



**Conferencia Internacional
Relaciones Unión Europea-América Central:
MUCHO MAS QUE COMERCIO**

Día 03-05-06

Taller 3: Expectativas y recomendaciones en torno a la suscripción de un Acuerdo de Asociación Unión Europea-América Central.

Por: Manuel Pérez Rocha, Investigador Asociado de CIFCA.

Resumen Ejecutivo del Estudio:

“Hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea ¿Un instrumento para el desarrollo y los derechos humanos o un CAFTA II?”

Manuel Pérez Rocha L¹.

Mayo 2006

Estudio a cargo de CIFCA, con la colaboración de Oxfam Internacional y 11.11.11

Este resumen ejecutivo es una síntesis de un estudio cuyo objetivo es el aportar insumos de reflexión para la elaboración de estrategias para un trabajo de incidencia en torno a las futuras negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. Este acuerdo consistiría principalmente en la negociación de un Tratado de Libre Comercio que complementará los acuerdos de cooperación y dialogo político entre las partes. Es probable que el anuncio del comienzo de las negociaciones de dicho Acuerdo de Asociación se de durante la IV Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea, América Latina y el Caribe, que se celebrará en Viena, Austria, del 10 al 13 de mayo del 2006.

En este estudio partimos de la hipótesis de que el comercio puede ser un motor para el desarrollo, pero no con las reglas predominantes basadas en tratados de libre comercio (TLC) que contribuyen a obstaculizar las capacidades de los Estados para promover políticas a favor del desarrollo y el combate a la pobreza y la desigualdad. En este sentido, el estudio busca aportar una contribución con los procesos de elaboración de estrategias que promuevan un mejor entendimiento entre regiones con marcadas asimetrías sociales y económicas, con base en relaciones comerciales más justas.

Centroamérica (CA) y la Unión Europea (UE) han estado marcadas por una rica historia de relaciones de cooperación política y cooperación para el desarrollo. Sin embargo, un contexto más amplio de un AdA es el del las relaciones actuales entre la UE y Latinoamérica y la ambición de los gobiernos de llegar a la creación de una zona de libre comercio biregional en el año 2010. Con este propósito en la mira, la UE ha determinado dos condiciones para llevar a cabo un TLC con CA; que sea compatible con los avances de

¹ El estudio se realizó con aportes de Greivin Hernández y Jeffrey Orozco. Esta presentación se basa en esos aportes.

la Ronda de Doha y que haya un avance en el proceso de integración centroamericana. Sin embargo, es muy probable que las negociaciones de un TLC UE - CA tenga al Tratado de Libre Comercio entre la EEUU y Centroamérica (CAFTA) como piso de negociación, siendo este un acuerdo que ha ido más allá de una compatibilidad con la OMC y que no esta basado en una integración centroamericana sino en una serie de negociaciones bilaterales entre EEUU y los países de CA.

El estudio aborda la pregunta ¿cuáles son los intereses de Centroamérica en un Acuerdo de Asociación? Partimos de la hipótesis de que los gobiernos centroamericanos tienen el interés de mejorar el acceso de sus productos agrícolas a la UE. En este sentido, hemos tratado de identificar qué productos pueden ser beneficiados y cual sería el valor agregado, si acaso, de sustituir con un TLC el actual régimen de Sistema General de Preferencias (SGP). En el sentido inverso nos preguntamos ¿Qué le interesa a la UE de un Acuerdo de Asociación? En efecto, tratamos de identificar qué otros aspectos de las relaciones económicas interesan a la UE, dado que los mercados de Centroamérica son relativamente pequeños.

Por último, ha sido de nuestro interés abordar una serie de preocupaciones más generales en torno a los TLC ente la UE y América Latina. Estas preocupaciones se basan en la identificación de algunas contradicciones entre los discursos a favor del desarrollo sustentable, los derechos humanos y el multilateralismo, por un lado, y el discurso y aplicación del “libre comercio” con reglas recíprocas entre países desiguales, por el otro. En este mismo sentido, identificamos la experiencia de dos acuerdos en vigor entre la UE y países Latinoamericanos, los TLC con México y Chile, que son de importancia como precedente para un futuro Acuerdo de Asociación con Centroamérica.

