

Implicaciones para América Central del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea

Implications for Central America of the Partnership Agreement with the European Union

Patxi Zabalo Arena, Eduardo Bidaurratzaga Aurre y Artur Colom Jaén*

Cómo citar este artículo: Zabalo Arena, Patxi; Bidaurratzaga Aurre, Eduardo y Colom Jaén, Artur. «Implicaciones para América Central del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea». *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, n.º 123 (diciembre de 2019), p. 225-247. DOI: doi.org/10.24241/rcai.2019.123.3.225

Resumen: En las últimas décadas han proliferado acuerdos comerciales entre países o grupos regionales con niveles de desarrollo desiguales y especializaciones comerciales y productivas muy asimétricas. Los primeros fueron impulsados por sucesivos gobiernos de los Estados Unidos mediante la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC) con economías de su área de influencia en América Latina. La reacción por parte de la Unión Europea (UE) de la mano de los Acuerdos de Asociación (AdA), pese a algunos aspectos diferenciadores, sigue esencialmente la misma línea de impulso de la liberalización comercial de los TLC. Este artículo analiza las principales características e implicaciones del Acuerdo de Asociación firmado en 2012 entre la UE y América Central, destacando el fortalecimiento de su modelo de inserción internacional vulnerable y periférico.

Palabras clave: Acuerdos de Asociación, interregionalismo, libre comercio, América Central, Unión Europea

Abstract: Trade agreements have proliferated between countries and regional groups with unequal levels of development and highly asymmetrical trade and productive specialisations in recent decades. Successive US governments promoted the first of these through the signing of free trade agreements (FTAs) with economies in their area of influence in Latin America. Though different in some aspects, the European Union's (EU) partnership agreements (PAs) essentially follow the same line of promoting trade liberalisation as the FTAs. This chapter discusses the main features and implications of the partnership agreement signed in 2012 between the EU and Central America, highlighting the strengthening of its peripheral, vulnerable international insertion model.

Key words: partnership agreements, interregionalism, free trade, Central America, European Union

* **Patxi Zabalo Arena**; profesor de la Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU) y Hegoa (Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional) (patxi.zabalo@ehu.eus); **Eduardo Bidaurratzaga Aurre**; profesor de la Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea (UPV/EHU) y Hegoa (Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional) (eduardo.bidaurratzaga@ehu.eus); **Artur Colom Jaén**; profesor de la Universitat de València (artur.colom@uv.es).

Desde la última década del siglo xx hemos asistido al auge de las iniciativas comerciales en el marco regional supranacional. Más allá de otro tipo de motivaciones, los escasos avances de la liberalización comercial en las negociaciones multilaterales de la Organización Mundial del Comercio (OMC) han incidido sobre ello, incrementando el número de ciertas formas de integración económica regional y su relevancia. Así, desde mediados de los años noventa del siglo pasado han proliferado los Tratados de Libre Comercio (TLC) entre países centrales y periféricos, dentro del marco general de lo que inicialmente vino a denominarse «regionalismo abierto», que se entendía como una forma de integración regional distinta de la habitual hasta el momento. Previamente, las iniciativas regionales se planteaban como mecanismos de defensa y contención ante el proceso de liberalización multilateral global, y se daban mayoritariamente entre economías vecinas con niveles de desarrollo similares. Sin embargo, desde la lógica del regionalismo abierto, los TLC abrieron la puerta a una forma de integración compatible y coherente con el proceso de liberalización comercial multilateral en el marco de la OMC y entre economías con grados de especialización comercial y estructuras productivas dispares.

En primera instancia fue Estados Unidos quien optó en los años noventa por la negociación y firma de un TLC con Canadá y México (NAFTA-TLCAN)¹. Desde entonces, otros TLC, tanto bilaterales como regionales, han sido impulsados por el Gobierno de Estados Unidos, principalmente con otros países del continente donde se concentra una parte importante de su periferia económica y área de influencia geoestratégica. Su objetivo final, nunca conseguido, era establecer a mediados de los años 2000 una macroárea de libre comercio para el conjunto del continente americano –excepto Cuba–, esto es, el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). El resultado más relevante de este proceso, a los efectos de este trabajo, ha sido el TLC de 2004 entre Estados Unidos, América Central y la República Dominicana (DR-CAFTA, por sus siglas en inglés).

En el mismo escenario global, y en parte como respuesta al modelo estadounidense, la Unión Europea (UE) ha impulsado acuerdos sustancialmente similares en la lógica del denominado «interregionalismo», es decir: la UE como grupo regional, por un lado, y otros proyectos de integración regional

1. El Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN o NAFTA, por sus siglas en inglés) fue objeto de críticas por parte del Gobierno de Donald Trump y posteriormente renegociado entre las partes hasta la firma del conocido como Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC o USMCA, por sus siglas en inglés) en noviembre de 2018.

entre economías en desarrollo, por otro. No obstante, las autoridades europeas se han esforzado por promover una visión aparentemente más amplia que la de los TLC al uso, para lo cual han creado otro discurso y su propia denominación de los acuerdos. Así, en el marco de estos acuerdos interregionales, los conocidos como Acuerdos de Asociación Económica (AAE) fueron impulsados como consecuencia de la reestructuración de los acuerdos de la UE con diversos grupos regionales entre sus excolonias del grupo África, Caribe y Pacífico (ACP) a finales de los años 1990, y culminaron con la firma del Acuerdo de Cotonú en el año 2000. A su vez, esta misma lógica se aplicó a diferentes grupos de países latinoamericanos, en este caso, bajo la denominación de Acuerdos de Asociación (AdA). Y, al igual que en el caso de los TLC, la UE ha promovido estos acuerdos con otros grupos regionales como prioridad, pero en su defecto ha recurrido también a acuerdos bilaterales con países individuales. Se observa de este modo cómo dos de los centros del sistema económico mundial buscan el establecimiento de acuerdos comerciales con países o grupos de países de sus respectivas periferias para competir entre ellos. Y es en este contexto en el que hay que entender el AdA entre la UE y América Central.

Dos de los centros del sistema económico mundial buscan el establecimiento de acuerdos comerciales con países o grupos de países de sus respectivas periferias para competir entre ellos. En este contexto hay que entender el AdA entre la UE y América Central.

Como ya hemos señalado, una de las características de esta oleada de acuerdos es que se han establecido entre países o agrupaciones de países con grados de desarrollo asimétricos. El enfoque teórico estructural ayuda a caracterizar y analizar las consecuencias de estos tratados desde el punto de vista de la transformación productiva necesaria para lograr el desarrollo económico en regiones como América Central. El estructuralismo, ampliamente utilizado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), parte de la observación de que las estructuras productivas de los países desarrollados –centro– y de los países en desarrollo –periferia– son fundamentalmente diferentes. Estas diferencias estructurales se traducen en patrones de comercio e inversión que, si no se corrigen mediante políticas públicas –a menudo conflictivas–, refuerzan y consolidan estas desigualdades (Martínez, 2011).

Este enfoque ya ha sido utilizado para analizar los patrones de inversión extranjera en América Central por Sánchez y Martínez (2014), cuya investigación concluye que la inversión recibida por la región desde los años noventa refuerza su posición periférica y dependiente en la economía internacional. En este trabajo se utiliza ese mismo enfoque teórico para analizar la lógica, el contenido y el alcance de este AdA entre la UE y América Central, con el objetivo de

profundizar en la comprensión de lo que este tipo de acuerdos representan, así como sus implicaciones más significativas para las economías centroamericanas. Nos preguntamos, en este sentido, hasta qué punto este acuerdo puede jugar a favor de la transformación de las estructuras productivas de estas economías, caminando hacia una mayor diversificación y una menor dependencia primario-exportadora.

