



Potenciales impactos del Acuerdo de Asociación entre América Central y la Unión Europea sobre el sector agropecuario de América Central

Revisión de la literatura



**Potenciales impactos del Acuerdo de Asociación
entre
América Central y la Unión Europea
sobre el sector agropecuario de América Central**

Revisión de la literatura

Santiago de Chile, 2011

Autor: Doris Osterlof

Subdirección de Asistencia a las Políticas
Oficina Regional de la FAO para América Latina y el Caribe
Av. Dag Hammarskjöld 3241, Vitacura (Santiago, Chile)
Tel. (56-2) 923-2100
www.rlc.fao.org

Las denominaciones empleadas en este producto informativo y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la FAO, juicio alguno sobre la condición jurídica o nivel de desarrollo de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. La mención de empresas o productos de fabricantes en particular, estén o no patentadas, no implica que la FAO los apruebe o recomiende de preferencia a otros de naturaleza similar que no se mencionan.

Todos los derechos reservados. Se autoriza la reproducción y difusión de material contenido en este producto informativo para fines educativos u otros fines no comerciales sin previa autorización escrita de los titulares de los derechos de autor, siempre que se especifique claramente la fuente. Se prohíbe la reproducción del material contenido en este producto informativo para reventa u otros fines comerciales sin previa autorización escrita de los titulares de los derechos de autor. Las peticiones para obtener tal autorización deben dirigirse al Jefe de la Subdivisión de Políticas y Apoyo en Materia de Publicación Electrónica de la FAO, Viale delle Terme di Caracalla, 00153 Roma (Italia) o por correo electrónico a copyright@fao.org.

Índice

Resumen Ejecutivo	4
Introducción	6
1. Análisis de la dinámica del intercambio comercial entre Centroamérica y la Unión Europea: con énfasis en comercio agrícola y de alimentos	8
2. Impactos de la apertura comercial para los pequeños productores y la agricultura familiar.	17
2.1. El Acuerdo EPA entre la UE y CARIFORUM	17
2.2. DR-CAFTA	21
2.3. Acuerdo de Asociación UE-Chile	25
2.4. Acuerdo de Asociación UE-México	28
3. Revisión de textos oficiales del AACUE y documentos explicativos sobre agricultura	30
4. Resultados y discusión	35
5. Conclusiones	39
Bibliografía	41
Anexo I	47
Centroamérica: Tratados de Libre Comercio con terceros países - 2010	
Anexo II	49
Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica	
Productos incluidos en el Programa de Desgravación de la Unión Europea que no tienen acceso inmediato	
Anexo III	51
Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica	
Productos incluidos en el Programa de Desgravación de Centroamérica que no tienen acceso inmediato	
Anexo IV	53
Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica	
Lista de contingentes agrícolas y alimentarios	

Siglas y Acrónimos

AACUE: Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

ACP: Asia Caribe Pacifico

BID: Banco Interamericano del Desarrollo

CA: Centroamérica

CAN: Comunidad Andina

CARICOM: Comunidad del Caribe

CEPAL: Comisión Económica para América Latina

DR-CAFTA: Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement

EPA: Acuerdos de Asociación Económica

FAO: Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación

MERCOSUR: Mercado Común del Sur

NAFTA - TLCAN: Tratado de Libre Comercio de América del Norte

NMF: Nación Mas Favorecida

OMC: Organización Mundial del Comercio

OECD: Organización de Estados del Caribe Oriental

PIB: Producto Interno Bruto

SPG: Sistema Generalizado de Preferencias

SIECA: Secretaria de Integración Económica Centroamericana

TLCUEM: Tratado de Libre Comercio Unión Europea México

UE: Unión Europea

UNCTAD: United Nations Conference on Trade and Development

USAID: Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

Resumen ejecutivo

La negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) se concretó en mayo del 2010. A la fecha (diciembre de 2010) se encuentran en la etapa de revisión final de los textos del Acuerdo, para proceder a su respectiva firma y procesos de ratificación.

El objetivo de la Unión Europea de establecer una “*asociación estratégica*” con América Latina y el Caribe se ha venido concretando a través de la suscripción de acuerdos de asociación bilaterales y subregionales (México, Chile, Centroamérica, Colombia, Perú, y el CARIFORUM hasta la fecha). Estos acuerdos son instrumentos jurídicos con los que la UE pretende ampliar el concepto de alianzas comerciales de manera diferente al utilizado por los Estados Unidos.

En el caso particular de Centroamérica, el AACUE establece una nueva etapa en la relación que ambas regiones vienen desarrollando desde 1984. Se compone de tres pilares: diálogo político, cooperación y un tratado de libre comercio, cuya normativa sigue la misma línea de lo acordado por los centroamericanos en el tratado de libre comercio con los Estados Unidos (DR-CAFTA). En el AACUE se introdujeron compromisos sobre el comercio de mercancías (normas sobre defensa comercial, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio medidas sanitarias y fitosanitarias y excepciones relacionadas a los bienes). Asimismo, servicios, comercio electrónico, contratación pública, propiedad intelectual, competencia, comercio y desarrollo sostenible, integración económica regional, y el mecanismo de solución de controversias.

Centroamérica en este Acuerdo consolida la entrada libre de aranceles que tenía en el mercado europeo, a través del SGP plus, beneficiando a una lista importante de productos de la región, en especial, productos agrícolas y alimenticios, entre ellos, piña, melón, sandía, pescado, atún, frutas y vegetales procesados, entre otros. Además, mejora las condiciones de acceso del banano, producto que ha sido el centro de una disputa comercial entre la región y la UE por diecisiete años. Asimismo, abre el mercado europeo al azúcar, el cual estaba cerrado, dada la protección que otorgaba la UE a la producción interna y la de los ACP.

En el acceso al mercado centroamericano, las aperturas se otorgan principalmente en productos industriales o agrícolas no sensibles. Centroamérica excluyó del programa de desgravación a un grupo de productos, entre los que se encuentran varios de los que fueron incluidos en la desgravación con los Estados Unidos y que se consideran sensibles, como carne de cerdo, carne de pollo, leche fluida, cebollas, arroz, frijoles negros, azúcar, helados, mantequilla, entre otros.

En el año 2009, las exportaciones centroamericanas a la UE alcanzaron el monto de US\$2.724 millones, mientras que las importaciones llegaron a US\$2.664, según datos de la SIECA. Del total de las exportaciones centroamericanas a la UE, el 79,9% corresponde a productos agrícolas y de alimentos; mientras que de las importaciones, solamente el 8,9% de las ventas europeas a la región son de productos agrícolas y alimenticios. El fuerte de Centroamérica respecto al mercado europeo son las exportaciones agrícolas y alimentarias, mientras que las ventas europeas se concentran mayoritariamente en bienes industriales, excluyendo los alimentos.

Centroamérica cuenta con una amplia cobertura de tratados de libre comercio, a lo que se suma su propio proceso de integración comercial, el Mercado Común Centroamericano

(MCCA), el cual negocian para transformarlo en la Unión Aduanera Centroamericana. El intercambio de bienes y servicios regulados por los acuerdos comerciales que han suscrito los países centroamericanos, algunos a nivel bilateral y otros en conjunto, se estima que podría ser entre 85% y 90%, al sumársele el AACUE. Esto origina una compleja red de normas jurídicas a ser aplicadas para el desarrollo de las actividades empresariales. Lo que desafía tanto la capacidad institucional de los gobiernos centroamericanos como las posibilidades de los pequeños y medianos productores agrícolas de acceder al mercado mundial o de afrontar en el mercado nacional una mayor competencia de las importaciones.

De la revisión literaria sobre los análisis que se han realizado en cuanto al impacto de los acuerdos de la UE con el CARIFORUM, México y Chile, más el DR-CAFTA, y respecto al AACUE, la mayoría señalan la necesidad de que las normas jurídicas de dichos acuerdos requieren ser complementadas para desarrollar capacidades competitivas en los productores agropecuarios, tanto para aprovechar las oportunidades del mercado internacional como para afrontar una mayor liberalización del mercado nacional. En mayor o menor medida, dependiendo del nivel de desarrollo del país o región, se hace referencia a la necesidad de complementar los acuerdos, por ejemplo, con inversiones en infraestructura, financiamiento, desarrollo tecnológico, etc.

Asimismo, una buena parte de ellos señala la necesidad de fortalecer las capacidades administrativas de las instituciones públicas relativas a la aplicación de la normativa establecida en dichos acuerdos comerciales. Particularmente, de la experiencia de México y de Chile, los centroamericanos pueden extraer lecciones para mejorar la administración de comercio de los gobiernos centroamericanos.

En el caso del CARIFORUM y del DR-CAFTA, los estudios analizan posibles futuros impactos que hechos concretos acontecidos a raíz de la implementación de los mismos. Respecto Chile y México, se hacen algunos llamados de atención a considerar particularmente con relación a las posibilidades de aprovechar el acceso al mercado europeo. Pero en los cuatro casos, destacan principalmente, las recomendaciones sobre la administración y la necesidad de complementar los acuerdos con una serie de acciones de apoyo a los sectores productivos para mejorar sus niveles de competitividad ante la liberalización comercial.

Respecto al AACUE, hay una serie de posiciones que fueron presentadas durante la negociación, pero cuya evaluación en cuanto a lo que pudieron incidir en las decisiones que se tomaron, no son factibles, hasta tanto no se cuente con los textos oficiales. De las recomendaciones generales emitidas, por ejemplo, se señala la necesidad de aprovechar las oportunidades en indicaciones geográficas, acumulación de origen, normas sanitarias, fitosanitarias y técnicas, entre otros.

En resumen, al igual que con el DR-CAFTA, el ACCUE no puede concebirse como la panacea para afrontar los desafíos económicos de la región; en particular, por el aporte que se puede recibir vía el pilar de cooperación. Este acuerdo debe ser acompañado de políticas y medidas de apoyo a los diversos sectores, tanto los que podrían tener oportunidades en el mercado europeo, como los que se sientan de alguna u otra forma amenazados por las importaciones europeas. Es decir, se deben potenciar las oportunidades y reducir los riesgos de un acuerdo que ha sido suscrito entre socios asimétricos, con grandes diferencias en sus niveles de desarrollo económico y social. Por lo tanto, sería oportuno que al ACCUE se le configurara una agenda complementaria.

Introducción

A partir de la Cumbre de Jefes de Estado entre la Unión Europea y América Latina y Caribe, celebrada en Brasil en 1999, la relación entre ambos bloques se ha focalizado en el establecimiento de una asociación estratégica; en la cual, la negociación de Acuerdos de Asociación es uno de los ejes centrales.

Han pasado once años, y muchas cosas han cambiando a nivel mundial y en ambas regiones. Cada una ha tenido sus propias situaciones internas que atender, junto con las coyunturas del contexto internacional. La Unión Europea (UE) se ha enfrentado a su propio proceso de ampliación, diez nuevos socios ingresaron en el 2004 y dos más en el 2007. En el 2009, entró en vigor el Tratado de Lisboa, con el cual la UE busca adecuar su institucionalidad y sus métodos de trabajo, para ajustarse a una participación de 27 Estados y a una agenda común política, económica y social, sin sustituir a los tratados anteriores, sino reforzando lo acordado. Esto en el medio de la crisis económica mundial que ha afectado a los países europeos, agravada por los altos déficits presupuestarios de Grecia, España, Irlanda, Italia y Portugal.

Por su parte, los latinoamericanos se enfrentan a sus propias condiciones de desigualdad, a problemas graves de pobreza no resueltos, y a procesos democráticos incipientes para algunos de los países. A la vez, oscilan entre sus propios subprocesos de integración intrarregionales y sus integraciones comerciales con terceros países, por medio de tratados de libre comercio.

Bajo este marco, aún así, la UE continuó avanzando hacia la concreción de los Acuerdos de Asociación con América Latina y el Caribe, como una concepción de acuerdos de cuarta generación, al incluir lo político y la cooperación, además de lo comercial, y con ello diferenciarse de los Estados Unidos. Estos dos pilares parten de los Acuerdos Marco de Cooperación suscritos entre la UE y los respectivos socios latinoamericanos.

El primer acuerdo en concretarse fue el de México, el cual entró en vigencia en el 2000. Le siguió el Acuerdo de Asociación con Chile, que empezó a regir a partir de 2003, en las materias que no requerían ratificación. Entró en plena vigencia en el 2005.

Las negociaciones con el MERCOSUR iniciaron en 1999, estuvieron suspendidas por seis años. En mayo de 2010 acordaron reactivarlas. Proceso que desarrollan actualmente, buscando sobre todo acercar posiciones en lo agrícola, que ha sido el tema álgido entre ambos bloques.

En el 2007 iniciaron las negociaciones con Centroamérica (CA) y con la Comunidad Andina (CAN). Respecto a este último, el pilar comercial se convirtió en un punto de discrepancia entre los miembros de la CAN. La UE aceptó las dificultades de cerrar un acuerdo de bloque a bloque, a raíz de las reticencias de Bolivia y la voluntad de Ecuador de llevar unas negociaciones a “otro ritmo”. Así que, la UE cambió el formato, y sin excluir a los países que no participaran de la negociación comercial, cerró en mayo del 2010, en Madrid, el Acuerdo Comercial Multipartes con Colombia y con Perú.

Respecto a Centroamérica, la negociación del Acuerdo de Asociación (AACUE) se concretó en mayo del 2010. Actualmente se encuentran en la etapa de la revisión final de los textos del Acuerdo, para proceder a su respectiva firma y procesos de ratificación.

Por otra parte, previendo el vencimiento el 1 de enero de 2008 de las preferencias comerciales del Convenio de Cotonou (antiguo Convenio de Lomé), la UE tomó la decisión de negociar Acuerdos de Asociación Económica (EPA¹), con los países ACP (África, Pacífico y el Caribe²) que se beneficiaban de las preferencias arancelarias de Convenio. El grupo de países que integran el CARICOM más República Dominicana (denominado el CARIFORUM) suscribieron un Acuerdo de Asociación Económica con la UE, el 15 de octubre de 2008 y se ha aplicado provisionalmente desde el 29 de diciembre de 2008.

Por su parte, los países de América Latina y el Caribe vienen desde la década de los 90 negociando tratados de libre comercio entre ellos y con otros países a nivel mundial. En el caso específico de Centroamérica, los países de la región tienen un número importante de acuerdos comerciales, que cada vez más cubre un porcentaje más alto de su intercambio comercial³. Asimismo, los países centroamericanos tienen su propio proceso de integración comercial, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), establecido en 1960, y actualmente negocian para transformarlo en la Unión Aduanera Centroamericana.

De todos los tratados de libre comercio de los países centroamericanos, el de mayor envergadura es el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana, y los Estados Unidos (DR-CAFTA⁴). El mismo entró en vigor el 1 de marzo de 2006 con El Salvador, seguido de Nicaragua y Honduras el 1 de abril de ese año y de Guatemala el 1 de julio también del mismo año. Para Costa Rica entró en vigor el 1 de enero del 2009. Estados Unidos es el principal socio comercial de los países centroamericanos, seguido del intercambio comercial entre ellos mismos, y como tercer socio se ubica la Unión Europea.

En el presente Informe se procede a presentar una revisión de estudios y otros materiales técnicos que analizan las relaciones comerciales entre la Unión Europea y América Central, y el impacto potencial del Acuerdo de Asociación (AACUE) sobre el sector agrícola en los países centroamericanos y los desafíos para la agricultura familiar.

Este análisis ha sido elaborado a solicitud de la FAO, con el objetivo de apoyar a los países centroamericanos para afrontar los desafíos relativos al sector agrícola del Acuerdo de Asociación con la UE, particularmente la agricultura familiar, con vistas a maximizar sus beneficios e identificar y mitigar sus posibles efectos negativos.

El mismo se divide en cuatro secciones. La primera corresponde al análisis de la dinámica del intercambio comercial entre Centroamérica y la Unión Europea, con énfasis en el comercio agrícola y de alimentos.

La segunda sección corresponde a la revisión de la literatura sobre los impactos de la apertura comercial, impulsada por acuerdos bilaterales o birregionales, sobre el sector agrícola en los países Latinoamericanos, con énfasis especial sobre los efectos en los pequeños productores y la agricultura familiar. Se revisan lo relativo al Acuerdo EPA entre la UE y CARIFORUM, el DR-CAFTA, el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Chile y el Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y México.

¹ Siglas en inglés, *Economic Partnership Agreement*, con las cuales se identifican estos acuerdos respecto a los acuerdos de asociación que está negociando la UE con los países de América Latina. Los pilares político y de cooperación se mantienen bajo las regulaciones del Convenio de Cotonou.

² Son 79 países, de los cuales solamente Cuba no ha firmado el Convenio de Cotonou.

³ En el Anexo No. 1 se presenta la lista de los tratados de libre comercio que han suscrito los países centroamericanos.

⁴ Siglas en inglés que permiten identificarlo de los otros tratados de libre comercio que tiene la región.

En la tercera sección se repasa lo acordado entre Centroamérica y la Unión Europea. El objetivo era revisar los textos oficiales del AACUE; sin embargo, al momento de emitir este Informe aún no estaban disponibles, debido a que los gobiernos estaban todavía haciendo la revisión jurídica de dichos textos, para posteriormente proceder a su firma y al proceso de ratificación. Por lo tanto, lo que se hizo, fue revisar los documentos explicativos en lo relativo a los acuerdos que oficialmente reportan los Gobiernos fueron acordados en agricultura.

Finalmente se cierra el Informe con la presentación de los resultados, la discusión y las conclusiones.

1. Análisis de la dinámica del intercambio comercial entre Centroamérica y la Unión Europea: con énfasis en comercio agrícola y de alimentos

Las asimetrías entre Centroamérica y la Unión Europea son tanto demográficas, sociales, económicas como de comercio. Particularmente, se observa cuando se analiza el Producto Interno Bruto (PIB) generado por la Unión Europea. En el año 2007 fue 148,7 veces superior al de los cinco países centroamericanos, y su PIB per cápita anual fue 11,3 veces mayor al promedio de la región centroamericana (SIECA: 2009).

Dentro del comercio mundial de mercancías, la Unión Europea es el principal exportador e importador de mercancías del mundo. En su relación comercial con Centroamérica, los intercambios bilaterales de mercancías muestran un comportamiento muy dinámico. Por el lado de las exportaciones de mercancías de Centroamérica con destino a la Unión Europea, éstas crecieron a una tasa promedio anual de 4,8% y por el lado de las importaciones centroamericanas del mercado de la UE alcanzaron una tasa de crecimiento promedio anual del 6,75%, en el periodo 2000-2009, de acuerdo a los datos de SIECA.

Respecto al total de las importaciones mundiales de la UE, la relevancia de Centroamérica no se ha alterado desde a la década de los 90. Centroamérica sigue solamente representando tan sólo un 0,4% de las importaciones y las exportaciones extra UE (Rueda: 2010).

En el año 2009, las exportaciones centroamericanas a la UE fueron de US\$2.724 millones, mientras que las importaciones fueron de US\$2.664, según datos de la SIECA. Del total de las exportaciones centroamericanas a la UE, el 79,9% corresponde a productos agrícolas y de alimentos; mientras que de las importaciones, solamente el 8,9% de las ventas europeas a la región son de productos agrícolas y alimenticios.

En el Cuadro No. 1 se observa la evolución de las exportaciones totales agrícolas y de alimentos centroamericanas, las cuales alcanzaron el monto de US\$9.410 millones en el año 2009. Las mismas crecieron en cerca de US\$4.000 millones entre el año 2005 y el 2009, con una tasa promedio de un 11,32% anual.