Principales Hallazgos

Aunque es probable que el inicio de las negociaciones de este AdA sean anunciadas en la próxima Cumbre de Viena, es difícil concluir que las dos condiciones impuestas inicialmente por la Unión Europea hayan sido cumplidas: avances satisfactorios de la Ronda de Doha y del proceso de integración centroamericano. El supuesto “avance” en la Ronda de Doha, después de la reunión ministerial en Hong Kong en 2005, ha significado un retroceso para los países en desarrollo que han tenido que ceder en materia de acceso a mercados de productos industriales, a cambio de una promesa a futuro de la UE y EEUU de reducir sus subsidios agrícolas. En cambio, los objetivos de desarrollo de la Ronda de Doha, como la aplicación de un trato especial y diferenciado a los países en desarrollo, la posibilidad de producir medicamentos genéricos, y una reducción substancial a los subsidios agrícolas y las ayudas internas, continúan como una asignatura pendiente a cumplir por los países desarrollados.

La viabilidad de una integración centroamericana a profundidad, necesaria para poder competir comercialmente como bloque regional ante la UE, se ve poco posible en el corto plazo. La intensificación del esfuerzo de los gobiernos centroamericanos para avanzar en el proceso de integración se ha debido más a factores exógenos, como la condicionalidad impuesta por parte de la UE para el comienzo de negociaciones de un AdA, que por factores endógenos. Es necesario aún que los gobiernos hagan pública su valoración del proceso de integración de CA y poder analizar qué tanto enfatizan o no en una integración basada en la creación de estrategias para políticas de desarrollo económico y social a nivel regional, o tan sólo en algunos requerimientos para la facilitación del comercio y las inversiones, como hasta la fecha se ha venido dando.

Es deseable que la UE y CA intensifiquen sus relaciones políticas y económicas. Sin embargo esta intensificación y el comienzo de negociaciones comerciales pueden ser impuestas pasando por alto dos aspectos esenciales: primero, el reconocimiento de que es necesario un trato especial y diferenciado que reconozca las enormes asimetrías entre las partes y, segundo, asegurar que CA tienen la capacidad de competir como un bloque regional integrado no solo en los aspectos comerciales, sino también económicos (estructuralmente), políticos, institucionales, sociales y culturales.

En cuanto a las relaciones actuales entre las dos regiones, CA se ha situado hasta ahora inconforme en un punto medio dentro de las prioridades comerciales de la UE, en el que no tiene un ingreso suficientemente alto como para ser socios comerciales mediante un trato recíproco, ni tampoco es tan pobre como para gozar de acceso irrestricto. La pérdida del dinamismo en el intercambio comercial entre CA y la UE se debe a distintos factores, entre otros:

- a) la composición de los flujos comerciales entre ambas regiones; CA (con la excepción de Costa Rica) exporta hacia la UE primordialmente bienes primarios, mientras que importa bienes manufacturados. Dado el menor dinamismo en el crecimiento de la demanda de los bienes primarios, es de esperar que si esta estructura de intercambio comercial se mantiene, las exportaciones de la UE hacia CA crecerán más rápido que al inverso;
- b) la estrategia comercial seguida por ambas regiones en los últimos años ha propiciado la celebración de acuerdos comerciales con socios “naturales” (por ejemplo CA con México y EEUU y la UE con países de Europa del Este);
- c) la persistencia de barreras comerciales en el mercado de la UE, mientras que en general los países de CA han profundizado un proceso de apertura unilateral iniciado en los años noventa;
- d) la incapacidad de gobiernos y sectores privados de países de CA de enfrentar un clima adverso y realizar cambios necesarios para competir ante los retos los procesos de apertura implican. Por ejemplo la creación de alianzas y estructuras productivas regionales.

En efecto, a partir de la entrada en vigencia del nuevo SGP a finales de 2005, se encuentran dos razones principales por las que CA no puede aumentar sus exportaciones hacia la UE de productos en los que es competitiva. Primeramente la falta de capacidad interna, dadas las condiciones de falta de desarrollo empresarial, encadenamientos productivos, crédito suficiente y competitivo para la producción y elaboración de políticas para el fomento de mercados regionales. En segundo lugar, por la presencia de políticas (subsidios y ayudas internas) por parte de la UE que distorsionan la ventaja comparativa que CA posee en la producción de algunos productos, y por tanto impide el aumento en las importaciones de estos productos desde esta región.

