

CONTENIDO

1. LA PRIMERA RONDA DE NEGOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: PERSPECTIVA DESDE LA SOCIEDAD CIVIL
José Angel Tolentino

13. OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA PEQUEÑOS PRODUCTORES DE CAFÉ EN UN MARCO GLOBAL DE CAMBIO
Daniel Flores

35. VALORACIONES ANTE EL AUMENTO DEL SALARIO MÍNIMO EN EL SALVADOR
Nelson Fuentes

41. NOTICIAS FUNDE

FUNDE

Julio Ramírez
PRESIDENTE

Roberto Rubio-Fabián
DIRECTOR EJECUTIVO

CONSEJO EDITORIAL

Alberto Enríquez Villacorta
COORDINADOR

René Rivera Magaña

Roberto Rubio-Fabián

La Primera Ronda de Negociación entre Centroamérica y la Unión Europea: Perspectiva desde la sociedad civil

José Angel Tolentino¹

San Salvador, Octubre de 2007

INTRODUCCION

Entre el 22 y el 26 de octubre del presente año, se ha desarrollado en San José, Costa Rica, la primera ronda de negociaciones entre Centroamérica y Europa con miras a alcanzar un Acuerdo de Asociación (AA) entre ambas regiones. A pesar de la insistencia de los jefes negociadores centroamericanos y europeos en el sentido de que ésta sería una reunión “conceptual”, “metodológica” y de “acercamiento” en la cual las partes básicamente discutirían sobre el alcance de las negociaciones - tratando de aproximarse a las diferentes interpretaciones que

se tienen sobre los componentes del AA-, es claro que además de abordar los aspectos operativos del proceso, también se colocaron sobre la mesa temas sustantivos y de enorme sensibilidad económica y política para ambas regiones.

El análisis preliminar de lo sucedido durante esta primera ronda hace prever que ésta será una negociación técnicamente compleja, políticamente controvertida, y probablemente traumática para Centroamérica. En el plano comercial, la región no esperaba la contundencia y amplitud de las exigencias europeas, su endurecida postura inicial, la celeridad que

quiere imprimirle al proceso, así como la insistencia en avances concretos y programados en materia de integración económica (Unión Aduanera, entre otros) como condición ineludible para avanzar en la negociación del acuerdo comercial.

En materia política, las exigencias no han sido menores. De hecho, la ratificación del Estatuto de Roma por parte de Guatemala, El Salvador y Nicaragua (sometiéndose a la Corte Penal Internacional), junto a los de no proliferación de armas de destrucción masiva y combate al terrorismo, y la plena inclusión de la Cláusula Democrática, entre otros, como elementos vinculantes del AA, ha propiciado un intenso y formidable debate en la región.

En cuanto a la participación de la sociedad civil, esta primera ronda deja un incuestionable déficit. Con notables excepciones, los principales actores sociales centroamericanos y europeos no estuvieron presentes en el inicio de este proceso. Los limitados y cuestionados espacios de participación ciudadana establecidos por los gobiernos centroamericanos (Cuartos Adjuntos y Regionales), el hermetismo y parcialidad de la información proveída y el inacceso a los textos y documentos objeto de negociación, potenciaron este aparente desinterés.

Ha comenzado así un proceso negociador sin precedentes entre dos regiones profundamente desiguales, que incluirá además del comercio e inversiones componentes políticos y de cooperación; proceso en el que Europa ha dejado entrever que hará valer su condición de potencia económica y política global.

Desde nuestra perspectiva, la Unión Europea se juega en este proceso parte de la credibilidad y

capital político ganado a lo largo de las últimas décadas como socio estratégico en la tarea pendiente del desarrollo de la región; mientras que a Centroamérica, se le abre la oportunidad de conducir este proceso de manera diferente, con metodologías de participación genuinas, consultas incluyentes, con transparencia y sobretodo, de frente a la sociedad.

1. Marco General de la negociación.

1.1 Los equipos negociadores.

Se estima que por el lado europeo, han llegado a San José unos 25 funcionarios de la Comisión Europea, más 2 designados por las delegaciones de la UE de cada país centroamericano, conformando un grupo de entre 30 y 35 funcionarios de alto nivel, provenientes de DG- Relex, DG-Comercio y miembros de otras dependencias, como agricultura y finanzas. Las negociaciones están siendo conducidas directamente desde Bruselas, siendo el negociador jefe el Director General Adjunto para Asia y América Latina de Relaciones Exteriores de la Comisión de la Unión Europea en Bruselas (Joao Aguiar Machado). Las negociaciones se organizaron según los componentes del Acuerdo y en 12 mesas de trabajo para el componente comercial.