Cuadro N° 1
Evolución de las exportaciones totales agrícolas y de alimentos de Centroamérica
2000-2009
(millones de dólares y porcentaje de crecimiento anual)

Total Exportaciones Agrícolas y Alimentarias		Crecimiento Anual
Año	Valor	Porcentaje
2000	5.384,78	-13,19
2001	4.674,58	-3,26
2002	4.521,90	8,13
2003	4.889,42	5,74
2004	5.464,00	13,76
2005	6.216,14	14,49
2006	7.116,75	18,33
2007	8.421,46	16,46
2008	9.807,78	-3,98
2009	9.410,07	--

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA.

En cuanto a las exportaciones agrícolas y de alimentos centroamericanas, a la UE se exportaron en el 2009 US\$2.178 millones (ver Cuadro No. 2). El monto mayor de exportaciones agrícola se coloca en el mercado de los Estados Unidos, con US\$3.187 millones en el 2009. La UE es el segundo socio comercial para las exportaciones agrícolas y de alimentos de Centroamérica, seguido del intercambio entre los propios países centroamericanos más Panamá (US\$2.008 millones en el 2009).

Cuadro N° 2
Exportaciones agrícolas y de alimentos de Centroamérica por destino
2000-2008
(millones de dólares y porcentaje del total)

Año	UE*	%	EE.UU*	%	China	%	Resto de Asia**	%	CA***	%	Resto de ALC**	%	Otros	%	Total
2000	1.351.99	25,11	2.484.94	46,15	8.96	0,17	339.35	6,30	851.28	15,81	135.55	2,52	212.88	3,95	5.384.78
2001	1.010.58	21,62	2.051.98	43,90	4.13	0,09	472.83	10,11	860.46	18,41	124.57	2,66	150.00	3,21	4.674.58
2002	988.09	21,85	1.907.14	42,17	2.50	0,05	322.05	7,12	932.09	20,61	168.66	3,73	201.41	4,45	4.521.97
2003	1.088.26	22,26	2.014.14	41,19	8.51	0,17	373.10	7,63	1.034.56	21,16	197.76	4,04	173.05	3,54	4.889.42
2004	1.283.46	23,49	2.200.86	40,28	26.59	0,49	20.43	0,37	1.132.61	20,73	303.13	5,55	496.89	9,09	5.464.00
2005	1.441.55	23,19	2.438.18	39,22	52.01	0,84	21.36	0,34	1.308.48	21,05	304.83	4,90	649.70	10,45	6.216.14
2006	1.775.80	24,95	2.794.59	39,27	26.77	0,38	19.65	0,27	1.460.77	20,53	339.76	4,77	699.38	9,83	7.116.75
2007	2.000.65	23,76	3.164.54	37,58	34.21	0,41	21.10	0,25	1.782.81	21,17	552.10	6,56	371.89	4,42	8.421.46
2008	2.351.02	23,97	3.478.16	35,46	7.43	0,08	91.46	0,93	2.121.48	21,63	789.29	8,05	968.91	9,88	9.807.78
2009	2.178.40	23,15	3.187.99	33,15	27.28	0,29	830.53	8,83	2.008.18	21,34	792.29	8,42	385.37	4,10	9.410.07

*Incluye Estados Unidos más Puerto Rico

**Incluye todo el Continente Asiático menos la República Popular de China

***Incluye el Mercado Común Centroamericano, más Panamá

****Incluye México, América del Sur, República Dominicana y Cuba

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

Las exportaciones agrícolas y alimentarias de Centroamérica a la Unión Europea, tal y como se observa en el Cuadro No. 3, pasaron de US\$1.352 millones en el 2000 a US\$2.178 millones, con un incremento de aproximado de US\$826 millones.

Cuadro N° 3
Crecimiento de las exportaciones agrícolas y alimentarias centroamericanas a la UE
2000-2009
(millones de dólares y porcentaje de crecimiento anual)

Total Exportaciones Agrícolas y Alimentarias de CA a la UE		Crecimiento Anual
Año	Valor	%
2000	1.352,65	-25,29
2001	1.010,58	-2,22
2002	988,09	10,14
2003	1.088,26	-36,86
2004	687,09	109,80
2005	1.441,55	23,19
2006	1.775,80	12,66
2007	2.000,65	17,51
2008	2.351,02	-7,34
2009	2.178,40	---

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

Respecto a la composición de las exportaciones agrícolas y de alimentos centroamericanas a la UE por grupos de producto, el porcentaje mayor corresponde a las del Reino Vegetal, 76,6% (dato 2009), seguidas de los productos de la industria alimentaria, 16,2% (ver Cuadro No. 4).

Cuadro N° 4
Composición de las exportaciones agrícolas y de alimentos centroamericanas a la UE
por grupos de productos
2000-2009
(millones de dólares y porcentaje del total)

Año	I Animales Vivos y Productos del Reino Animal		II Productos del Reino Vegetal		III Grasas y Aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal		IV Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
2000	38,37	2,84	1.196,36	88,45	0,66	0,05	117,24	8,67	1.352,65	100,00
2001	57,82	5,72	870,40	86,13	0,99	0,10	81,36	8,05	1.010,58	100,00
2002	51,34	5,20	843,53	85,37	1,79	0,18	91,41	9,25	988,09	100,00
2003	80,23	7,37	913,05	83,90	0,71	0,07	94,24	8,66	1.088,26	100,00
2004	13,18	1,92	593,47	86,37	0,01	0,00	80,43	11,71	687,09	100,00
2005	88,75	6,16	1.175,94	81,57	0,77	0,05	176,07	12,21	1.441,55	100,00
2006	103,45	5,83	1.458,46	82,13	0,53	0,03	213,35	12,01	1.775,80	100,00
2007	86,02	4,30	1.619,02	80,92	14,70	0,74	280,88	14,04	2.000,65	100,00
2008	94,63	4,03	1.824,28	77,59	65,98	2,81	366,12	15,57	2.351,02	100,00
2009	104,30	4,79	1.669,63	76,65	50,11	2,30	354,34	16,27	2.178,40	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

El café es el producto que más exporta Centroamérica a la Unión Europea, seguido de las frutas y frutos comestibles, principalmente banano, piña, melón y sandía (ver Cuadro N°. 5). Interesantemente, la importancia relativa del café ha venido disminuyendo y ha ido aumentando la importancia de las frutas. En 1995, el café representaba el 62,68% del total de las exportaciones centroamericanas al mercado europeo. En el 2008, representa el 37,72%, mientras que las frutas pasaron del 23,07% al 31,51%, aumento en el que tienen un peso importante el surgimiento de las nuevas exportaciones de frutas, en especial, la piña.

Cuadro N° 5
Exportaciones agrícolas y de alimentos centroamericanas a la UE
en 1995, 2000 y 2008: principales productos
(millones de dólares y porcentaje del total)

Capítulo	Producto	1995	%	2000	%	2008	%
Cap. 09	Café, té, yerba mate y especias	1.138,55	62,68	710,82	52,55	886,86	37,72
Cap. 08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	419,05	23,07	354,06	26,18	740,73	31,51
Cap. 06	Plantas vivas y productos de la floricultura	82,30	4,53	12,25	0,90	129,59	5,51
Cap. 20	Preparaciones de hortalizas (incluso silvestres), frutas u otros frutos o demás partes de plantas	30,67	1,69	55,37	4,09	118,61	5,04
Cap. 22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	13	0,007	4,45	0,33	115,18	4,90
Cap. 16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos moluscos o demás invertebrados acuáticos	9,81	0,54	3,75	0,28	101,09	4,30
Cap. 03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	63,05	3,47	33,90	2,51	87,51	3,72
Cap. 15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.	11,87	0,65	66	0,05	65,98	2,81
Cap. 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	21,14	1,16	14,79	1,09	36,86	1,57
Cap. 07	Hortalizas (incluso silvestres); plantas; raíces y tubérculos alimenticios	14,21	0,78	9,51	0,70	28,74	1,22
Cap. 24	Tabaco y sucedáneos del tabaco; elaborados	12,10	0,67	14,96	1,09	15,41	0,65
Cap. 17	Azúcares y artículos de confitería	2,60	0,14	36,68	2,71	11,65	0,50
Cap. 04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal; no expresados ni comprendidos en otra parte	4,01	0,22	2,44	0,18	5,85	0,25
Cap. 21	Preparaciones alimenticias diversas	49	0,02	1,47	0,11	2,09	0,09
Cap. 18	Cacao y sus preparaciones	1,08	0,05	52	0,04	1,94	0,08
Cap. 13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	2,33	0,13	1,82	0,13	1,82	0,08
Cap. 01	Animales vivos	72	0,04	1,35	0,10	91	0,04
Cap. 05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	1,41	0,07	57	0,04	23	0,01
Cap. 02	Carne y despojos comestibles	16	0,008	93	0,006	11	0,005
Cap. 14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte.	5	0,002	67	0,004	99	0,004
Cap. 23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	12	0,006	---	---	96	0,004
Cap. 11	Productos de la molinería; malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo	0,04	0,000	16	0,002	42	0,001
Cap. 10	Cereales	0,006	0,000	4	0,000	15	0,000
Cap. 19	Preparaciones a base de cereales, harinas, almidón, fécula o leche; productos de pastelería	41	0,02	14	0,000	21	0,000
TOTAL		1.816,38	100,00	1.352,65	100,00	2.351,02	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

Las importaciones totales agrícolas y de alimentos centroamericanos pasaron de US\$2.402 millones en el 2000 a US\$5.846 millones en el 2009 (Cuadro N°. 6), creciendo aproximadamente a 10,89% anual. El intercambio comercial agrícola para Centroamérica presenta un saldo a favor de la región. En el 2009, Centroamérica colocó US\$3.564 millones más en el mercado internacional que lo que compró.

CUADRO N° 6
Evolución de las importaciones totales agrícolas y de alimentos de Centroamérica
2000-2009
(millones de dólares y porcentaje de crecimiento anual)

Total Importaciones Agrícolas y Alimentarias de Centroamérica		Crecimiento Anual
Año	Valor	%
2000	2.402,35	15,72
2001	2.779,91	3,51
2002	2.877,50	6,93
2003	3.076,80	12,22
2004	3.452,76	11,17
2005	3.838,58	16,62
2006	4.476,50	22,29
2007	5.474,58	22,21
2008	6.690,46	-12,62
2009	5.846,30	

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

Las principales importaciones centroamericanas de productos agrícolas y alimentos provienen de los Estados Unidos (ver Cuadro No. 7). En el 2009 se importaron US\$2.154 millones. Le siguen, las compras intrarregionales, con US\$2.070 millones en el 2009. La Unión Europea sería el cuarto socio del cual Centroamérica importa productos agrícolas y alimentos.

Cuadro N° 7
Importaciones agrícolas y de alimentos centroamericanas por destino
2000-2008
(millones de dólares y porcentaje del total)

Año	UE	%	EE.UU*	%	China	%	Resto de Asia**	%	CA***	%	Resto de ALC****	%	Otros	%	Total
2000	46,38	1,93	909,73	37,87	3,70	0,15	18,34	0,76	971,54	40,44	308,01	12,82	144,62	6,02	2.402,35
2001	114,88	5,21	1.096,67	39,45	5,97	0,21	22,34	0,80	997,29	35,87	380,55	13,69	162,17	5,83	2.779,91
2002	128,00	4,45	1.170,97	40,69	6,48	0,22	29,96	1,04	980,06	34,05	360,41	12,53	201,59	7,00	2.877,50
2003	143,56	4,66	1.253,50	40,74	7,86	0,25	45,66	1,48	1.121,61	36,45	399,98	13,00	104,60	3,40	3.076,80
2004	150,13	4,88	1.321,21	42,94	10,29	0,33	53,469	15,49	1.169,40	33,87	527,26	15,27	220,97	6,40	3.452,76
2005	197,78	5,15	1.431,19	37,28	25,82	0,67	51,51	1,34	1.323,28	34,47	565,83	14,74	243,14	6,33	3.838,58
2006	208,81	4,66	1.646,46	36,78	92,95	2,08	61,41	1,37	1.557,38	34,79	704,40	15,73	205,05	4,58	4.476,50
2007	234,41	4,28	2.091,73	38,21	44,04	0,80	72,71	1,33	1.836,98	33,55	919,85	16,80	274,83	5,02	5.474,58
2008	259,53	3,88	2.791,18	41,72	71,79	1,07	97,93	1,46	2.124,86	31,76	1.021,25	15,26	323,88	4,84	6.690,46
2009	239,61	4,10	2.155,63	36,87	41,87	0,72	103,39	1,77	2.070,29	35,41	809,67	13,85	425,83	7,28	5.846,30

*Incluye Estados Unidos más Puerto Rico

**Incluye todo el Continente Asiático menos la República Popular de China

***Incluye el Mercado Común Centroamericano, más Panamá

****Incluye México, América del Sur, República Dominicana y Cuba

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

Las importaciones agrícolas y alimentarias centroamericanas provenientes de la UE, tal y como se observa en el Cuadro N° 8, las compras pasaron de US\$46 millones en el 2000 a US\$239 millones en el 2009. Fundamentalmente, los países europeos para la región son un mercado de oportunidades para sus exportaciones agrícolas y alimentarias, y deficitario para los europeos. En el 2009, Centroamérica la vendió a la UE US\$1.939 millones más de lo que le compró.

Cuadro N° 8
Crecimiento de las importaciones agrícolas y alimentarias centroamericanas a la UE
2000-2009
(millones de dólares y porcentaje de crecimiento anual)

Total Importaciones Agrícolas y Alimentarias de Centroamérica		Crecimiento Anual
Año	Valor	%
2000	46,38	147,69
2001	114,88	11,42
2002	128,00	12,16
2003	143,56	4,58
2004	150,13	31,74
2005	197,78	5,58
2006	208,81	12,26
2007	234,41	10,72
2008	259,53	-7,67
2009	239,61	---

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

El porcentaje mayor de importaciones europeas en productos agrícolas y alimentarios corresponde al rubro de productos de la industria alimentaria, bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre, tabaco y sucedáneos (ver Cuadro No. 9). En el año 2009, el 62,20% de las importaciones agrícolas y de alimentos centroamericanas provenientes de la UE correspondieron a este rubro.

Cuadro N° 9
Composición de las importaciones agrícolas y de alimentos a la UE por grupos de productos
2000-2009
(millones de dólares y porcentaje del total)

Año	I Animales Vivos y Productos del Reino Animal		II Productos del Reino Vegetal		III Grasas y Aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal		IV Productos de las industrias alimentarias; bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre; tabaco y sucedáneos del tabaco elaborados		Total	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
2000	25,20	24,41	26,89	26,04	4,78	4,63	46,38	44,92	103,26	100,00
2001	20,76	18,07	30,39	26,45	4,96	4,32	58,77	51,16	114,88	100,00
2002	20,06	15,67	41,63	32,53	4,87	3,81	61,43	47,99	128,00	100,00
2003	22,38	15,59	39,80	27,73	6,01	4,19	75,35	52,49	143,56	100,00
2004	23,72	15,8	40,85	27,21	9,45	6,30	76,10	50,69	150,13	100,00
2005	39,11	19,78	46,24	23,38	10,69	5,41	101,72	51,43	197,78	100,00
2006	24,10	11,54	46,34	22,19	10,30	4,94	128,05	61,33	208,81	100,00
2007	22,12	9,43	45,40	19,37	12,14	5,18	154,75	66,02	234,41	100,00

2008	19,60	7,55	68,57	26,42	13,08	5,04	158,28	60,99	259,53	100,00
2009	21,38	8,92	58,14	24,26	11,05	4,61	149,05	62,20	239,62	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

Respecto a los productos, los productos de mayor importación fueron las bebidas, líquidos alcohólicos y vinagres, con US\$48.8 millones, que en parte corresponde a las importaciones de vino y otros licores, equivalentes al 18,84% de las importaciones centroamericanas de la Unión Europea. Le siguen las importaciones de preparaciones alimenticias diversas, con US\$44.7 millones, y en tercer lugar están las preparaciones a base de cereales, harinas, almidón, fécula o leche y productos de pastelería, seguido de los productos de molinería, malta, almidón y fécula, inulina y gluten de trigo (ver Cuadro No. 10).

Cabe destacar que las importaciones de preparaciones alimenticias pasaron de representar el 2,20% en 1995 al 17,26% en el 2008. Igualmente, las preparaciones a base de cereales pasaron de 6,615 en 1995 a 13,93% en el 2008. Mientras que los productos lácteos cayeron tanto en valores absolutos como porcentuales. En 1995, Centroamérica importó US\$51.21 millones (34,46%), siendo en ese momento el principal producto de importación; mientras que en el 2008, las importaciones habían caído a US\$13.77 millones (5.31%) (ver Cuadro No. 10).

Cuadro N° 10
Importaciones agrícolas y de alimentos centroamericanos procedentes de la UE
en 1995, 2000 y 2008: principales productos
(millones de dólares y porcentaje del total).

Capítulo	Producto	1995	%	2000	%	2008	%
Cap. 22	Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre	33,69	22,67	21,11	45,53	48,88	18,84
Cap. 21	Preparaciones alimenticias diversas	3,27	2,20	6,48	13,97	44,78	17,26
Cap. 19	Preparaciones a base de cereales, harinas, almidón, fécula o leche y productos de pastelería	9,82	6,61	8,41	18,15	36,16	13,93
Cap. 11	Productos de la molinería; malta, almidón y fécula, inulina, gluten de trigo	22,32	15,02	14,42	31,10	33,61	12,95
Cap. 04	Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal; no expresados ni comprendidos en otra parte	51,21	34,46	24,32	52,45	13,77	5,31
Cap. 15	Grasas y aceites animales o vegetales; productos de su desdoblamiento; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.	7,61	5,12	4,78	10,31	13,08	5,04
Cap. 06	Plantas vivas y productos de la floricultura	2,34	1,57	2,30	4,97	11,37	4,38
Cap. 12	Semillas y frutos oleaginosos; semillas y frutos diversos; plantas industriales o medicinales; paja y forrajes	1,14	0,77	2,13	4,61	10,86	4,19
Cap. 23	Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales	44	0,30	1,89	4,08	10,58	4,08
Cap. 20	Preparaciones de hortalizas (incluso silvestres), frutas u otros frutos o demás partes de plantas	1,46	0,98	3,30	7,13	7,75	2,99
Cap. 07	Hortalizas (incluso silvestres); plantas; raíces y tubérculos alimenticios	2,37	1,59	2,98	6,44	7,44	2,87
Cap. 03	Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos	13	0,09	65,176	0,14	4,33	1,67
Cap. 16	Preparaciones de carne, pescado o de crustáceos moluscos o demás invertebrados acuáticos	1,87	1,26	1,67	3,60	3,66	1,41
Cap. 18	Cacao y sus preparaciones	65	0,44	1,17	2,53	3,05	1,18
Cap. 17	Azúcares y artículos de confitería	1,65	1,11	1,74	3,77	3,00	1,16
Cap. 13	Gomas, resinas y demás jugos y extractos vegetales	2,33	1,55	2,12	4,59	2,72	1,05
Cap. 09	Café, té, yerba mate y especias	1,19	0,80	99	2,14	1,36	0,53
Cap. 08	Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías	11	0,07	22	0,49	76	0,29
Cap. 01	Animales vivos	26	0,18	31	0,69	73	0,28
Cap. 02	Carne y despojos comestibles	11	0,08	17	0,38	41	0,16
Cap. 14	Materias trenzables y demás productos de origen vegetal, no expresados ni comprendidos en otra parte.	0,2	0,001	8	0,02	41	0,16
Cap. 24	Tabaco y sucedáneos del tabaco; elaborados	11	0,07	56	1,22	38	0,15
Cap. 05	Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte	8	0,05	31	0,69	34	0,13

Cap. 10	Cereales	4,34	2,92	1,68	3,63	3	0,001
TOTAL		148,62	100,00	46,38	100,00	259,53	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA

En conclusión, los productos agrícolas son las principales exportaciones de los países centroamericanos al mercado de la Unión Europea, US\$1.364 millones en el 2008 (56,6%), según datos de CEPAL (ver Cuadros No. 11 y No. 12); representando el 98,7% de las exportaciones de bienes primarios. Si se le suman las exportaciones de alimentos, bebidas y tabaco, que en el 2008 alcanzaron la suma de US\$315 millones, las exportaciones de agrícolas y de alimentos son el 69,7% del total de las exportaciones de los países de Centroamérica a la Unión Europea.

