

Efectos potenciales del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea sobre el desarrollo de Centroamérica

Potential effects of the Association Agreement with the European Union on Central American Development

Eduardo Bidaurratzaga(*) y Patxi Zabalo(**)

Resumen

Este trabajo estudia el contenido y alcance del Acuerdo de Asociación suscrito por Centroamérica con la Unión Europea. Como otros acuerdos recientes de la Unión Europea con países en desarrollo, contiene tres ámbitos diferenciados: de cooperación, político y económico. Este último, básicamente de tipo comercial, toma la forma de un tratado de libre comercio del tipo *OMC plus*, similar al firmado por esos países con Estados Unidos en los últimos años. Esta comunicación analiza también los potenciales efectos de este acuerdo sobre las economías centroamericanas, y sobre el margen de maniobra para el diseño y ejecución de sus propias políticas de desarrollo.

Palabras clave: Centroamérica, Unión Europea, acuerdo de asociación, desarrollo.

Abstract

This paper examines the content and scope of the Association Agreement signed by Central America with the European Union. Like other recent agreements of the European Union with developing countries, this one contains three distinct areas: cooperation, political and economic. The latter, mainly focused on trade, takes the form of a WTO plus type free trade agreement, similar to the one signed by those countries with the United States in recent years. This paper also analyzes the potential effects of this agreement on the Central American economies, and the leeway to design and implement their own development policies.

Key words: Central America, European Union, association agreement, development.

JEL: F55, F13, F23, F15

(*) Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea, UPV/EHU Hegoa, Instituto de estudios sobre desarrollo y cooperación internacional eduardo.bidaurratzaga@ehu.es, Tfno. 946017051

(**)Universidad del País Vasco / Euskal Herriko Unibertsitatea, UPV/EHU Hegoa, Instituto de estudios sobre desarrollo y cooperación internacional patxi.zabalo@ehu.es, Tfno. 946013790

Área Temática: Desarrollo y cooperación

Comunicación

1. INTRODUCCIÓN

En esta comunicación se estudia el contenido del Acuerdo de Asociación de Centroamérica¹ con la Unión Europea, situándolo en el contexto de la nueva política comercial comunitaria y analizando sus tres pilares: cooperación, diálogo político y comercio. A partir de ahí, se plantean los verdaderos intereses que se encuentran detrás de la retórica de la Unión Europea, que trata de evitar que se identifique el acuerdo de asociación con un tratado de libre comercio. Y se destacan dos: afianzar la agenda *OMC Plus*, que establece un terreno de juego favorable para las empresas multinacionales, y competir en Centroamérica en mejores condiciones con Estados Unidos, y eventualmente con China. Finalmente se analizan los potenciales efectos del Acuerdo de Asociación para las economías centroamericanas, subrayando las limitaciones que supone para aplicar políticas de desarrollo, y que contribuye a perpetuar su modelo actual de inserción internacional.

2. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN UNIÓN EUROPEA-CENTROAMÉRICA

2.1. Contexto: el nuevo marco de relaciones de la UE con América Latina

Desde que se constituyó la Comunidad Económica Europea (CEE) en 1958 con seis países miembros, la política de cooperación comunitaria ha tenido unos socios preferenciales, con su consiguiente tratamiento específico en el caso de las excolonias europeas del grupo ACP (África, Caribe y Pacífico) en función de las sucesivas Convenciones de Lomé (I a IV) para el periodo 1975-2000, y en el marco del Acuerdo de Cotonú de ahí en adelante. En cambio, América Latina no ha sido objeto de especial atención comunitaria hasta mediados de los años 1990, cuando se lanzó la idea de celebrar acuerdos de asociación con diversos países y grupos de países del Sur económico, reforzada en 2006 con la estrategia *Europa Global* (Comisión Europea, 2006). En el caso latinoamericano esta nueva orientación de la política exterior europea empezó a concretarse en la primera cumbre entre la Unión Europea y América Latina y el Caribe, que tuvo lugar en Rio de Janeiro en 1999.

Sobre la base de unas relaciones previas diferentes a las de los países ACP, la Unión Europea comenzó a promover la consecución de Acuerdos de Asociación (AdA) con países latinoamericanos en unos tiempos similares a los de la propuesta de Acuerdos de Asociación Económica (AAE, o EPA por sus siglas en inglés) para los ACP. Esto suponía una modificación de su política previa, que se limitaba a aplicar las preferencias unilaterales concedidas al conjunto de economías del Sur no-ACP, esencialmente mediante el Sistema de Preferencias Generalizado (SPG)². Este cambio se explica en gran medida por la necesidad de adaptarse a las normas de la Organización Mundial de Comercio (OMC), en vigor desde 1995, que restringen el uso del trato preferencial no recíproco a los Países Menos Avanzados

¹ Cuando en este trabajo se habla de *Centroamérica* o *América Central* sin más explicaciones se hace referencia a los seis países que han suscrito el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea; es decir, los cinco países integrantes del Mercado Común Centroamericano (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) más Panamá. En algunas publicaciones de la CEPAL se utiliza la expresión *Istmo centroamericano* para referirse a estas seis economías, quedando Belice enmarcada entre las economías de *El Caribe*.

² La Comunidad Europea concede desde primeros de los años 70 preferencias arancelarias de manera unilateral a los países en desarrollo no-ACP mediante el Sistema de Preferencias Generalizado. Este se venía prorrogando cada 10 años hasta la entrada en vigor del actual SPG Plus.

(PMA), categoría a la que en la región solo pertenece Haití.

Así, en la Cumbre de Río de Janeiro, la Unión Europea y América Latina y el Caribe acordaron desarrollar una *asociación estratégica birregional* para impulsar sus relaciones políticas, económicas y culturales. Estas cumbres se han venido repitiendo cada dos años, hasta la de Madrid en mayo de 2010, estando previsto celebrar la próxima reunión en Santiago de Chile en 2012 (Comisión Europea, 2005; Consejo de la UE, 2010).