Contrario a algunos planteamientos que señalaban escasa importancia de Centroamérica para los intereses de Europa, la participación de este connotado grupo de políticos y negociadores de la Comisión Europea, es una muestra de la importancia estratégica asignada a esta negociación. Ello cobra relevancia si se considera el estancamiento y dificultades en procesos similares que adelanta la

UE con MERCOSUR y la Comunidad Andina de Naciones (CAN) y que podrían dar al traste con su objetivo estratégico de alcanzar una zona de libre comercio birregional en 2010.

Por Centroamérica, han asistido los equipos negociadores completos de todos los países, encabezados por los Viceministros de Economía o Comercio y Vicecancilleres, más un nutrido grupo de asistentes técnicos. Los temas comerciales están siendo conducidos por los viceministros de comercio, mientras que el área política y de cooperación es de responsabilidad de los vicecancilleres. El financiamiento corre por parte del BCIE, que ha aportado un millón de dólares por país para esta negociación.

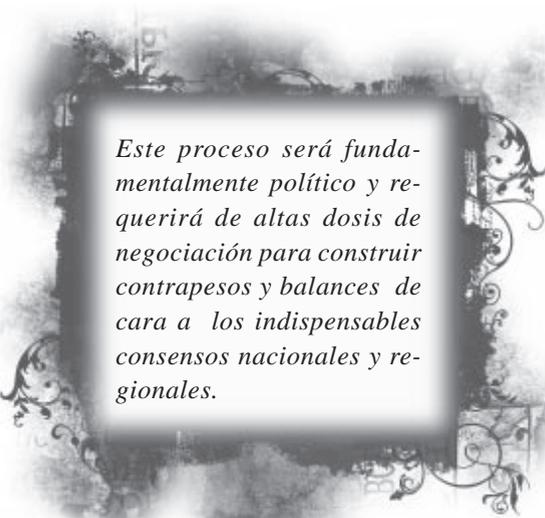
Un primer elemento a señalar es que, gran parte de los equipos centroamericanos que no negociaron el CAFTA y otros acuerdos bilaterales fueron desintegrados, a tal punto que en países como El Salvador, cerca del 80% de su equipo negociador ha sido recientemente renovado, lo mismo ha sucedido en Nicaragua y en menor medida en Honduras y Guatemala. Frente a un proceso complejo y de tanta envergadura el adiestramiento y experiencia política y negociadora cuentan mucho y en este campo la región pareciera estar dando muestras de improvisación. No obstante, y a diferencia del CAFTA, Centroamérica ha pretendido presentarse a esta reunión como un grupo sólido

do y cohesionado, con intereses comunes y sin mayores fisuras en los planteamientos políticos y económicos principales. Este proceso será fundamentalmente político y requerirá de altas dosis de negociación para construir contrapesos y balances de cara a los indispensables consensos nacionales y regionales.

1.2 Importancia de Costa Rica y Panamá en las negociaciones

A pesar de las controversias y de la profunda división de la sociedad costarricense provocada por el reciente referendo sobre el CAFTA, el gobierno costarricense ha participado activamente durante esta primera ronda de negociación. Junto a El Salvador, son los dos países del istmo que han mostrado mayor consistencia y agresividad en esta reunión. El hecho de ser sede de la reunión le ha permitido a Costa Rica y a su principal negociador y Embajador en Bruselas (Roberto Echandi), ostentar la “vocería regional” en esta ocasión y exponer con bastante amplitud el papel relevante y estratégico que pretende jugar dicho país en esta negociación.

Costa Rica no forma parte del PARLACEN, ni reconoce la Corte Centroamericana de Justicia; y en el campo comercial mantiene amplias discrepancias con el resto de países del área, principalmente en materia de Unión Aduanera. Aun antes del inicio de la nego-



Este proceso será fundamentalmente político y requerirá de altas dosis de negociación para construir contrapesos y balances de cara a los indispensables consensos nacionales y regionales.

ciación, la UE ha presionado porque Centroamérica profundice la integración y fortalezca la institucionalidad regional; de ahí que la postura que adopte Costa Rica en estas áreas será fundamental para viabilizar o entrapar el proceso.

El caso de Panamá es mucho más complejo, que ha participado en calidad de observador, sin voz ni voto en las mesas de negociación. Este país forma parte del SICA², pero no de la SIECA³. No hay mayores detalles del mecanismo y procedimientos que seguirá para integrarse a la región en un tiempo relativamente corto, sobretodo si se considera que tendrá que realizar amplias adecuaciones a su marco legal. Durante largo tiempo Panamá ha venido recibiendo tanto apoyo financiero como presiones de la UE a fin de acelerar el proceso y desarrollar los trámites y acuerdos que el resto de países del istmo ya tiene en vigor.