Para ello, este trabajo comienza, en primer lugar, con una breve contextualización de la economía de la región centroamericana, donde se analiza su modelo de inserción internacional y sus principales relaciones comerciales y de inversión. En segundo lugar, se realiza un breve repaso de la evolución de las relaciones de la Unión Europea con los países de América Latina y de los intereses que las orientan, especialmente durante los últimos años. En tercer lugar, se examina el AdA de la UE con América Central, subrayando su contenido, principales características y sus repercusiones sobre las economías centroamericanas. Finalmente, se ofrecen unas conclusiones en las que se señalan las limitaciones de este AdA, así como su escasa contribución a la hora de transformar las relaciones comerciales de la región con la UE y sus estructuras productivas y su modelo de inserción internacional.

La inserción económica internacional de América Central

La participación de las economías centroamericanas en el comercio internacional guarda cierto parecido con la de México y el Caribe, en el sentido de que hay una concentración significativa de intercambios con Estados Unidos, aunque bastante menos marcada. En efecto, el principal destino de las exportaciones de América Central es América Latina y el Caribe, que en 2017 recibió el 41% del total, seguidos por Estados Unidos, con el 36% –frente al 45% que representa para el Caribe y el 80% para México–, y muy de lejos por la UE, que con el 12% de las exportaciones centroamericanas desempeña un papel secundario, aunque mucho más importante que China (1%) o el resto de Asia (3%). Este patrón es diferente al de América del Sur, donde hay mayor diversidad de socios comerciales, encabezados ahora por China –destino del 20% de sus exportaciones en 2017–, y donde la UE tiene un poco más presencia, al recibir el 15% de las exportaciones (CEPAL, 2018b).

Ahora bien, debe señalarse que esas cifras se refieren a las llamadas exportaciones nacionales, que no incluyen las de la maquila –industria de procesamiento

y ensamblaje de componentes previamente importados–, que bajo régimen de zona franca se dirigen mayoritariamente a Estados Unidos. Desde la segunda mitad de los años noventa, la maquila marca decisivamente las relaciones comerciales de América Central, aunque eso no siempre se refleje adecuadamente en las estadísticas². Teniéndola en cuenta, la parte de la UE en las exportaciones totales –suma de *nacionales* y de la maquila– resulta aún menor, en torno al 7% de las exportaciones centroamericanas en el período 2010-2015, según nuestros cálculos basados en Durán *et al.* (2016: 28).

En este sentido, la especialización productiva y comercial de América Central es similar a la de México y la República Dominicana, aunque las exportaciones tradicionales de productos primarios tienen más importancia en la región centroamericana y, por tanto, el peso relativo de sus manufacturas es menor. En la comparativa con América del Sur, mientras que esta se sigue basando en la exportación de materias primas –habiéndose incluso reforzado este rasgo desde comienzos del siglo XXI–, en América Central se observa un mayor peso de la exportación de manufacturas. A este respecto, destaca Costa Rica en manufacturas de alto componente tecnológico, pero debe señalarse un cierto agotamiento y alta volatilidad de este modelo en la última década. Panamá y de nuevo Costa Rica destacan también por la relevancia de las exportaciones de servicios –en torno a la mitad del total– y la tendencia creciente de su peso en la última década (Cadena *et al.*, 2019; CEPAL, 2016a y 2017a; Pellandra y Fuentes, 2011).

Las exportaciones de la industria maquiladora, que a comienzos de siglo llegaron a suponer algo más de la mitad de las exportaciones totales del Mercado Común Centroamericano (MCCA), todavía representan en torno al 40% del total a pesar del relativo declive iniciado en 2005 (Durán *et al.*, 2016). Este descenso se debe a la liberalización del sector textil y de la confección en 2005 tras 30 años de proteccionismo de los países industrializados del Norte, primero en el marco del Acuerdo General sobre Aranceles de Aduanas y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), de la mano del Acuerdo Multifibra (AMF) de 1974 y,

2. Dada su naturaleza, las importaciones y exportaciones relacionadas con la maquila no se suelen incluir en las estadísticas internacionales. Así lo hacen normalmente la OMC, la UE y la CEPAL con América Central, aunque no con México. Por eso, los datos sobre flujos comerciales y su composición no son siempre comparables con los que proporcionan ciertas fuentes nacionales y la Administración estadounidense, que sí incluyen las exportaciones e importaciones relacionadas con la actividad maquiladora. En este trabajo se usan en general los datos de la CEPAL y de la UE, que no incluyen a la maquila.

posteriormente, mediante el Acuerdo sobre Textil y Vestido (ATV) de 1995 en el marco de la OMC. Como consecuencia de ello, las prendas de vestir provenientes de algunas economías asiáticas como China, Bangladesh y Vietnam han irrumpido en el mercado estadounidense en detrimento de las de México, República Dominicana y América Central, a pesar de los acuerdos preferenciales existentes (Areskurrinaga, 2016).

Las exportaciones de prendas de vestir nicaragüenses se han mantenido por el especial tratamiento preferencial del que han gozado hasta 2014 en el marco del DR-CAFTA. Por eso, la paralización por parte del actual Gobierno de Estados Unidos del Tratado de Asociación Transpacífico (conocido como TPP, por sus siglas en inglés), que hubiera potenciado todavía más la competitividad de la industria de la confección de Vietnam, constituye un alivio para la maquila centroamericana. Pese a ello, todo parece indicar que el declive de la industria del textil y vestido en América Central va a continuar. Las exportaciones de la maquila costarricense han aguantado mejor que las de sus países vecinos por estar menos concentradas en el sector del textil y vestido, destacando en este caso los productos electrónicos –hasta la salida del país en 2014 de Intel camino del Sureste Asiático– y los dispositivos médicos (CEPAL, 2017a, 2016c, 2018a y 2018c).

Además, para la mayor parte de las exportaciones de productos manufacturados en la región, la aportación de la maquila al crecimiento del PIB es limitada. Efectivamente, en el MCCA la aportación al PIB del valor añadido generado en la maquila no llegaba al 2% hasta 1998 y luego se ha situado en torno al 4% con notables diferencias entre países. Por su propia naturaleza, la actividad maquiladora implica un aumento de las importaciones de insumos paralelo al de las exportaciones de productos acabados. Puesto que el valor agregado por la maquila equivale a la diferencia entre ambas magnitudes, es importante relativizar los efectos positivos vinculados al crecimiento de las exportaciones en este caso. Asimismo, al utilizarse pocos insumos locales, se generan escasos encadenamientos productivos en el tejido industrial nacional (CEPAL, 2018b y 2018c; Padilla *et al.*, 2008).