En este marco, la Unión Europea ha suscrito diversos acuerdos de asociación, que frente al impulso por parte de Estados Unidos de meros tratados de libre comercio (TLC), además del componente comercial, incluyen otros dos: cooperación y diálogo político. Al igual que ocurre con los AAEs con los ACP en la era post-Lomé, los TLCs incluidos en los AdAs promueven la liberalización del comercio de mercancías, aunque para los productos agrícolas *sensibles* existen notables excepciones, además de una agresiva política de subsidios al sector agrícola por parte de la UE. También incluyen provisiones sobre la liberalización del comercio de servicios y la protección de la propiedad intelectual y contienen capítulos específicos sobre contratación pública, política de competencia e inversión. Y a la amplitud de asuntos abarcados unen su carácter expansivo, a través de cláusulas *progresivas* o *de revisión* futura sobre los temas aún no negociados, que figuran en las provisiones generales o incluso se repiten en cada capítulo (Lara y Silva, 2009; Caballeros, 2008; Kucharz y Vargas, 2010).

El primer acuerdo se firmó en 1997 con México y entró plenamente en vigor en 2000. El segundo AdA de la Unión Europea en América Latina se rubricó con Chile en 2002, entrando en vigor sus aspectos comerciales en 2003 y el resto en 2005. En mayo de 2010, durante la VI Cumbre UE-ALC, se dieron por concluidas las negociaciones de los AdAs de la Unión Europea con Centroamérica y dos países andinos, Colombia y Perú. En 2011 se han firmado ambos AdAs, que solo están pendientes de su ratificación para entrar en vigor (Comisión Europea, 2012).

Las negociaciones que han dado lugar al AdA entre la UE y Colombia y Perú, comenzaron con el conjunto de la Comunidad Andina, pero Bolivia las abandonó en 2008, en desacuerdo por el tratamiento otorgado a ciertos aspectos como a la propiedad intelectual y la biodiversidad. En julio de 2009 también Ecuador se retiró de las negociaciones, por diferencias respecto a los derechos de los inmigrantes, los acuerdos sobre inversiones y el conflicto del banano, pero las retomó en febrero de 2010 al mejorar las condiciones ofrecidas por la UE para ese producto (INTAL, 2010). Por ello no puede descartarse que termine sumándose al AdA, aunque sigue siendo motivo de fuerte controversia política interna.

Por su parte, las negociaciones con el MERCOSUR comenzaron en el año 2000 y se suspendieron en 2004 por la negativa de la UE a ampliar el acceso de los productos agrícolas sudamericanos al mercado europeo y a eliminar los subsidios a la agricultura comunitaria. Sin embargo, en 2010 se reactivaron a pesar de que las dificultades persisten. Y entre ellas no es la menor el lento avance de la integración regional del MERCOSUR, que ahora además incluye a Venezuela, ya que la construcción de un verdadero mercado común regional es una exigencia previa de la Unión Europea (Lara y Silva, 2009).

Por otro lado, la UE ha alcanzado un Acuerdo de Asociación Económica en el marco del Acuerdo de Cotonú con el CARIFORUM, que agrupa a los miembros del CARICOM y la República Dominicana. Este AAE fue rubricado en 2008, salvo por Haití que lo hizo en 2009. Y aunque no ha entrado plenamente en vigor, se aplica provisionalmente desde diciembre de 2008. A pesar de que el mandato comunitario

es fortalecer la integración regional, avanzando mediante acuerdos *región a región*, este fue el primer acuerdo de asociación suscrito entre la UE y un bloque subregional en América Latina³.

El AdA entre la UE y Centroamérica, 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 con un grupo regional en América Latina. Eso tiene su mérito, ya que negociadores previos con los países de la región, como México y EEUU, lo habían intentado sin conseguirlo (Mata y Cordero, 2009). De hecho, antes de que empezaran las negociaciones en 2006, la Unión Europea exigió como condición previa ineludible una profundización en el proceso de integración centroamericano que, entre otras cosas, garantizase la libre circulación dentro de la región de las mercancías provenientes de Europa. Esto supone la culminación de una auténtica unión aduanera, la firma de un tratado sobre inversiones y comercio de servicios, y el establecimiento de un mecanismo jurídico que asegure la aplicación de la legislación económica regional en toda la zona. Y además incluye a Panamá, que para poder suscribir el AdA ha tenido que asumir todos los compromisos adoptados por los otros cinco países en el marco de integración del Mercado Común Centroamericano (Ocampo y Lizano, 2009; Granados, 2009).

En definitiva, la política de la Unión Europea 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 tratados de libre comercio, con independencia de que éstos adopten la forma de acuerdos más amplios, incluyendo otros temas menores.

2.2. Principales aspectos del AdA Unión Europea-Centroamérica

Tras la VI Cumbre ALCUE (América Latina, Caribe y Unión Europea) en mayo de 2006, la apertura del proceso de negociación de este AdA se produjo formalmente en 2007. Después de nueve rondas de negociaciones se alcanzó un acuerdo en mayo de 2010 y se firmó en marzo de 2011, quedando pendiente de su ratificación por las partes para entrar en vigor. El largo proceso de negociación ha conocido diversas dificultades e interrupciones, entre las más destacadas, las protagonizadas por la retirada temporal de Nicaragua en abril de 2008 y por problemas de inestabilidad política en Honduras en la segunda mitad de 2009.

El acuerdo abarca un amplio abanico de temas⁴ y consta básicamente de tres pilares: cooperación, diálogo político y comercio, donde el último es el prioritario y más sustancial, mientras los otros dos son sin duda de menor calado. Mediante los citados pilares la UE dice pretender dar salida a los ambiciosos objetivos establecidos en el documento conocido como *Consenso Europeo de Desarrollo* (Comisión Europea, 2005a) en términos de erradicación de la pobreza, logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) y la consecución de una globalización más equitativa, entre otros.

³ Tampoco lo ha logrado con la mayor parte de los grupos regionales africanos en el marco de negociación de los AAEs con los países ACP (Bidaurratzaga, 2008).

⁴ Este acuerdo, dada su amplitud, sustituirá en el futuro a cualquier convenio de cooperación, político o comercial entre ambas regiones.

2.2.1. Cooperación

En el ámbito de la cooperación, debe recordarse que la UE aglutina la mayor cantidad de fondos de Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD) de la comunidad donante y desempeña un papel importante en la reformulación de la agenda de la cooperación en los últimos años. En este sentido, la búsqueda de una mayor efectividad en las políticas de cooperación está siendo orientada hacia la puesta en práctica de los principios de la Declaración de París y del Plan de Acción de Accra, el uso de nuevos instrumentos (apoyo sectorial y presupuestario), y la preocupación por la coherencia de políticas, entre otros aspectos.