El interés de la UE porque Panamá se adhiera a la región y sea integrante del Acuerdo de Asociación tiene a su base múltiples intereses políticos y económicos, siendo algunos de ellos lo estratégico del Canal de Panamá para el tránsito del comercio mundial de mercancías, ser un centro financiero internacional y a los crecientes flujos de inversiones que mantiene la Unión Europea en ese país. En América Central, Panamá es el primer receptor de inversión extranjera directa, así como el mayor receptor de inversión europea.

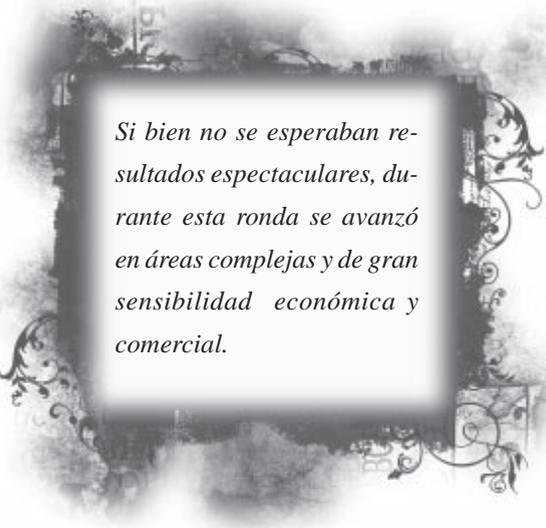
En materia comercial dicho país representó en el 2006, el 30% del intercambio global entre la región y el mercado europeo, siendo uno de los 15 países beneficiarios del régimen preferencial SGP plus⁴. Por si fuera poco, la ampliación del canal de Panamá prevista durante el periodo 2007-2014 (por un costo de unos 5500 millones de US dólares)

ofrecerá grandes oportunidades de negocios para los inversores europeos. En otras palabras, los enormes intereses económico y políticos de la Unión Europea en Panamá, explicaría el porqué de las continuas exigencias que recibe ese país para integrarse a Centroamérica, como paso previo a la suscripción del Acuerdo de Asociación.

Es por estas razones que pese su rezago en su integración, desde cualquier punto de vista, es improbable un Acuerdo de Asociación sin la participación de Panamá.

2. Análisis de las negociaciones: Acceso a los Mercados.

Contrario a lo expresado por la UE y los gobiernos centroamericanos que esta primera ronda tendría carácter exploratorio y de aproximación, lo cierto es que en esta ocasión se han instalado 12 mesas de trabajo, cubriendo prácticamente la totalidad de disciplinas fundamentales de los denominados trata-



Si bien no se esperaban resultados espectaculares, durante esta ronda se avanzó en áreas complejas y de gran sensibilidad económica y comercial.

dos de libre comercio de última generación. Si bien no se esperaban resultados espectaculares, durante esta ronda se avanzó en áreas complejas y de gran sensibilidad económica y comercial. Así, se discutieron materias como: 1) Acceso a mercados, 2) obstáculos técnicos al comercio, 3) Medidas Sanitarias y Fitosanitarias, 4) Reglas de Origen, 5) Procedimientos Aduaneros, 6) Instrumentos de Defensa Comercial, 7) Comercio de Servicios y Establecimiento, 8) Contratación Pública, 9) Propiedad Intelectual, 10) Competencia, 11) Comercio y Desarrollo sostenible y 12) Solución de controversias y aspectos institucionales. En algunas de estas mesas incluso se discutió sobre la base de textos introducidos por la UE. Al final de la jornada, en cada una de estas mesas se produjo una corta declaración, lo que en la jerga negociadora implica que pasa al “congelador”.

Es importante señalar que, al igual que sucedió en CAFTA, la Unión Europea ha comenzado por colocar desde el inicio en la mesa de negociaciones aquellos temas de su mayor interés, pero altamente sensibles para Centroamérica, entre los que sobresalen los denominados “temas de Singapur”⁵; y posiblemente trasladará hasta las rondas finales el debate sobre la liberalización de los bienes agropecuarios en los cuales Centroamérica tiene gran interés. En servicios, por ejemplo, el interés europeo se ha centrado en telecomunicaciones, servicios financieros, seguros y transporte marítimo, entre otros. En materia de competencia, busca fortalecer las instancias reguladoras e institucionales que promuevan la transparencia en los mercados centroamericanos.