Dado lo anterior, es en el tema de las barreras comerciales donde los países de CA buscarían lograr mayores concesiones por parte de la UE a través de un TLC. Sin embargo, las perspectivas no son muy halagüeñas si tomamos en cuenta la poca disposición de las ofertas de liberalización agrícola que la UE ha mostrado en las negociaciones bajo la Ronda de Doha y en las negociaciones de comercio con el MERCOSUR. Incluso en bienes en los que no presenta ventajas comparativas ni altos niveles de producción, como el banano, el proteccionismo de la UE ha sido fuerte.

Lo anterior también nos sugiere que, en el corto plazo, un TLC con la UE no deparará grandes beneficios para los productores del sector agroindustrial centroamericano. Los beneficios serían previsiblemente percibidos por un reducido grupo de productores que enfrentan barreras comerciales por estar excluidos de los beneficios del SGP, como son los productores de azúcar y banano de los cuales dependen, justo es decirlo, un número considerable de empleos.

Al contrario, es previsible que en el corto plazo los productores agrícolas e industriales de bienes sensibles de CA sí perciban los costos y perjuicios de un TLC con la UE. Estos impactos negativos se pueden dar dado que países de CA mantienen picos arancelarios y contingentes de importación en estos bienes sensibles, que los protegen de exportaciones más competitivas provenientes de exportadores como la UE, y cuyas barreras al comercio se verían modificadas por un TLC. La remoción de estos aranceles no solo significaría una remoción de protecciones a productores nacionales, sino el quitar a los Estados entradas importantes de divisas que pueden ser necesarias para el gasto social (salud, educación, prevención de desastres, etc.)

A ello hay que sumar que la UE es el miembro de la OMC que reporta los más altos porcentajes de ayudas internas y subsidios a la exportación de su sector agrícola, las cuales ayudan a la generación de excedentes que se exportan a terceros mercados a precios menores que los costos reales de producción en productos sensibles para CA, de los que depende la subsistencia de un alto porcentaje de su población rural. Si la UE está indispuesta a reducir sus ayudas internas a productos agropecuarios en el campo multilateral, sería ilusorio pensar que estas medidas se puedan reducir en el marco de una negociación bilateral con CA. En el caso de los productos de origen pesquero, la UE ha iniciado una reforma del sector, sin embargo es poco probable que un AdeA entre la UE y CA contemple mecanismos para acelerarla o moldearla, dado que este también es un tema que la UE aborda únicamente en el campo multilateral.

De cualquier manera, también es de prever que los gobiernos de CA trataran de aprovechar al máximo la posibilidad de negociar un TLC con la UE, con la intención de ampliar el acceso a los productos agrícolas de la región, así como para la atracción de inversiones, y poder competir en este plano con países como México. Las preguntas que hay que hacer son: ¿Qué tendría que dar a cambio CA para ampliar las preferencias de las que goza (mediante el SGP actual) y convertirlas mediante un TLC en derechos y no en una concesión unilateral otorgada por la UE?, y ¿Qué tiene que ceder en materia de regulación de inversiones para que en efecto los inversionistas se interesen en invertir su capital en CA?

Es de esperar un posicionamiento fuerte de la UE que pida amplias concesiones a cambio de transformar el SGP a un TLC lo que, considerando las diferencias en las capacidades técnicas y de poder de negociación a su favor, no parece dar un escenario muy optimista para CA. Algunos grupos han sido optimistas en que las negociaciones con la UE serían más fáciles que las que se tuvieron con Estados Unidos en el marco del CAFTA. Sin embargo, conociendo la experiencia de otros acuerdos de la UE con países latinoamericanos, como México y Chile, es de esperar que la UE exija que se tome al CAFTA como piso de negociación, y no esperaran menos que lo que los países centroamericanos han concedido a EEUU.

Para la UE, la región no ha sido atractiva como mercado ni como destino de IED y lo será solo en forma de un mercado ampliado. Cada país en si mismo es muy pequeño, pero la región como un todo es más atractiva, sobre todo por factores geoestratégicos. Desde el punto de vista de los intereses de inversionistas de la UE pueden verse varios tipos de oportunidades para invertir en CA. Una primera es la de tratar de captar el mercado centroamericano de algunos bienes y servicios. Es lo que ha pasado, por ejemplo, en áreas como telecomunicaciones, energía y la industria cervecera. Una segunda oportunidad se da en términos de captar otros mercados para los que los países de la región tienen ventajas y experiencia; el caso más claro es el de servir de plataforma de exportación para llegar al mercado de EEUU. Una tercera opción es la de que empresas europeas se instalen en el país para exportar a Europa. Esta sería una estrategia de disminución de costos, especialmente los de mano de obra, y sobre todo útil para el comercio intra-firmas. Una variante más es la de empresas insertas en algunos servicios a nivel nacional pero que captan clientes a nivel internacional, por ejemplo en el sector de turismo.