En ese contexto, la UE entiende que, por coherencia con su visión del desarrollo y de la lucha contra la pobreza, es fundamental hacer hincapié en los programas relacionados con la promoción del comercio exterior en general y de la integración regional centroamericana en particular. Así en los últimos años los fondos de ayuda para el comercio (*Aid for Trade*) han contribuido a focalizar en este objetivo una agenda previa, que durante los años 1980 y 90 tuvo un mayor grado de dispersión⁵. Además de esta área prioritaria, el resto de fondos se ha canalizado hacia iniciativas de fortalecimiento de la sociedad civil en la integración y a la reducción de la vulnerabilidad y la mejora de la gestión ambiental.

Por otro lado, en este apartado se planteó durante las negociaciones la posibilidad de crear un Fondo Económico Financiero Común⁶, con financiación mayoritariamente europea. Salvando las distancias, este instrumento financiero podría haber desempeñado un papel similar al de los Fondos Estructurales y de Cohesión de la UE a la hora de contribuir a reducir las asimetrías entre ambas regiones y entre unos y otros países dentro de la región centroamericana (Mata y Cordero, 2009). Sin embargo, la manera en la que finalmente se ha concretado ha sido la creación de la Facilidad de Inversión de América Latina, cuya primera acción aprobada es un programa de eficiencia energética y energía renovable orientado a las pequeñas y medianas empresas de la región (Fernández, 2011).

Desde posiciones críticas, diversos movimientos sociales centroamericanos han planteado que el pilar de cooperación supone un aspecto menor dentro de los acuerdos, más allá de la retórica de los discursos y las declaraciones de principios⁷. Además, la orientación de estos fondos hacia el fortalecimiento de aspectos económicos y técnicos que mejoren la competitividad y las condiciones de implementación del área de libre comercio en detrimento de otras necesidades básicas de sus sociedades, evidencia también las prioridades establecidas (Morales y Leonel, 2009).

⁵ De hecho, de los 75 millones de euros destinados por la UE a la región en el periodo 2002-06, más de la mitad fueron destinados a diferentes proyectos y programas de apoyo al proceso de integración, frente a tan solo un 5% en el periodo anterior, evidenciando dicho cambio de tendencia (Mata y Cordero, 2009).

⁶ Esta propuesta de creación de fondo fue lanzada por el gobierno de Nicaragua, contando con el apoyo del resto de gobiernos de países de la región. La falta de acuerdo al respecto provocó la retirada de las negociaciones por parte de Nicaragua en la VII Ronda de Negociaciones de Tegucigalpa en marzo de 2009. Si bien existen todavía divergencias entre los países de la región para dar con una propuesta definitiva a la UE, su posible aceptación está aún por ver (Morales y Leonel, 2009).

⁷ De hecho, en términos cuantitativos, los acuerdos no han supuesto ni una mejora respecto a los fondos de cooperación establecidos en la Estrategia Regional América Central de la UE para el periodo 2007-13.

2.2.2. Diálogo político

El *Consenso Europeo de Desarrollo* de 2005 vino a formalizar una serie de valores promocionados por la UE, particularmente a partir de los años 1990, 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 éste y otros AdAs con países latinoamericanos pasaría a formar parte así de la estrategia de búsqueda de alianzas fuera de su área tradicional de influencia para apoyar sus posiciones en foros internacionales (Mata y Cordero, 2009).

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, ha encontrado la oposición de los grupos de poder en Guatemala, entre otros (Morales y Leonel, 2009; Mata y Cordero, 2009). Otro tema polémico en este apartado de diálogo político ha sido el de las políticas migratorias, que la UE entiende se debe tratar en el capítulo de seguridad, mientras que los países centroamericanos interpretan que es 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, concretamente como consecuencia de la aprobación de la “Directiva de Retorno” de junio de 2008, ha distanciado sustancialmente las posturas entre ambas partes (Mata y Cordero, 2009; Morales y Leonel, 2009).

Más allá de todo esto, la falta de participación por parte de los movimientos sociales en el proceso de negociación de los acuerdos ha sido fuertemente criticada desde estos grupos. De hecho, los espacios creados para la participación de la sociedad civil han estado mayormente limitados al ámbito del sector privado y empresarial, con escasa representación de otros sectores como el del campesinado, sindicatos, grupos de mujeres, organizaciones no gubernamentales, etc., entre los que se concentra gran parte de los grupos críticos con el acuerdo. Asimismo, el diferente posicionamiento adoptado por unos y otros 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 UE⁸ han evidenciado los límites del diálogo político de cara a estos acuerdos (Morales y Leonel, 2009).

2.2.3. Comercio

En términos estrictos, el AdA UE-Centroamérica supone la creación de un área de libre comercio entre las dos regiones en términos de eliminación de la mayor parte de las barreras arancelarias y no-arancelarias a su comercio. En la comparativa con el Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos, Centroamérica y la República Dominicana (DR-CAFTA por sus siglas en inglés), la UE pretendía acceder a un tratamiento similar al obtenido por EEUU con cada una de sus contrapartes, mientras que los países centroamericanos intentaban mejorar el SPG

⁸ Los problemas políticos en Honduras llevaron a la interrupción de las negociaciones en junio de 2009, que no se reanudarían hasta comienzos de 2010.

Plus ofertado por la UE, que abarcaba al 70% de sus exportaciones, frente al 94% del acuerdo con EEUU (Mata y Cordero, 2009).

En el *Consenso Europeo de Desarrollo* de 2005, la UE deja clara su intención de apostar en materia comercial por la apertura de mercados y dice mostrarse sensible a “los intereses y preocupaciones de las naciones más débiles”. Por eso se compromete a reducir las distorsiones provocadas por la política de subsidios al sector agrícola dentro de la política agrícola común (PAC) y ofrece la iniciativa *Todo Menos Armas*⁹, pero la restringe a los PMA, categoría a la que no pertenece ningún país centroamericano. Asimismo, en este documento la apuesta por la promoción de la integración regional parece convertirse en una de las principales señas de identidad de la política de cooperación de la UE con estos países.

El AdA incluye una cantidad significativa de productos de exportación de las economías centroamericanas que quedaban excluidos en el anterior régimen comercial SPG Plus¹⁰. Así, como consecuencia del acuerdo, el camarón, los aceites, la yuca o el maní, tendrán acceso libre al mercado europeo; el arroz, el azúcar, el ron y la carne de vacuno mejorarán sus condiciones de exportación mediante el establecimiento de contingentes libres de aranceles; y al banano se le aplicara una reducción progresiva del arancel (Pellantra y Fuentes, 2011; Fernández, 2011).