Cuadro N° 11
Composición de las Exportaciones de bienes del MCCA a la UE
2000-2008
(miles de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios	1.259.552	993.075	878.056	907.263	1.040.037	1.191.791	1.469.079	1.642.745	1.381.622
Agrícolas	1.258.571	992.122	866.015	690.876	1.022.462	1.166.450	1.426.284	1.606.527	1.364.238
Mineros	981	953	12.041	11.934	17.569	25.332	42.783	36.47	1
Energéticos	0	0	0	0	7	9	12	71	17.383
Bienes Industrializados	715.854	399.168	428.088	560.959	524.686	726.459	669.738	796.518	1.025.391
Tradicionales	135.643	105.896	114.168	118.108	144.634	230.334	210.735	345.128	397.783
Alimentos, bebidas y tabaco	105.185	69.218	86.009	- 81.638	113.696	187.652	170.636	289.126	315.145
Otros tradicionales	30.459	36.678	28.159	- 16.749	30.938	42.682	40.099	56.003	82.638
Con elevadas economías de escala	22.135	25.432	27.576	- 19.319	12.985	36.158	85.372	87.621	151.385
Duraderos	1.743	2.184	5.048	5.635	2.047	3.538	8.435	8.600	5.905
Difusores de progreso técnico	556.334	265.656	281.297	410.490	365.021	456.430	365.197	355.168	470.318
Otros bienes	1.424	1.165	1.417	2.374	25.256	884	1.242	5.290	1.788
Total	1.976.831	1.393.409	1.307.561	1.002.884	1.589.979	1.919.135	2.140.059	2.444.552	2.408.801

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

Cuadro N° 12
Composición de las Exportaciones de bienes del MCCA a la UE
2000-2008
(valor porcentual)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios	63,7	71,3	67,2	90,5	65,4	62,1	68,6	67,2	57,4
Agrícolas	63,7	71,2	66,2	68,9	64,3	60,8	66,6	65,7	56,6
Mineros	0,0	0,1	0,9	1,2	1,1	1,3	2,0	1,5	0,0
Energéticos	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,7
Bienes Industrializados	36,2	28,6	32,7	55,9	33,0	37,9	31,3	32,6	42,6
Tradicionales	6,9	7,6	8,7	11,8	9,1	12,0	9,8	14,1	16,5
Alimentos, bebidas y tabaco	5,3	5,0	6,6	-8,1	7,2	9,8	8,0	11,8	13,1
Otros tradicionales	1,5	2,6	2,2	-1,7	1,9	2,2	1,9	2,3	3,4
Con elevadas economías de escala	1,1	1,8	2,1	-1,9	0,8	1,9	4,0	3,6	6,3
Duraderos	0,1	0,2	0,4	0,6	0,1	0,2	0,4	0,4	0,2
Difusores de progreso técnico	28,1	19,1	21,5	40,9	23,0	23,8	17,1	14,5	19,5
Otros bienes	0,1	0,1	0,1	0,2	1,6	0,0	0,1	0,2	0,1
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

Por otra parte, las principales importaciones centroamericanas de productos europeos se concentran en bienes industrializados. En el 2008, en este rubro, la región compró US\$3.164 millones (ver Cuadro No. 13), de los cuales, solamente US\$156 millones corresponden a alimentos, bebidas y tabaco, a las que se les suman US\$36 millones en importaciones agrícolas, según datos de CEPAL. Estos dos rubros en conjunto representan solamente el 5,9% del total del 2008 de las importaciones provenientes de la Unión Europea (ver Cuadro No. 14). Es decir, un 94% de las importaciones centroamericanas de productos europeos son productos no-agrícolas ni alimentarios.

Cuadro N° 13
Composición de las Importaciones de bienes del MCCA a la UE
2000-2008
(miles de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios	25.076	26.518	24.677	30.894	29.582	45.286	34.153	52.100	39.065
Agrícolas	19.767	17.198	21.690	20.185	24.432	42.793	31.703	32.466	36.286
Mineros	2.567	3.596	1.918	1.675	2.377	1.774	2.003	2.101	2.020
Energéticos	2.741	5.724	1.070	9.034	2.773	719	446	17.532	759
Bienes Industrializados	1.615.409	1.683.896	1.969.853	2.121.427	2.357.910	2.744.731	3.103.719	3.226.271	3.164.134
Tradicional	303.595	335.617	388.490	374.534	363.583	409.297	421.249	541.494	487.746
Alimentos, bebidas y tabaco	85.124	87.960	94.579	100.539	103.719	139.177	142.527	169.421	156.086
Otros tradicionales	218.471	247.656	293.911	273.995	259.864	270.121	278.722	372.073	331.660
Con elevadas economías de escala	524.036	514.139	555.428	621.342	674.195	739.410	891.257	972.582	918.734
Duraderos	88.721	135.254	148.190	133.735	182.582	161.144	174.435	230.883	180.339
Difusores de progreso técnico	699.057	698.888	877.745	991.816	1.137.550	1.434.879	1.616.779	1.481.312	1.577.315
Otros bienes	742	447	1.110	922	305	530	571	158.949	63.649
Total	1.641.227	1.710.861	1.995.641	2.153.244	2.387.797	2.790.546	3.138.443	3.437.320	3.266.848

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

Cuadro N° 14
Composición de las Importaciones de bienes del MCCA a la UE
2000-2008
(valor porcentual)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios	1,5	1,5	1,2	1,4	1,2	1,6	1,1	1,5	1,2
Agrícolas	1,2	1,0	1,1	0,9	1,0	1,5	1,0	0,9	1,1
Mineros	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Energéticos	0,2	0,3	0,1	0,4	0,1	0,0	0,0	0,5	0,0
Bienes Industrializados	98,4	98,4	98,7	98,5	98,7	98,4	98,9	93,9	96,9
Tradicional	18,5	19,6	19,5	17,4	15,2	14,7	13,4	15,8	14,9
Alimentos, bebidas y tabaco	5,2	5,1	4,7	4,7	4,3	5,0	4,5	4,9	4,8
Otros tradicionales	13,3	14,5	14,7	12,7	10,9	9,7	8,9	10,8	10,2
Con elevadas economías de escala	31,9	30,1	27,8	28,9	28,2	26,5	28,4	28,3	28,1
Duraderos	5,4	7,9	7,4	6,2	7,6	5,8	5,6	6,7	5,5
Difusores de progreso técnico	42,6	40,9	44,0	46,1	47,6	51,4	51,5	43,1	48,3
Otros bienes	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	4,6	1,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

Finalmente, tal y como se observa en el Cuadro No. 15, a partir del 2001 hasta el 2008, la balanza comercial entre Centroamérica y la Unión Europea es negativa para los centroamericanos. Sin embargo, la balanza comercial en productos agrícolas y alimentarios es positiva para Centroamérica, tal y como fue planteado previamente. En todos los rubros de bienes industrializados, menos en alimentos, bebidas y tabaco, Centroamérica es deficitaria con relación a la Unión Europea.

Cuadro N° 15
Saldo Comercial de la composición de las exportaciones e importaciones del MCCA a la UE
2000-2008
(miles de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bienes Primarios	1.234.476	966.557	853.379	876.369	1.010.455	1.146.505	1.434.926	1.590.645	1.342.557
Agrícolas	1.238.804	974.924	844.325	670.691	998.030	1.123.657	1.394.581	1.574.061	1.327.952
Mineros	-1.587	-2.643	10.123	10.259	15.192	23.558	40.779	34.045	-2.018
Energéticos	-2.741	-5.724	-1.070	-9.034	-2.767	-710	-434	-17.461	16.624
Bienes Industrializados	-899.554	-1.284.728	-1.541.765	-1.560.469	-1.833.224	-2.018.271	-2.433.981	-2.429.753	-2.138.743
Tradicional	-167.952	-229.721	-274.323	-256.427	-218.949	-178.963	-210.514	-196.365	-89.963
Alimentos, bebidas y tabaco	20.060	-18.743	-8.571	-182.177	9.977	48.475	28.108	119.705	159.059
Otros tradicionales	-188.013	-210.978	-265.752	-290.744	-228.926	-227.439	-238.622	-316.070	-249.021
Con elevadas economías de escala	-501.901	-488.707	-527.852	-640.662	-661.210	-703.253	-805.885	-884.961	-767.350
Duraderos	-86.979	-133.069	-143.142	-128.099	-180.535	-157.606	-166.000	-222.283	-174.434
Difusores de progreso técnico	-142.723	-433.231	-596.449	-581.326	-772.529	-978.449	-1.251.582	-1.126.144	-1.106.997
Otros bienes	683	718	307	1.452	24.951	355	671	-153.659	-61.861

Total	335.604	-317.453	-688.080	-1.150.360	-797.818	-871.412	-998.384	-992.767	-858.047
-------	---------	----------	----------	------------	----------	----------	----------	----------	----------

Fuente: Elaboración propia con datos de la CEPAL

En decir, tanto los datos de SIECA como los de CEPAL, confirman que el fuerte de Centroamérica respecto al mercado europeo son las exportaciones agrícolas y alimentarias, mientras que las ventas europeas se concentran mayoritariamente en bienes industriales, excluyendo los alimentos.

2. Impactos de la apertura comercial para los pequeños productores y la agricultura familiar.

A efectos de la revisión de literatura sobre los impactos de la apertura comercial, en particular sobre el sector agrícola en los países latinoamericanos, se resume a continuación la que se ubicó respecto a los Acuerdos de Asociación con México y Chile, así como, la relativa al Acuerdo de Asociación Económica con el CARICOM y República Dominicana, grupo al cual se le denomina CARIFORUM.

Además, por ser el acuerdo comercial de mayor envergadura para los países centroamericanos, se resume la información recabada sobre el DR-CAFTA (tratado de libre comercio entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos).

2.1. El Acuerdo EPA entre la UE y CARIFORUM

El Acuerdo de Asociación Económica (EPA⁵) fue firmado entre la UE y los países miembros del CARIFORUM⁶ en octubre del 2008. Su finalidad era sustituir el régimen de preferencias comerciales unilaterales que otorgaba la UE a esta región bajo el Convenio de Cotonou⁷ como parte del bloque de países ACP (África, Caribe y Pacífico⁸), por un régimen de comercio recíproco, compatible con las normas de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Este es considerado el más completo de los seis EPA que la Unión Europea tenía que negociar con los países ACP.

Lo relativo al diálogo político y la cooperación siguen estando bajo la jurisdicción del Convenio de Cotonou, acordándose que el EPA y este Convenio se aplicarán de forma que se complementen y refuercen mutuamente. Thomas (agosto 2009) señala que la UE ofreció a los países del CARIFORUM apoyarles a través cooperación pero que no hubo un incremento en los montos de la cooperación claramente asociados con el EPA, lo que debe ser tomado en consideración en cuanto al desarrollo de capacidades de estos países para tomar ventaja de las preferencias obtenidas en este Acuerdo.

El marco legal del EPA establece las obligaciones concernientes al comercio de bienes, incluidas las relativas a derechos de aduana, normas de origen, defensa comercial, medidas no arancelarias, aduanas y facilitación de comercio, obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, junto con una sección especial para agricultura y pesca. Además,

⁵ *Economic Partnership Agreement* – siglas en inglés por el que se describe este tipo de acuerdo en la UE, que solamente se refiere a los aspectos comerciales.

⁶ Los países firmantes son Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, República Dominicana, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.

⁷ El EPA no sustituye el Acuerdo de Cotonou, firmado en junio de 2000 tiene una vigencia hasta el año 2020, y establece las condiciones y compromisos en las relaciones de cooperación para el desarrollo entre los países de África, Caribe y Pacífico (ACP) y la UE. El Acuerdo de Cotonou proveyó desde el 2000 hasta diciembre de 2007, un marco jurídico temporal para las relaciones económicas y comerciales de los ACP en la UE.

⁸ 79 países de África, el Caribe y el Pacífico, de los cuales sólo Cuba no ha firmado el Acuerdo de Cotonou.

contiene normas sobre inversiones, comercio de servicios (entre estos, telecomunicaciones, finanzas y turismo), presencia temporal de personas, comercio electrónico, innovación y propiedad intelectual, contratación pública. Asimismo, normas sobre los pagos corrientes y movimientos de capital, el medio ambiente y aspectos sociales. Además, establece el mecanismo de solución de controversias comerciales a aplicar entre ambas partes con respecto al cumplimiento de la normativa del EPA.

Los acuerdos sobre agricultura y pesca están contenidos en el Capítulo 5 del EPA, estableciendo entre sus objetivos que el Acuerdo contribuirá a aumentar la competitividad, la producción, la transformación y el comercio de productos agrícolas y pesqueros, tanto en sectores tradicionales como no tradicionales. Se reconoce además la integración del sector en el CARIFORUM, y la protección a la seguridad alimentaria, en caso de que lo dispuesto en el Acuerdo genere problemas de disponibilidad o de acceso a los productos alimenticios u otros productos esenciales para garantizar la seguridad alimentaria en los países del CARIFORUM.

El EPA dispone que todos los productos originarios de CARIFORUM ingresaran a la UE exentos de los derechos de aduanas, a excepción de los productos consignados en el Anexo II del Acuerdo. Se establecieron acuerdos específicos para el azúcar, el arroz, el banano y el ron. Ello por cuanto, estos recibían un trato preferencial bajo el Convenio de Cotonou para su colocación en el mercado europeo.

A partir del 2009, el azúcar ingresa libre de aranceles al mercado europeo, pero sujeto a una Salvaguardia Agrícola Especial. Se determinó que entre el 1 de octubre del 2009 y el 30 de septiembre del 2012, al azúcar de caña (partida 1701⁹), no se le concederán licencias de importación a no ser que el importador compre esos productos a un precio que no sea inferior al 90% del precio de referencia fijado por la UE.

Además, entre el 1 de octubre del 2009 y el 30 de septiembre del 2015, la UE puede imponer aranceles al azúcar caña (partida 1701) a los países de menor desarrollo relativo del CARIFORUM, si hay un exceso de importaciones de 3.5 millones de TM por año. A los otros, la UE les aplicará aranceles a partir del exceso de 1.38 millones TM para el periodo 2009-2010; 1.45 millones en el periodo 2010-2011, y 1.6 millones en el periodo 2011-2015.

Los aranceles del arroz (partida 1006) fueron eliminados a partir del 1 de enero del 2010; por lo que, actualmente cuenta con libre acceso al mercado europeo. Previamente, el arroz caribeño ingresaba vía contingente arancelario. El banano continuó manteniendo libre acceso al mercado europeo, tal y como lo hacía bajo el Convenio de Cotonou. Además se incluyó una Declaración Conjunta en la que se reconoce la sensibilidad de la producción bananera caribeña en su acceso al mercado europeo, por lo que la UE se compromete a proveer fondos para apoyar al sector en sus ajustes, cuando terceros países con los cuales la UE está negociando, obtengan también libre comercio para este producto.

En cuanto al banano, el azúcar y el arroz, CEPAL (mayo 2008) señala en el estudio “*Impact of changes in the European Union import regimes for sugar, banana and rice on selected CARICOM countries*”, que la agricultura ha sido la piedra angular de las economías del Caribe, y aunque los países diversificaron hacia otros sectores, como el turismo y la industria, en las economías de Barbados, Guyana y Jamaica, el azúcar siguió desempeñando un papel importante, y el banano para Jamaica y las Islas del Este del Caribe. Por lo que las

⁹ Incluye además azúcar de remolacha y sacarosa químicamente pura en estado sólido.

preferencias comerciales bajo el Convenio de Lomé y Cotonou, fueron un apoyo importante para los países que dependían de esas producciones. En cuanto al arroz, la producción del Caribe, en especial de Guyana y Surinam, dependía significativamente de las preferencias europeas. La consolidación de las preferencias en el EPA era un factor significativo para estos países. Estas producciones no eran solamente trascendentes por su contribución global a la economía caribeña, sino por su contribución a la subsistencia de la gente en las comunidades alrededor de la cual se desarrollan, señala el estudio de CEPAL (mayo 2008).

Respecto a la apertura de los mercados nacionales, los países del CARIFORUM completarán la liberalización de bienes hasta el 2033, año en el que el 86,9% de las importaciones europeas contarán con libre acceso a los mercados nacionales de los países caribeños¹⁰. Los países del CARIFORUM acordaron una lista única de partidas en las que abrirán sus respectivos mercados nacionales a los productos europeos, Sin embargo, hay algunas excepciones, como por ejemplo, República Dominicana concede aproximadamente en 800 líneas arancelarias un tratamiento similar al otorgado a los Estados Unidos, bajo del DR-CAFTA; lo que no hacen el resto de los países del CARIFORUM.

En servicios, los países del CARIFORUM liberalizaron aquellos en los que buscan captar inversión para modernizar la infraestructura, como telecomunicaciones, servicios medioambientales y transporte, así como sectores que brinden oportunidades para las exportaciones, como el turismo y los servicios empresariales (CEPAL: septiembre 2010).

CEPAL analiza en el Capítulo VI, del “*Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010*”, publicado en septiembre del 2010, el EPA entre el CARIFORUM y la Unión Europea. Al respecto, indica que Trinidad y Tobago y República Dominicana son los que se encuentran en la mejor posición de tomar ventaja, ya que las exportaciones de bienes de los otros países a la Unión Europea se concentran en el azúcar y el banano. Apunta que la falta de competitividad de estos países en estos productos básicos agrícolas tradicionales, hace que los exportadores se vean afectados por la erosión de las preferencias, cuando la UE otorga acceso a terceros países libre de aranceles.

La Secretaría de la Organización de Estados del Caribe Oriental (OECO)¹¹, apunta que en banano, la erosión de las preferencias debida a la reducción de aranceles a otros países de América Latina, ha mermado las exportaciones de los países del Caribe Oriental, de 140.495 TM en 2000 a 55.079 TM en 2008. Lo que, explica el acuerdo de compensación citado previamente.

CEPAL (septiembre 2010) indica que el aprovechamiento de los beneficios del EPA debería permitir la diversificación de la producción caribeña. Apunta, a manera de ejemplo, aunque no como algo derivado exclusivamente del EPA, que Barbados, Guyana, Santa Lucía y San Vicente y las Granadinas están diversificando su sector agrícola, en parte como respuesta a la disminución de las exportaciones de banano. Por ejemplo, Barbados produce algodón; Guyana promueve conglomerados agrícolas de frutas y vegetales, ganadería y acuicultura; Santa Lucía provee infraestructura, entre ella, una instalación para la producción de orquídeas, una planta procesadora de carne, una instalación de acuicultura y otras actividades pesqueras;

¹⁰ En los primeros 10 años se liberalizará el equivalente al 61% en valor de las importaciones del CARIFORUM provenientes de la Unión Europea, en 15 años el 83% y en 25 años el 87%. El restante 13% se excluye de la liberalización, entre ellos, productos animales y vegetales, la grasa animal y vegetal, los alimentos preparados, las bebidas y el tabaco, más una serie de productos industriales.

¹¹ <http://www.oecs.org/>

y San Vicente y las Granadinas promueven exportaciones de mango, palta, plátano, camote, taro y chiles.

