



**LA CRISIS ECONÓMICA GLOBAL
ES TAMBIEN LA CRISIS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN
UNIÓN EUROPEA – AMÉRICA CENTRAL
Resumen Ejecutivo**

**“Nuestro sistema económico global
ha avanzado por caminos
contrarios a los valores que apoyamos”
Gordon Brown**

En octubre de 2007 la Unión Europea (UE) comenzó las negociaciones por un Acuerdo de Asociación (ADA) con los países centroamericanos. El Acuerdo incorpora tres pilares: dialogo político, cooperación y comercio y se propone favorecer el desarrollo y la integración regional.

No obstante, el curso de las negociaciones ha ido demostrando el privilegio de que goza el componente comercial sobre los otros dos. El propósito de favorecer el desarrollo se ha ido desdibujando ante la evidencia de la paridad CAFTA que la UE demanda a los países centroamericanos y que va en contravía de un reconocimiento suficiente de las asimetrías existentes entre ambas regiones.

De esta manera la negociación ha ido reforzando la idea de que el Acuerdo que se persigue por parte de la UE, se enmarca dentro de la estrategia competitividad plasmada en el documento *“Europa Global – compitiendo en el mundo”*, cuyo eje externo se plantea en esencia crear más y mejores oportunidades para las empresas multinacionales Europeas.

Sumado a lo anterior el contexto global y la realidad de ambas regiones ha cambiado sustancialmente desde el inicio de las negociaciones, como consecuencia de una crisis económica global que todavía no toca fondo y que se ha convertido en un argumento más para acelerar las negociaciones.

América central y México son en el contexto latinoamericano los más afectados con la crisis, debido a su mayor dependencia de la economía Estadounidense. La desaceleración en sus exportaciones, el turismo y las remesas familiares, se perciben ya como los impactos más visibles.

Por su parte la UE ya se ha declarado en recesión y lanzado un Plan de recuperación económica, que entre sus acciones incorpora **estimular la celebración de Acuerdos de libre Comercio nuevos y ambiciosos**. Lo anterior, indica como la UE va aprovechar la crisis para fortalecer su estrategia de competitividad y en ese orden de ideas, va a aprovechar las mayores condiciones de vulnerabilidad de los países centroamericanos como consecuencia de la crisis, para obtener mejores ventajas en la negociación, bajo el espejismo de contribuir a la diversificación del mercado centroamericano.

La crisis esta dejando algunas constataciones y lecciones que deben ser tomadas en el cuenta en la negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Constataciones

- El carácter sistémico de la crisis
- El gobierno de la economía ha tocado fondo
- Los organismos Internacionales no dieron la talla
- Los contrastes existentes a la hora de asignar recursos

Lecciones

- El carácter multidimensional de la crisis demanda de una audaz iniciativa política
- El Estado no puede seguir al servicio del mercado
- La Inversión productiva y social claves de respuesta a la crisis
- Volver la mirada hacia la integración regional

También los Acuerdos de los países centroamericanos con Estados Unidos y de México con la UE, aportan importantes constataciones que ponen de manifiesto como no cumplieron con las expectativas generadas, ni contribuyeron a proporcionar un salto de calidad en materia de diversificación económica para México y los países centroamericanos.

Los anteriores elementos permiten sacar algunas conclusiones que deben ser tomadas en cuenta en el marco de la negociación entre Centroamérica y la UE:

- La negociación se enmarca no solamente en la estrategia de competitividad de la UE plasmada en el documento *“Europa global – compitiendo en el mundo”* sino también en el *“Plan Europeo de Recuperación Económica”*.
- En este marco, la negociación busca satisfacer los intereses y necesidades de la Unión Europea, privilegiando el componente comercial de la negociación, sobre el de dialogo político y cooperación .
- El contexto de crisis coloca a Centroamérica en una condición de mayor vulnerabilidad y otorga a la UE mayores posibilidades de obtener las ventajas comerciales que persigue.
- Centroamérica no está estructuralmente en condiciones de obtener una diversificación comercial que represente un salto cualitativo y cuantitativo para la economía de la región. La experiencia del CAFTA así lo demuestra.
- La crisis obliga a una lectura distinta de las realidades de las regiones comprometidas con la negociación y de las posibilidades que ofrece el

Acuerdo.

- La crisis deja también importantes lecciones en términos de lo que hasta hace poco eran fundamentos incuestionables del orden económico y de libre mercado, que obligan a una revisión de sus postulados, así como a una reformulación del sistema internacional que lo ha sostenido.
- Como consecuencia de lo anterior, los principios rectores de la negociación han perdido vigencia.
- La necesidad de los centroamericanos de una mejor inserción a la economía global no puede hacerse sobre parámetros que están al origen de la crisis.

Fruto de lo anterior se hace necesario emprender acciones decididas, en varias direcciones con miras a permitir a Centroamérica hacer frente a la crisis, colocando al centro sus necesidades de desarrollo y a la vez, aprovecharla para el fortalecimiento de su integración regional. Ello conlleva:

- **Parar la negociación del ADA UE-América Central**
- **Renovar la integración regional Centroamericana**
- **Avanzar en una transformación productiva de la economía centroamericana.**

La actual situación exige de la Unión Europea una visión de futuro que vaya más allá de sus intereses económico-comerciales y permita situarla en la práctica como un actor internacional comprometido con la democracia, el desarrollo humano sostenible y la superación de la pobreza y la desigualdad.

Avanzar en esa dirección le exige un cambio sustancial de las reglas de juego y del rumbo de la negociación del Acuerdo de Asociación entre la UE y América Central.

¡Ha llegado la hora de actuar antes de que sea demasiado tarde!

Bruselas, Marzo de 2009