Asimismo, al igual que en el caso de otros acuerdos previos firmados por la UE, el planteamiento en términos de liberalización comercial obedece a un esquema de geometría variable. La UE aplica inmediatamente una liberalización comercial total para el 91% de las líneas arancelarias, mientras que Centroamérica sólo lo hace en primera instancia para el 47,9% de las mismas y para el resto se establecen 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, también se establecen plazos de desarme arancelario entre 3 y 10 años para el 4% de las líneas arancelarias, quedando otro 4% excluido del proceso de liberalización (Pellantra y Fuentes, 2011; Fernández, 2011).

Más concretamente, en el sector industrial la UE otorga liberalización total para el 99,23% de los productos, mientras que Centroamérica ofrece condiciones de libre comercio para el 50% de sus productos industriales, mientras que el para el resto irán desapareciendo los aranceles en diferentes periodos entre 5 y 15 años, entendiendo que productos como el papel, plástico, vidrio o materiales eléctricos, entre otros, aún precisan de protección frente a la competencia europea. Por lo que respecta al sector agrícola, Centroamérica accede a que tan sólo el 34% de las líneas arancelarias se liberalicen por completo, excluyendo del programa de liberalización el 27,8% de las mismas¹¹. Por el otro lado, la UE ofrece condiciones de libre comercio para el 62% de los productos centroamericanos y excluye el 18% del universo arancelario (Pellantra y Fuentes, 2011).

⁹ En principio, la iniciativa *Todo Menos Armas* permite a los PMA acceso al mercado europeo libre de aranceles y cuotas para todos los productos, con la única excepción de armas. Sin embargo, también excluye de forma transitoria ciertos productos agrícolas, como el plátano, el arroz y el azúcar (Marín, 2008). De los 48 Países Menos Avanzados reconocidos por la UNCTAD, 40 pertenecen al grupo ACP, la mayoría de África Subsahariana (33).

¹⁰ Además, el SPG Plus estaba viendo su pervivencia amenazada por la oposición de países como India y Brasil en el marco de la OMC, alegando estar discriminados por los beneficios unilaterales ofrecidos por la UE en dicho régimen comercial.

¹¹ Entre los productos sensibles que Centroamérica ha conseguido excluir del programa de desarme arancelario se encuentran: carnes de oveja, cerdo y pollo, arroz, alubias, cebollas, patatas, maíz, leche, mantequilla y yogurt (Pellantra 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 la supuesta apuesta convencida de la UE por el libre comercio. Todo ello pone de manifiesto las propias inconsistencias y contradicciones internas de la UE, en concreto entre sus Comisiones de Comercio y Agricultura, defendiendo posturas diferentes (Mata y Cordero, 2009; Morales y Leonel, 2009).

Tal y como se detalla en adelante, el amplio abanico de temas incluidos bajo los epígrafes de estos tres grandes pilares exhibe una retórica que no siempre coincide con la realidad y pone de manifiesto los problemas que plantea todo ello en términos de coherencia de políticas a la hora de contribuir a la mejora de las condiciones de desarrollo en los países centroamericanos.

3. LOS VERDADEROS INTERESES DE LA UE

El tratado de libre comercio incluido en el Acuerdo de Asociación de la Unión Europea con Centroamérica significa el total abandono para los países de la región de las concesiones no recíprocas y el establecimiento de un terreno de juego supuestamente equilibrado sobre la base de la reciprocidad en las preferencias otorgadas. Además, el libre comercio se entiende en el sentido que le da la Organización Mundial de Comercio. Es decir, abarcando la liberalización del comercio internacional de servicios, además de las mercancías, y una mayor protección de la propiedad intelectual. Pero la interpretación extensiva del término no se detiene ahí, sino que el TLC incorpora otros aspectos que, de momento, no están regulados por la OMC: la inversión extranjera, las compras del sector público y la política de competencia.

En este sentido, la Unión Europea sigue el camino emprendido por Estados Unidos, primero lanzando el proyecto del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (ALCA)¹², y transformándolo luego pragmáticamente en una suma de acuerdos bilaterales y subregionales. Todos ellos han seguido el modelo del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN, o NAFTA por sus siglas en inglés), negociado en paralelo a la Ronda Uruguay (1986-94) que dio lugar a la creación de la OMC en 1995, extendiendo el contenido del *libre comercio* mucho más allá de su significado tradicional. Para ello basta con añadir a casi cualquier asunto la expresión “relacionado con el comercio”.

Con esa simple coletilla se introdujo en la OMC algo en principio tan ajeno a la lógica de la liberalización como la mayor protección de la propiedad intelectual, a través del Acuerdo sobre Derechos de la Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). A pesar de que ya estaba regulada por la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI), la presión de las empresas multinacionales del

¹² Formalmente las negociaciones del ALCA comenzaron en Miami en diciembre de 1994 para expandir el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), al que ese mismo año se había adherido México. Pero ya en junio de 1990 el entonces presidente de EEUU, Bush padre, había propuesto la Iniciativa para las Américas, cuyo objetivo era lograr para 2000 una zona de libre comercio para el conjunto del continente, excepto Cuba.

Norte¹³ consiguió que pasaran a formar parte de la OMC, a fin de aprovechar la capacidad sancionadora de esta última para reforzar su protección. Y no deja de resultar paradójico que el mismo ideario neoliberal que, encarnado en las reglas de la OMC, promueve la liberalización del comercio de bienes y servicios, ponga tanto empeño en aumentar la protección de la propiedad intelectual. Porque hay pocas cosas que tengan menos que ver con el mercado libre que las patentes: un monopolio, aunque sea temporal, otorgado por un estado. De hecho, hay una corriente de pensamiento que sostiene que no debería hablarse de derechos de propiedad intelectual, sino de *monopolios artificiales sobre bienes intangibles*, ya que esta denominación se ajusta mucho mejor a su verdadera función: privatizar el conocimiento, e incluso seres vivos, por mucho que se encubra bajo el eufemismo de *formas de vida* (Busaniche et al. 2007)

Después del éxito alcanzado con la incorporación del ADPIC, la lista de asuntos *relacionados con el comercio* que está pendiente de ser regulada por la OMC se alargó en su primera conferencia ministerial, celebrada en Singapur en 1996. Allí quedaron inscritas en la agenda para futuras negociaciones la política de competencia, las compras del sector público y la inversión extranjera¹⁴, luego conocidos en la jerga de la OMC como los *temas de Singapur*. El hecho de que en 2004 estos tres asuntos fueran retirados de las negociaciones de la Ronda de Doha, en un intento de evitar su paralización total tras el rotundo fracaso de la Conferencia ministerial de Cancún, contribuye a acentuar el interés de la UE y EEUU por seguir imponiéndolos en todos los TLCs que suscriben.