El análisis elaborado por Stevens, Kennan y Meyn (2009), subraya que los países del Caribe producen poco de lo que consumen; por lo que, las economías caribeñas están atadas al comercio internacional. Indican que un incremento del acceso de Europa a los países del Caribe puede desplazar producción local, pero también, importaciones que se origina de otras partes, particularmente de los Estados Unidos.

Por otra parte, Thomas (agosto 2009), en *“Reflections on the CARIFORUM-EC, Economic Partnership Agreement: Implications for CARICOM”*, indica que en el análisis del texto del EPA se evidencian algunas contradicciones para su puesta en práctica con respecto a las expectativas que se tienen del mismo. En específico en lo relacionado con el sector agrícola, señala que las disposiciones de salvaguardia del Acuerdo no son lo suficientemente sólidas que deberían ser para apoyar a las economías caribeñas, debido a las asimetrías entre los Estados parte, las subvenciones europea a sus exportaciones agrícolas, y a la posibilidad de que la UE establezca barreras no-arancelarias emergentes para limitar importaciones, durante la operación del Acuerdo.

Asimismo, Thomas advierte que el Acuerdo presenta pocos esfuerzos por contener la erosión del tratamiento preferencial que recibía la agricultura tradicional, y que más bien, pareciera que la UE espera que esta agricultura se adapte a las condiciones de un mercado abierto, señalando particularmente los casos del azúcar y el banano. Thomas agrega que no se hicieron evaluaciones sobre el impacto económico y social de las preferencias arancelarias que la UE otorga en el EPA con relación a lo que ofrece en la OMC y a terceras partes, y recuerda que la UE es un socio secundario para el CARICOM.

Por su lado, el Caribbean Policy Research Institute (CaPRI), en el estudio *“The impact of the EPA con Caribbean Economies: a structural analysis for Caribbean countries”* (noviembre del 2009), observa que el tamaño de los territorios de los países caribeños es un reto evidente para aprovechar las ventajas comerciales del EPA. Además, resalta que el costo de la aplicación de los acuerdos comerciales es significativo en relación a los presupuesto de los gobiernos de los Estados más pequeños del Caribe. En ese sentido, la promoción de políticas regionales hace del Mercado Común del Caribe un elemento esencial para la implementación del EPA. Asimismo, indican que las preferencias otorgadas a la UE en el acceso al mercado del Caribe, tenderán más a desplazar a otros socios, como los Estados Unidos, que a la producción local.

Thorburn et al., en septiembre de 2010, presentaron el estudio *“The Economic Partnership Agreement: towards a new era for Caribbean Trade”*. Destacan que la implementación es uno de los desafíos mayores; entendida esta en dos vías, la legal y la toma de las oportunidades que da el acceso preferencial al mercado vía dicho Acuerdo. La aplicación legal la consideran un desafío, pero la traducción de los compromisos del Acuerdo en acciones concretas de negocios es el desafío mayor para los países del Caribe.

Señalan que Byron y Lewis en el 2007, habían indicado que el reto de la EPA no es tanto un mayor acceso de mercado, como la transformación de éste en un acceso efectivo al mercado. Es decir, lo que Thorburn y Morris, en el 2007, denominaron el “dilema de la aplicación. El cual tiene cuatro aspectos, señalan Thorburn et al.. El primero es la ausencia de un

mecanismo de Estado viable y eficaz para promover y fomentar el uso de las oportunidades disponibles a los productores nacionales y empresarios.

Un segundo aspecto del dilema de la aplicación es que el sector privado no pueda tomar ventaja por varias razones, entre ellas, la falta de acceso a capital de riesgo, el costo de hacer negocios, la falta de insumos, entre otros, que dificultan la realización o el establecimiento de nuevos negocios. El tercer aspecto es la ausencia de un ambiente y una cultura de negocios, incluida una débil infraestructura física y financiera; más una falta de capacidad para exportar a mercados más sofisticados y competitivos.

Por último, señalan Thorburn et al. como cuarto aspecto, que la aplicación de la EPA se ve obstaculizada por la dificultad de interpretación de las disposiciones del Acuerdo, que quiere de conocimiento técnico especializado, y la percepción de que las concesiones y las oportunidades se dan con una mano y quitan con la otra. Apunta que los fondos europeos para proyectos o para apoyo presupuestario son difíciles de acceder.

Concluyen que el EPA es una oportunidad, que debe ser afrontado por los gobiernos caribeños con transformaciones estructurales y desarrollo de capacidades. Además, que el EPA será solamente beneficioso en el contexto del Mercado Común del Caribe, ya que los territorios caribeños por sí solos tendrán dificultades para competir en el mercado europeo. Las economías más grandes del Caribe tendrán menos dificultades que las pequeñas para diversificar sus economías. Pero si son capaces de articular, esto los fortalecerá a todos; a lo que puede contribuir el libre movimiento de mano de obra y de capacidades de este Mercado Común.

2.2. DR-CAFTA

El DR-CAFTA¹² es el tratado de libre comercio de mayor envergadura para los países centroamericanos. Estados Unidos es el principal socio comercial de los países centroamericanos. Este acuerdo comercial tiene ya cinco años de vigencia, con excepción de Costa Rica, que lo puso en vigor el 1 de enero del 2009. Aunque cabe señalar que el programa de desgravación arancelaria va por su quinto año para todos los países, según lo estipulado en el Anexo 3.3. inciso 4 del tratado.

La producción agropecuaria de bienes sensibles en Centroamérica está compuesta en su mayoría por pequeños productores, y se caracterizan por utilizar una mano de obra excedentaria, con bajos niveles de educación, lo que implica que no tiene facilidades para incorporarse a un mercado de trabajo más calificado. También representa una parte considerable de la pobreza extrema, que sigue teniendo una fuerte presencia en las áreas rurales centroamericanas. Mientras, que por otro lado, el sector agropecuario estadounidense es muchísimo más desarrollado, y además cuenta con una estructura de apoyos a la producción agrícola otorgados por el gobierno de los Estados Unidos (Angel: noviembre 2007).

Respecto al DR-CAFTA, tanto previo a su puesta en vigencia como en los dos primeros años de vigencia, se publicaron algunos estudios y análisis respecto a su impacto en el sector agrícola, relativo a la generación de oportunidades y a las sensibilidades de la apertura de los mercados nacionales.

¹² Se le identifica con sus siglas en inglés para diferenciarlo de los otros tratados de libre comercio que han suscrito los países centroamericanos.

Para el acceso al mercado estadounidense, prácticamente todos los productos agrícolas y alimenticios centroamericanos cuentan con una entrada libre de aranceles, con algunas excepciones, para los cuales se establecieron contingentes y un programa de desgravación; entre ellos, maní, carne de bovino, y algunos lácteos. El único producto que Estados Unidos excluyó del programa de desgravación es el azúcar, aunque otorgó una cuota de acceso preferencial.

En cuanto a la apertura de los mercados nacionales, los centroamericanos establecieron una serie de plazos largos para los productos que consideraron más sensibles ante las importaciones estadounidenses (que oscilaban entre los 15 y los 20 años, de los cuales ya han pasado 5 años¹³), entre los que están la carne de bovino, la de porcino, la de pollo, el maíz amarillo, el frijol, el sorgo, el arroz y los lácteos. Asimismo, Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua excluyeron el maíz blanco, y Costa Rica la papa y la cebolla.

Jaramillo y Arce, presentaron en el 2005, el documento “*El CAFTA y la agricultura centroamericana*”, señalando que el grado de importancia socioeconómico de estos productos era heterogéneo¹⁴. Indicaron que algunos eran responsables de proporciones significativas del empleo agrícola, mientras que otros no tenían un peso muy importante ni en el empleo ni el producto del sector. Además, que había diferencias entre los países. Por ejemplo, el maíz era importante en términos de empleo para Guatemala, Honduras y Nicaragua, pero mucho menos significativo en El Salvador y Costa Rica. El frijol era particularmente primordial para Honduras y Nicaragua, pero de importancia secundaria en los demás países. Aunque no encontraron cifras confiables sobre el empleo en la avicultura, apuntaron que este renglón aparece como un rubro esencial para todos los países de la región por su contribución al PIB agrícola entre 9% a 14%, excepto Costa Rica con 3.6%. La porcicultura era un rubro básico para Guatemala y Honduras en términos de empleo.

Jaramillo y Arce (2005) llamaron la atención de que la ratificación del DR-CAFTA no era una condición suficiente para provocar una reacción positiva de la agricultura de la región para aprovechar las oportunidades que el tratado podría brindar; por lo que, era necesario que los gobiernos actuaran para mejorar las condiciones que facilitarían la respuesta productiva de la agricultura. Por otra parte, indicaron que los efectos sobre la agricultura centroamericana eran difíciles de prever con exactitud, debido a la compleja estructura productiva del sector; y que dentro de los factores más importantes que podrían incidir estaban el grado de transmisión de los precios internacionales al interior de las economías centroamericanas, el grado de competitividad de la producción nacional y la capacidad para aprovechar las nuevas oportunidades para exportar que ofrecía el tratado.

Al respecto, para esta revisión documental, no se localizaron estudios que evaluaran la transmisión de precios que pudiera haberse dado durante los años que lleva el DR-CAFTA en vigor. La mayoría de los productos agropecuarios considerados sensitivos quedaron con plazos entre 12, 15, 18 y 20 años, entre los que están pollo, carne de bovino, maíz amarillo, cerdo, lácteos, arroz, entre otros. Algunas aperturas iniciaron desde el año 1, otras tenían periodos de gracia, como el caso del arroz, cuya desgravación comenzará en el año 10 (2016)

¹³ En el DR-CAFTA se estableció que el programa de desgravación iniciaría con los primeros que lo pusieran en vigor, es decir El Salvador-Estados Unidos (1 de marzo del 2006). Por lo tanto, para Costa Rica, que lo puso en vigor a partir del 1 de enero del 2009, el año 1 de su desgravación arancelaria había iniciado en el 2006. Para todos los países el 2010 es el quinto año del programa de desgravación arancelaria del DR-CAFTA.

¹⁴ Preparado para la Conferencia Regional Comercio Internacional y Desarrollo de la Economía Rural, celebrada en Guatemala, 21-22 de Febrero 2005.

para llegar a 0% en el año 20 (2026). Asimismo, se establecieron salvaguardias agrícolas especiales a ser aplicadas durante el periodo de desgravación. También, se concretaron contingentes arancelarios, para permitir las importaciones estadounidenses libre de aranceles. En la mayoría de los países son montos pequeños. Tanto para los casos en los cuales inició la apertura como para los casos en los que se aplican contingentes, no se encontraron estudios que analicen la transmisión de precios. Este es un aspecto que debería ser evaluado al menos quinquenalmente, en particular, en preparación para la evaluación de los efectos del proceso de liberalización agrícola bajo el Tratado, que se hará en el año 14 de vigencia del DR-CAFTA (2019), según lo acordado en el Artículo 3.18 del Tratado.

Rodríguez y Agosín, en el estudio “*Libre comercio en América Central: ¿con quién y para qué?: las implicancias del CAFTA*”, de junio del 2005, señalaron que el ajuste de los sectores agroalimentarios en los países centroamericanos es ineludible; por lo que, el principal desafío de la transición al libre comercio será lograr el aumento de la productividad o la reconversión de los productores agrícolas no competitivos internacionalmente y que dependían de la protección en frontera para su supervivencia. Asimismo, que era muy posible que la producción de algunos alimentos tuviera que disminuir. Señalaron que lo más probable es que la entrada en vigor del DR-CAFTA ocasionara importantes ajustes en la agricultura y que los pequeños productores de cultivos tradicionales fueran adversamente afectados. Ello por cuanto, los pequeños productores agrícolas carecían de los medios tecnológicos y del acceso al financiamiento para modernizarse o cambiar de rubro, y los gobiernos tenían restricciones fiscales para financiar fondos de reconversión.

A nivel de algunos de los productos considerados sensibles, en mayo del 2006, Morley, realizó el estudio “*Liberalización comercial en el marco del CAFTA: análisis del Tratado con especial referencia a la agricultura y a los pequeños agricultores en Centroamérica*”. De los productos que analiza, cabe destacar el caso de los porcicultores, sobre los que anota que el tratado tendrá efectos considerables en el corto y en el largo plazo. Igualmente, señala que los frijoles constituyen uno de los productos agrícolas más sensibles, tanto por la participación de pequeños productores en su cultivo y por la importancia que tiene en la canasta básica de los pobres. Salvo los frijoles rojos en Guatemala, para la mayoría de los tipos de frijoles en los cinco países, los aranceles se reducirán paulatinamente a lo largo de 12-15 años (ya han pasado cinco años).

Jansen y Torero (junio 2007), como resultado del Proyecto de investigación del mismo nombre, presentaron el estudio “*El impacto de CAFTA en Cadenas de Valor Agropecuarias de pequeños productores en cinco países centroamericanos*”. Hicieron una revisión de literatura sobre las cadenas de valor (entre 1994-2005). En el caso de Costa Rica, se ubicaron 22 trabajos de campo, sobre 16 productos diferentes. De ellos, tres se referían a productos incluidos en el Proyecto, uno para cerdo (Alfaro, 1998), uno para leche (Pérez, 1999) y dos para palma aceitera (Díaz 1996, Herrera 2000). Para El Salvador, se localizaron 20 trabajos, de los cuales la mayoría cubren un espectro amplio de productos, sin embargo, de poca profundidad; de los cuales se vinculaban al Proyecto los estudios de Ariz y Salcedo (2004) para jugos de fruta, y MAG (2004) para sorgo y cerdo.

Para Nicaragua, se ubicaron 49 trabajos, y el Proyecto CAFTA escogió medir el impacto de CAFTA para carne vacuna, queso, carne de cerdos, frijol y maíz blanco. Para Guatemala, la revisión reveló que había pocos estudios, y el Proyecto se concentró en las cadenas de valor de la papa, las flores, el maíz amarillo, maíz blanco y el mango. En Honduras, los trabajos

eran más escasos que en los otros países, por lo que el análisis se limitó a lo general sobre los cuellos de botella que experimentaban las cadenas de valor en ese país.

Concluyeron que la revisión mostraba que en la mayoría de los casos, los estudios eran cualitativos y muy descriptivos, que había pocos estudios donde se aplicaba una metodología específica que permitiera identificar, de manera cuantitativa, y en el detalle necesario los diferentes eslabones de la cadena, sus correspondientes agregados de valor, y específicamente los cuellos de botellas potenciales y/o existentes en las respectivas cadenas.

Indicaron que los estudios mostraban una gran variabilidad en cuanto a profundidad y rigor científico. Su representatividad para las cadenas bajo estudio no quedaba muy clara y mayormente se limitan a ser casos de estudio. En la mayoría de los estudios aunque el título sugería que usaban el enfoque cadena de valor, no parecía haber suficiente dominio de la metodología y del marco conceptual para realizar estudios con una visión completa del mismo. A lo sumo la mayor parte de los estudios se quedaban en una descripción del eslabón productivo sin mucho valor agregado, en la identificación de los actores que tomaban parte de la intermediación del producto sin mayor análisis respecto a cómo esta intermediación se puede convertir en una ventaja o desventaja para los pequeños productores; y tampoco se abordaba la fase del consumo del producto. La mayoría de los estudios encontrados solo abarcaban ciertos eslabones de la cadena (principalmente el eslabón de producción y en menor medida comercialización), sin abordar explícitamente los vínculos entre ellos. Los cuellos de botella identificados eran genéricos y mayormente no estaban cuantificados, lo que no permitía evaluar el costo beneficio de implementar soluciones a los mismos. Asimismo, apuntaron que no existía un énfasis en pequeños productores y como mejorar sus cadenas productivas para vincularlos a los mercados dinámicos

Otro estudio “*Optimizando la contribución del CAFTA-DR al crecimiento económico y la reducción de la pobreza*”, fue elaborado para la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), iniciado por la Corporación Carana y finalizado por Chemonics International, de septiembre del 2008 el Volumen I y en noviembre del 2008 el Volumen II. El estudio analiza las respuestas de los gobiernos, del sector privado y de los entes donantes y busca destacar lecciones aprendidas de Chile y México.

Concluyen que el sector productivo rural no está bien preparado para competir y obtener beneficios específicamente bajo el DR-CAFTA; que los pequeños y medianos productores y empresas no tienen acceso óptimo a la información de mercados, a la tecnología, a las nuevas habilidades técnicas y administrativas, al financiamiento y otro tipo de apoyo (como sistemas de riego) para competir y beneficiarse de la producción de cultivos de mayor valor y productos con valor agregado que cumplan con los requisitos del mercado internacional.

Este estudio apunta que para lograr el éxito a largo plazo de una estrategia de diversificación agrícola impulsada por el comercio y el desarrollo rural en general, se requerirá de mucho más que la aplicación de medidas relacionadas directamente con la producción agrícola, la reconversión de las empresas y la movilización del empleo. Entre los otros componentes necesarios puntúan el mejoramiento de los servicios rurales de salud y educación, el fortalecimiento de la infraestructura (camino, energía eléctrica, sistemas de riego y telecomunicaciones), la certeza de que las inversiones se efectúen de una forma ambientalmente sostenible, y el fortalecimiento de los componentes macro y microeconómicos e institucionales del entorno general propicio para “hacer negocios”.

Además, de que se requiere desarrollar una serie de actividades productivas complementarias como el turismo ecológico.

Se hicieron además algunos estudios por país; entre ellos, la serie de análisis sobre “*Los posibles efectos de la liberalización comercial en los hogares rurales centroamericanos a partir de un modelo desagregado para la economía rural*”, para Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador, por Taylor et al., con el apoyo del BID. El objetivo era determinar los posibles impactos de diferentes escenarios de reforma comercial, de políticas de transición y de cambios en las condiciones de los mercados de productos y factores a raíz del DR-CAFTA, sobre las decisiones de producción y de consumo y sobre el bienestar económico en diferentes tipos de hogares rurales de esos países.

El estudio de El Salvador concluye que los efectos de las reformas de la política comercial en la economía rural de ese país son complejos, debido a la diversidad en la economía de sus hogares. Señalan que los resultados de sus simulaciones muestran que los efectos de cualquier tipo de reforma variarán de una manera significativa entre los diferentes grupos de hogares rurales. Por ejemplo, respecto al maíz, indican que las simulaciones efectuadas muestran que una reducción en el precio del maíz, disminuye la producción del grano por parte de los hogares comerciales. Sin embargo, cambia muy poco la oferta del grano por parte de los hogares productores no comerciales. Esto resulta del aislamiento relativo del último grupo del último grupo de hogares con respecto al mercado del maíz. Sin embargo, la caída en la producción por parte de los hogares comerciales redundará en una disminución en la demanda de mano de obra, lo que reducirá el salario agrícola y el precio de los factores familiares de los hogares de productores comerciales pequeños y medianos.

Por otra parte, indican que frente a la disminución de los precios de los bienes agrícolas tradicionales, el desarrollo tecnológico y el impulso a la producción de cultivos no tradicionales (como los vegetales y cítricos) pueden ser de fundamental importancia en el proceso de desarrollo rural salvadoreño. Sin embargo, mejoras en la productividad y aumentos en la producción de productos agropecuarios alternativos requieren del acceso al capital, de una infraestructura para el procesamiento y la comercialización y de las condiciones necesarias para cumplir con los estándares de calidad e inocuidad establecidos por los Estados Unidos.