En cuanto a inversiones, las reglas de la UE son complejas, pues aparentemente bajo el principio de Trato Nacional⁶ no aplicaría el concepto inversionista – estado que tanta controversia han generado a nivel internacional; pues cada país miembro de la UE regula esta materia de acuerdo a sus leyes nacionales⁷. En contratación pública y derechos de propiedad intelectual, la UE ha expresado su interés por un acuerdo OMC plus; asimismo, en el campo del comercio agrícola, ha dejado claramente establecido que los subsidios a las exportaciones agrícolas y en general su Política Agrícola Común, estará fuera de toda negociación con la región.

2.1 El régimen SGP plus como instrumento de presión

La Jefa de la delegación de El Salvador, ha señalado que el acuerdo será “recíproco”, pero “asimétrico” y “comprehensivo” y de conformidad a las reglas de la OMC. El argumento esgrimido para justificar este TLC con Europa es calcado del CAFTA. En aquella ocasión, se recurrió a la supuesta amenaza de terminar con las preferencias arancelarias de la ICC (iniciativa de la Cuenca del Caribe), sistema por medio del cual la mayoría de productos agrícolas e industriales gozaban de libre acceso al mercado estadounidense mucho antes de que se suscribiera el acuerdo comercial.

En esta ocasión, se argumenta que el SGP o SGP plus concedido por Europa a los países centroamericanos, constituyen preferencias arancelarias unilaterales y que a la región le es más conveniente disponer de reglas firmes y duraderas que den cer-

teza jurídica a los intercambios comerciales y los flujos de inversión con esa entidad comunitaria. Similar a lo sucedido con Estados Unidos en la negociación del CAFTA, la Unión Europea está utilizando el SGP plus como instrumento de presión para forzar a Centroamérica y así obtener mayores concesiones. El mismo jefe negociador de la UE lo ha confirmado al señalar que *“la UE de forma unilateral y autónoma desarrolló los sistemas SGP y SGP plus, pero por ser mecanismos unilaterales en cualquier momento pueden ser retirados”*⁸. Entre los productos cubiertos por este sistema están: helechos, esquejes, artesanías, calzado, miel, café tostado sin descafeinar, café orgánico, langostas y productos de la pesca, entre otros.

2.2 Propuestas Iniciales

a. La oferta “virtual” de apertura comercial frente a la Unión Europea.

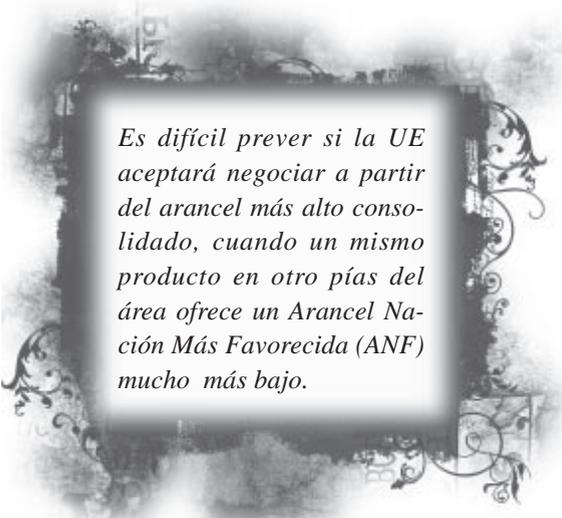
Como veremos a continuación, en acceso a los mercados se produjo un hecho inusual, consistente en que desde esta primera ronda las partes han prácticamente desvelado sus estrategias de negociación.

Como es sabido, Centroamérica no ha logrado ponerse de acuerdo en el arancel externo común para la totalidad de líneas arancelarias agrícolas e industriales, persistiendo un 6% de productos desarmonizados principalmente agropecuarios. Según lo ha explicado el

Jefe de Negociación Costarricense, la propuesta centroamericana de apertura de su mercados frente a la Unión Europea se basará en el denominado “Sistema Virtual”, que consiste en que para los productos que se encuentren desarmonizados se establecerá un período de gracia largo para aquellos países que tengan el arancel más bajo, e incluiría productos como: carne bovina y de pollo, leche, azúcar, arroz, vehículos, algunos medicamentos y partidas textiles, entre otros.

El arancel más alto que se cobre en Centroamérica para estos productos será el punto a partir del cual iniciará la desgravación. La duración del período de gracia equivaldría a lo que tarde la desgravación desde el arancel más alto hasta el arancel del respectivo país. Este mecanismo resolvería las sensibilidades de los países centroamericanos sin necesidad de que tengan que aumentar los aranceles, y aplicaría únicamente con el Acuerdo de Asociación con la UE, no así en la relación comercial con el resto del mundo.