Aunque en las reglas de la OMC las potencias económicas han logrado estirar el significado de la libertad comercial mucho más allá de lo razonable, no han dudado en incurrir en otra gran paradoja: la preconizada liberalización no alcanza a los movimientos internacionales de mano de obra no cualificada. En efecto, las migraciones laborales permanentes están excluidas de la liberalización prevista en el Acuerdo sobre Comercio de Servicios (AGCS). Y en esto los TLCs impulsados por Estados Unidos y la Unión Europea también siguen la pista de la OMC, no contemplando su liberalización.

En definitiva, si se firman tratados de libre comercio en el marco de los AdAs no es para repetir lo que ya figura en la OMC, sino para ampliarlo. Por eso se suele decir que son acuerdos *OMC Plus*, ya que van más allá de lo comprometido en esta organización, profundizando la liberalización de lo que se pretende liberalizar y protegiendo más lo que se quiere proteger. Es decir, se trazan así las líneas de un terreno de juego global todavía más favorable para las empresas transnacionales al reforzar la liberalización de los flujos de mercancías, la prestación de servicios y los movimientos de capitales, y aumentar la protección de la propiedad intelectual y de

¹³ El ADPIC es fruto directo de la labor de cabildeo (*lobby*) de las mismas empresas transnacionales que se benefician de él. En efecto, primero una docena de multinacionales estadounidenses de diversos sectores, aunque la mitad vinculadas a los productos farmacéuticos y la biotecnología, constituyó un Comité de la Propiedad Intelectual (IPC por sus siglas en inglés) con el explícito objetivo de incluir ese asunto en la agenda de la Ronda Uruguay. Luego el IPC consiguió apoyos de empresas transnacionales europeas y japonesas para presionar a sus respectivos gobiernos. Y en 1988 una coalición de organizaciones empresariales de Europa, EEUU y Japón, en un hecho sin precedentes, se dirigió al entonces director del GATT y le propuso el borrador de lo que luego sería el ADPIC: "Basic Framework for GATT Provision on Intellectual Property". En ese documento figuran todos sus elementos esenciales, como una duración mínima de 20 años para las patentes y la extensión del campo de lo patentable a las *formas de vida* (CEO, 1999).

¹⁴ Para no repetir siempre la misma coletilla, los nombres oficiales de los grupos de trabajo que preparan esos asuntos para las negociaciones son: interacción entre comercio y política de competencia, transparencia de la contratación pública y relación entre comercio e inversiones.

los inversores extranjeros. Además la cláusula de revisión permite ampliar en el futuro la lista de cuestiones no incluidas expresamente en el acuerdo.

Por tanto, una clave para entender la apuesta de la Unión Europea a favor de los tratados de libre comercio, aunque sea en formato AdA, es verla como una vía complementaria a la de la OMC para acelerar el logro de los mismos objetivos ante el escaso avance de las negociaciones en ese ámbito multilateral. Y el AdA entre la UE y Centroamérica comparte plenamente esta lógica. Intenta facilitar a las empresas transnacionales con base europea el acceso al mercado centroamericano, tanto para abastecerse de materias primas y otros productos al menor coste, como para colocar sus productos e inversiones en las mejores condiciones.

Esto se explica con bastante claridad en la estrategia *Europa Global*. Se trata esencialmente de ayudar a las empresas europeas a competir en una economía globalizada de manera que eso contribuya a la estrategia de crecimiento económico y creación de empleo de la UE. De hecho, la patronal europea participó en su diseño y manifestó su acuerdo con el resultado (Olivet, 2008). Y enseguida propuso un conjunto muy detallado de características que debían tener los nuevos TLCs negociados por la UE (Seillière, 2006; UNICE, 2006), que se corresponden perfectamente con los contenidos de los AdAs. Para el logro de ese objetivo, con los TLCs la UE se propone conseguir para las empresas europeas la apertura del sector de servicios y de las compras gubernamentales; acceso seguro y barato a recursos como la energía, los metales y la chatarra, así como a materias primas agrícolas; rebajas sustanciales o eliminación de aranceles de aduanas, barreras no arancelarias y todo tipo de subsidios; y mayor protección de la propiedad intelectual y las inversiones (Comisión Europea, 2006).

En consonancia con la idea de que, más que nunca, Europa debe importar para poder exportar, la UE ha lanzado en noviembre de 2008 una iniciativa específica para cubrir sus necesidades de materias primas, minimizando los riesgos de desabastecimiento de la industria europea (Amigos de la Tierra, 2008). Y aunque esto no se suele reconocer, con frecuencia eso supone que la UE está apoyando actuaciones que vulneran derechos fundamentales de los pueblos, como es el caso de diferentes empresas transnacionales europeas en América Latina (Tribunal Permanente de los Pueblos, 2010; Ramiro y Carrión, 2010).

Otra pista importante para entender el impulso de acuerdos de asociación es el intento de ampliar el área de influencia tradicional de la UE más allá del grupo ACP. Como indica expresamente la estrategia *Europa Global*, la UE pretende competir de manera más activa con Estados Unidos en los mercados globales, incluida su propia área de influencia latinoamericana, así como con China. Además se impone que cuando los acuerdos de asociación se hagan con socios que han firmado previamente TLCs con competidores, como mínimo se deben igualar sus condiciones (Comisión Europea, 2006). En ese sentido, el AdA con Centroamérica es una incursión en el área de influencia tradicional de EEUU de cara a mejorar las condiciones en las que competir con esta gran potencia económica por recursos o mercados, o con otras emergentes como China.