Por lo que respecta a las inversiones, desde los años noventa han venido llegando a América Central flujos crecientes de inversión extranjera directa (IED) notablemente superiores a los de décadas precedentes: desde 2005-2009 a 2017 se ha más que duplicado, pasando de 5.867, en el primer período, a 13.083 millones de dólares en 2017, aunque con una alta concentración en Panamá. A diferencia de América del Sur, que recibe más inversión de la UE que de Estados Unidos, en América Central la IED es mayoritariamente de procedencia estadounidense, a gran distancia de la europea (CEPAL, 2016b y 2018c). En materia de IED va aumentando la importancia del sec-

tor servicios, que en el caso de América Central alcanzó el 65% del total en 2015, mientras que en otras economías latinoamericanas significativas, como Brasil, Colombia y México, no llega al 50%. Destacan los casos de Panamá, que acumula el 43% de la IED en servicios de América Central, seguido de Costa Rica, con el 26%, con fuerte contraste respecto el resto de la región. En Panamá predomina la inversión relacionada con el transporte y los servicios financieros, y en Costa Rica con los sectores turístico e inmobiliario. El sector de energías renovables se configura como un foco de atención emergente de la IED en la región, y el financiero ya no es exclusivo de Panamá y Costa Rica (CEPAL, 2016b y 2017a).

En suma, el patrón de inserción internacional de América Central se revela dependiente del dinamismo de sus exportaciones –de decreciente peso manufacturero– y, a su vez, viene influenciado por la IED recibida. El valor añadido de estas exportaciones es limitado y basado en bajos salarios, y en este esquema las empresas de Estados Unidos juegan el papel principal y las de la UE uno secundario. Es en este contexto que hay que ubicar el interés de la UE, desde finales de los años noventa, por formalizar acuerdos con estos países para intentar modificar esa correlación de fuerzas. Más recientemente, la reducción de la demanda interna europea, tras la crisis de 2008, ha reforzado esta misma línea mediante la búsqueda de un crecimiento de las exportaciones que contrarreste dicho efecto.

Las empresas de Estados Unidos juegan el papel principal y las de la UE uno secundario. Es en este contexto que hay que ubicar el interés de la UE, desde finales de los años noventa, por formalizar acuerdos con estos países para intentar modificar esa correlación de fuerzas.

El marco actual de relaciones económicas de la UE con América Latina

Desde que se constituyó la Comunidad Económica Europea en 1958, la política de cooperación comunitaria ha definido unos socios preferenciales con tratamiento específico. El caso más claro es el de las excolonias europeas del grupo ACP. En cambio, América Latina no fue objeto de especial atención europea en términos de cooperación hasta 1984, con el Diálogo de San José. A partir de entonces, la UE ha colaborado a diferentes niveles en los procesos de pacificación y democratización en la región (Comisión Europea,

2017c). Y, cuando a mediados de los años noventa se lanzó la idea de celebrar Acuerdos de Asociación con países diferentes de los del grupo ACP, esta orientación hacia América Latina³ empezó a definirse en la primera cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe en Río de Janeiro en 1999, con el lanzamiento de la Asociación Estratégica Birregional UE-ALC. Todo ello se tradujo en adelante en la apuesta decidida por el impulso del interregionalismo de la UE con diferentes grupos regionales latinoamericanos (Ayuso y Caballero, 2018).

Así, la UE comenzó a promover los AdA con grupos regionales latinoamericanos al mismo tiempo que negociaba la propuesta de AAE para los países ACP. Esto suponía una modificación de su política previa, limitada desde los años setenta a conceder preferencias unilaterales al conjunto de economías en desarrollo no ACP, esencialmente mediante el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP). Este se venía prorrogando cada 10 años hasta la entrada en vigor del SGP Plus en condiciones más favorables para los países más vulnerables que firmaran diferentes convenciones internacionales consideradas relevantes. Este cambio se explica en gran medida por la necesidad de adaptarse a las normas de la OMC, en vigor desde 1995, que restringen el uso del trato preferencial no recíproco a los Países Menos Avanzados (PMA), categoría a la que en América Latina solo pertenece Haití.

En este marco, la UE ha suscrito diversos AdA que, además del componente comercial, incluyen otros dos: cooperación y diálogo político. Al igual que en los AAE con los países ACP, los AdA promueven la liberalización del comercio de mercancías, si bien para los productos agrícolas *sensibles* existen notables excepciones, además de una generosa política de subsidios al sector agrícola por parte de la UE. De manera coherente con la lógica de extensión y profundización de la agenda de la OMC⁴, también incluyen provisiones sobre liberalización del comercio de servicios, protección de la propiedad intelectual, contratación pública, política de competencia e inversión. A la amplitud de asuntos abarcados se une su carácter expansivo, a través de cláusulas *progresivas o de revisión* futura sobre los temas aún no negociados que figuran en las provisiones generales (Lara y Silva, 2009; Caballeros, 2008; Vargas y Kucharz, 2010).

3. No debe olvidarse que las experiencias en materia de integración son de amplia tradición en América Latina, remontándose las primeras a los años sesenta, no tan lejanas en el tiempo a la de la propia integración europea.

4. A esta realidad se refiere la literatura especializada cuando utiliza expresiones como OMC-plus o OMC-extra (UNCTAD, 2018).

El primer acuerdo de este tipo se firmó en 1997 con México –en vigor desde 2000–, al que siguió otro con Chile en 2002 –sus aspectos comerciales entraron en vigor en 2003 y el resto en 2005–. En mayo de 2010 se dieron por concluidas las negociaciones de dos AdA más: uno con América Central y otro conjunto con Colombia y Perú, suscritos ambos en 2012 (Parlamento Europeo, 2012). Las negociaciones que dieron lugar al AdA con Colombia y Perú comenzaron con el conjunto de la Comunidad Andina, pero Bolivia las abandonó en 2008 en desacuerdo por el tratamiento otorgado a aspectos como la propiedad intelectual y la biodiversidad. Y aunque Ecuador también se retiró de las negociaciones en 2009 por diferencias respecto a los derechos de los inmigrantes, los acuerdos sobre inversiones y el conflicto del banano, luego las retomó y finalmente en 2016 se sumó al AdA de la UE con Colombia y Perú (Comisión Europea, 2016b; ALOP *et al.*, 2011).

Por su parte, las negociaciones con el Mercado Común del Sur (Mercosur) comenzaron el año 2000 y se suspendieron en 2004 por la negativa de la UE a ampliar el acceso de los productos agrícolas suramericanos al mercado europeo y a eliminar los subsidios a la agricultura comunitaria. Y, aunque en 2010 se reactivaron las negociaciones, las dificultades persistieron, entre ellas, el lento avance de la integración regional del Mercosur⁵, ya que la construcción de un mercado común regional es una exigencia previa de la UE (Lara y Silva, 2009). Con todo, en 2016 se volvieron a relanzar las negociaciones, favorecidas por los cambios en los gobiernos de Argentina y Brasil hasta su reciente firma en junio de 2019 (Cinco Días, 2019; Marchini, 2018).

Por otro lado, en el marco del Acuerdo de Cotonú, la UE ha alcanzado un AAE con los países del CARIFORUM o Foro del Caribe, que agrupa a los miembros de la Comunidad del Caribe (CARICOM) y la República Dominicana. Este acuerdo fue rubricado en 2008, salvo por Haití que lo hizo en 2009. A pesar de que el mandato comunitario es fortalecer el interregionalismo, avanzando mediante acuerdos «región a región», este fue el primer acuerdo de asociación económica suscrito entre la UE y un bloque subregional en el grupo ACP (Bidaurratzaga y Zabalo, 2012).