Este sería el “marco conceptual” acordado por los centroamericanos para el programa de desgravación arancelaria de cara a la UE. Es un sistema de desgravación y armonización escalonada, e implica que en estas partidas arancelarias sensibles los países del istmo apostarán por largos períodos de desgravación. Este mecanismo constituye la aspiración de



Es difícil prever si la UE aceptará negociar a partir del arancel más alto consolidado, cuando un mismo producto en otro país del área ofrece un Arancel Nación Más Favorecida (ANF) mucho más bajo.

Centroamérica como parte de las relaciones asimétricas entre ambas regiones y sería planteada a la Unión Europea en la segunda o tercera ronda de negociaciones programada para finales de febrero de 2007.

Negociación a tres niveles.

Para que el mecanismo funcione Centroamérica deberá preparar una “oferta común”, pero para ello se requiere de intensas consultas con los sectores productivos nacionales, proceso que se vislumbra complejo. Una vez establecida la propuesta nacional, se deberá integrar a la propuesta centroamericana. Se buscaría de este modo tener una primera oferta de acceso a mercados que al ser común cubriría la totalidad de las líneas arancelarias objeto de la negociación. En el momento que los países conformen dicha oferta, se habrá constituido el “arancel virtual”. Con lo dicho anteriormente, se deduce que esta será una compleja e intensa negociación que se desarrollará al menos a tres niveles: al interior de cada uno de los países con los sectores productivos (propuesta nacional), a nivel centroamericano (Oferta regional) y con la Unión Europea (oferta birregional).

Un posible problema con el sistema propuesto por Centroamérica, es el diferencial entre el arancel aplicado y el arancel consolidado en la OMC. Cuando estos países se adhirieron a ese organismo multilateral, lo hicieron de forma unilateral, de tal manera que un mismo producto se consolidó con arancel diferenciado. Es difícil prever si la UE aceptará negociar a partir del arancel más alto consolidado, cuando un mismo producto en

otro país del área ofrece un Arancel Nación Más Favorecida (ANF) mucho más bajo⁹.

b. La Propuesta Europea: retroceso a las preferencias del SGP y SGP plus.

La estrategia planteada por Europa a los países centroamericanos para acceder a su mercado es relativamente sencilla, pero altamente nociva a los intereses económicos de la región. Según el jefe negociador europeo, su marco legal les permite negociar no desde los aranceles bajos que tienen los productos centroamericanos en el SGP y SGP plus, sino desde los que tienen consolidados en la OMC; es decir, a partir de los aranceles de Nación Más Favorecida (NMF) que son mucho más altos, pues existe una notable diferencia entre arancel consolidado (en la OMC) y arancel aplicado bajo los regímenes preferenciales. Si finalmente Europa aplica esta disposición como mecanismo para la desgravación arancelaria en el acuerdo comercial con Centroamérica, significaría un revés a las aspiraciones de la región, que tiene entre sus expectativas consolidar y mejorar los aranceles preferenciales contenidos en el SGP Plus.

Peor aun, existe la posibilidad que si el proceso se retrasa más allá de 2008, la UE elimine dichos beneficios, con lo cual Centroamérica podrá perder estas preferencias arancelarias, y un importante mercado para productos agrícolas y agroindustriales. En síntesis y si teóricamente esta postura se mantiene a lo largo del proceso, es posible que la región no solo no lograría consolidar las preferencias arancelarias que ahora tiene con la UE, sino que podría terminar perdiéndolas. En todo caso esta será una negociación “cuesta arriba” para Centroamérica.

c. Las controversias en torno a la Unión Aduanera de Centroamérica.

Para Costa Rica y en general para Centroamérica, uno de los temas más complejos sigue siendo la integración comercial, particularmente la conformación de la Unión Aduanera, debido a los enormes cambios administrativos y tributarios que conlleva y a la posibilidad real de ceder soberanía. Esto será así, no tanto por el establecimiento del arancel externo común, sino también por el argumento de las diferencias de estándares que mantiene Costa Rica con el resto de países del istmo, principalmente en materia sanitaria¹⁰. Este será, sin duda, otro frente de debate y negociación entre los países de América central, que requerirá de “mecanismos creativos” para su solución.

Cabe señalar la presión ejercida por la UE a los países centroamericanos, en el sentido que para finales de 2007, **los presidentes de CA, tendrán que haber ratificado el Convenio Marco de la Unión Aduanera**. Esta exigencia ha sido rechazada de plano al menos por el sector privado salvadoreño, argumentando que éste es un “asunto de los centroamericanos” y que en todo caso, es un tema paralelo no vinculante a la negociación¹¹. En perspectiva, podría plantearse el siguiente escenario: si por un lado, la discrepancia entre gobiernos y sector privado se profundiza y por el otro la UE flexibiliza su exigencia, la región difícilmente podría completar la integración comercial aun y cuando el Acuerdo de Asociación se concrete. El mismo Ministro de Comercio de Costa Rica, lo ha insinuado, quien al hablar del 6% de bienes desarmonizados ha señalado que en

algunos rubros, mayoritariamente agropecuarios, como lácteos y maíz, probablemente nunca haya libre comercio, ni siquiera en Centroamérica”¹². Sobre este punto es importante destacar posibles fricciones entre los gobiernos centroamericanos, en el sentido de si las posturas costarricenses efectivamente reflejan las centroamericanas.

d. Los bienes “sensibles” y “especiales”.