4. IMPLICACIONES PARA EL DESARROLLO EN CENTROAMERICA

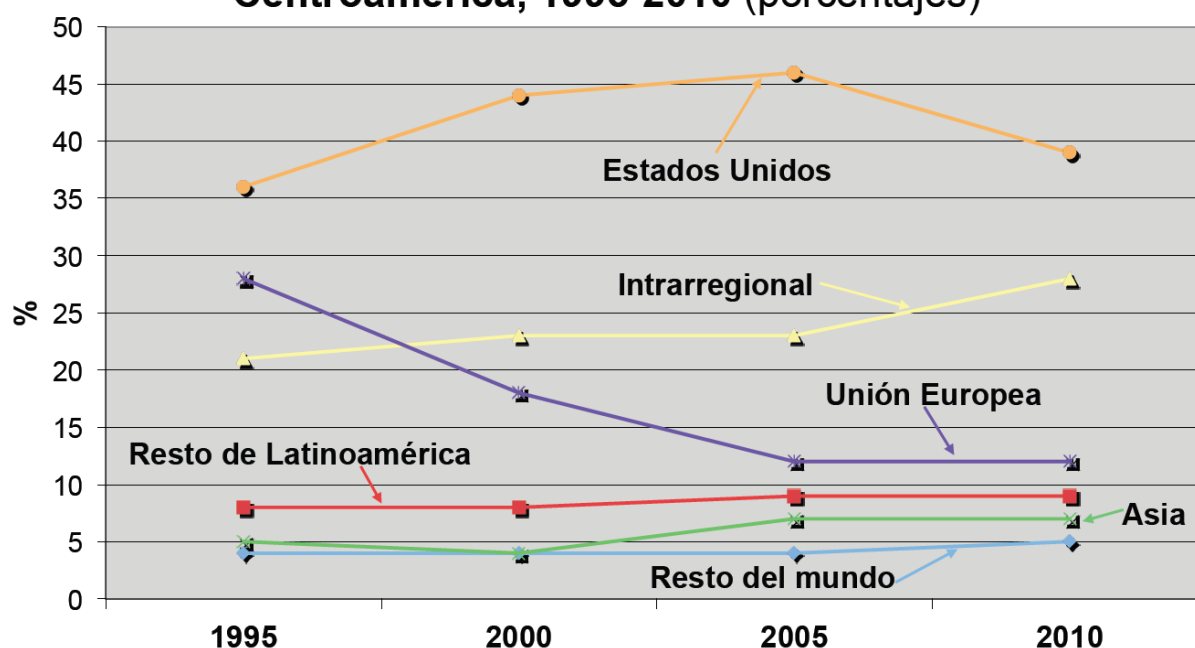
En principio cabe esperar que el AdA facilite un incremento de las exportaciones centroamericanas hacia la Unión Europea. Ahora bien, dada su escaso nivel actual no parece que eso pueda resultar decisivo para cambiar su modelo de inserción en la economía mundial, que sigue dependiendo

fundamentalmente de su relación con Estados Unidos, aunque durante los últimos años ha experimentado una pérdida significativa (gráfico 1). De hecho, el país para el que sus exportaciones a la Unión Europea tienen mayor importancia es Honduras, con el 24% en 2010, seguido por Panamá (22%), Costa Rica (18%), Nicaragua (12%), Guatemala (6%) y El Salvador (4%) (CEPAL, 2011a).

Para la Unión Europea las importaciones procedentes de Centroamérica solo suponen el 0,3% del total y sus exportaciones a la región representan el 0,5% del total, siendo un 85% productos manufacturados. Y aunque en 2010 los productos manufacturados suponen el 64% de las exportaciones centroamericanas destinada a la UE, eso se debe casi exclusivamente a Costa Rica, que es el principal socio comercial de la UE en América Central, y en mucha menor medida a Panamá. Porque los otros países de la zona siguen todavía el modelo tradicional, y en sus exportaciones a la UE dominan las materia primas agrícolas (café, banano y fruta fresca), hasta el punto de que en 2010 en Nicaragua, Honduras y Guatemala las manufacturas no llegan a ser el diez por ciento de lo exportado, y para El Salvador representan el veinte por ciento (Comisión Europea, 2012).

Por tanto, la mayor parte de los países de Centroamérica sigue un patrón de comercio inter-industrial en sus relaciones con la UE, exportando mayoritariamente materias primas e importando sobre todo manufacturas. La notable excepción de Costa Rica, que distorsiona la imagen del conjunto de la región dado su alto peso relativo y que potencialmente podría ser el mayor beneficiario del acuerdo, se circunscribe a productos electrónicos procesados en el país tras ser importados la mayor parte de sus componentes. Por eso, su aportación en términos de valor agregado nacional es pequeña, no constituyendo una auténtica alternativa al modelo primario exportador. Y las exportaciones de mercancías de Panamá, que también son en su mayoría manufacturas, resultan marginales frente a las de servicios (Padilla *et al.*, 2008; Pellandra y Fuentes, 2011).

Gráfico 1
Reparto geográfico de las exportaciones de Centroamérica, 1995-2010 (porcentajes)



Fuente: elaboración propia con datos de la CEPAL*

* No incluyen la maquila. De hacerlo, la concentración de las exportaciones en EEUU sería mayor.

En cambio, por lo que respecta a las importaciones de productos industriales, servicios o a las compras públicas, la eliminación de las barreras de entrada a los competidores provenientes de la UE puede traducirse en efectos muy dañinos para los productores de la región. La experiencia del DR-CAFTA apunta en esa dirección, con un notable incremento de las exportaciones estadounidenses en los años siguientes a su aprobación. Asimismo, en el caso del sector agropecuario, pese al diferente grado y ritmo de liberalización a favor de las economías centroamericanas, la competencia desleal de la UE mediante barreras no arancelarias y subsidios, también representan una gran amenaza para los productores locales (INTAL, 2010).

Por su parte, la inversión extranjera directa (IED) de la Unión Europea que actualmente llega a Centroamérica tampoco es muy relevante. Y nada apunta a que el AdA vaya a incrementarla de forma significativa. A diferencia de Sudamérica, que recibe más inversión de la UE que de Estados Unidos, en América Central la IED es mayoritariamente de procedencia estadounidense seguida de la asiática y la europea. De hecho, la IED que llega a Centroamérica solo supone el uno por ciento de la inversión de la UE en América Latina. Esto se explica porque, salvo en el caso de Panamá, que es el mayor receptor y donde predominan la inversión relacionada con el transporte y los servicios financieros, la IED se ha dirigido principalmente a la maquila y en mucha menor medida al turismo y las privatizaciones, destacando la recibida por Costa Rica (CEPAL, 2011c).