Así, el AdA con América Central, que incluye a los cinco países del Mercado Común Centroamericano –Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Hon-

5. Venezuela, tras ingresar en Mercosur como miembro pleno en 2012, fue suspendida de todos sus derechos y obligaciones en 2017 mediante la aplicación del Protocolo de Ushuaia sobre Compromiso Democrático.

duras y Nicaragua– y Panamá –todos ellos a su vez miembros del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA)– ha sido el segundo acuerdo de asociación suscrito con un grupo regional, en este caso en América Latina. Antes de que empezaran las negociaciones en 2006, la Unión Europea puso como condición una profundización en el proceso de integración centroamericano que, entre otras cosas, garantizase la libre circulación dentro

El AdA con América Central, que incluye a los cinco países del Mercado Común Centroamericano –Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua– y Panamá ha sido el segundo acuerdo de asociación suscrito por la Unión Europea con un grupo regional.

de la región de las mercancías provenientes de la UE. Esto suponía la culminación de la proyectada unión aduanera, la firma de un tratado sobre inversiones y comercio de servicios, así como el establecimiento de un mecanismo jurídico que asegurara la aplicación de la legislación económica regio-

nal en toda la zona (Ocampo y Lizano, 2009; Granados, 2009).

En definitiva, la política de la UE hacia América Latina a comienzos del siglo XXI solo mantiene algunas trazas de trato especial y diferenciado para el caso de Haití, único PMA de la región. Para el resto, la única propuesta es la suscripción de los AdA, donde se prioriza la liberalización comercial, incluyendo otros temas menores, como la cooperación y el diálogo político.

Características del AdA entre la UE y América Central

Tras la VI Cumbre ALCUE (América Latina, Caribe y Unión Europea) en mayo de 2006, la apertura del proceso de negociación del AdA se produjo formalmente en 2007. Después de nueve rondas de negociaciones, que atravesaron graves dificultades como la retirada temporal de Nicaragua y los problemas de inestabilidad política en Honduras, en mayo de 2010 se alcanzó un acuerdo, que se rubricó en junio de 2012 en la cumbre del Sistema de la Integración Centroamericana (SICA) en Tegucigalpa.

El acuerdo consta de los tres pilares recién nombrados que pasan a convertirse en seña distintiva de los acuerdos interregionales de la UE: el diálogo político, la cooperación y el comercio, donde el último es el prioritario y más sustancial, mientras los otros dos son de menor calado. Mediante estos pilares, la UE dice pretender llevar a la práctica los ambiciosos objetivos establecidos en el Consenso Europeo de

Desarrollo (Comisión Europea, 2005a) en términos de logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) –sustituidos desde 2016 por los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS)– y avanzar hacia la consecución de una globalización más inclusiva y equitativa, entre otros. El pilar comercial comenzó a aplicarse provisionalmente desde agosto de 2013 con Honduras, Nicaragua y Panamá, desde octubre con Costa Rica y El Salvador, y desde diciembre con Guatemala. La aplicación de los otros dos pilares está pendiente de la ratificación del AdA por parte de Austria, Bélgica y Grecia (Parlamento Europeo, 2018).

En el ámbito del diálogo político, el *Consenso Europeo de Desarrollo* de 2005 vino a formalizar una serie de valores impulsados por la UE a partir de los años noventa, como la promoción de las libertades democráticas, el buen gobierno, la defensa de los derechos humanos o la protección del medio ambiente. A ello habría que sumar también su apuesta por el multilateralismo y por el fortalecimiento del sistema de Naciones Unidas. La firma de este y otros AdA con países latinoamericanos pasaría a formar parte así de la estrategia de búsqueda de alianzas fuera de su área de influencia tradicional para apoyar sus posiciones en foros internacionales.

Algunos de los temas promovidos desde la UE en este marco han resultado ser controvertidos para diversos gobiernos centroamericanos. La presión para que los países de la región firmaran el Estatuto de Roma, que tras su entrada en vigor en 2002 creó la Corte Penal Internacional con el fin de juzgar crímenes contra la humanidad, encontró la oposición de los grupos de poder en Guatemala, entre otros. Otro tema polémico fue el de las políticas migratorias, que la UE entendía se debía tratar en el capítulo de seguridad, mientras que los gobiernos de los países centroamericanos interpretaban que era un tema a debatir en el capítulo de desarrollo humano y cohesión social. Además, el creciente endurecimiento de la política migratoria por parte de la UE –«Directiva de Retorno» de junio de 2008– distanció las posturas entre ambas partes (Mata y Cordero, 2009). Asimismo, el diferente posicionamiento adoptado por los gobiernos de la región sobre la crisis política en Honduras –Guatemala, El Salvador y Nicaragua condenaron el golpe de Estado, mientras que Costa Rica y Panamá no–, así como la postura ambigua de la UE al respecto, evidenciaron los límites del diálogo político (Sánchez y Ruiz, 2012; Morales y Leonel, 2009). Algo similar podría decirse respecto a la más reciente crisis política en Nicaragua.

En materia de cooperación, la Comisión Europea y los estados miembros de la UE son globalmente los mayores donantes de Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) y también los principales donantes en la región centroamericana. Por ello, la UE ha desempeñado un papel central en la reformulación de la agenda de la cooperación durante los últimos años, tanto a nivel global como en América Central. Desde la UE se entiende que, por coherencia con su visión del desarro-

llo y de la lucha contra la pobreza, es fundamental hacer hincapié en los programas relacionados con la promoción del comercio exterior. No en vano, la UE es el mayor proveedor mundial de Ayuda para el Comercio. En el caso de América Central, este impulso al comercio incluye el de la integración regional. Por eso se plantea como elemento clave el fortalecimiento de capacidades técnicas para mejorar la competitividad intra y extrarregional (Comisión Europea, 2014).

Así, en los últimos años los fondos de Ayuda para el Comercio han contribuido a focalizar en este objetivo una agenda previa que durante los años ochenta y noventa estaba mucho más dispersa. Además de esta área prioritaria, el resto de fondos se ha canalizado hacia iniciativas de fortalecimiento de la sociedad civil en el proceso de integración, y a la reducción de la vulnerabilidad y la mejora de la gestión medioambiental. La UE pretende mantener el compromiso cuantitativo en cooperación bilateral con los países de la región en los próximos años, si bien Panamá y Costa Rica dejan de ser elegibles como receptores de ayuda para el período 2014-2020 (ibídem, 2017c).

Desde posiciones críticas, diversos movimientos sociales centroamericanos han subrayado que el pilar de cooperación supone un aspecto menor dentro de los acuerdos, más allá de la retórica de los discursos. De hecho, en términos cuantitativos, los acuerdos no han supuesto una mejora destacable respecto a los fondos de cooperación establecidos en la Estrategia Regional América Central de la UE para el período 2007-2013. Además, la orientación de estos fondos hacia el fortalecimiento de aspectos económicos y técnicos, que mejoren la competitividad y las condiciones de implementación del tratado de libre comercio, evidencia también el carácter de las prioridades establecidas.

En el ámbito comercial, el AdA UE-América Central supone la creación de un área de libre comercio entre las dos regiones, con la intención de eliminar la mayor parte de las barreras arancelarias y no arancelarias. En comparación con el TLC entre Estados Unidos, América Central y la República Dominicana (DR-CAFTA), mediante este AdA la UE ha accedido a un tratamiento similar al obtenido por Estados Unidos, mientras que los países centroamericanos mejoraban el SGP Plus ofertado por la UE, que abarcaba al 70% de sus exportaciones, frente al 94% del acuerdo con Estados Unidos (Mata y Cordero, 2009). Además, el propio SGP Plus estaba amenazado por la oposición de países como India y Brasil en el marco de la OMC, quienes alegaban estar discriminados por los beneficios unilaterales ofrecidos por la UE en dicho régimen comercial a otros países.