Dado que en anteriores TLC suscritos por la Unión Europea con países como México y Chile han sido excluidos productos sensibles por ambas partes, los gobiernos centroamericanos barajan la posibilidad de una “canasta de exclusión” para Centroamérica. Dado que la Unión Aduanera Centroamericana ha logrado armonizar el 94% de los bienes, es probable incorporar el 6% restante entre bienes sensibles y esenciales, tal como los define la OMC. Desde luego que aquí se podría producir una fuerte competencia al interior de Centroamérica por los productos a incorporar en dichas listas. Se espera que sean mayoritariamente bienes agroalimentarios, donde la región mantiene diversas sensibilidades.

Sin embargo, existe la percepción entre agricultores, como la Corporación Hortícola costarricense, que la UE exigirá iguales o mayores concesiones a las proporcionadas por Centroamérica en CAFTA. Además, la desconfianza entre Costa Rica y los países centroamericanos es grande, pues se tiene en mente el papel que jugaron Guatemala y El Salvador durante el proceso de negociación en CAFTA que abrieron por completo sus mercados agropecuarios temprano en la negociación, facili-

tando la estrategia estadounidense. Por tanto, esta será una negociación compleja al interior de los mismos países centroamericanos.

3. Cooperación y Diálogo Político

En materia de Diálogo político y cooperación, las partes han convenido en que el marco conceptual base de la negociación será el texto del Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación, suscrito entre CA y la UE en 2003. Metodológicamente, se hará una revisión exhaustiva, artículo por artículo. Se enfatizará en materia de investigación y desarrollo, apoyo a las pequeñas y medianas empresas y de forma preferencial se buscará el apoyo para cumplir la disposición en materia de reglas sanitarias y fitosanitarias. Se sostiene que “el mercado europeo es muy sofisticado”, siendo el principal problema de acceso el cumplimiento de estas normas. Desde esta perspectiva, pareciera que derivado de este planteamiento, en adelante el énfasis de la cooperación estaría destinado a fortalecer las instancias y capacidades comerciales del Tratado, dejando de lado los “principios democráticos y los derechos humanos fundamentales, enunciados en la Declaración Universal de los Derechos Humanos, así como el principio de estado de derecho”, que fueron la base esencial del Acuerdo de Diálogo Político y cooperación en 2003.

Se enfatizará en materia de investigación y desarrollo, apoyo a las pequeñas y medianas empresas y de forma preferencial se buscará el apoyo para cumplir la disposición en materia de reglas sanitarias y fitosanitarias.

Paradójicamente, la región no está exenta de dificultades, debido a los bajos niveles de ejecución en algunos proyectos de la cooperación del período anterior (2002-2006), ya que incluso Costa Rica ha perdido recursos por falta de eficiencia en ejecución. La UE y los gobiernos centroamericanos harían un buen aporte a la sociedad, si al inicio de la negociación presentaran resultados de evaluación de la estrategia de cooperación pasada, y no solamente las cifras globales contenidas en la misma. En materia de cooperación, otro documento base serán la Estrategias de cooperación Nacionales y Regional que la UE ha preparado para el período (2007-2013); sin embargo, ha trascendido que la UE no aceptará revisiones de dichos documentos hasta el 2010, cerrando así la posibilidad redireccionar estos recursos hacia áreas prioritarias del desarrollo nacional y regional.

Un hecho que llama la atención fue el escaso interés observado entre los equipos de negociadores de ambas partes por impulsar la propuesta de establecimiento del mecanismo de financiamiento e inversión, por medio del cual se crearía el Fondo Común Económico y Financiero (E-CA). Propuesta inicialmente preparada por el gobierno de Nicaragua, y aprobada por el resto de países en la Cumbre de Belice, a finales de junio de 2007¹³. Pareciera ser que en este tema no hay suficiente consenso, desconociéndose si la propuesta será objeto de negociación.