El de Nicaragua, de febrero del 2006, igualmente que para El Salvador, concluyen que los efectos de las reformas de la política comercial en la economía rural de Nicaragua, son complejos debido a las diferencias en sus actividades productivas, en su grado de acceso a mercados de productos y factores, en las características de la tecnología con la que producen, así como en sus niveles de capitalización y liquidez. Indican que sus hallazgos ponen en evidencia la complejidad que tiene el diseño de políticas de transición en el sector agropecuario nicaragüense y lo necesario que es definir una estrategia diferenciada por tipo de agente económico en materia de política económica para aprovechar los beneficios potenciales de la liberalización del comercio. A similares conclusiones llegan con respecto a Honduras (abril 2006) y Guatemala (enero 2006).

2.3. Acuerdo de Asociación UE-Chile

El Acuerdo de Asociación entre la UE y Chile entró en vigencia el 1º de febrero del año 2003, conformado por tres pilares fundamentales que abarcan los ámbitos político, económico y de cooperación. Al 2010, el Acuerdo tiene 8 años de haberse implementado. Por lo tanto, el

94% de las exportaciones chilenas ingresan libres de aranceles. Los productos más sensibles quedaron con una desgravación a diez años (2012), 200 partidas (2.5%), o sujetos a contingente arancelario, 276 partidas (3.5%).

Cabe destacar, de acuerdo al estudio de Benavides (abril 2008), “*Análisis de las concesiones en materia agrícola otorgadas por la UE en sus Acuerdos Comerciales firmados con Chile y México*”, que la UE desgrava a partir del arancel NMF¹⁵, el cual puede ser específico, ad-valorem o mixto; mientras que sus contrapartes desgravan del arancel aplicado, que generalmente es ad-valorem. Por lo que, cuando el arancel es mixto, la UE libera el ad-valorem, pero mantiene el específico, o desgrava este último pero sujeto a un precio de entrada establecido. Ello, hace que se piense que se tiene una apertura completa, pero no es así en los casos en los cuales se mantienen el arancel específico, aunque se haya eliminado el 100% del ad-valorem.

Por otra parte, para el acceso al mercado europeo, Chile recibió cuotas para 17 productos considerados de alta sensibilidad interna por parte de la UE. Los contingentes arancelarios se dividen en cinco grupos. En los tres primeros, las mercancías están libres de aranceles dentro del contingente. El primero incluye carne bovina, carne porcina, carne ovina y la carne de ave, con un incremento anual del 10% en la cuota. El segundo corresponde a los quesos, ajos, cereales, hongos preparados, cerezas preparadas y uvas, con un aumento anual del 5% en el volumen del contingente.

El tercero contingente abarca confitería, chocolatería y galletería. El cuarto incluye merluza y salmón ahumado, los cuales se encuentran sujetos a una eliminación gradual del arancel dentro de la cuota en 10 tramos iguales; y por último el quinto comprende únicamente al atún en conserva, y paga dos tercios del arancel NMF de dicho producto. Estos contingentes arancelarios son asignados con base en el principio “*primero en tiempo, primero en derecho*”. Las cuotas no tienen fecha de término, sino que están sujetas a las disposiciones generales de revisión del Acuerdo.

El contingente en carne de bovino inició en 1.000 toneladas, con un aumento anual de 100 toneladas; lo que equivalía a 70.000 cabezas de novillo, 15% de la producción. En el caso europeo, calidad y controles estrictos sanitarios son centrales para ser competitivos en ese mercado. El contingente arancelario en carne de porcino comenzó con 3.500 toneladas, con un aumento anual de 350 toneladas; y las carnes de ave obtuvieron un contingente de 7.250 toneladas, con un incremento anual de 725 toneladas. Para la carne de ovinos, se inició con una cuota de 2.000 toneladas, por sobre la cuota OMC que estaba vigente de 3.000 toneladas; lo que al final, le dio a Chile una cuota de 5.000 toneladas, aunque el contingente debe administrarse separadamente. En lácteos la cuota es recíproca, 1.500 toneladas de quesos, con un crecimiento anual de 75 toneladas.

Por su parte, Chile abrió más rápidamente su mercado a la UE, con un acceso inmediato para 7.238 partidas, el 91,6% de los ítems incluidos en el programa de desgravación chileno. Al 2010, el 97,7% de las exportaciones europeas a Chile ingresan libre de aranceles. Solamente 82 partidas quedaron sujetas a una desgravación de 10 años (1,0%) y 101 con contingente arancelario (1.3%). Asimismo Chile otorgó tres contingentes arancelarios a la Unión. El primero incluye queso y aceite de oliva, mercancías libres de arancel dentro de la cuota, y la

¹⁵ Arancel NMF o Arancel de Nación Más Favorecida es el establecido en la oferta agrícola de la Ronda de Uruguay y que forma parte de los compromisos de desgravación presentes en el Acuerdo sobre la Agricultura de la OMC. Equivale al arancel que Europa le cobra a terceros países que no cuentan con algún acuerdo preferencial (Benavides: 2008).

cuota con incremento anual del 5%. El segundo contempla la merluza y el salmón ahumado, productos sujetos a una eliminación gradual del arancel dentro del contingente en diez tramos sucesivos. Finalmente, el tercero para el atún en conserva, paga dos tercios del arancel NMF de dicho producto.

El 47% de las exportaciones agrícolas chilenas quedaron con un acceso inmediato a la UE, entre ellas, espárragos frescos, manzanas frescas, uvas frescas y peras frescas. A un 42% adicional de las exportaciones agrícolas se les fue desgravando gradual y linealmente hasta el cuarto año, incluyendo entre otros tomates frescos, pasta de tomates, jugo de uvas, conservas de frutas y vinos.

Otras exportaciones de importancia para Chile son las de vinos y licores, el Acuerdo estableció que los aranceles europeos se eliminarían en cuatro años, con lo cual, al 2010 gozan de entrada libre al mercado europeo. El Acuerdo incluyó compromisos para otorgar estabilidad jurídica a las prácticas enológicas, marcas chilenas no cuestionadas por indicaciones geográficas o expresiones tradicionales, reconocimiento a las menciones especiales de calidad, a menciones de calidad ampliadas que no contaban con esa certidumbre ("reserva", "gran vino", "clásico", "clos", etc.). Como contrapartida, Chile renunció en un período variable entre 5 años para exportaciones y 12 años en el mercado doméstico al uso de algunas denominaciones y marcas que pasaron a ser de uso exclusivo de los europeos (entre ellas "champaña"), un total 28 marcas.

De acuerdo a Benavides (2008) los subsidios a la exportación y las ayudas internas, las cuales son básicas en las políticas de apoyo a la agricultura de la UE, no fueron negociados en los acuerdos de la UE con Chile ni tampoco en el de México.

El intercambio comercial entre Chile y la Unión Europea al año 2009 alcanzó los US\$16.222 millones, con una tasa de crecimiento promedio anual del 15,4% desde que entrara en vigor el Acuerdo. Chile tiene superávit comercial con relación a la UE, según la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales (DIRECON), del Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile. El principal producto de exportación de Chile es el cobre, cerca de un 47% en el 2009; mientras que el de la Unión Europea son los aceites crudos, los medicamentos y los coches. Los principales productos agrícolas de exportación de Chile a la UE son vinos, uvas, maderas coníferas, filetes de salmón atlántico, kiwis, cholgas, choritos y choros preparados o en conservas, maíz híbrido para la siembra y palta.

Lara Cortés (2010), en el análisis titulado "*La promesa incumplida del Acuerdo entre Chile y la Unión Europea: el mayor crecimiento económico*", señala que un auge de exportaciones conlleva una diversificación de productos, destinos y empresas exportadoras. Ello ocurrió en Chile entre 1985-1998, pero afirma, no ha sido así en los años posteriores. Después del 2003 considera que hay un virtual estancamiento en el número de productos y un crecimiento más lento en destinos y empresas. Lo que puede entenderse a partir del alza inesperada en los precios de ciertas materias primas claves de exportación, como el cobre, molibdeno, celulosa y mineral de hierro, y por la ampliación de la brecha entre precios y cantidades exportadas. Lo que se da, aun y cuando, están en vigor los acuerdos con los Estados Unidos y la Unión Europea. Por lo que afirma, que el éxito de las exportaciones chilenas se explica en cierta medida por el factor precio y no por un aumento de la capacidad productiva. A la vez, el factor precio genera superávits comerciales, con lo cual, aumenta el ingreso de dólares al país, más los que ingresan por inversión extranjera; por lo que la moneda nacional se aprecia, lo que quita competitividad a las exportaciones que no gozan de alzas en los precios, entre ellos,

agricultura, fruticultura, ganadería, vino, silvicultura, pesca extractiva. Eso acentúa la naturaleza primaria de las exportaciones (principalmente cobre).

Lara Cortés (2009) afirma que la puesta en marcha del Acuerdo Chile-UE contribuyó a reforzar la primarización del sector exportador; siendo las exportaciones mineras las más importantes, en especial el cobre. La primarización genera escasos eslabonamientos –sobre todo hacia adelante, con el resto de la economía local. Además, la sobrevaluación de la moneda nacional y el dólar bajo, fomentan las importaciones, lo que favorece a empresas que necesitan bienes de capital e intermedios, así como a los consumidores, pero ciertos productos importados, incluyendo los europeos, pueden desplazar producción interna.

ALOP (2002), en el “*Documento Nacional Chile: Acuerdo de Asociación de la UE y Chile y los posibles impactos y rol de la sociedad civil*”, advierte que una de las desventajas de Chile respecto a la Unión Europea y a Estados Unidos, son los subsidios que estos otorgan a su sector agrícola; y que estos productos “distorsionados” entrarán libre de aranceles al mercado chileno. Señala que lo más cerca que tiene Chile a un subsidio, son las bandas de precio, que en las oleaginosas y el trigo no influyen tanto, aunque sí en el azúcar de remolacha que produce Chile. Aunque apuntan, que más que oponerse a la apertura, debería seguirse una estrategia para insertar en la misma a los pequeños y medianos productores chilenos.

Por otra parte, resaltaron como oportunidades las cuotas que se establecieron en el Acuerdo de Asociación para carnes (bovino, porcino, ovino y avícola) y para lácteos en el acceso al mercado europeo. Igualmente, subrayaron oportunidades para el sector vitivinícola.

Respecto a este Acuerdo, más que preocupaciones por la apertura del mercado nacional a las importaciones europeas, lo que se observa son análisis orientados a las oportunidades de mercado que puede tener Chile en la UE, al ser este su principal socio comercial. Gamboa (2008), en el análisis que hace “*El Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea: una evaluación a cinco años de su firma*”, expresa que éste ha abierto puertas para productos que antes no se podían exportar o permitiéndole exportar productos en condiciones más favorables que las de sus competidores, como es el caso de la industria vitivinícola chilena, por ejemplo, respecto a Australia o Estados Unidos. Apunta, el carácter de socio estratégico de Chile con la UE tiene otro gran valor, aunque sea intangible, al permitir a sus productores acceder a redes de distribución europeas, ya que de alguna forma el Acuerdo opera como una garantía, al otorgar seguridad jurídica.

2.4. Acuerdo de Asociación UE-México

México y la Unión Europea conmemoran en el 2010 el décimo aniversario de la entrada en vigor de su Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación, y en particular de su tratado de libre comercio, el TLCUEM. De acuerdo al Gobierno de México, la UE se ha consolidado como el segundo socio comercial de ese país, habiendo el intercambio comercial aumentado en 122%¹⁶.

La Secretaría de Economía de México, en presentación realizada en agosto del 2010, indica que las exportaciones mexicanas al mercado europeo pasaron de US\$5.274 millones en 1999 a US\$13.755 millones en el 2009, con un incremento del 161.2%. Mientras que las exportaciones europeas a México pasaron de US\$13.226 millones en 1999 a US\$27.322

¹⁶ http://www.sice.oas.org/TPD/MEX_EU/Studies/X_Anniversary_s.pdf

millones en el 2009, con un crecimiento del 106.6%¹⁷. Un intercambio comercial de US\$41.097 millones en el 2009. En 1999 era de US\$18.500 millones.

Sin embargo, contrario al caso chileno, cabe destacar que México es deficitario en su intercambio con la UE, menos US\$13.567 millones en el 2009. Esta tendencia se mantiene, aún cuando el dinamismo de las exportaciones mexicanas haya sido mayor que el de las europeas.

Las principales exportaciones mexicanas a la UE son de productos industriales, automóviles, aceites crudos, teléfonos, instrumentos y aparatos de medicina, computadoras, cerveza de malta, entre otros. Mientras que la UE le vende a México principalmente aceites de petróleo, partes de vehículos, medicamentos, automóviles, aparatos para fabricación de circuitos eléctricos, entre otros.

El programa de desgravación arancelaria para los productos agropecuarios y agroindustriales concluyó en julio del 2010, que era el de más largo plazo. Solamente, quedaron por fuera los productos que fueron exceptuados del mismo. La Unión Europea excluyó animales bovinos, cárnicos (vacuna, porcina, aves), lácteos, huevos, miel, flores, aceitunas, maíz dulce, espárragos, guisantes, frijoles, manzanas, peras, fresas, uvas, bananos, cereales, azúcar, jugos (tomate, cítricos, piña, manzana, pera), y vinagre. México excluyó bovinos, cárnicos (vacuna, porcina, aves), lácteos, huevos, papas, bananos, cereales, café molido, aceites, azúcar, jugo de uva, y mosto.

En el caso de México, al igual que en el de Chile, cabe reiterar lo planteado por Benavides (abril 2008), que la UE desgrava a partir del arancel NMF, el cual puede ser específico, ad-valorem o mixto. Por lo que, la UE libera el ad-valorem, pero mantiene el específico, si es un arancel mixto. Por lo que, realmente no es una apertura total, al mantenerse el específico, aunque se elimine el ad-valorem.

Asimismo, señala Benavides (2008) en hortalizas y raíces alimenticias, la UE utilizó como parte de su defensa comercial desde aranceles estacionales mixtos hasta la desgravación del arancel específico sujeto a precios de entrada. Las siguientes hortalizas quedaron vinculadas a aranceles estacionales y precios de entrada: papas, tomate, coliflor, nabos, repollo, apio, pepino, arveja, frijol, espárragos, y alcachofas cocidas. En frutas, quedaron los siguientes: cítricos (naranjas, mandarinas, clementinas, etc.), uvas de mesa, albaricoques, cerezas, melocotones, fresas, berries, kiwi. De esta forma, la UE protegió a su producción local, y a la vez, abrió la ventana para que el consumidor pudiera acceder a estos productos cuando había desabastecimiento interno.

Para algunos de los productos excluidos, la Unión Europea estableció contingentes para garantizarle a México un volumen específico de acceso. Los productos con contingentes son huevos, miel, flores (rosas, ciertos tipos de claveles, aves del paraíso, y calas), espárragos frescos, espárragos preparados, guisantes, melaza de caña, frutas tropicales preparadas, hortalizas preparadas, jugo de naranja, jugo de piña. México por su parte no aplicó contingentes a la Unión Europea.

Benavides (2008) apunta que la negociación de los acuerdos entre la UE y Chile y México no conllevó a un libre comercio pleno en materia de productos agrícolas; las exclusiones de

¹⁷<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/BalanceyoportunidadesTLCUEM190810.pdf>

productos y las desgravaciones parciales en los principales rubros, hizo que los beneficios de la apertura no lleguen a sectores con amplio potencial de exportación. No obstante, subraya que fue importante para ambos países consolidar su relación con la UE.

Arroyo et al. (2008), en el análisis “*Balance del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: 8 años de entrada en vigor*”, afirman aunque el Tratado entró en vigor en junio de 2000 con 15 países de la UE y luego, ésta se amplió a 25 países, el comercio de México siguió concentrado en unos cuantos países, principalmente en Alemania y España. Apuntan además que el comercio agropecuario con la UE está concentrado en pocos productos y países europeos; y en varios casos, como el del tabaco y bebidas, en un comercio intrafirmas. Asimismo, que las exportaciones mexicanas están desconectadas de las cadenas productivas, ya que importan parte de los insumos.

Por otra parte, Puyana (2005), en su análisis “*La estrategia comercial mexicana*”, apunta que México cuando negoció con la UE tenía como fines políticos ampliar sus márgenes de acción, cimentar alianzas y dar respuesta a las preocupaciones internas sobre el abandono de posiciones tradicionales y un exagerado acercamiento a los Estados Unidos. Con la UE no buscó tratamiento diferenciado, porque ésta le exigió negociar un acuerdo similar al NAFTA, lo que limitó la capacidad de los negociadores mexicanos de exigir un trato preferencial y diferenciado. Por el lado europeo, se buscaba aminorar el declive de la participación de sus exportaciones en el mercado mexicano, destaca Puyana.

Perez Rocha (2003) en su análisis “*El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea a Tres Años: como en el TLCAN sólo promesas incumplida*” coincide con Puyana, en que el TLCUEM aseguró a los europeos la equiparación con los beneficios que obtuvo Estados Unidos en el NAFTA, y que de ahí, que el exComisario Pascal Lamy señalara el “*Nafta Parity*” como un logro europeo en el Tratado firmado con México. Indicó que el TLCUEM es paritario al TLCAN no sólo por que cubre una desgravación arancelaria similar y “en muchos casos mayor” sino porque además cumple con lo que Lamy llama “*OMC Plus*”; es decir incluye capítulos como inversiones, compras gubernamentales, facilidades al comercio, políticas de competencia, y derechos de propiedad intelectual, con lo que la Unión Europea avanzó en sus aspiraciones en la Organización Mundial de Comercio (OMC) de incluir los llamados Temas Singapur o Nuevos Temas en el sistema multilateral de comercio.

3. Revisión de textos oficiales del AACUE y documentos explicativos sobre agricultura

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) se llevaron a cabo desde octubre del 2007 hasta mayo del 2010. Actualmente, los gobiernos centroamericanos, incluido Panamá, y la Comisión Europea se encuentran en el proceso de revisión de los textos legales, y una vez que finalice, se procederá a la firma y al respectivo proceso de ratificación por parte de los Estados centroamericanos y la Unión Europea. Por lo tanto, los textos aún no han sido publicados.

El Acuerdo de Asociación implicaría pasar de un régimen preferencial unilateral favorable para Centroamérica a otro de carácter recíproco entre dos regiones profundamente desiguales en sus niveles de desarrollo. Sin embargo, las asimetrías en los niveles de desarrollo de las estructuras productivas agropecuarias de las partes son preocupantes.

El Acuerdo consta de tres partes, diálogo político, cooperación y lo comercial. Al respecto de éste último, en el mismo se establece con este Acuerdo una zona de libre comercio entre los

países centroamericanos y la Unión Europea. A la vez, incidirá en la integración comercial intra-centroamericana. Rueda-Junquera (2010), en *“El Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica: una nueva etapa en las relaciones económicas birregionales”*, señala que los compromisos asumidos por Centroamérica como bloque, harán que en la práctica, la aplicación del AACUE conlleve a una efectiva zona de libre comercio no sólo con la UE, sino también en el seno del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y con Panamá, al haberse éste comprometido a adherirse de pleno al MCCA.

En el AACUE se introdujeron compromisos sobre el comercio de mercancías (normas sobre defensa comercial, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, obstáculos técnicos al comercio medidas sanitarias y fitosanitarias y excepciones relacionadas a los bienes). Asimismo, servicios, comercio electrónico, contratación pública, propiedad intelectual, competencia, comercio y desarrollo sostenible, integración económica regional, y el mecanismo de solución de controversias.

El programa de desgravación se compone de dos listas, la de Centroamérica, incluido Panamá, y la de la Unión Europea. La lista centroamericana a su vez contempla dos tipos de eliminación. La primera se refiere a los aranceles de importación que han sido armonizados en el marco del Arancel Externo Común Centroamericano, para los cuales los países de Centroamérica aplican el mismo arancel; y la otra, para los productos desarmonizados, que son los productos en los cuales no se aplica el mismo arancel en todos los países. Para esta última se parte del arancel aplicado más alto (a lo que se le ha llamado el “arancel virtual”). Con lo cual, la desgravación inicia con el país o países que tengan el arancel más alto, los otros se quedan esperando para comenzar hasta que llega a su nivel.