El AdA incluye además una cantidad significativa de productos excluidos del SGP Plus. Así, productos como el camarón, los aceites, la yuca o el maní ganaron acceso libre al mercado europeo; el arroz, el azúcar, el ron y la carne de vacuno mejoraron sus condiciones de exportación mediante el establecimiento de contingentes libres de aranceles; y al banano se le ha aplicado una reducción

progresiva del arancel. De la misma forma, al igual que en otros acuerdos firmados por la UE, la liberalización comercial obedece a un esquema de geometría variable. Es decir, la UE aplicó inmediatamente una liberalización comercial total para el 91% de las líneas arancelarias, mientras que América Central solo lo hizo en primera instancia para el 47,9% de las mismas. Para el resto se establecieron calendarios de desmantelamiento arancelario que varían entre los 5 y los 15 años, quedando el 4,2% de las líneas arancelarias excluidas. Para el caso europeo, se establecieron plazos de desarme arancelario de entre 3 y 10 años para el 4% de las líneas arancelarias, quedando otro 4% excluido del proceso de liberalización (Fernández, 2011; Pellandra y Fuentes, 2011).

En el sector servicios, se liberalizaron ámbitos de gran interés para la UE (telecomunicaciones y servicios financieros, entre otros) y los movimientos de capitales y las compras públicas fueron también sujetos a la liberalización correspondiente (Sánchez y Ruiz, 2012). En el sector industrial, la UE otorgó liberalización total para el 99,23% de los productos, mientras que América Central ofreció condiciones de libre comercio para el 50% de sus productos industriales. Para el resto irán desapareciendo los aranceles en diferentes períodos de entre 5 y 15 años, entendiéndose que productos como papel, plástico, vidrio o materiales eléctricos aún precisan de protección frente a la competencia europea. Por lo que respecta al sector agrícola, América Central accedió a que tan solo el 34% de las líneas arancelarias se liberalizaran por completo, excluyendo del programa de liberalización el 27,8% de las mismas –productos *sensibles* como carnes de oveja, cerdo y pollo, arroz, alubias, cebollas, patatas, maíz, leche, mantequilla y yogurt–. Por otro lado, la UE ofreció condiciones de libre comercio para el 62% de los productos agrícolas centroamericanos y excluyó al 18% del universo arancelario (Pellandra y Fuentes, 2011).

Pese a todo, el tema de los subsidios europeos al sector agrícola y ganadero es especialmente polémico, ya que afecta a la competitividad de los productos centroamericanos en sus mercados y en los europeos en unas condiciones que poco tienen que ver con una apuesta de la UE por el libre comercio. Esto pone de manifiesto las propias inconsistencias y contradicciones internas de la UE, en concreto entre sus Comisiones de Comercio y de Agricultura, que defienden posturas diferentes al respecto.

Implicaciones para las economías centroamericanas

En principio, cabría esperar que el AdA se tradujera en un incremento de las exportaciones centroamericanas hacia la UE, ya que, dado su escaso nivel inicial, habría potencial para su aumento. Como se observa en la tabla 1, sin embargo, esta tendencia no es ni clara ni significativa, si bien en los últimos años hay una

tendencia inestable pero creciente al aumento de las exportaciones e importaciones entre la UE y América Central. No obstante, no parece que eso pueda resultar decisivo para cambiar ni su modelo de inserción en la economía mundial –que sigue dependiendo fundamentalmente de su relación con Estados Unidos, si bien esta pierde peso en los últimos años–, ni su especialización comercial y productiva, mayormente dominada por productos primarios hacia el mercado europeo. Para la UE el comercio con América Central solo supone el 0,3% del total, lo que en principio sitúa a la región en una posición claramente marginal⁶ (European Commission, 2019). Esta situación marginal sin apenas variaciones en los últimos 10 años, así como el déficit comercial de la UE respecto a la región, sería algo que la UE ha querido revertir mediante este acuerdo y su énfasis en el ámbito comercial (Sánchez y Ruiz, 2012).

Tabla 1. Flujos comerciales entre la UE y América Central (2008-2018)

| | 2008 | 2012 | 2016 | 2018 |
|--|-------|--------|-------|-------|
| Exportaciones de la UE a América Central (millones de euros) | 5.220 | 5.316 | 5.294 | 6.015 |
| Importaciones de la UE procedentes de América Central (millones de euros) | 5.311 | 6.821 | 5.488 | 6.158 |
| Saldo comercial (millones de euros) | -91 | -1.505 | -193 | -144 |
| Exportaciones de la UE a América Central (% exportaciones extrarregionales de la UE) | 0,4 | 0,3 | 0,3 | 0,3 |
| Importaciones de la UE a América Central (% importaciones extrarregionales de la UE) | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 0,3 |

Fuente: Eurostat Comex (European Commission, 2019).

De acuerdo con Eurostat, en principio la mejor fuente disponible⁷, el principal destino de las exportaciones europeas en 2018 es Panamá (42%), seguido de Costa Rica (17%) y de Guatemala (16%). Los principales productos importados por América Central, reflejo de un sector exportador europeo diversificado,

6. Sin embargo, para América Central la UE representa el 9,3% de sus importaciones y el 20,6 de sus exportaciones, figurando como su segundo socio comercial a gran distancia de Estados Unidos (European Commission, 2019).

7. Existen importantes divergencias entre las estadísticas de Eurostat y las de América Central, especialmente para los casos de Panamá y Costa Rica (Comisión Europea, 2015).

son maquinaria y aparatos (21,9%), productos de la industria química o de industrias conexas (19,1%), y equipos de transporte (18,1%). Sin embargo, las importaciones europeas desde América Central se concentran en algunas materias primas, como productos vegetales (51,3%) grasas y aceites animales o vegetales (8,8%) y alimentos, bebidas y tabaco (8,6%), con la excepción de los instrumentos ópticos y fotográficos (11,7%) fuertemente concentrados en Costa Rica (European Commission, 2019).

La UE tenía un déficit comercial con América Central que se redujo tras la adopción del AdA, debido a la disminución de las exportaciones centroamericanas a partir de 2014. Los principales motivos fueron: 1) la reducción en la producción de café como consecuencia de la conocida como «epidemia de roya» –la UE aprobó en 2015 un programa de ayuda de 15 millones de euros para combatirla–, que produjo el descenso de las exportaciones más significativo para El Salvador, y 2) la fuerte caída de las exportaciones de manufacturas de Costa Rica tras la salida del país de Intel, de manera que la partida de equipamiento de oficina y telecomunicaciones pasó de 2.375 millones de euros en 2013 a 26 millones en 2018. Ahora bien, la recuperación a partir de 2015 de las exportaciones de café salvadoreño y parcialmente de las manufacturas costarricenses –ahora instrumentos ópticos y fotográficos–, junto a la ralentización de las exportaciones europeas, han revertido parcialmente esa tendencia (Cadena *et al.*, 2019; European Commission, 2019; Comisión Europea, 2016a y 2017b).