Hasta la fecha, gran parte de la IED europea en Centroamérica no se instala para crear nuevas empresas sino para establecer una relación de subcontratación u *outsourcing* de empresas locales. Parecido a lo que sucede en general en América Latina, gran parte de la explicación del crecimiento de las inversiones en Centroamérica está basada en las privatizaciones y en la compra de activos ya existentes, con lo que escasamente se crean más empleos. También hay una creciente tendencia de la IED de orientarse hacia el sector de servicios. En algunos subsectores los servicios no son transables, por lo que la tendencia puede traducirse en problemas macro, ya que las empresas que invierten no generan sus propias divisas. Hay que reflexionar también sobre en qué medida esos servicios están contribuyendo o no a una mayor eficiencia de las economías de la región e identificar la retirada de inversiones o flujos negativos por parte de empresas europeas. Así como la teoría económica clásica relaciona por lo general externalidades positivas con la IED, también se apuntan con ella riesgos, como el que propicie un aumento desmedido de las importaciones, una repatriación de las utilidades provocando salida de inversiones y la promoción de la concentración de los mercados.

Como CA capta un porcentaje muy pequeño de la IED de la UE en AL, y necesita aumentarlo, es predecible que la UE aprovechará esta “sed de inversiones” para imponer un TLC que contenga elementos que le interesan y que no ha logrado imponer a nivel multilateral: un capítulo para la desregulación y protección de las inversiones, apertura a las compras de los gobiernos, y reglas de competencia que delimiten el rol de los Estados en el fomento económico. Es de esperar así que en las negociaciones se pretenda un TLC tipo “OMC Plus” que sustituiría el actual SGP y el entramado de APPRI existente entre países centroamericanos y europeos.

Una de las preocupaciones de este tipo de acuerdos es la cláusula de prohibición de requisitos de desempeño a la inversión pues inhibe la capacidad de los Estados de orientar las inversiones de manera productiva y en favor de objetivos de desarrollo nacional o local. Estas prohibiciones estarían por encima de las leyes de los países de CA que actualmente contemplan algunos requisitos de desempeño, como el que un porcentaje de los trabajadores de empresas transnacionales sean de la población nacional o local. El hecho de que haya una tendencia a limitar la posibilidad de requisitos de desempeño para las inversiones extranjeras, lo cual es muy marcado en el CAFTA – y probablemente sería tomando como

punto de referencia en la negociación con la UE- genera dudas sobre la contribución real que podría hacer la IED en las economías de la región. En efecto, el que la UE haya tomado el TLCAN como piso para negociar el TLCUEM, y el TLC entre EEUU y Chile para su TLC con este último, nos hace prever que el CAFTA será el modelo y piso en las negociaciones de un AdA. El TLCAN, TLCUEM y el TLC UE-Chile han tenido impactos económicos y sociales negativos, al tiempo que han beneficiado a un reducido grupo de la población, contribuyendo así a la generación de desigualdades sociales y de violaciones a los derechos humanos.

Asimismo, la actuación de algunas transnacionales en la región es preocupante. Las medidas privatizadoras de empresas públicas, en particular del sector de servicios públicos, no han traído en general los beneficios anunciados a la economía de los países, ni al interés de los usuarios, ya que algunas de estas se han preocupado por incrementar las ganancias para los inversionistas, a costa de los derechos humanos de la población. El caso de suministro de electricidad en la región por parte de transnacionales, como al española Unión Fenosa, es solo un ejemplo de muchos casos en Latinoamérica en los que empresas transnacionales se han aprovechado de los vacíos dejados por la desregulación para conformar estructuras anticompetitivas con una clara tendencia hacia la integración de monopolios u oligopolios privados, violando la soberanía de los países al no respetar sus marcos normativos e institucionales.

Contradicciones entre los discursos de los gobiernos y las reglas a favor de los derechos comerciales y de los inversionistas.