El programa de desgravación se divide en desgravación inmediata, en reducciones lineales a tres años, cinco años, seis años, siete años, diez años, trece años y quince años. Más una desgravación no lineal a diez años, y un grupo de productos excluidos.

La UE desgravará a la entrada en vigor del acuerdo 92,1% del universo arancelario, 3,1% se desgravará entre tres y diez años, y 0,9% de las líneas arancelarias tendrán acceso libre de aranceles al mercado europeo dentro de contingentes arancelarios. Quedaron excluidas 3,8% de las líneas arancelarias -referidas fundamentalmente a exportaciones ocasionales de muestras comerciales. Por el lado centroamericano, 47,9% se desgravará a la entrada en vigor del acuerdo; 7,4% en plazos de tres, cinco, seis y siete años; 36,4% en diez años; 4,2% en 13 y 15 años; 0,2% de las fracciones arancelarias reciben acceso preferencial mediante contingentes. Las excluidas representan el 3,9% de las líneas arancelarias.

Respecto a los productos agrícolas y alimentarios, la UE otorga acceso inmediato a la mayoría de ellos. Para el resto, las desgravaciones quedaron a 3, 5, 7 y 10 años, siendo este último el más largo. También, hay una lista de productos excluidos, bastante amplia, aunque no tanto como la centroamericana. En el Anexo II se presenta la lista de productos que fueron incluidos en las desgravaciones paulatinas y los excluidos. Al respecto, cabe resaltar el caso del banano, de larga disputa entre ambas regiones, para el cual se acordó que la UE partirá del arancel de 145 euros TM hasta llegar a 75 euros TM en 10 años.

Los países centroamericanos, al igual que otros proveedores latinoamericanos de banano al mercado europeo, han venido desde 1993 disputando con la UE respecto a su sistema de control para el ingreso de este producto al mercado europeo, bajo lo que la UE denominó la Organización Común de Mercado del Plátano (OCM), con el cual la UE buscaba proteger su

producción doméstica, que se ubica en Islas Canarias (España), Martinica y Guadalupe (Francia), Madeira y los Azores (Portugal), también hay producción en la isla de Creta (Grecia) y Chipre, y mantener la preferencia arancelaria que otorgaba a los países ACP. Todos los países centroamericanos, con excepción de El Salvador, son productores de banano. Costa Rica y Panamá, junto con Ecuador y Colombia son los cuatro principales proveedores de banano al mercado europeo.

La disputa comercial sobre el banano implicó un proceso legal complejo en el sistema multilateral de comercio, que incluyó cuatro paneles y dos laudos arbitrales, varios acuerdos y excepciones a lo dispuesto en las reglamentaciones de la OMC. El 1 de enero de 2006, la UE sustituyó el sistema de cuotas de importación del banano según la región de origen, por un régimen de arancel único de 176 euros por tonelada para las importaciones originarias de terceros países. Posteriormente, el 15 de diciembre del 2009, la UE firmó un acuerdo con once países latinoamericanos comprometiéndose a reducir el arancel para los bananos de 176 euros por tonelada métrica a 148 euros por tonelada métrica a fines de 2010, y a reducir el arancel progresivamente hasta 114 euros por tonelada al 2017 si la Ronda de Doha concluye, o al 2019 en caso contrario.

Tanto Centroamérica como Colombia lograron en el cierre de sus respectivas negociaciones de sus Acuerdos de Asociación con la UE, mejorar este acuerdo, y por lo tanto para ellos, el arancel llegará a 75 euros en 10 años. En caso de que Ecuador no logre concretar su propio Acuerdo con la UE, estos países quedarían en ventaja con relación al principal proveedor de banano de la UE; sino, simplemente equipararían las mismas condiciones preferenciales de acceso.

Respecto a otras exportaciones de frutas tropicales, como piña, melón, sandía, entre otras, el compromiso de la UE fue mantener el ingreso libre de aranceles que otorga bajo el régimen preferencia denominado SGP-plus (Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza). Se suspendían los derechos ad valorem; así como los específicos en los casos en que los cuales no había también un derecho ad valorem¹⁸. Este régimen lo viene la UE aplicando a los países centroamericanos desde el 1 de julio del 2005. La cobertura del mismo es bastante amplia, incluía además de las frutas tropicales, otros productos agrícolas como plantas ornamentales, flores, alimentos procesados, entre otros, junto con una lista bastante extensa de productos industriales. Se estima que la cobertura es de alrededor de 7.200 partidas arancelarias europeas. El compromiso para consolidar estas preferencias arancelarias se cerró en la V Ronda de Negociaciones, celebrada en octubre del 2008; a mitad de la negociación del AACUE.

En cuanto al programa de Centroamérica, una parte importante de los productos agrícolas y alimentarios quedaron con libre acceso al mercado. El resto quedó con periodos de 5, 6, 7, 10 y 15 años (el más largo del programa de desgravación de este Acuerdo). Además, también se incluyó un periodo de 10 años no lineal, y un grupo de productos excluidos, entre los que se encuentran muchos de los que fueron incluidos en la desgravación con los Estados Unidos. En el Anexo III se presenta la lista de productos que fueron incluidos en las desgravaciones paulatinas y los excluidos.

¹⁸ En los casos en que el arancel era combinado, ad valorem y específico, solamente se suspendía el derecho ad valorem.

También, se establecieron contingentes arancelarios libre de aranceles, unos sin desgravación arancelaria fuera de éste y otros con desgravación fuera del mismo. La UE otorgó contingentes regionales en carne de res, arroz, azúcar, ron, maíz dulce, hongos, ajos y almidón de yuca. Centroamérica en lactosueros, productos de cerdo, leche y queso. En el Anexo IV se presenta la lista de los contingentes respectivos.

En relación a lo anterior, Rueda-Junquera (2010) señala fue en los productos agrícolas tradicionales donde se presentaron las diferencias más serias en la negociación, particularmente en banano, carne, arroz y azúcar. Centroamérica exigió mejoras en su acceso al mercado europeo, pero la UE estuvo reticente, ya que incluirlos en una completa liberalización suponía modificar la Política Agrícola Común Europea (PAC) y los protocolos especiales concedidos a los ACP.

Respecto al mercado local centroamericano, Funde (2010) había señalado en su estudio, que había una serie de productos que deberían ser excluidos, en particular, porque afectaba a pequeños y medianos productos de la región. La lista preliminar a la que se tiene acceso muestra que al cierre de la negociación Centroamérica excluyó carne de cerdo, leche fluida, mantequilla, tomates, cebollas, papas, arroz, maíz blanco y maíz amarillo, entre otros. En el caso del sector pesquero artesanal, Funde manifestó la necesidad de protegerlo con criterios de manejo sostenible del recurso y por su contribución a la seguridad alimentaria, y propuso la exclusión de una serie de partidas relativas a pescado fresco y procesado. Los Gobiernos centroamericanos incluyeron estos productos en el programa de desgravación con 13 años para la apertura, dejando un libre comercio para atunes y sardinas.

Por otra parte, Angel (2010), en su estudio “*Implicaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea para el sector agropecuario salvadoreño*”, destaca el hecho de que la UE se comprometiera a no aplicar subsidios a la exportación a productos agropecuarios destinados al mercado centroamericano, con excepción de los excluidos del programa de desgravación arancelaria sin contingente. El compromiso aplica a las leches en polvo y quesos europeos que ingresan dentro de contingente. Para Angel, esto ayuda a nivelar la cancha competitiva entre ambas regiones.

Pero para Rueda-Junquera (2010), este compromiso europeo no contempla su continuación en la eliminación de los subsidios a la producción agrícolas (ayudas internas), tema que tradicionalmente se plantea a resolver en el marco de las negociaciones de la OMC, por lo que los centroamericanos se vieron obligados a negociar calendarios de desgravación más largos para los productos sensibles, con objeto de atenuar los efectos negativos de la competencia desleal de productos agrícolas europeos altamente subsidiados.

Otro aspecto que destaca Angel (2010) es que el Acuerdo incluye varios compromisos en cuanto a la administración de medidas sanitarias y fitosanitarias. Esto lo ve como una oportunidad para la región. Las Partes se comprometen a transparentar y agilizar los procedimientos para la autorización de establecimientos de productos de origen animal y para las inspecciones de verificación, procesos normalmente largos e irregulares. Asimismo, se acordó la implementación gradual en Centroamérica de un mecanismo de facilitación de tránsito de productos europeos, para que se inspeccionen solamente en el punto de entrada a la región y que luego no estén sujetos a otras inspecciones en las demás fronteras, cuando tienen que pasarlas para llegar al mercado de destino.

También, destaca Angel algo que va a contribuir al ordenamiento interno de Centroamérica, es el compromiso de establecer un procedimiento expedito de registros sanitarios para la mayoría de los productos europeos, incluyendo la inscripción de registros sanitarios por grupos o familias de productos, y un proceso de reconocimiento de estos registros en el ámbito regional centroamericano.

Para Angel (2010) varios de los compromisos en medidas sanitarias y fitosanitarias, así como en normas técnicas, representan un adelanto en los procesos de la integración regional centroamericana. Considera que al igual que el DR-CAFTA, el AACUE significa la oportunidad de adelantar la integración económica regional y facilitar el comercio en la región, al funcionar ambos como catalizador del proceso de unificación regional.

La Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (agosto 2007), en su documento “*El Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica*”, manifiesta que el aumento de las exportaciones no solo depende de que existan pocos o ningún arancel. Lo complicado de exportar a países como Estados Unidos y la Unión Europea es superar las barreras no arancelarias, o sea las disposiciones sobre normas de origen, sistemas de empaçados, medidas fitosanitarias etc., que generalmente requieren de tecnologías con las que los productores centroamericanos no cuentan ni será posible que cuenten en un futuro inmediato.

Por otra parte, Angel (2010) resalta la demanda cada vez mayor de estándares voluntarios o privados en la UE, diseñados por instituciones privadas. Aunque son “*voluntarios*”, su uso cada vez más común los ha casi convertido en un requisito *de facto*, citando a UNCTAD (2007). Esto presiona a los exportadores centroamericanos para ser exitosos en ese mercado. Sin embargo, el costo de las modificaciones y mejoras necesarias para cumplir con esos estándares, así como los costos de certificación, pueden ser prohibitivos para los pequeños productores. Angel, indica que el AACUE abre la puerta, al establecer un trato especial y diferenciado en normas técnicas, para promover la participación de organismos de evaluación, como laboratorios certificadores, en acuerdos privados, para evitar que un producto tenga que ser de nuevo certificado en el país importador.

El otro aspecto que resalta Angel (2010) es la posibilidad de continuar acumulando origen con los países andinos y Venezuela¹⁹; así como con México y Chile, una vez que se hayan firmado acuerdos complementarios con dichos países. Esto favorece, por ejemplo, al atún, ya que no hay suficiente materia prima en aguas territoriales centroamericanas y además así se protegieron inversiones europeas que participan del procesamiento pesquero en Centroamérica. Por otra parte, el café quedó protegido con una regla de origen rígida, lo que favorece a los pequeños y medianos productores centroamericanos. Se estableció que para que se considere originario, el café tiene ser producido de grano cultivado y cosechado en Centroamérica (o en UE). Es la misma regla del DR-CAFTA. Favorece exportaciones y dificulta reexportaciones de café europeo.

En relación a las indicaciones geográficas (IG), se observa como una oportunidad para la producción agrícola centroamericana en el mercado europeo. Paz y Pomareda (enero 2009), en su estudio “*Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen en Centroamérica: Situación y perspectivas*”, concluyen que en café hay un potencial importante en la UE, si se protege con una indicación de origen. El potencial para café, quesos y otros productos consideran puede ser significativa en regiones específicas de los países, donde su efecto en

¹⁹ Esta regla estaba acordada para el régimen preferencial de carácter unilateral que aplica la UE a Centroamérica, denominado SGP+.

ingresos y empleo puede ser importante. Señalan que la legislación nacional aún es limitada, y que se le debe poner atención.

En el AACUE se estableció una protección para 224 indicaciones geográficas europeas y 8 nombres protegidos de los países centroamericanos, con un periodo de comentario público en cada país centroamericano o en la UE, según sea el caso. La divulgación del listado está pendiente. En cuanto a las indicaciones europeas, cabe señalar que si no se reciben comentarios, entrarán en vigencia automáticamente; pero de hacerse comentarios, varias de las marcas actuales que se usan en Centroamérica podrían prevalecer en conflicto con estas protecciones. Aunque Paz y Pomareda (enero 2009) señalan que las importaciones provenientes de la UE de productos IG es muy reducida (menos del 1% del total de importaciones agrícolas) y su competencia con productos similares centroamericanos también es reducida. Pero aún así, había sectores como los lácteos y las bebidas, que tenían serias preocupaciones al respecto.

Finalmente, con relación a la preocupación más vinculada a los sectores agrícolas familiares, la Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (agosto 2007), advierte que a diferencia del DR-CAFTA, donde el mayor impacto recae sobre el sector agrícola, en el AACUE no se perciben afectaciones, aún con la alta subvención que gozan los agricultores europeos, puesto que los productos agrícolas sensibles para Centro América no se ven amenazados por importaciones desde Europa, y citan específicamente al maíz, el frijol, y el arroz. Sin embargo, señalan que la muy probable presencia de empresas europeas en el ámbito de los servicios turísticos, agua, minería, inversiones en agro combustibles, por ejemplo, podría cambiar el uso tradicional del recurso tierra convirtiéndolo en mercancía, susceptible a negocios de compra y venta para fines no productivos de alimentos poniendo en precario la seguridad alimentaria.

En términos generales, habiendo la negociación ya cerrado, pero sin conocer aún los textos definitivos, es difícil evaluar otras posiciones que fueron emitidas durante la negociación, por cuanto se referían a aspectos puntuales que preocupaban a esos sectores. Sin embargo, una vez que se tengan los textos definitivos, se podría hacer dicha evaluación.

4. Resultados y discusión

El objetivo de la Unión Europea de establecer una “*asociación estratégica*” con América Latina y el Caribe se ha venido concretando a través de la suscripción de acuerdos de asociación bilaterales y subregionales (México, Chile, Centroamérica, Colombia, Perú, y el CARIFORUM hasta la fecha). Estos acuerdos son instrumentos jurídicos con los que la UE pretende ampliar el concepto de alianzas comerciales de manera diferente al utilizado por los Estados Unidos.

En el caso particular de Centroamérica, el AACUE establece una nueva etapa en la relación que ambas regiones vienen desarrollando desde 1984; año en el que se llevó a cabo en San José, Costa Rica, el primer encuentro político de alto nivel, a través de la Conferencia Ministerial, entre Ministros de Relaciones Exteriores de ambas regiones. Esto en el contexto de una Centroamérica que buscaba contener el conflicto bélico buscando la paz y la democracia. Ello permitió concretar el “Proceso de San José”, que año a año estableció el marco de referencia para las relaciones políticas y de cooperación entre ambas regiones.

Asimismo, a nivel comercial, los países centroamericanos vienen beneficiándose del acceso preferencial que la UE otorga a través de su Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Primero, a partir de 1992, del denominado Régimen Droga (Régimen Especial de Apoyo a la Lucha contra la Producción y el Tráfico de Drogas), que la UE otorgó tanto a Centroamérica como a la Comunidad Andina. El mismo fue cuestionado por la India en la OMC, organización que determinó que este Régimen era incompatible con la normativa multilateral.

Por lo que, la UE lo sustituyó, a partir del 2005, por el Régimen especial de estímulo del desarrollo sostenible y la gobernanza, conocido como SGP plus. El cual permite la entrada libre de aranceles a una lista sustancial de productos centroamericanos al mercado europeo, entre ellos un grupo importante de productos agrícolas y alimentarios, como piña, sandía, melón, flores, plantas ornamentales, palmito, frutas y vegetales procesados, pescado, atún, camarones, y café, entre otros; lo que fue consolidado en la negociación del AACUE.

Por otra parte, en lo comercial, las relaciones centroamericanas y europeas tuvieron presente un punto de discordia desde 1993, con los cuestionamientos de la región, junto con otros proveedores latinoamericanos, al régimen de protección que la UE estableció para el banano europeo y el proveniente de los países ACP. Ello, por cuanto, todos los países, a excepción de El Salvador, son productores y exportadores de banano al mercado europeo. Costa Rica y Panamá son dos de los cuatro principales abastecedores de banano de la UE. El acuerdo alcanzado en el AACUE vendría por fin a solventar esta disputa.

Por otra parte, al incluir el AACUE los pilares político y de cooperación, generó expectativas de una relación de más avanzada que la establecida con los Estados Unidos, bajo del DR-CAFTA. Ello implicó una participación más activa de organismos de sociedad civil durante el proceso de negociación, de intercambios con los representantes del Consejo Económico y Social de la UE, en particular a través del Comité Consultivo del SICA²⁰, y de presentación de posiciones, muchas de ellas focalizadas en los temas de cooperación.

El cumplimiento de las expectativas generadas sobre el pilar de la cooperación es un aspecto a evaluar, una vez que se hayan liberado los textos finales y oficiales por parte de los gobiernos y la Comisión Europea. Asimismo, con miras al diseño de la próxima estrategia de cooperación de la Comisión Europea para el periodo 2014-2020, que deberá tomar en cuenta lo acordado en este pilar, aunque el mismo no estuviera todavía en vigor cuando se diseñe dicha estrategia, lo que debería estarse llevando a cabo entre el 2011 y el 2012. La falta de recursos que acompañen la implementación comercial de CARIFORUM, señalado por algunos analistas, debe ser una lección a tomar en cuenta por los centroamericanos con relación al AACUE.

Por otra parte, Centroamérica cuenta con una amplia cobertura de tratados de libre comercio, a lo que se suma su propio proceso de integración comercial, el Mercado Común Centroamericano (MCCA), el cual negocian para transformarlo en la Unión Aduanera Centroamericana. El intercambio de bienes y servicios regulados por los acuerdos comerciales que han suscrito los países centroamericanos, algunos a nivel bilateral y otros en conjunto, se estima que podría ser entre 85% y 90%, al sumársele el AACUE. Lo cual, origina una

²⁰Conformado por cerca de 31 organismos de sociedad civil centroamericanos (empresariales, sociales, campesinos, indígenas, afrodescendientes, mujeres, sindicales, universitarios, etc.), y que de acuerdo al Protocolo de Tegucigalpa, que establece el Sistema de Integración Centroamericano (SICA), es el órgano de consulta oficial con la sociedad civil en lo que se refiere a los temas regionales.

compleja red de normas jurídicas a ser aplicadas para el desarrollo de las actividades empresariales. Esto desafía tanto la capacidad institucional de los gobiernos centroamericanos como las posibilidades de los pequeños y medianos productores agrícolas de acceder al mercado mundial o de afrontar en el mercado nacional una mayor competencia de las importaciones.

Al respecto, situación similar enfrentan también los países del CARICOM y República Dominicana. En particular, el desafío institucional para las economías pequeñas del Caribe es incluso de mayor envergadura que para los centroamericanos, dado el reducido tamaño de sus respectivas administrativas públicas. Por el contrario, México y Chile son dos países de referencia en cuanto al proceso de aprendizaje de cómo administrar los acuerdos comerciales; ambos tienen una amplia gama de tratados de libre comercio. Tanto los países del CARIFORUM como los Centroamericanos pueden aprovechar del proceso de aprendizaje de estos dos países, no solamente en su relación con la UE sino de su proceso general de administración de acuerdos de libre comercio.