Por países, destaca Honduras, cuyas exportaciones a la UE –esencialmente productos agrícolas como aceites vegetales y azúcares– subieron de 729 millones de euros en 2013 a 1.149 en 2018, incrementando el déficit comercial de la UE con este país de -359 a -668 millones de euros. El otro caso destacado en cuanto a incremento de exportaciones al mercado europeo es Guatemala –productos agrícolas fundamentalmente y aceites en particular–, que pasó de 614 millones de euros en 2013 a 981 millones en 2018, reduciendo su déficit comercial con la UE hasta hacerlo casi desaparecer (European Commission, 2019).

Por lo que respecta a las importaciones de productos industriales, servicios o compras públicas, la eliminación de las barreras de entrada a los competidores provenientes de la UE puede traducirse en efectos dañinos para los productores de la región. En el caso de Guatemala, y en menor medida de Costa Rica, se produjo un progresivo crecimiento de las exportaciones europeas en el período 2013-2018, centradas en equipamiento de transporte, maquinaria no eléctrica, instrumentos científicos o productos químicos. En Nicaragua hay también una tendencia creciente de las exportaciones europeas, principalmente en manufacturas como maquinaria y equipo de transporte o productos farmacéuticos. En el caso de El Salvador y Honduras, se observa una tendencia más inestable en el crecimiento de las exportaciones europeas, entre las que destacan algunos pro-

ductos industriales, como la maquinaria no eléctrica y diverso tipo de manufacturas y semimanufacturas (European Commission, 2019; Comisión Europea, 2017c).

Asimismo, en el sector agropecuario, pese al diferente grado y ritmo de liberalización a favor de las economías centroamericanas, la competencia de la UE mediante barreras no arancelarias y subsidios también representa una gran amenaza para los productores locales. A este respecto, en Guatemala las importaciones de productos agrícolas de la UE pasaron de 88 a 135 millones de euros entre 2014 y 2018. Las importaciones de productos agrícolas europeos crecen también para los casos Nicaragua, El Salvador, Costa Rica y Panamá (European Commission, 2019). A la luz de todo ello, la relación comercial entre América Central y la UE sigue mostrando una marcada es-

La relación comercial entre América Central y la UE sigue mostrando una marcada especialización centro-periferia; cerca del 90% de las exportaciones europeas hacia América Central son productos industriales y cerca de tres cuartas partes de las de los países centroamericanos a la UE son productos agrícolas o de la pesca.

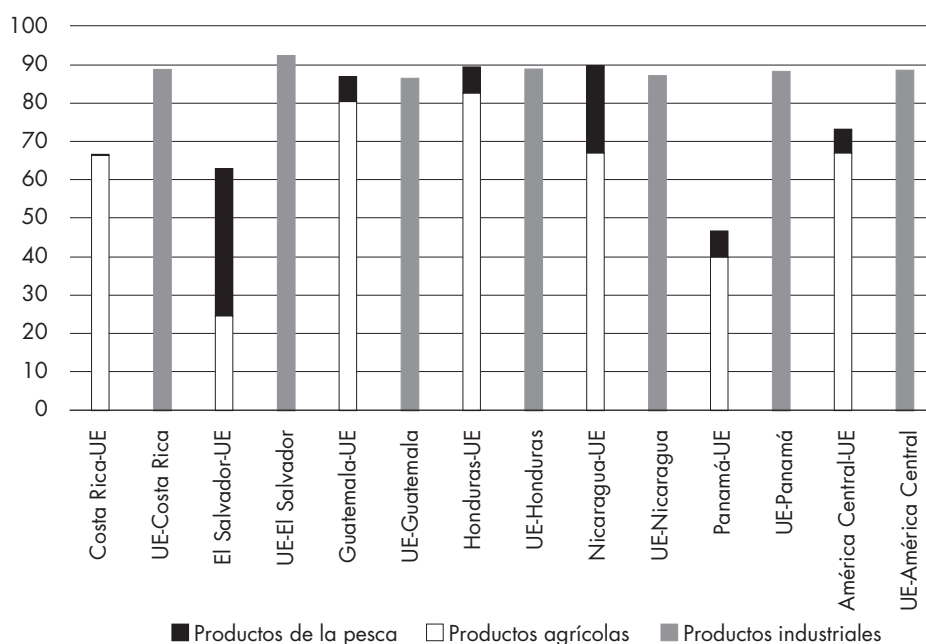
pecialización centro-periferia, que bebe de la división internacional del trabajo clásica (Sánchez y Ruiz, 2012). En efecto, cerca del 90% de las exportaciones europeas hacia América Central son productos industriales y cerca de tres cuartas partes de las exportaciones de los países centroamericanos a la UE, son productos agrícolas o de la pesca, si bien con diferencias entre

países como Panamá o Nicaragua. Esto puede verse en la figura 1, que utiliza la clasificación de las negociaciones comerciales de la OMC y distingue entre productos *agrícolas*, que son los abarcados por el Acuerdo sobre Agricultura (AsA) y productos *no agrícolas*, que son todos los demás. Aunque a menudo a esta última categoría se le denomina *productos industriales* o *manufacturas*, también incluye los combustibles y los productos de las industrias extractivas, el pescado y productos de pescado y los productos de la silvicultura. En nuestro análisis los productos de la pesca se tratan por separado y se suman a los agrícolas para reflejar adecuadamente la especialización comercial de las economías centroamericanas.

Por su parte, la inversión extranjera directa (IED) de la UE que llega a América Central también desempeña un papel secundario frente al protagonismo de la estadounidense. La IED europea en América Central supone en torno al 25% del total de la región. La distribución geográfica de la IED europea en la región es muy desigual, aglutinando Panamá y, en menor medida, Costa Rica, la mayor parte del total en los últimos años, seguidas a distancia por El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala (Comisión Eu-

ropea, 2017c). En cuanto a los dos principales receptores de IED europea en el área, la UE pasó a ser el principal inversor extranjero en Panamá en 2007, tras desbancar a Estados Unidos, predominando la inversión relacionada con los servicios (logística, transporte y servicios financieros). Respecto a Costa Rica, además de manufacturas de dispositivos médicos y del turismo, en los últimos años destacan las inversiones en energía y telecomunicaciones. Además de los sectores citados, las inversiones europeas en la región incluyen la agricultura y las manufacturas (CEPAL, 2016b y 2018c).

Figura 1. Peso de los productos agrícolas y de la pesca en las exportaciones centroamericanas a la UE y de los productos industriales en las exportaciones de la UE a América Central (2018, en %)



Fuente: Elaboración propia según datos de European Commission (2019).

Con todo, los supuestos resultados positivos de una creciente entrada de IED deben relativizarse en función de sus efectos sobre la creación de empleo, la calidad del mismo, el efecto arrastre sobre la industria local, la transferencia tecnológica o el impacto medioambiental. De hecho, varios de estos quedan muy reducidos en el

caso de las fusiones y adquisiciones, que han protagonizado diversas inversiones en la región. Además, todos esos aspectos dependen en gran medida de la capacidad de los gobiernos para establecer condiciones –requisitos de desempeño– que contribuyan a mejorar el carácter prodesarrollo de dichas inversiones. No obstante, al igual que en el caso de los TLC latinoamericanos con Estados Unidos, cuyo modelo reproduce en gran medida la UE, la tendencia mayoritaria es la contraria, haciendo especial hincapié en el blindaje de los derechos de los inversores extranjeros (Bidaurratzaga y Zabalo, 2012).