Las negociaciones e implementación de TLC entre UE y América Latina implican una serie de incoherencias ante los discursos gubernamentales en favor de una mayor cohesión social, el combate a la pobreza y la promoción de los derechos humanos. Entre otras contradicciones identificamos en el estudio las siguientes que presentamos de forma resumida:

1. La defensa y promoción de los derechos humanos o de los derechos de las corporaciones.

En todo acuerdo de libre comercio que firma la UE se incluye una cláusula democrática que estipula que “los derechos humanos son un elemento esencial de las relaciones entre los Estados Parte”. Sin embargo, la cláusula democrática, como otras cláusulas de carácter social o medioambiental en los acuerdos de asociación, carece de mecanismos concretos que aseguren su operatividad. Sin estos mecanismos, la cláusula democrática es una herramienta limitada y se le podría considerar tan solo como una expresión de buenas intenciones. En cambio, mediante la apertura comercial y a las inversiones, tanto a nivel multilateral como a nivel bilateral a través de TLC y APPRI se busca garantizar nuevos derechos para los inversionistas mediante reglas obligatorias que pueden inhibir la capacidad de los Estados de promover políticas en favor de los derechos humanos (incluyendo los económicos, sociales y culturales). De acuerdo con la Subcomisión para la Promoción y Protección de los Derechos Humanos, los Estados deben de asegurar en las negociaciones e implementación de los TLC, “la primacía de las obligaciones relativas a los derechos humanos en virtud del derecho internacional sobre las políticas y acuerdos económicos” y asegurar que al formular políticas económicas internacionales se “tengan plenamente en cuenta las obligaciones y principios internacionales de derechos humanos”. Además, es necesario reconocer el sentido en el que los TLC pueden ir en contra de las disposiciones del Convenio 169 de la Organización Internacional de Trabajo (OIT) sobre lo derechos de los pueblos indígenas y tribales.

2. ¿Multilateralismo o Bilateralismo? Compatibilidad con la Ronda de Doha o Tratados de Libre Comercio “OMC Plus”.

La UE y muchos países latinoamericanos han defendido el sistema multilateral de comercio frente al unilateralismo estadounidense de los últimos años y han enfatizado el papel de la OMC como el foro principal para acordar los términos de las relaciones comerciales con terceros países. En contradicción con esto, la UE impulsa en América Latina TLC bilaterales que sean “OMC Plus”. Es decir, que vayan

más allá que lo hasta ahora acordado en acuerdos como AGCS, ADPIC y ASA, e introduzcan los llamados Temas Singapur (inversiones, compras de gobierno y reglas de competencia). De esta manera existe una agenda paralela a la agenda multilateral, cuyo objetivo es asegurar las condiciones adecuadas para los intereses corporativos.

3. ¿Impulso a la integración de América Latina o seguir los pasos de EEUU?

A pesar del reconocimiento de que la integración latinoamericana es necesaria para que ésta pueda hacer frente a un TLC con la UE, de manera contradictoria la UE y algunos países de Latinoamérica han proseguido con la misma estrategia de EEUU de “avanzar” mediante la firma de TLC bilaterales. En la práctica, esta estrategia puede contribuir a generar tensiones y rivalidades entre países latinoamericanos, hacerles competir por atraer inversiones y contribuir a erosionar procesos de integración regional o subregional. La UE también defiende su derecho a privilegiar algunas relaciones bilaterales con países latinoamericanos, como Brasil y México, dada su mayor importancia económica y política en la región. De esta manera la UE se hace de una estrategia multiforme para la promoción de sus intereses comerciales, cuyo objetivo es competir con EEUU. A pesar de las propuestas de organizaciones sociales y civiles (OSC), la UE se ha alejado de premisas esenciales de la integración europea en sus negociaciones comerciales con países de América Latina y usa en cambio como el modelo del TLCAN cuya premisa principal es el intercambio recíproco entre partes desiguales con base en las leyes del “libre” mercado.

4. ¿Impulso al desarrollo y combate a la pobreza o dismantelamiento de las capacidades de los Estados de países en desarrollo?