Además, los supuestos resultados positivos de una creciente entrada de IED deben relativizarse en función de sus efectos sobre la creación de empleo, la calidad de éste, el arrastre de la industria local, la transferencia tecnológica o el impacto ambiental. Y todos esos aspectos dependen de la capacidad de los gobiernos para establecer condiciones que contribuyan a mejorar el carácter pro-desarrollo de dichas inversiones, como requisitos de desempeño, etc. No obstante, al igual que en el caso de los TLCs latinoamericanos con EEUU, cuyo modelo reproduce en gran medida, la tendencia es la contraria, de tal forma que el proyecto del fracasado Acuerdo Multilateral de Inversiones (AMI), vuelve ahora por la puerta de atrás como “AMI encubierto” de la mano de estos acuerdos regionales abiertos (Intermón-Oxfam, 2008).

Las diferencias entre la retórica y la realidad son abundantes en diversos ámbitos. 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 cooperación económica encubre mayor protección a la inversión. Y en la parte *dura*, sin embargo, el tratado de libre comercio se impone sin ambigüedades. De este modo, el conjunto de los compromisos adquiridos limita seriamente el margen de maniobra disponible por parte de los gobiernos centroamericanos para aplicar políticas nacionales de desarrollo. Por todo ello, diversas voces críticas con el acuerdo entienden que es muy probable que contribuya a deteriorar proyectos como el logro de la soberanía alimentaria y se traduzca en una disminución importante de los ingresos fiscales, en una acentuada extraversion de la economía y en la consolidación de la biopiratería (Amigos de la Tierra, 2008; Arroyo, 2009; Grain, 2008; Mira, 2007).

Y dadas las asimetrías productivas y comerciales de partida, apostando por igualar el terreno de juego mediante la concesión de preferencias no recíprocas a una potencia económica como la Unión Europea, aún con ritmos de liberalización diferentes, a medio y largo plazo poco pueden salir ganando en estos países la

mayor parte de los sectores productivos y sociales, en particular los colectivos más desfavorecidos.

5. CONCLUSIONES

El Acuerdo de Asociación UE-Centroamérica encaja bien con la idea de la Unión Europea de impulsar acuerdos con bloques subregionales que eventualmente puedan confluir en un gran acuerdo de alcance regional. Esto dotaría de coherencia al discurso oficial de la UE de apostar por una forma de *regionalismo abierto* que fortalezca los procesos de integración regional de Latinoamérica. Otra cosa bien distinta es que ese sea el vehículo más adecuado para el camino hacia el desarrollo de las economías latinoamericanas. Y, en todo caso, no coincide con lo que los gobiernos actuales de una parte de ellas desean impulsar, o al menos dicen querer promover. En este sentido, la Alianza Bolivariana para América (ALBA) o la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños (CELAC), entre otros proyectos de difícil clasificación y evaluación, serían muestra de la búsqueda de alternativas al modelo actual de regionalismo abierto, que se acaba traduciendo en la reducción del margen de maniobra de sus gobiernos para el diseño e implementación de políticas de desarrollo (Montoya, 2012).

Porque, a pesar de la relativa importancia de la Unión Europea para las economías centroamericanas como socia comercial, inversora y donante de ayuda al desarrollo, sustituir concesiones unilaterales por reciprocidad comercial tipo *OMC Plus* no parece la mejor receta para el desarrollo, sino un paso más para perpetuar la inserción dependiente de estos países en la economía internacional. Por eso, tal y como diferentes gobiernos, académicos y movimientos sociales europeos y centroamericanos han manifestado en los últimos años, los países de Centroamérica harían bien reconsiderando el AdA y no ratificándolo. Los principales argumentos difieren muy poco de los que ya se usaron contra el DR-CAFTA, muchos de los cuales van mostrándose acertados. Las alternativas al modelo actual de inserción internacional asimétrica y dependiente para las economías centroamericanas existen y son factibles.

BIBLIOGRAFÍA

AMIGOS DE LA TIERRA (2008): *Europa Global: los verdaderos intereses de la estrategia comercial de la UE para someter a los pueblos a la tiranía del "libre comercio"*. Disponible en: www.foei.org

ARÈS, MATHIEU, CHRISTIAN DEBLOCK Y TING-SHENG LIN (2011): "La Chine et l'Amérique Latine: le grand chambardement", *Revue Tiers Monde* nº 208, octubre-diciembre.

ARROYO, ALBERTO, GRACIELA RODRÍGUEZ Y NORMA CASTAÑEDA (2009): *La Unión Europea: ¿promotora de la integración regional en América Latina?* Transnational Institute y Red Mexicana de Acción frente al Libre Comercio, abril. Disponible en: www.tni.org

- BIDAURRATZAGA, EDUARDO (2008): “El nuevo modelo de relaciones Europa-África: El debate sobre los EPAs como instrumento de desarrollo”, en *Claves de la Economía Mundial*, ICEX/ICEI, Madrid.
- BUSANICHE, BEATRIZ (ed.) (2007): *Monopolios artificiales sobre bienes intangibles. El proceso de privatización de la vida y el conocimiento*, Fundación Vía Libre, Córdoba, Argentina. Disponible en: www.vialibre.org.ar
- CABALLEROS, RÓMULO (2008): “Centroamérica: los retos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea”, *Estudios y perspectivas* nº102, CEPAL, México.
- CEO (1999) “WTO Millennium Bug: TNC Control Over Global Trade Politics”. *Corporate Europe Observer* nº4, julio. Disponible en: www.corporateeurope.org
- CEPAL (2011a): *The United states and Latin America and thr Caribbean: Highlights of economics and trade*. Disponible en: www.cepal.org
- CEPAL (2011b): *Panorama de la inserción internacional de América y el Caribe, 2010-11*, Santiago de Chile. Disponible en: www.cepal.org
- CEPAL (2011c): *La inversión extranjera en América y el Caribe-2010*, Santiago de Chile. Disponible en: www.cepal.org
- CEPAL (2011d): *Manual de comercio exterior y política comercial*, Santiago de Chile. Disponible en: www.cepal.org
- COMISIÓN EUROPEA (2005): *Una asociación reforzada entre la Unión Europea y América Latina*, COM(2005) 636 final. Disponible en: <http://europa.eu>
- COMISIÓN EUROPEA (2006): *Una Europa Global: competir en el mundo. Una contribución a la Estrategia de crecimiento y empleo de la UE*, COM(2006) 567 final, 4 de octubre. Disponible en: <http://europa.eu>
- COMISIÓN EUROPEA (2012): “Trade”. Disponible en: <http://ec.europa.eu/trade> (fecha de consulta: 23-2-2012).
- CONSEJO DE LA UE (2010): *VI Cumbre UE-ALC. Declaración de Madrid*, 18 de mayo. Disponible en: www.consilium.europa.eu
- CYPHER, JAMES M. Y RAÚL DELGADO WISE, RAUL (2007): “El modelo de exportación de fuerza de trabajo barata en México”, *Economíaunam* vol. 4, nº 12, septiembre-diciembre. Disponible en: www.economia.unam.mx/publicaciones/econunam
- FERNÁNDEZ, NATIVIDAD (2011): *El Acuerdo de Asociación de la UE con Centroamérica y Panamá: implicaciones prácticas*. ARI, 17. Real Instituto Elcano. Disponible en: www.realinstitutoelcano.org