A este respecto, las diferencias entre la retórica y la realidad son abundantes en diversos ámbitos, e incluso las partes *blandas* del acuerdo pueden resultar engañosas. Por ejemplo, la cooperación científica y tecnológica va integrada con privatización, patentes y otras formas de propiedad intelectual, mientras que la

El conjunto de los compromisos adquiridos limita el margen de maniobra disponible por parte de los gobiernos centroamericanos para aplicar políticas públicas en general e industriales en particular. En este sentido, diferentes voces críticas con el acuerdo han manifestado su preocupación por los efectos sobre las economías de la región y los grupos más vulnerables.

cooperación económica encubre mayor protección a la inversión. Y en la parte *dura*, el tratado de libre comercio se impone sin ambigüedades. De este modo, el conjunto de los compromisos adquiridos limita el margen de maniobra disponible por parte de los gobiernos centroamericanos para aplicar políticas públicas en general e industriales en particular. En este sentido, y desde una perspectiva amplia, diferentes voces críticas con

el acuerdo han manifestado su preocupación por los efectos sobre las economías de la región y los grupos más vulnerables. Entre estas críticas se mencionan la apuesta renovada por la reprimarización y extraversión de la región, la expansión de monocultivos de exportación para agrocombustibles, los resultados comerciales asimétricos, el deterioro de las condiciones de vida del pequeño campesinado frente a los grandes productores locales o extranjeros, los impactos negativos sobre el medio ambiente y la biodiversidad, la disminución de los ingresos fiscales, así como el escaso impacto sobre la reducción de la pobreza y la desigualdad (Mira, 2007; Arroyo *et al.*, 2009; Arauz, 2009; Morales y Leonel, 2009; Vargas y Kucharz, 2010; Daiber, 2010; ALOP *et al.*, 2011 y 2012).

Algunos de estos aspectos, como la concentración del comercio de la región con la UE en el sector primario, además de la expansión de monocultivos de exportación y el fortalecimiento de la extraversión de la región a partir de un modelo de inserción económica internacional dependiente y vulnerable, han sido puestos de manifiesto en nuestro análisis. Otros simplemente sobrepasan el alcance de este texto, pero son de interés para futuros trabajos.

Conclusiones

Las economías centroamericanas parten de un modelo de inserción en la economía mundial extravertido y dependiente, principalmente respecto a Estados Unidos. Esta dependencia se ha visto fortalecida con la firma y aplicación del DR-CAFTA. La UE, por su parte, en coherencia con su estrategia de hacer frente a la competencia de Estados Unidos a nivel global, ha afianzado y fortalecido su posición en la región mediante la promoción del interregionalismo de la mano del AdA. Cabe destacar que tanto el TLC con Estados Unidos como el AdA con la UE se ajustan a la lógica global de proliferación de tratados comerciales celebrados al margen de las estancadas negociaciones globales de la OMC, así como a la creciente tendencia de pactos entre regiones o países con niveles de desarrollo y especialización comercial y productiva muy dispar.

Pese a la retórica del discurso de la UE, a la lógica de la asociación y al supuesto carácter diferenciador de los pilares de cooperación y diálogo político, hemos observado que en esencia el AdA con América Central y su apuesta prioritaria por la liberalización comercial no establecen para la región un modelo significativamente diferente al propuesto por el Gobierno de Estados Unidos de la mano del DR-CAFTA. En la lógica de competencia entre Estados Unidos y la UE, cabría pensar que esta iniciativa europea pueda contribuir a reducir la dependencia de las economías centroamericanas respecto a Estados Unidos y diversificar mercados y riesgos. No obstante, no es menos cierto que la sustitución de concesiones unilaterales por reciprocidad comercial puede favorecer el fortalecimiento y perpetuación de su modelo de inserción internacional, impulsando ahora con mayor intensidad la exportación de productos primarios hacia la UE frente a la importación de manufacturas europeas de alto valor añadido.

Pasados ya los primeros cinco años tras la puesta en marcha del acuerdo, y con casuísticas diversas de mejora/deterioro de la balanza comercial frente a la UE, se vislumbran algunas tendencias que, dado lo corto del período en cuestión, precisan aún de más tiempo para su consolidación. Con todo, hasta ahora dichas tendencias se inclinan en la dirección de esta última hipótesis de intensificación de la especialización primario-exportadora. Las economías de la región sufren diferentes problemas estructurales que dificultan su diversificación productiva y que las hacen vulnerables en el marco global. Ante esto, la necesidad de transformación de este modelo de inserción precisa de políticas internas activas (industriales y tecnológicas, entre otras) y de mayor margen de maniobra para ejercerlas a medio y largo plazo. El afianzamiento de la apuesta por la inserción internacional asimétrica y dependiente de sus economías de la mano del AdA entre la UE y América Central apunta en sentido contrario.

Referencias bibliográficas

- ALOP; APRODEV; OIDHACO; CIFCA; Grupo Sur. *Acuerdos comerciales de la Unión Europea con Centroamérica, Colombia y Perú: Obstáculos para el desarrollo sostenible*. Oficina Internacional de los Derechos Humanos Acción Colombia, 2011 (en línea) [Fecha de consulta: 15.04.2019] <http://www.oidhaco.org/uploaded/content/article/1547257181.pdf>
- ALOP; APRODEV; OIDHACO; CIFCA; Grupo Sur. *No todo lo verde es bueno. Expansión de la producción de palma aceitera y caña de azúcar en el marco de los acuerdos comerciales UE, Colombia, Perú y América Central*. Oficina Internacional de los Derechos Humanos Acción Colombia, 2012 (en línea) [Fecha de consulta: 15.04.2019] <http://www.oidhaco.org/uploaded/content/article/1642066792.pdf>
- Aráuz, Alejandro. «El Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea». *Friedrich Ebert Stiftung*, Documento de Trabajo, (julio 2009) (en línea) <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/07611.pdf>
- Areskurrinaga, Efren. «La liberalización del comercio agrícola y textil de la OMC: efectos en los países del Sur». *Revista de Economía Crítica*, n.º 22 (2016), p. 65-86.
- Arroyo, Alberto; Rodríguez, Graciela y Castañeda, Norma. *La Unión Europea: ¿promotora de la integración regional en América Latina?* Amsterdam: Transnational Institute y Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, 2009.
- Ayuso, Ana y Caballero, Sergio. *El interregionalismo de la Unión Europea (UE) con América Latina*. Fondo Editorial Universidad Cooperativa de Colombia, 2018.
- Bidaurratzaga, Eduardo; Zabalo, Patxi. «Los Acuerdos de Asociación de la UE con África y América Latina: La nueva apuesta europea por Tratados de Libre Comercio con cooperación». *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 30, n.º 3 (2012), p. 837-860.
- Caballeros, Rómulo. *Centroamérica: los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea* [Serie Estudios y Perspectivas n.º 102]. México: CEPAL, 2008.
- Cadena, Andrés; Giraut, Julio; Grosman, Nicolás y de Oliveira Vaz, André. «Unlocking the economic potential of Central America and the Caribbean». *McKinsey & Company*, (abril de 2019) (en línea) <https://www.mckinsey.com/featured-insights/americas/unlocking-the-economic-potential-of-central-america-and-the-caribbean>
- CEPAL. *Panorama de la inserción internacional de América y el Caribe 2016*, Santiago: Naciones Unidas, 2016a.
- CEPAL. *La inversión extranjera en América y el Caribe 2016*, Santiago: Naciones Unidas, 2016b.