El combate a la pobreza y la desigualdad, el impulso al desarrollo y el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), son objetivos explícitos tanto de la Unión Europea como de países de América Latina. Sin embargo, los esfuerzos de la cooperación para el desarrollo y el combate a la pobreza parecen depender, cada vez más, de que se impulsen reformas macroeconómicas que exige la UE para estimular el comercio y las inversiones. La Comisión Europea (CE) dice que la UE y AL deben seguir cooperando para consolidar el sistema comercial multilateral en el marco de la (OMC) con el siguiente objetivo (entre otros): “avanzar en el acceso al mercado de bienes y servicios resolviendo el problema de los elevados aranceles que América Latina sigue aplicando a ciertos productos industriales.” Son muchas las contradicciones: el dismantelamiento de ciertas protecciones arancelarias a ciertos productos industriales puede ser dañino a los países en desarrollo, tanto para el ingreso de divisas necesarias para el gasto social como para el apuntalamiento de ciertas industrias estratégicas; mediante cláusulas como la de trato nacional, la lógica del “libre mercado” implica que las industrias de países menos desarrollados pierden el derecho a programas especiales de fomento por parte de sus Estados y deben entrar a competir de “igual a igual” con las grandes empresas transnacionales. La lógica de los TLC implica un trato recíproco entre países y no discriminatorio entre sus empresas, y por esto la UE exige a los países en desarrollo que cumplan la normatividad de la OMC en cuanto a la eliminación de tarifas “esencialmente en todo el comercio”, que la UE interpreta como al menos un 90% de rubros. Además, la UE exige en sus TLC bilaterales la incorporación de temas como inversiones, compras de gobierno y política de competencia, a pesar de que estos inhiban la capacidad de los Estados de impulsar el fomento económico y garantizar el respeto y la promoción de los derechos humanos.

5. Servicios Públicos y Desarrollo Sustentable o Privatización a favor de las grandes empresas.

Es cada vez mas preocupante la intención de que una amplia gama de servicios públicos, así como los insumos y recursos naturales de los que algunos dependen o son compuestos, sean privatizados bajo el pretexto de aumentar su calidad y hacerlos “más eficientes”. La justificación de la CE es que “la presencia de las empresas europeas en América Latina es fuente de crecimiento y empleo y puede contribuir a reducir la desigualdad social”. Según la CE también “favorece la transferencia de tecnología y ofrece mercados a las empresas locales (subcontratación)”. En casos que se explican en el estudio, como el de el TLCUEM, o más particularmente el de la transnacional española Unión FENOSA, se muestra que estos beneficios no pueden ser garantizados por los Estados cuando éstos tienen que responder a lo

comprometido en TLC y APPRI; por ejemplo a cláusulas como la Prohibición de Requisitos de Desempeño. El resultado de la apertura a las inversiones europeas en servicios en América Latina no siempre ha sido lo que se ha prometido; desde hace unos años se han venido demostrando decenas de casos en los cuales transnacionales europeas que han invertido en diferentes servicios y países de América Latina otorgan servicios deficientes, violan leyes nacionales, afectan a los derechos humanos y algunas participan en actos de corrupción.

El TLCUEM y el TLC UE-Chile; Ganadores y Perdedores.

Es necesario que antes del comienzo de cualquier TLC entre la UE y CA se desarrollen evaluaciones objetivas, integrales y participativas sobre los impactos que han tenido los TLC entre la UE y países América Latina; en concreto el TLCUEM y el TLC UE - Chile. Hasta la fecha no se han dado evaluaciones en las que participen grupos afectados de la sociedad (por ejemplo grupos indígenas, campesinos, consumidores o de pequeños empresarios). Los gobiernos han realizado declaraciones conjuntas que se han dedicado a realzar como el comercio y la inversión han aumentado, pero con escasa o nula referencia a la calidad de ese comercio y de esas inversiones, así como de sus repercusiones sociales y ambientales.

Los dos TLC firmados hasta la fecha por la UE con países latinoamericanos tienen en común que fueron firmados con los dos países que han privilegiado su relación con EEUU, a través de la firma de TLC, por encima de la promoción de la integración latinoamericana. Ambos TLC siguen el modelo de los TLC con EEUU y no reconocen las asimetrías entre las partes.

En cuanto a los impactos económicos, una diferencia entre ambos TLC es que México se ha visto incapacitado de diversificar sus exportaciones con el TLCUEM y sigue dependiendo fuertemente del mercado de EEUU. Chile en cambio exporta fuertemente a la UE que es su principal socio comercial. Sin embargo, la gran mayoría de las exportaciones chilenas son productos primarios basados en la minería, al igual que México, que lo que más exporta a EEUU y la UE son productos petroleros y sus derivados. En este sentido, México y Chile siguen dependiendo de exportaciones primarias, y en el caso de “sus” exportaciones de productos manufactureros éstas contienen un escaso contenido nacional y se trata en buena medida de comercio intra-firmas.