La administración de la normativa comercial involucra, además de los respectivos ministerios encargados del comercio exterior, a una serie importante de instituciones públicas, entre ellas, las Direcciones de Sanitarias y Fitosanitarias, de Normas Técnicas, de Propiedad Intelectual, de Aduanas, etc. Lo que implica el desarrollo de capacidades institucionales (humanas, técnicas y financieras) en forma permanente, ya que ninguno de los acuerdos comerciales tiene una fecha de vencimiento específica. Este es un aspecto vital en la aplicación de los acuerdos comerciales.

Por otra parte, la traducción de los acuerdos como el AACUE en oportunidades de negocios, requiere, por un lado de un apoyo institucional para interpretar la normativa, además de administrarla. En ese sentido, hay ejemplos que pueden ser analizados por los países centroamericanos, como es el servicio del “*Help Export Desk*” de la UE, que facilita información de acceso al mercado europeo. Centroamérica podría explorar la posibilidad de desarrollar un programa similar, con apoyo europeo o de algún organismo multilateral.

Al respecto, en el estudio “*La gestión del conocimiento en el contexto de la liberalización del comercio: Identificación de una comunidad de interés*” desarrollado para el Programa RUTA entre finales del 2009 y principios del 2010, se analizaron 108 páginas web de instituciones públicas y privadas vinculadas a los temas de liberalización de comercio. De éstas, solamente 45 contenían alguna información comercial, la gran mayoría de carácter general y la que se refería a los acuerdos comerciales, básicamente lo que hacían era llevar al usuario al texto del tratado. Por lo tanto, para poder traducir las normas en una oportunidad de negocios se requiere contar con un conocimiento muy avanzado y especializado.

Es decir la información en línea a la que podrían acceder las empresas pequeñas y medianas centroamericanas es muy básica o no es de fácil comprensión para el usuario. La consulta presencial es una opción pero, por ejemplo, para pequeños productores agrícolas esto implica en la mayor parte de los casos, desplazarse hasta la capital para contactar al respectivo funcionario público que podría suministrarle la información; lo que tiene sus costos en tiempo y financieros. Además, de la UE, Chile es un país del cual se podrían también tomar algunos ejemplos, como el portal de comercio exterior que tiene la Cámara de Comercio de Santiago.

Por otra parte, tal y como se plantea para el CARIFORUM, en cuanto al “*dilema de la implementación*”, la traducción en oportunidades de negocios de los acuerdos como el

AACUE, no solamente requiere saber cuál es el arancel a pagar; sino que además, las pequeñas y medianas empresas necesitan apoyo para poder aplicarlas en un proceso productivo y así darle mayor valor agregado a su producto incrementando su nivel de competitividad. Regulaciones sobre normas de origen, indicaciones geográficas, normas técnicas, medidas sanitarias y fitosanitarias, etc., son aplicables para añadir valor a un producto centroamericano. Este tipo de apoyo puede ser desarrollado por instituciones públicas o privadas con apoyo de la cooperación internacional.

Desde el punto de vista de las políticas públicas de comercio exterior, en definitiva, una lección a aprender es que no basta con tener los textos de los acuerdos. Si se visitan las web de todos los Ministerios de Economía o Comercio Exterior de los países Centroamericanos, se pueden ubicar los textos, pero difícilmente, se encuentran servicios claros de traducción en oportunidades de negocios o en información para tramitar una exportación o una importación que no requiera de un conocimiento muy especializado para aplicar la norma específica. Ello especialmente sensible, cuando entre el 85% y el 90% del intercambio comercial de Centroamérica estará regulado por normas específicas acordadas en los diversos acuerdos comerciales que han suscrito los países de la región.

Por otra parte, los compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales como el AACUE, más la normativa multilateral de la OMC, demarcan los límites de las políticas públicas, como la agrícola y la de seguridad alimentaria y nutricional. Por ejemplo, la UE y los Estados Unidos no renunciaron a la aplicación de ayudas internas para su agricultura en los acuerdos suscritos con los países centroamericanos; los centroamericanos tampoco lo hicieron, pero no tienen los recursos financieros para implementar ayudas similares a las europeas o las estadounidenses. A la vez, acordaron abrir sus mercados nacionales, en el caso de los Estados Unidos, a productos que se consideran sensibles, como los lácteos, el arroz, los frijoles, las carnes de bovino, pollo y cerdo, entre otros. Los que requieren de políticas y medidas de transición hacia la liberalización comercial. ¿Qué tipo de instrumentos pueden utilizar sin violentar sus compromisos adquiridos en los acuerdos comerciales, en el marco de sus capacidades de financiamiento público? La respuesta, por ejemplo, forma parte obligatoriamente de la política agrícola de cualquiera de los países centroamericanos.

En el AACUE, algunos de los productos considerados sensibles con los Estados Unidos, fueron excluidos del programa de desgravación. Esto puede crear la ilusión de que no deben generarse preocupaciones al respecto, máxime que como se ha observado, Centroamérica importa relativamente muy poco en productos agrícolas y alimenticios de Europa, y la mayoría no producidos en la región. Sin embargo, después de cinco años de implementación del DR-CAFTA, es evidente que la discusión sobre la agenda complementaria para los productos sensibles quedó de lado, con lo cual, también, la posibilidad de aplicar medidas de transición para estos sectores. En la negociación con la UE, esta discusión sobre la agenda complementaria no ha estado presente; y en algunos casos, más bien, la discusión sobre el pilar de cooperación del AACUE, invisibilizó aún más este tema.

La revisión de los diversos estudios que se hicieron sobre el DR-CAFTA y el AACUE, apuntaban a la necesidad de generar una serie de aspectos complementarios, como infraestructura, financiamiento, apoyo tecnológico, etc. La evaluación de lo que se ha hecho con relación al DR-CAFTA podría, por ejemplo, contribuir a una visión más valiosa de la cooperación de la UE con la región; dándole así un mayor sentido a la idea de la “alianza estratégica” que se propuso la UE con los acuerdos de asociación.

A manera de conclusión, una lección significativa para el diseño de políticas públicas, respecto al DR-CAFTA, es que previo a su entrada en vigor y durante sus primeros dos años, se hicieron una serie de estudios sobre el posible impacto en los sectores agrícolas. Sin embargo, no se ha sistematizado una evaluación más constante y permanente que permita a los gobiernos centroamericanos tomar decisiones de política pública, ni con respecto a la implementación de este tratado ni con relación a otros tratados. Mientras ello no se dé, difícilmente se podría decir, que no sucederá lo mismo con el AACUE.

5. Conclusiones

El AACUE sustituye las actuales preferencias unilaterales de acceso al mercado de la Unión Europea, denominadas SGP plus, por un mecanismo de liberalización comercial recíproco. Lo cual, ha sido presentado por los gobiernos centroamericanos como un paso positivo para consolidar el acceso al mercado europeo para los productos de exportación centroamericanos.

A lo que se agrega, el haber alcanzado un acuerdo que mejora las condiciones de acceso del banano al mercado europeo, disputa comercial que llevaba ya diecisiete años entre la UE y los proveedores latinoamericanos. Asimismo, el haber conseguido un acceso en azúcar, producto que no contaba con preferencias para ingresar al mercado europeo, dados los niveles de protección de la producción europea y las preferencias otorgadas a los países ACP.

A ello, se suma, el presentar el AACUE como un acuerdo de cuarta generación, al incluir un pilar político y otro de cooperación; es decir, como un paso más avanzado que el DR-CAFTA; y por lo tanto, como un acuerdo que tendrá una contribución mayor al cubrir otros aspectos que no son solamente el intercambio de bienes y servicios entre ambos bloques.

Una parte importante de las exportaciones agrícolas centroamericanas se orientan al mercado europeo, 23.1% del total de lo exportado en productos agrícolas y alimenticios en el 2009, convirtiéndolo en el segundo mercado después de los Estados Unidos. Las exportaciones agrícolas centroamericanas representan el 47,37% del total general de las ventas centroamericanas a nivel mundial, y de ellas, la UE es el 13,7%, lo que lo ubica como un socio significativo para la región para lo que es la producción agrícola para el mercado externo. Sin embargo, esta relación varía según el país, siendo Costa Rica el principal socio comercial de la UE, en general y en productos agrícolas. Seguido de Honduras, especialmente por el banano, y posteriormente Guatemala y El Salvador, con el café.

En el mercado europeo se colocan principalmente café, banano, melón, sandía, piña, plantas ornamentales, flores, raíces y tubérculos, así como productos procesados como frutas congeladas, entre otros. Para algunos de estos productos es su principal comprador, y en donde el precio de compra es el más alto, dado que las exigencias de calidad del consumidor son también las más altas a nivel mundial. Para otros productos, es su segundo mercado. Después del AACUE, para algunos productos se abren oportunidades que estaban cerradas a raíz de los compromisos europeos con los países ACP, como el azúcar y la carne de bovino, aunque ingresen por la vía de contingentes.

Contrario que con las exportaciones centroamericanas agrícolas y alimenticias, la UE no es un socio medular para la región en lo que se refiere a importaciones agrícolas y alimenticias. La UE representa solamente el 4% de las importaciones mundiales de productos agrícolas y alimenticios de la región centroamericana. Mientras que los Estados Unidos representan el 37%. En general, Centroamérica importa poco en productos agrícola. De sus importaciones

mundiales totales, solamente el 10,9% es de productos agrícolas y alimenticios, y el porcentaje mayor corresponde a lo que le compra a los Estados Unidos, seguido de sus propias ventas intrarregionales, que representan el 35,4%.

Eso explica, porque la mayoría de los productos que fueron considerados sensibles en el DR-CAFTA y que fueron incluidos en su totalidad en el programa de desgravación de ese tratado en el caso del AACUE fueron excluidos. En el DR-CAFTA solamente se excluyó azúcar para Estados Unidos, maíz blanco para Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, y papa y cebolla para Costa Rica. Mientras, como se observa en el Anexo III, la lista de productos excluidos centroamericanos en el AACUE es amplia.

De todos modos, las nulas o muy bajas importaciones provenientes de la Unión Europea en productos sensibles, no hacen de la protección arancelaria un instrumento tan vital, como lo hubiera sido en caso de los Estados Unidos. Sin embargo, el hecho de que muchas de esas producciones cuentan con subsidios (ayudas internas) tanto en uno como en otro mercado, sobre las cuales no se ha logrado un acuerdo en la Ronda Doha, hacen que el haberlos excluidos, al menos desestimula posibles futuras importaciones europeas. No obstante, ello debe ser analizado en el contexto de una política de seguridad alimentaria y nutricional; en caso de que sea, en algún momento de futuro, necesario importar de la UE ante algún desabastecimiento o desvió de comercio de los EEUU hacia otros países o desabastecimiento de los propios países centroamericanos -cabe recordar las vulnerabilidad de la región ante los cambios climáticos.

De todos modos, al igual que con el DR-CAFTA, el ACCUE no puede concebirse como la panacea para afrontar los desafíos económicos de la región; en particular, por el aporte que se puede recibir vía el pilar de cooperación. Este acuerdo debe ser acompañado de políticas y medidas de apoyo a los diversos sectores, tanto los que podrían tener oportunidades en el mercado europeo, como los que se sientan de alguna u otra forma amenazados por las importaciones europeas. Es decir, se deben potenciar las oportunidades y reducir los riesgos de un acuerdo que ha sido suscrito entre socios asimétricos, con grandes diferencias en sus niveles de desarrollo económico y social. Por lo tanto, sería oportuno que al ACCUE se le configurara una agenda complementaria.

En el caso de la UE, esto permitiría además direccionar más acertadamente las negociaciones con la Comisión Europea y los Estados miembros de la UE, para lo que sería el otorgamiento de los recursos de cooperación; así como, el papel que por ejemplo, el Banco Europeo de Inversiones y el Banco Centroamericano de Integración Económica podrían jugar en el desarrollo de instrumentos de competitividad para los diversos sectores productivos de la región, en particular, para los pequeños productores y la agricultura familiar.

Bibliografía

Angel, Amy (noviembre 2007). “Políticas de transición para el sector agropecuario en CAFTA-DR”. Presentado en el Primer Taller Anual del Consorcio de Integración de Mercados Agroalimentarios de CAFTA-DR (CAMIC) en noviembre 2007 en San José.

Angel, Amy (2010). “Implicaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea para el sector agropecuario salvadoreño”. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), Departamento de Estudios Económicos y Sociales. Serie de Investigación, No. 2. San Salvador.

Arce, Carlos; Jaramillo, Carlos Felipe. (2005). “El CAFTA y la agricultura centroamericana”. Preparado para la Conferencia Regional Comercio Internacional y Desarrollo de la Economía Rural 21-22 de Febrero 2005. Guatemala.

Arroyo, Alberto; Becerra, Laura; Pérez-Rocha, Manuel Castañeda, Norma; Aguirre, Rodolfo; Cobo, Sergio; Cruickshank, Susana (2008). “Balance del Acuerdo Global entre México y la Unión Europea: a 8 años de su entrada en vigor”. Coordinado por Jorge Villarreal. Fundación Heinrich Böll Stiftung Primera edición, México D.F.

Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP) (2002). “Documento Nacional Chile: Acuerdo de Asociación de la UE y Chile y los posibles impactos y rol de la sociedad civil”. Elaborado por el Proyecto: Promoción y fortalecimiento de la participación de la sociedad civil en el diálogo político y la cooperación entre la Unión Europea y América Latina. México D.F.

Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción (ALOP) y Observatorio Social de las Relaciones Unión Europea-América Latina (OBREAL). “Estudio: La problemática de los pequeños productores agrícolas del MERCOSUR ante un acuerdo de libre comercio con la UE y el ALCA”. México D.F.

Benavides Barquero, Henry (2008). “Análisis de las concesiones en materia agrícola otorgados por la UE en sus Acuerdos Comerciales firmados con Chile y México”. Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA): Dirección de Políticas y Comercio Dirección de Liderazgo Técnico y Gestión del Conocimiento. San José.

Caribbean Policy Research Institute (CaPRI) (noviembre del 2009). “The impact of the EPA con Caribbean Economies: a structural analysis of for Caribbean countries”. Elaborado con el apoyo del DFID (Department of International Development) del Canadian International Development Agency. Kingston.

Cienfuegos Mateo, Manuel; Jovtis, Ignacio. “Las negociaciones del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica: Estado actual y perspectivas”. http://www.reei.org/reei17/doc/articulos/articulo_CIENFUEGOS_Manuel.pdf

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y Ministerio de Asuntos Exteriores de Francia (2006). “Impactos diferenciados de la liberalización comercial sobre la estructura agrícola en América Latina”. Elaborado por Mónica Rodríguez. Santiago de Chile, Chile.

Coalición Hondureña de Acción Ciudadana (CHAAC) (agosto 2007). “El Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica”. Documento de posición. Tegucigalpa.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2008). “Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea: Evaluación utilizando Equilibrio General Computable y Equilibrio Parcial”. Elaborado por José E. Durán Lima; Carlos Ludeña; Mariano Álvarez y Carlos J. de Miguel. Santiago de Chile, Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (mayo 2008). “Impact of changes in the European Union import regimes for sugar, banana and rice on selected CARICOM countries”. Trinidad y Tobago.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (septiembre 2010). “Comercio e Integración en el Caribe: tendencias y perspectivas”. Capítulo VI, Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2009-2010: Crisis originada en el Centro y recuperación impulsada por las economías emergentes (Documento informativo). División de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL. Santiago de Chile.

Fundación Internacional para el Desafío Económico Global (FIDEG) (2008). “Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana CAFTA-DR versión amigable”. Elaborado por Isolda Espinosa y Adela Delgado. Primera Edición. Managua, Nicaragua.

Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE) (2010). “Los Bienes agrícolas en el acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: programa regional: ciudadanía rural, participación democrática y desarrollo con equidad”. Elaborado por: Ana Ruth Cevallos Barahona, Javier Garate Alfaro, José Angel Tolentino, Laura Nereyda Mejía García. Primera Edición. San Salvador, El Salvador.

Gamboa, Ricardo (2008). “El Acuerdo de Asociación Chile-Unión Europea: una evaluación a cinco años de su firma”. Publicado en: América Latina y la Unión Europea: Una integración esperanzadora pero esquivada. Doris Osterlof, Editora. FLACSO. San José

Jansen, Hans G.P.; Torero, Maximo (junio 2007). “El impacto de CAFTA en cadenas de valor agropecuarias de pequeños productores en cinco países centroamericanos”. Proyecto del IFPRI, RUTA, CEPAL, con el apoyo Banco Mundial, BID, CAC, DFID, BCIE. San José y Washington D.C.

Jaramillo, Felipe; Arce, Carlos (2005). “El CAFTA y la agricultura centroamericana”. Banco Mundial. Preparado para la Conferencia Regional Comercio Internacional y Desarrollo de la Economía Rural. Guatemala, 21-22 de Febrero.

Jaramillo, Felipe; Lederman, Daniel (2005). “El CAFTA-RD: Desafíos y Oportunidades para América Central”. Con la colaboración de Mauricio Bussolo, David Gould, y Andrew Mason. Washington D.C.

Kucharz, Tom; Vargas, Mónica. “Tratados de Libre Comercio entre la Unión Europea y América Latina: una integración por y para el capital”.
http://www.odg.cat/documents/deutes/b76_UE_ALC_TK_MV_cast.pdf

Lara Cortés, Claudio (2010) “La promesa incumplida del Acuerdo entre Chile y la Unión Europea: el mayor crecimiento económico”. Publicado en Acuerdos de Asociación Europa-América Latina: ¿Socios privilegiados o Tratado de Libre Comercio? Editor: Birgit Daiber. Fundación Rosa Luxemburg. Bruselas.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2007). “Evaluación de las relaciones económicas y de cooperación entre Chile y los países de la Unión Europea: a cuatro años de vigencia del Acuerdo de Asociación”. Elaborado por el Departamento de Estudios e Informaciones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Chile.

Ministerio de Relaciones Exteriores de Chile (2010). “Evaluación de las relaciones económicas y de cooperación entre Chile y los países de la Unión Europea: a siete años de vigencia del Acuerdo de Asociación”. Elaborado por el Departamento de Estudios e Informaciones de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales. Chile.

Morley, Sam (2006). “Liberalización comercial en el marco del CAFTA: análisis del Tratado con especial referencia a la agricultura y a los pequeños agricultores en Centroamérica”. Documento de Trabajo No. 19. RUTA, IFPRI, DFID. San José.

Nogué, Sandra (2010). “Presentación: Plan Nacional Implementación EPA-CARIFORUM-EU”. Santo Domingo.
www.seic.gov.do/.../Presentación%20PNI-%20EPA%20CARIFORUM-EU.pdf

Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas (OTCOA). “Resultados para el sector agropecuario dominicano en el marco del acuerdo de asociación económica (AAE/EPA)”. Santo Domingo. <http://otcasea.gob.do/wp-content/uploads/2009/06/sobre-contingentes-y-salvaguardias-en-epa-mayo-20091.pdf>

Paz, Julio; Pomareda, Carlos (enero 2009) “Indicaciones Geográficas y Denominaciones de Origen en Centroamérica: Situación y perspectivas”. Documento presentado en el Taller de ICTSD y la CAF sobre las negociaciones entre Centroamérica y la Unión Europea. Guatemala. 15 y 16 de enero.
<http://www.iica.int/Esp/organizacion/LTGC/Comercio/Documentos%20de%20Políticas%20y%20Comercio/Indicaciones%20Geogr%C3%A1ficas%20y%20Denominaci%C3%B3n%20de%20Origen%20en%20Centroamerica.pdf>

Pérez Rocha, Manuel (2003). “El Tratado de Libre Comercio México – Unión Europea a Tres Años: como en el TLCAN sólo promesas incumplidas”. Presentado en el Foro Social Europeo. París.