4. Participación del Sector privado y la Sociedad Civil

a. El Sector Privado

Es particularmente llamativo que en esta ocasión, y contrario a la negociación del CAFTA, el sector privado regional no ha mostrado una posición conjunta contundente en materia industrial y agropecuaria. Hasta esta primera ronda no se han reactivado entidades empresariales regionales fuertes como CECA y FECAGRO, que tanto peso ejercieron en el proceso CAFTA. Esta última entidad mantuvo una posición de beligerancia en defensa del sector agropecuario en dichas negociaciones. Probablemente ello se deba a que no ven seriamente amenazados sus intereses, que por el contrario, prevén un aumento de las oportunidades, o porque las negociaciones recién comienzan. Sin embargo, gremiales como FECALAC, ya han señalado que pedirán ser excluidos del programa de desgravación a negociarse.

b. Mecanismos y espacios de participación de la sociedad civil.

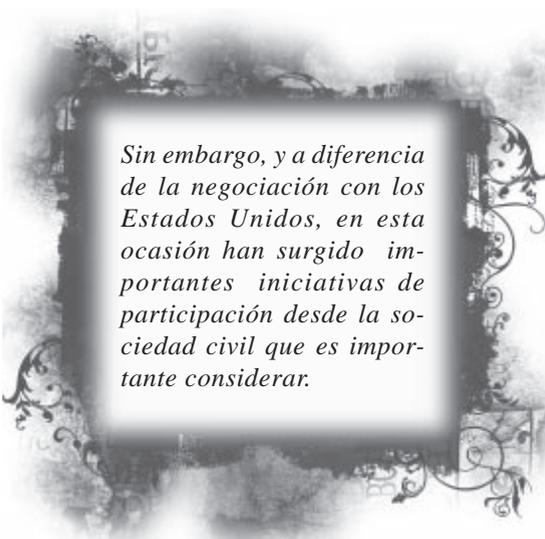
A pesar de que el nivel y calidad de información que ha circulado fue más amplia (Principalmente proporcionada por la Unión Europea) la participación de la sociedad civil fue escasa en esta primera ronda. Los restringidos mecanismos de par-

ticipación habilitados por los gobiernos centroamericanos, como los “cuartos adjuntos” y “cuartos regionales”, políticamente han sido descalificados tanto por instancias oficiales como el CC-SICA¹⁴, como por la sociedad civil organizada de la región. Incluso el CESE, no acudió a la cita de Costa Rica por la informalidad que ha seguido el proceso.¹⁵ Como se señala al inicio, en materia de participación ciudadana, esta primera ronda

deja un déficit. Los principales actores sociales, centroamericanos y europeos no estuvieron presentes en el inicio de este proceso. El hermetismo y parcialidad de la información provista y el inaccess a los textos y documentos objeto de negociación, potenciaron este aparente desinterés.

Sin embargo, y a diferencia de la negociación con los Estados Unidos, en esta

oportunidad han surgido importantes iniciativas de participación desde la sociedad civil que es importante considerar. En primer lugar, está la propuesta del CC-SICA, emanada del II Foro de la Sociedad Civil de Centroamérica y la Unión Europea, que demandaba concretar un mecanismo institucional de participación consultiva durante las negociaciones del AA. El mecanismo estaría integrado por el CC-SICA y CESE y posiblemente abierto a otras organizaciones de sociedad civil centroamericanas. Si bien durante varios meses ambas partes guardaron silencio a esta solicitud, sólo en recientes semanas pareciera que ha surgi-



Sin embargo, y a diferencia de la negociación con los Estados Unidos, en esta ocasión han surgido importantes iniciativas de participación desde la sociedad civil que es importante considerar.

do algún interés por considerarla, principalmente por parte de la Unión Europea. En ocasión de la primera ronda de negociaciones, el CC-SICA ha realizado una serie de actividades a fin de obtener respuestas favorable a su propuesta, no obstante, la mayor intransigencia ha venido del lado centroamericano.

Un segundo esfuerzo por abrir espacios a la participación ciudadana provino de las redes de sociedad civil europeas (APRODEV, CIFCA, Grupo Sur, Friends of The Herat Europe y Oxfam Internacional) y Centroamericanas (ALOP, Iniciativa CID y CHAAC) que buscaba establecer una reunión amplia para representantes de la sociedad civil al final de la primera ronda de negociaciones e intercambiar puntos de vista con ambas partes. En esta reunión participarían por un lado, representantes de las redes de sociedad civil europeas y centroamericanas y por la otra, los representantes negociadores de la UE y Centroamérica. Nuevamente, la UE mostró cierta anuencia a considerar la propuesta, pero ésta fue rechazada, categóricamente, por los gobiernos centroamericanos¹⁶.