- GRAIN (2008): “Acuerdos con la Unión Europea ¿Firmar la renuncia a la soberanía nacional?”, *Documentos de análisis*. Disponible en: www.grain.org
- GRANADOS, JAIME (2009): “Los nudos gordianos de la negociación”, en Granados, Jaime, Eduardo Lizano y Fernando Ocampo (eds.): *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung, Washington.
- INTAL (2010): *Carta mensual INTAL 165*, mayo. Disponible en: www.iadb.org/intal
- INTERMÓN-OXFAM (2008): *¿Socios o rivales? Cómo debería Europa introducir el desarrollo en sus acuerdos comerciales con los países de África, Caribe y Pacífico*, Informe nº110, Oxfam Internacional. Disponible en: www.oxfam.org
- Kucharz, Tom y Mónica Vargas (2010): “Tratados de Libre Comercio entre la Unión Europea y América Latina: una integración por y para el capital”, *Boletín ODG*, nº 76, abril. Disponible en: www.odg.cat
- LARA, CLAUDIO Y CONSUELO SILVA (2009): *Las relaciones económicas entre Unión Europea – América Latina y sus impactos en los mercados laborales (1990-2007)*, Confederación Sindical de Trabajadores y Trabajadoras de las Américas, Santiago de Chile.
- LIZANO, EDUARDO, FERNANDO OCAMPO Y ROBERTO ECHANDI (2009): “Las oportunidades y los desafíos del Acuerdo de Asociación”, en Granados, Jaime, Eduardo Lizano y Fernando Ocampo (eds.): *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung, Washington.
- MATA, HÉCTOR Y MARTHA CORDERO (2009): “E Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: viabilidad, avances y perspectivas”, *Estudios y perspectivas* nº112, CEPAL, México. Disponible en: www.cepal.org
- MIRANDA, SILVIA Y ROBERTO ECHANDI (2009): “El diálogo político y la cooperación económica”, en Granados, Jaime, Eduardo Lizano y Fernando Ocampo (eds.): *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung, Washington.
- MIRA, EDGARDO (2007): *El Acuerdo de Asociación Unión Europea – Centroamérica, un nuevo Tratado de Libre Comercio*, CEICOM, El Salvador, diciembre. Disponible en: www.ceicom.org.sv

- MONTOYA, ROBERTO (2012): "CELAC ¿solo una sigla más o un salto cualitativo?", *Viento Sur* nº 120, enero.
- MORALES, HENRY Y JESÚS LEONEL (2009): *El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica*, Movimiento Tzuk Kim-pop, Guatemala, diciembre. Disponible en: www.tzukkim-pop.org
- OCAMPO, FERNANDO Y VIVIANA SANTAMARÍA (2009): "Las relaciones comerciales y de inversión", en Granados, Jaime, Eduardo Lizano y Fernando Ocampo (eds.): *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung, Washington.
- OCAMPO, FERNANDO Y EDUARDO LIZANO (2009): "El marco institucional de los países y de la región centroamericana", en Granados, Jaime, Eduardo Lizano y Fernando Ocampo (eds.): *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung, Washington.
- OCAMPO, FERNANDO, EDUARDO LIZANO Y JAIME GRANADOS (2009): "El futuro de las relaciones económicas entre Centroamérica y la Unión Europea", en Granados, Jaime, Eduardo Lizano y Fernando Ocampo (eds.): *Un puente para el crecimiento: Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*, Banco Interamericano de Desarrollo, Academia de Centroamérica y Konrad-Adenauer-Stiftung, Washington
- OLIVET, CECILIA (2008): "Europa Global: la estrategia europea de comercio e inversiones al servicio de las corporaciones", *Pueblos*, nº 34, septiembre.
- PADILLA, RAMÓN, MARHA CORDERO, RENÉ HERNANDEZ E INDIRA ROMERO (2008): "Evolución reciente y retos de la industria manufacturera de exportación en Centroamérica, México y la República Dominicana: una perspectiva regional y sectorial", *Estudios y perspectivas* nº 95, CEPAL, México.
- PASSEL, JEFFREY S. Y D'VERA COHN (2009): *A Portrait of Unauthorized Immigrants in the United States*, Pew Hispanic Center Report, Washington. Disponible en: www.pewhispanic.org
- PELLANDRA, ANDREA Y JUAN ALBERTO FUENTES (2011): "El estado actual de la integración en Centroamérica", *Estudios y perspectivas* nº 129, CEPAL, México.
- RAMIRO, PEDRO Y JESÚS CARRIÓN (2010): "Las relaciones Unión Europea - América Latina: de la cumbre oficial a la Cumbre de los Pueblos", *Boletín de recursos de información del Centro de documentación de Hegoa*, nº23, julio. Disponible en: www.hegoa.ehu.es

SEILLIÈRE, ERNEST-ANTOINE (2006): "Delivering on Trade & Competitiveness", *Global Competition Conference*, Bruselas, 13 de noviembre. Disponible en: www.buinesseurope.eu

TRIBUNAL PERMANENTE DE LOS PUEBLOS (2010): *La Unión Europea y las empresas trasnacionales en América Latina: políticas, instrumentos y actores complices de las violaciones de los derechos de los pueblos*, Sentencia, Madrid, mayo. Disponible en: www.enlazandoalternativas.org

UNCTAD (2011): *World Investment Report-2011. Non-Equity Modes of International Production and Development*. Nueva York y Ginebra. Disponible en: www.unctad.org

UNICE (2006): *UNICE Strategy on an EU Approach to Free Trade Agreements*. Bruselas, 7 de diciembre. Disponible en: www.buinesseurope.eu

WERNER, MARION Y JENNIFER BAIR (2009): "¿Terminó la explotación? Políticas de la industria de confección en Centroamérica y El Caribe", *Red de Solidaridad de la maquila*. Disponible en: <http://es.maquilasolidarity.org>