Pey Grebe, Coral (2006) “Cooperación para el Desarrollo y Acuerdos de Asociación Chile-Unión Europea”. Santiago de Chile, Chile.

Puyana, Alicia (2005). “La estrategia comercial mexicana”. Publicado en: América Latina y la Unión Europea: Una integración esperanzadora pero esquivada. Doris Osterlof, Editora. FLACSO. San José

Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio (RMALC) (2007). “Siete años del Tratado Unión Europea-México (TLCUEM): Una alerta para el Sur-Global”. Elaborado por Rodolfo Aguirre Reveles y Manuel Pérez Rocha L. México D.F., México.

Rodríguez, Ennio; Agosín, Manuel R. (junio 2005). “Libre comercio en América Central: ¿con quién y para qué?: las implicancias del CAFTA”. Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Washington D.C.

Rueda-Junquera, Fernando (2010). “El Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica: Una nueva etapa en las relaciones económicas birregionales”. Universidad de Burgos. Burgos.

Secretaría de Economía de México (agosto 2010). “El Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la Unión Europea: Balance y Oportunidades del Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea”. México D.F.

<http://www.economia.gob.mx/swb/work/models/economia/Resource/420/1/images/BalanceyOportunidadesTLCUEM190810.pdf>

SIECA (2009). “Relaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea”. Secretaría General de Integración Económica (SIECA). Guatemala.

Stevens, Christopher, Mareike Meyn y Jane Kennan (2009), “The CARIFORUM and Pacific ACP Economic Partnership Agreements: Challenges Ahead?”. Commonwealth Secretariat Economic Papers, N° 87, Instituto de Desarrollo de Ultramar (ODI). Londres.

Taylor, J. Edward, Yúnez-Naude, Antonio y Jesurun-Clements, Nancy, Huard, Andrés, Sánchez, Marco Antonio, Álvarez, Víctor Manuel y Baumeister, Eduardo (enero 2006). “Los posibles efectos de la liberalización comercial en los hogares rurales centroamericanos a partir de un modelo desagregado para la economía rural. Caso de Guatemala” Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de Estudios Económicos y Sectoriales, Washington, D.C.

Taylor, J. Edward, Yúnez-Naude, Antonio y Jesurun-Clements, Nancy, Baumeister, Eduardo, Amaya, Ana Lissete, Canales, Ramon, Alemán, Miguel y Delmelle, Guy (febrero 2006). “Los posibles efectos de la liberalización comercial en los hogares rurales centroamericanos a partir de un modelo desagregado para la economía rural. Caso de Nicaragua”, Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de Estudios Económicos y Sectoriales, Washington, D. C.

Taylor, J. Edward, Yúnez-Naude, Antonio y Jesurun-Clemets, Nancy, Baumeister, Eduardo, Sanders, Arie y Bran, Julio, (abril 2006). “Los posibles efectos de la liberalización comercial en los hogares rurales centroamericanos a partir de un modelo desagregado para la economía rural. Caso de Honduras” Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de Estudios Económicos y Sectoriales. Washington, D. C.

Taylor, Edward J.; Yúnez-Naude, Antonio; Jesurun-Clements, Nancy; Baumeister, Eduardo; Lara, Edgar; Merlos, Enrique; Rivera, René; Tolentino, José Angel (agosto 2006). “Los posibles efectos de la liberalización comercial en los hogares rurales centroamericanos a partir de un modelo desagregado para la economía rural: caso de El Salvador”. Banco Interamericano de Desarrollo, Serie de Estudios Económicos y Sectoriales, Washington, D. C.

Thomas, Clive (agosto 2009) “Reflections on the CARIFORUM-EC, Economic Partnership Agreement: Implications for CARICOM”. Appearing in: M. Chuck-A-Sang and K. Hall (eds), 2009. CARICOM: Policy Options for International Engagement.

Thorburn, Diana; Rapley, John; King, Damien; Campbell, Collett (septiembre del 2010) “The Economic Partnership Agreement: towards a new era for Caribbean Trade”. Elaborado para el CaPRI (Caribbean Policy Research Institute) y el Centre for International Governance Innovation de Canadá, para el Proyecto Caribbean Economic Governance. Kingston.

Unidad Regional de Asistencia Técnica (Proyecto RUTA); International Food Policy Research Institute (IFPRI) (2007). “Impacto del Tratado de Libre Comercio de Centroamérica en la agricultura y el sector rural en cinco países centroamericanos: Resumen Ejecutivo” Elaborado por Hans G.P. Jansen; Sam Morley y Máximo Torero. Primera Edición. San José, Costa Rica.

USAID (septiembre 2008 y noviembre 2008). “Optimizando la contribución del CAFTA-DR al crecimiento económico y la reducción de la pobreza”. Estudio iniciado por la Corporación Carana y finalizado por Chemonics International. Washington D.C. Volumen I y Volumen II.

UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development) (2007). “The implications of Private-Sector Standards for Good Agricultural Practices – Exploring Options to Facilitate Market Access for Developing-country Exporters of Fruit and Vegetables: Experiences of Argentina, Brazil and Costa Rica”. UNCTAD/DITC/TED/2007/2. New York.

Páginas web consultadas:

Dirección de Promoción de Exportaciones (ProChile), Chile
http://www.prochile.cl/tlc/chile_ue/chile_ue_indice.php

Ministerio de Agricultura, Chile
<http://www.sag.gob.cl/OpenNet/asp/default.asp?boton=Hom>

Ministerio de Agricultura de República Dominicana, Oficina de Tratados Comerciales Agrícolas
http://www.otcasea.gob.do/?page_id=1126

Observatorio de la Deuda en la Globalización (ODG)
http://www.odg.cat/es/inicio/comunicacio/5_deute.php?id_pagina=5&id_butlleti=80&id_deutes=279

Periódico Chile Potencia Alimentaria, Chile
<http://www.chilepotenciaalimentaria.cl/content/view/476513/Ministerio-de-Agricultura-destaca-avances-del-Acuerdo-Global-con-Union-Europea.html>

Periódico Listindiario.com, República Dominicana
<http://www.listindiario.com/economia-and-negocios/2010/4/26/139834/Acuerdo-EPA-ayuda-al-desarrollo-de-RD>

Periódico Primicias, República Dominicana
http://www.primicias.net/index.php?option=com_content&view=article&id=2610:rd-aprovecha-el-epa-crecen-en-2010-exportaciones-de-cacao-bananos-y-furfural-a-la-union-europea&catid=125:economia&Itemid=504

Periódico Primicias, República Dominicana

http://www.primicias.com.do/index.php?option=com_content&view=article&id=1705:epa-fomenta-politicas-de-desarrollo-liberaliza-comercio-y-procura-integracion-regional&catid=125:economia&Itemid=504

Sistema de Información sobre Comercio Exterior (SICE)

http://www.sice.oas.org/trade/chieu_s/cheuin_s.asp

Anexo I
Centroamérica: Tratados de Libre Comercio con terceros países
-2010-

Tratado de Libre Comercio	País	Estado de situación
CAFTA-DR	Costa Rica	-Vigencia 1 de enero 2009
	El Salvador	-Vigencia 1 de marzo 2006
	Guatemala	-Vigencia 1 de julio 2006
	Honduras	-Vigencia 1 de abril del 2006
	Nicaragua	-Vigencia 1 de abril del 2006
Canadá	Costa Rica	-Vigencia 1 de noviembre 2002
	Guatemala, El Salvador, Honduras, y Nicaragua	-En proceso de negociación
CARICOM	Costa Rica	-Vigencia con Barbados 1 de agosto 2006 -Vigencia con Guyana 30 de abril 2006 -Vigencia con Trinidad y Tobago 15 de noviembre 2005 -Pendientes los otros países miembros del CARICOM
	Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua	-En proceso de negociación
Chile	Costa Rica	-Vigencia 15 de febrero 2002
	El Salvador	-Vigencia 3 de junio 2002
	Guatemala	-Vigencia 22 de marzo 2010
	Honduras	-Vigencia 18 de julio 2001
	Nicaragua	-En proceso de negociación de protocolos
China (República Popular)	Costa Rica	-Firmado 8 de abril 2010 -En proceso de ratificación
Colombia	El Salvador	-Vigencia 7 de febrero 2010
	Guatemala	-Vigencia 13 de noviembre 2009
	Honduras	-Vigencia 27 de marzo 2010
Corea	Costa Rica	-En proceso de negociación
México	Costa Rica	-Vigencia 1 de enero 1995
	El Salvador, Honduras y Guatemala	-Vigencia 15 de marzo 2001 -Vigencia 1 de junio 2001 -Vigencia 15 de marzo 2001
	Nicaragua	-Vigencia 1 de julio 1998
Panamá	Costa Rica	-Vigencia 23 de noviembre 2008
	El Salvador	-Vigencia 11 de abril 2003
	Guatemala	-Vigencia 22 de junio 2009
	Honduras	-Vigencia 9 de enero 2009
	Nicaragua	-Vigencia 21 de noviembre 2009
	Mercado Común Centroamericano	-En proceso de preparación para adhesión
Perú	Costa Rica	-En proceso de negociación
República Dominicana	Costa Rica	-Vigencia 7 de marzo 2002
	El Salvador	-Vigencia 4 de octubre 2001
	Guatemala	-Vigencia 3 de octubre 2001
	Honduras	-Vigencia 19 de diciembre 2001

	Nicaragua	-Vigencia 3 de setiembre 2002
Singapur	Costa Rica	-Firma 6 de abril 2010 -En proceso de ratificación
	El Salvador	-Vigencia 1 de marzo 2008
Taiwán	Guatemala	-Vigencia 1 de julio 2006
	Honduras	-Vigencia 15 de julio 2008
	Nicaragua	-Vigencia 1 de enero 2008
Unión Europea	Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, y Panamá	-Negociación cerrada en mayo del 2010 -En proceso de revisión de los textos para su firma y ratificación

Fuente: Elaboración propia con datos oficiales de los Gobiernos centroamericanos.

Anexo II

Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica

Productos incluidos en el Programa de Desgravación de la Unión Europea que no tienen acceso inmediato

A continuación la lista de productos agrícolas y alimentarios centroamericanos que tendrán un acceso gradual al mercado europeo:

- 3 años: palomas, hígado comestible de gallos, pavos, pato, ganso o pitada; hígados de ave, comestibles en salados o en salmuera, secos o ahumados (excepto oca o patos grasos), queso con hierbas rallado o en polvo (del tipo Glarus herb cheese); queso tilsit (excepto el rallado y en polvo para el procesamiento), maíz dulce fresco o seco; alcachofas frescas, manzanas para cidra; duraznos, arroz para siembra; sorgo para siembra, preparaciones y conservas de carne o despojos de carne de gallina, pavo; azúcar de arce, jarabe de arce (excepto aromatizados o con colorante, ron embotellado).
- 5 años: jamones de cerdo no domestico, salados o en salmuera, secos o ahumados; carne y despojos comestibles de otros animales (primates, reptiles, entre otros), salados o en salmuera, secos o ahumados; harinas y polvos comestibles de carne y despojos comestibles de ballenas, delfines, marsopas, tortugas, entre otros, escanda para siembra, preparaciones homogenizadas a base de carne despojos o sangre (alimentos infantiles o dietéticos)
- 7 años: bovinos domésticos, novillas; otros animales domésticos, incluyendo patos, pavos y gansos, algunos cortes de carne de cerdo; jamones de cerdo; tocino, leche fluida; lactosuero; productos a base de leche; queso fresco y queso fundido; queso pasta azul; queso roquefort, gorgonzola; queso tipo cheddar, deshidratado; queso de búfalo, aceitunas provisionalmente preservadas, Remolacha azucarera; caña de azúcar, grasa de cerdo para usos industriales en la fabricación de alimentos, polvos para la preparación de budines; cremas; gelatinas y preparados análogos, incluso azucarados; mejoradores de panificación, salvados, moyuelos y demás residuos del cernido de cereales como maíz, trigo y arroz; tortas y demás residuos sólidos de la extracción de aceite de oliva.
- 10 años lineal: Preparaciones a base de mezclas de grasas con adición de aromatizantes, para elaborar productos alimenticios, preparaciones alimenticias para lactantes; mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería; extracto de malta; pastas que contengan huevo; cuscús; preparaciones alimenticias obtenidas con copos de cereales sin tostar o con mezclas de copos de cereales sin tostar y copos de cereales tostados o cereales inflados; trigo bulgur; arroz precocido, maíz, preparado o conservado, sin contenido de azúcar adicional, helados; sustitutos de café tostado (excepto achicoria).
- 10 años no lineal: Otras bebidas no alcohólicas

Los productos agrícolas y alimentarios excluidos por la Unión Europea de su programa de desgravación son los siguientes:

- carne de oveja; carne de cordero; carne y despojos de aves; yogurt aromatizado o con frutas, leche en polvo; leche evaporada; leche condensada; yogurt natural; suero de

mantequilla; grasa butírica; huevos fértiles para la reproducción; yemas de huevo, tomates, melocotones; albaricoque; peras frescas; nectarinas; ciruelas, maíz tipo -pop; trigo duro; avena; cebada; centeno; maíz blanco; maíz amarillo; arroz descascarillado, granos aplastados o en copos, de avena y de cebada; harina de centeno, harina de cebada, grañones y sémola de avena; harina de trigo o de morcajo; gluten de trigo, incluso seco; harina de maíz; harina de arroz; grañones y sémola de trigo y de arroz; - pellets de trigo; granos trabajados, de maíz; fécula de mandioca, embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; hígado de oca o pato; preparaciones y conservas crudas que contiene carne de gallina; preparaciones y conservas de carne o despojos de pato, ganso; jamones y sus trozos, de cerdo doméstico, preparado o conservado; paletas y trozos de paleta de cerdo en conserva o preparados, lactosa; azúcar y jarabe de arce; glucosa y jarabe de glucosa, cacao en polvo con adición de azúcar (aplicación de contingente relativo al contenido de azúcar), alimentos para aves preparados forrajeros con adición de melaza o de azúcar; premezclas para la fabricación de alimentos completos o complementarios, que contengan antibióticos o vitaminas, incluso mezclados entre sí.

Anexo III

Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica

Productos incluidos en el Programa de Desgravación de Centroamérica que no tienen acceso inmediato

A continuación la lista de productos agrícolas y alimentarios europeos que tendrán un acceso gradual al mercado centroamericano:

- 3 años: los demás productos constituidos por componentes naturales de la leche
- 5 años: leche evaporada; leche condensada; huevos de avestruz; peras; harina y – pellets de alfalfa; paja y cascabillo de cereales, en bruto; bambú; tomates preservados.
- 6 años: lineal, whisky.
- 7 años: las demás hortalizas incluyendo mezclas; melocotones y nectarinas.
- 10 años lineal: carne de cordero, carne de la especie caprina; carne de liebre y conejo; hígados de ave salados, en salmuera, secos o ahumados; harina y polvo, de carne o despojos; queso de pasta azul; plumas utilizadas para relleno; musgos y líquenes; ajos; coliflores y coles; zanahorias y nabos; pepinos; arvejas; hortalizas de vaina; maíz dulce fresco o refrigerado; espárragos; chayotes; ayotes; aguacates; piñas; frutas cítricas; té; yerba mate; vainilla; harina de centeno; aceite de ricino, jojoba y tung; cacao en grano; manteca y grasa de aceite de cacao; tapioca; palmitos en conserva; harina de avena maltosa químicamente pura; granos aplastados o en copos de avena; vodka.
- 10 años no lineal: pimientos (chiles dulces).
- 13 años: Filetes y demás carne de pescado, frescos refrigerados o congelados (e.g. peces espada, frescos; de igual forma pargos, cabrillas, corvinas, tilapias y peces espada, congelados).
- 15 años lineal: chocolate y demás preparaciones alimenticias que contengan cacao; pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma, que contengan huevo; las demás pastas alimenticias; cerveza; agua mineral y agua gaseada; polvos para la preparación de budines, cremas, helados, entremeses, gelatinas y preparados análogos, incluso azucarados; papas preparadas o conservadas, congeladas; pepinos y pepinillos, preparados o conservados en vinagre; cítricos, preparados o conservados de otro modo, incluso con adición de azúcar.

Los productos agrícolas y alimentarios excluidos por Centroamérica de su programa de desgravación son los siguientes:

- carne de cerdo, carne de bovino; carne de pollo; despojos comestibles de la especie bovina y porcina, frescos, refrigerados o congelados; tocino, grasa de cerdo y grasa de ave, leche fluida; yogurt; mantequilla; pastas lácteas para untar; huevos de ave; miel natural; grasa butírica, tomates; cebollas; papas (excepto las utilizadas para siembra); frijoles negros y cubaces, curry; hojas de laurel, arroz; maíz blanco; maíz amarillo, harina de trigo o de morcajo; harina de maíz; harina de arroz; grañones y sémola de

trigo y de arroz; —pellets de trigo; granos trabajados, de maíz, harina de soya, aceite de palma; aceite de girasol; aceite de soya; aceite de algodón; aceite de maní; aceite de colza; aceite de ajonjolí; margarina; glicerol en bruto; grasa de cerdo; aceite de manteca de cerdo, embutidos y productos similares de carne, despojos o sangre; las demás preparaciones de carne, azúcar de caña; jarabe de arce; melaza de caña; fructosa químicamente pura; chicles; confites, cacao en polvo, premezclas de panadería; arroz precocido; snacks; galletas y barquillos; pan tostado y productos similares tostados; helados; y papa tostada en hojuelas; las demás pastas alimenticias sin cocer, rellenar ni preparar de otra forma, jaleas y mermeladas; concentrado de tomate; hortalizas, frutas u otros frutos o sus cortezas y demás partes de plantas, confitados con azúcar; jugo concentrado de naranja; jugo de tomate; jugo de maracuyá; jugo de guanábana; jugo concentrado de tamarindo; mezclas de jugos, mostaza preparada; Ketchup y demás salsas de tomate; salsa de soya; helados, etanol; vinagre y sucedáneos de vinagre, alimentos para perros o gatos; alimentos preparados para peces, de acuario; tortas y demás residuos sólidos de la extracción del aceite de algodón, lino, copra y de nuez o de almendra de palma; harina, polvo y -pellets de carne o de despojos.

Anexo IV
Acuerdo de Asociación Unión Europea-Centroamérica
Lista de contingentes agrícolas y alimentarios

1. Contingentes de la Unión Europea:

- Carne de res: 9.500 TM por año con un crecimiento del 5% anual
- Arroz: 20.000 TM por año, con un incremento anual del 5%
- Azúcar y productos con alto contenido de azúcar, incluyendo azúcar orgánico: 15.000 TM. Se excluyó a Panamá.
- Ron a granel: 7.000 hl., con un crecimiento de 4,3% anual. Se excluyó a Panamá.
- Maíz dulce preservado: 1.440 TM por año, con un crecimiento del 8,3%.
- Hongos preservados: 525 TM por año.
- Ajos frescos: 550 TM. por año.
- Almidón de yuca: 5.000 TM por año.

2. Contingentes centroamericanos regionales:

- Las demás lactosueros (incluso concentrados o con adición de azúcar u otro edulcorante): 100 TM. con un crecimiento del 10% anual, acompañado de una desgravación línea a 3 años fuera de contingente.
- Jamones, paletas y tocino entreverado de cerdo, salados, secos, ahumados o en salmuera; jamones y trozos de jamón, paletas y trozos de paleta, y demás preparaciones y conservas de cerdo: 1.800 TM con crecimiento del 5% y desgravación lineal a 15 años fuera de contingente.
- Leche en polvo y quesos: asignación por país, con un incremento del 5% anual.