De acuerdo con datos oficiales, tanto México como Chile han registrado una mayor IED europea desde la entrada en vigor de los TLC con esta región. La mayoría de esta, sin embargo, se ha dedicado a la compra de activos, especialmente en el sector financiero (y telecomunicaciones en Chile), y las promesas de creación de más y mejores empleos se han visto irrealizadas.

Ambos TLC también tienen en común la falta de participación de las OSC en las negociaciones e implementación de los acuerdos, siendo que estos responden sobre todo a los intereses de las grandes empresas. Además en ambos TLC faltan mecanismos vinculantes para la defensa y promoción de los derechos humanos, lo que limita gravemente el alcance y la efectividad de la cláusula democrática.

Recomendaciones

Siendo el objetivo expreso de la UE y de los países de AL el contribuir a alcanzar una mayor cohesión social, cumplir con los Objetivos de Desarrollo del Milenio, combatir la pobreza y la desigualdad y promover a los derechos humanos, proponemos que la UE y CA no comiencen negociaciones de un Acuerdo de Asociación hasta que no se estudien las alternativas existentes y se acepte que otro Acuerdo de Asociación, distinto al que tiene los intereses comerciales en el centro, es posible.

1. Centroamérica debe consolidar un proceso de integración regional integral antes de concluir más tratados de libre comercio con terceros países u otras regiones. Es necesario que las OSC participen activamente en la valoración de estos procesos de integración, y que no quede a la discreción de la UE si esta integración es o no suficiente. Si no se trata de un proceso basado en el desarrollo endógeno y regional, un TLC con la UE no será diferente que el CAFTA en el sentido de proporcionar a los países de la región una alternativa al modelo dominante basado en el sector exportador.

2. Se deben establecer mecanismos de participación de la sociedad civil en la negociación e implementación de un Acuerdo de Asociación, con base en el derecho a la participación, reconocido en el artículo 25 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos y en otros instrumentos internacionales y regionales de derechos humanos.

3. Los Estados deben cumplir con sus obligaciones en materia de derechos humanos en la negociación e implementación de un Acuerdo de Asociación, reconociendo la primacía de los derechos humanos por sobre el derecho mercantil. Como parte de esto, se debe asegurar que al incluir una cláusula democrática en el Acuerdo de Asociación, ésta tenga mecanismos concretos para que contribuya a garantizar el respeto, la preservación y la promoción de los derechos humanos, especialmente en lo relativo a la implementación de un Tratado de Libre Comercio y los acuerdos relativos a la promoción y protección de las inversiones.

4. Los Estados deben reconocer plenamente los derechos de los pueblos indígenas en la implementación y negociación de un AdA, particularmente los derechos consagrados en el Convenio 169 de la OIT.

5. Los Estados deben asegurar su compromiso de vigilar el desempeño y las operaciones de empresas transnacionales operando en su país, y de vigilar las actividades de las empresas que tienen sede en sus países.

6. Es necesario que los TLC sean compatibles con las reglas de la OMC, reconociendo que la Ronda de Doha ha sufrido retrocesos y se encuentra sin cumplir los objetivos de desarrollo propuestos: por ejemplo, en materia de reducción de subsidios agrícolas en los países ricos, eliminación de trabas para la elaboración de medicinas genéricas, otorgamiento de un verdadero trato especial y diferenciado a los países en desarrollo. Por lo tanto, se debe suspender la negociación de TLC bilaterales hasta que se complete la Ronda de Doha a la satisfacción de todos los países miembros, en especial de los países en desarrollo.

7. Es necesario sacar de cualquier AdA futuro entre la Unión Europea y Centroamérica los “temas Singapur” (capítulos de inversiones, compras de gobierno y políticas de competencia; los cuales acotan el rol que los Estados deben jugar en la promoción del desarrollo económico regional, nacional y local).