Finalmente, diversas organizaciones sociales de la región ya se han pronunciado sobre este proceso exigiendo transparencia, acceso oportuno a la información, e incluso formulando propuestas concretas sobre diversos contenidos del Acuerdo Comercial. Las redes de sociedad civil centroamericanas ALOP e Iniciativa CID, por ejemplo, re-

cientemente presentaron una serie de principios de lo que sería el Marco Normativo para las negociaciones entre La Unión Europea y Centroamérica. En materia de participación, proponen reuniones de información, análisis y debate antes, durante y después de cada ronda de negociación¹⁷. Tampoco en este caso se ha recibido una respuesta formal de Europa y Centroamérica.

En síntesis, el Acuerdo de Asociación UE-CA, abre importantes retos para la sociedad civil de la región, pues se trata no solo de un acuerdo comercial, sino que es esencialmente un proceso social y político, que en el largo plazo tendrá repercusiones profundas en nuestras sociedades y en las posibilidades de formular políticas y estrategias de desarrollo. La misma UNCTAD advierte en el Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2007, que la reciprocidad en los tratados de libre comercio coloca a los países en desarrollo en desventaja, siendo lo más grave la “pérdida de espacios de políticas”¹⁸.

Como se plantea al principio de estas notas y lo reiteramos acá, la Unión Europea se juega en este proceso parte de su credibilidad y capital político como socio estratégico para el desarrollo de la región; mientras que a Centroamérica, se le abre la oportunidad y el desafío de conducir este proceso de manera diferente  en metodologías de participación genuinas y consultas incluyentes, con transparencia y de frente a sus sociedades.

NOTAS

- ¹ Coordinador del Programa Comercio e Integración del Área Macroeconomía y Desarrollo, de la Fundación Nacional para el Desarrollo, FUNDE, EL Salvador. FUNDE es referente en El Salvador de la Iniciativa Mesoamericana de Comercio Integración y Desarrollo Sostenible, Iniciativa CID.
- ² El Sistema de Integración Centroamericano
- ³ Secretaría de Integración Económica Centroamericana
- ⁴ El resto de países beneficiarios del régimen SGP Plus son: Bolivia, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Georgia, Guatemala, Honduras, Sri Lanka, Rep. De Moldova, Mongolia, Nicaragua, Perú, El Salvador y Venezuela.
- ⁵ Cuatro temas Incluidos en el programa de la OMC en la conferencia ministerial de 1996, que tuvo lugar en Singapur: Comercio e inversiones, comercio y política de competencia, transparencia de la contratación Pública y facilitación del Comercio.
- ⁶ Principio fundamental del Comercio Internacional, que en términos simples significa “Conceder a los inversionistas extranjeros el mismo trato que a los nacionales”
- ⁷ Información proporcionada por Johanna Hill, Viceministra de Economía y Jefa Negociadora de El Salvador, en reunión de Cuarto Nacional. San José, Costa Rica, 24 de Octubre de 2007.
- ⁸ La prensa Gráfica, Entrevista con Joao Aguiar Machado “Los SGP en cualquier momento pueden ser retirados”. San salvador, 27 de octubre de 2007.
- ⁹ Trato de la Nación más favorecida, principio de no discriminación entre los interlocutores comerciales.
- ¹⁰ Entrevista con representante de la Corporación Hortícola de Costa Rica. San José, 23 de Agosto de 2007.
- ¹¹ Rigoberto Monge, en reunión de Cuarto Nacional, San José, Costa Rica, 24 de Octubre de 2007.
- ¹² La Prensa Gráfica, Entrevista a Marco Vinicio Ruiz, Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica. 21 de Octubre de 2007.
- ¹³ Documento Base: propuesta de Centroamérica. Borrador de propuesta definitiva. Managua, Nicaragua, 12 de julio de 2007.
- ¹⁴ Comunicado de CC-SICA, Capítulo Nicaragua, Participación de la Sociedad Civil en la primera Ronda de negociación Centroamérica Unión Europea. 2º de Octubre de 2007.
- ¹⁵ Entrevista con Carlos Molina, Presidente del CC-SICA. San José, Costa Rica, 25 de Octubre de 2007.
- ¹⁶ Véase: Carta de respuesta del Embajador Roberto Echandi, Embajada de Costa Rica ante el Reino Unido de Bélgica, El gran Ducado de Luxemburgo y Misión ante la Unión Europea. San José, 21 de septiembre de 2007.
- ¹⁷ CID y ALOP, Perspectivas y Posicionamiento de cara a las Negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. Centroamérica. octubre de 2007.
- ¹⁸ Véase: UNCTAD/TDR2007/Overvie. GE.07-51324: Informe sobre el Comercio y el Desarrollo 2007, Panorama General. Nueva York y Ginebra, 2007.