- CEPAL. *Centroamérica y la República Dominicana: evolución económica en 2015 y perspectivas para 2016. Estudio económico*. México: Naciones Unidas, 2016c.
- CEPAL. *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2017*, Santiago: Naciones Unidas, 2017a.
- CEPAL. *Centroamérica y la República Dominicana: evolución económica en 2016 y perspectivas para 2017. Balance preliminar*. México: Naciones Unidas, 2017b.
- CEPAL. *Centroamérica y la República Dominicana: evolución económica en 2017 y perspectivas para 2018. Estudio económico*. México: Naciones Unidas, 2018a.
- CEPAL. *Perspectivas del Comercio Internacional de América Latina y el Caribe 2018*. Santiago: Naciones Unidas, 2018b.
- CEPAL. *La Inversión Extranjera Directa en América y el Caribe 2018*. Santiago: Naciones Unidas, 2018c.
- Cinco Días. «La UE y Mercosur cierran un acuerdo tras 20 años de negociaciones». *El País Economía*, (28 de junio de 2019) (en línea) https://cincodias.elpais.com/cincodias/2019/06/28/economia/1561744909_844441.html
- Comisión Europea. *La política de desarrollo de la Unión Europea: «el consenso europeo»*. COM(2005) 311 final. Bruselas, 2005a.
- Comisión Europea. *Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*. COM(2005) 636 final. Bruselas, 2005b.
- Comisión Europea. *Comercio e inversión de la Unión Europea en Centroamérica, 2014*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2014.
- Comisión Europea. *Informe anual sobre la aplicación de la parte IV del Acuerdo de Asociación entre la UE y Centroamérica*. COM(2015) 131 final. Bruselas, 2015.
- Comisión Europea. *Informe anual sobre la aplicación de la parte IV del Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus estados miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro*. COM(2016) 73 final. Bruselas, 2016a.
- Comisión Europea. *Ecuador se suma al acuerdo comercial entre la UE y Colombia y Perú*. Bruselas, 11 de noviembre, 2016b.
- Comisión Europea. *Tercer informe anual sobre la aplicación de la parte IV del Acuerdo por el que se establece una Asociación entre la Unión Europea y sus Estados miembros, por un lado, y Centroamérica, por otro*. COM(2017) 160 final. Bruselas, 2017a.
- Comisión Europea. *Informe de la Comisión al Parlamento Europeo, al Consejo, al Comité Económico y Social Europeo, y al Comité de las Regiones sobre la aplicación de los Acuerdos de Libre Comercio*. COM(2017) 654 final. Bruselas, 2017b.
- Comisión Europea. *Comercio e inversión de la Unión Europea en Centroamérica, 2016*. Luxemburgo: Oficina de Publicaciones de la Unión Europea, 2017c.

- Consejo de la Unión Europea. *VI Cumbre UE-ALC. Declaración de Madrid*. Parlamento Europeo, (18 de mayo de 2010) (en línea) http://www.europarl.europa.eu/intcoop/eurolat/key_documents/summits_eu_alc/vi_18_5_2010_madrid_es.pdf
- Daiber, Birgit. *Acuerdos de Asociación Europa-América Latina: ¿Socios privilegiados o Tratado de Libre Comercio?* Bruselas: Fundación Rosa Luxemburg, 2010.
- Durán, José; Álvarez, Mariano y Cracau, Daniel. *Manual on foreign trade and trade policy*. Santiago: Naciones Unidas, 2016.
- European Commission. *European Union, Trade in goods with Central America (Statistics)*. European Commission, (en línea) [Fecha de consulta: 03.06.2019] <http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/central-america>
- Fernández Sola, Natividad. «El Acuerdo de Asociación de la UE con Centroamérica y Panamá: implicaciones prácticas». *ARI*, n.º 17 (2011), p. 1-6.
- Granados, Jaime. «Los nudos gordianos de la negociación». En: Granados, Jaime; Lizano, Eduardo y Ocampo, Fernando (eds.). *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo, 2009, p. 151-170.
- Lara, Claudio y Silva, Consuelo. *Las relaciones económicas entre Unión Europea – América Latina y sus impactos en los mercados laborales (1990-2007)*. Santiago: Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas, 2009.
- Marchini, Jorge. «Acuerdo de libre comercio entre el Mercosur y la Unión Europea: Una negociación apurada que ahonda asimetrías». En: Silva, Consuelo; Noyola, Ariel y Kan, Julián (coords.). *América Latina: una integración regional fragmentada y sin rumbo*. Buenos Aires: CLACSO, 2018, p. 72-92.
- Martínez, Javier. «La estructura teórica centro/periferia y el análisis del sistema económico global: ¿obsoleta o necesaria?». *Revista de Economía Mundial*, n.º 29 (2011), p. 27-57.
- Mata, Héctor y Cordero, Martha. *El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas* [Serie Estudios y Perspectivas n.º 112]. México: CEPAL, 2009.
- Mira, Edgardo. *El Acuerdo de Asociación Unión Europea – Centroamérica, un nuevo Tratado de Libre Comercio*. El Salvador: CEICOM, 2007.
- Morales, Henry y Leonel, Jesús. *El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica*. Guatemala: Movimiento Tzuk Kim-pop, 2009.
- Ocampo, Fernando y Lizano, Eduardo. «El marco institucional de los países y de la región centroamericana». En: Granados, Jaime; Lizano, Eduardo y Ocampo, Fernando (eds.). *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Washington: Banco Interamericano de Desarrollo, 2009, p. 67-93.

- Padilla, Ramón; Cordero, Marta; Hernandez, René y Romero, Indira. *Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y la República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial* [Serie Estudios y Perspectivas n.º 95]. México: CEPAL, 2009.
- Parlamento Europeo. «El PE da luz verde a los acuerdos con Centroamérica y con Perú y Colombia». *Noticias Parlamento Europeo*, (11 de diciembre de 2012) (en línea) <http://www.europarl.europa.eu/news/es/press-room/20121207IPR04407/el-pe-da-luz-verde-a-los-acuerdos-con-centroamerica-y-con-peru-y-colombia>
- Parlamento Europeo. *Informe sobre la aplicación del pilar comercial del Acuerdo de Asociación con América Central*. Parlamento Europeo, Comisión de Comercio Internacional (2018/2016(INI)), (11 de diciembre de 2018) (en línea) http://www.europarl.europa.eu/doceo/document/A-8-2018-0459_ES.html
- Pellandra, Andrea; Fuentes, Juan Alberto. «El estado actual de la integración en Centroamérica» [Serie Estudios y Perspectivas n.º 129]. México: CEPAL, 2011.
- Sánchez, Ángeles y Martínez, Jorge Mario. *Centroamérica: ¿Una nueva relación centro-periferia basada en el control de los activos productivos?* Santiago de Chile: CEPAL, 2014.
- Sánchez, Ángeles y Ruiz, Pilar. «Los Acuerdos de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica y MERCOSUR: Presente y futuro». *Fundación Alternativas*, Documento de Trabajo 64, 2012.
- UNCTAD. *Trade and Development Report 2018. Power, Platforms and the Free Trade Delusion*. Ginebra: United Nations, 2018.
- Vargas, Mónica y Kucharz, Tom. «Tratados de Libre Comercio entre la Unión Europea y América Latina: una integración por y para el capital». *Viento Sur*, n.º 110 (2010), p. 74-82.