8. Se deben diseñar esquemas de fomento económico que atraigan a la IED. Este fomento económico debe basarse en encadenamientos productivos con MPyMEs nacionales y locales. El objetivo debe ser establecer políticas públicas que fomenten la competitividad del capital nacional y la conservación de los valores tradicionales del consumo. Es claro que el desarrollo de las empresas locales seguirá teniendo una importancia vital a la hora de incidir sobre el crecimiento económico por lo que se le debe incentivar y

dirigir a fortalecer los mercados internos. En este sentido es necesario negociar reglas de origen que garanticen que los productores nacionales participen de la expansión del comercio. Si la Unión Europea y Centroamérica tienen el objetivo de fortalecer la cohesión social, sería conveniente seguir más las premisas de desarrollo intra-europeas que el modelo de libre comercio del TLCAN.

9. Para alcanzar una relación comercial y económica más equilibrada, es necesario reducir las grandes asimetrías entre la UE y CA por medio de fondos estructurales y de cohesión que salgan en primer lugar de la reducción de la deuda externa. Es esencial que los gobiernos reconozcan que Centroamérica no puede competir “libremente” si sigue atada a una deuda externa impagable. Las “condonaciones” a la deuda externa de los países menos desarrollados (Honduras y Nicaragua en el caso de Centroamérica) no deben de estar condicionadas por los países desarrollados (UE) a la aplicación de medidas macroeconómicas como una mayor apertura comercial, sino en todo caso a la utilización de los recursos “condonados” a los presupuestos nacionales para el gasto social (salud, educación, vivienda, etc.)

10. No se puede hablar de “libre” comercio si antes no se desmantelan los subsidios agrícolas y las ayudas internas a la agricultura en la UE. Por ejemplo, el desmantelamiento de los subsidios a la exportación que la UE otorga al tabaco beneficiaría a países como Honduras y Nicaragua que son productores importantes de derivados del mismo, y tienen una ventaja comparativa en su producción. Por su parte, Nicaragua también se vería beneficiado de una reducción de las cuantiosas ayudas que la UE brinda al sector de las semillas oleaginosas dado que tiene una ventaja comparativa revelada alta en sus exportaciones al mundo pero no a la UE, quien importa más de €165 millones anualmente.

11. Es recomendable que los países de CA puedan influir en una más pronta y profunda reforma del sector pesquero europeo en los diversos foros internacionales en los que este tema se aborde, por los beneficios potenciales que podría percibir.

12. Los objetivos a favor del desarrollo sustentable deben basarse en normas vinculantes y no quedar sólo en buenos propósitos. Es necesario llevar a cabo Evaluaciones de Impacto de Sustentabilidad (SIA, por sus siglas en inglés) de manera previa a toda negociación de un TLC, tal y como la manda la misma UE para sus negociaciones comerciales con terceros países, y evaluar además los impactos sociales y económicos que la apertura comercial y las inversiones pueden tener en una localidad, país o a nivel de la región centroamericana. Estas evaluaciones deben de contar con una participación plena de las OSC y especialmente de sectores más excluidos de la población y que pueden ser más afectados como son las poblaciones rurales y los pueblos indígenas, las mujeres y los niños.

13. Antes del inicio de negociaciones comerciales se debe reconocer que otro modelo de Acuerdo de Asociación es posible y necesario y se deben examinar las opciones existentes (tal y como comienza a suceder en las negociaciones de los Acuerdos de Asociación Económica entre la UE y los países ex ACP) entre las que destacan las alternativas basadas en el principio de no reciprocidad y tratamiento especial y diferenciado. Como dice un informe del mismo Parlamento Europeo en el contexto de esos acuerdos “pide a la Comisión que prevea alternativas para los países que no desean firmar (un) AAE y, en particular, que examine una mejor aplicación de un régimen SPG+” En este mismo informe se destaca que “la liberalización del comercio entre socios desiguales con fines desarrollo ha demostrado en el pasado su ineficacia e incluso ha resultado contraproducente” (de acuerdo con el Informe parlamentario sobre el impacto en el desarrollo de los AAE. ponente Luisa Morgantini).

14. Las OSC, por su parte, así como los trabajadores del sector bananero y de caña de azúcar que han interpuesto denuncias ante distintos foros por incumplimiento a acuerdos y normativa ambiental y laboral, deben capitalizar los eventuales beneficios esperados de una negociación de un AdA entre CA y la UE. Ante la expectativa de que dichos sectores sean los más beneficiados por un AdA, se debe aprovechar el

momento para reivindicar y exigir las expectativas válidas de condiciones laborales dignas y respeto y promoción a las normas ambientales y derechos laborales.