

ESTRUCTURA DE NEGOCIACION Y COORDINACION DEL ACUERDO DE ASOCIACION CENTROAMERICA-UNION EUROPEA

1. Antecedentes

En la III Cumbre UE-ALC, celebrada en Guadalajara, México (mayo/2004), se acordó que el establecimiento de un Acuerdo de Asociación entre la UE y CA, que incluyera un Tratado de Libre Comercio, constituía un objetivo estratégico común, acordándose desarrollar una fase de valoración conjunta del proceso de integración económica de Centroamérica, que llevaría, en su debido momento, a una fase de negociación.

La fase de valoración de la integración económica centroamericana se inició en marzo de 2005 y concluyó en el marco de la XIV Comisión Mixta CA-UE (Nicaragua, 2/marzo/06), donde se aprobó el informe final del proceso de valoración. El 27/abril/06, el Comité para América Latina del Consejo de la Unión Europea, aprobó el inicio de las negociaciones para un Acuerdo de Asociación que incluye un Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y la Unión Europea.

El anuncio oficial para el inicio de las negociaciones se realizó en Viena, Austria, el 12/mayo/06, durante la IV Cumbre de Jefes de Estado UE-ALC y se reafirmó en la II Cumbre de Jefes de Estado y de Gobierno entre Centroamérica y la Troika de la UE (Viena, 13/mayo/06).

2. Diseño del Acuerdo de Asociación CA-UE

El Acuerdo de Asociación CA-UE, se concibe para el fortalecimiento de las relaciones políticas, económicas y de cooperación bi-regionales. En ese sentido, para que genere beneficios recíprocos entre las partes involucradas, su diseño debe reconocer las particularidades, necesidades y niveles de desarrollo concretos existentes en Centroamérica y con relación a la Unión Europea.

Asimismo, el Acuerdo de Asociación se concibe como un acuerdo integral que implica compromisos mutuos en las áreas políticas, económico-comerciales y cooperación, razón por la cual es importante que al momento de desarrollar las negociaciones estas tres áreas sean consideradas como complementarias.

A continuación se presentan los componentes claves que podrían ser incluidos en cada una de las dimensiones que constituyen el Acuerdo de Asociación.

En el ámbito político, Centroamérica reconoce la sólida relación existente con la Unión Europea, la cual se ha posibilitado a través del Diálogo de San José. Asimismo, tomando en consideración las características y retos de la sociedad internacional actual, Centroamérica visualiza en la Unión Europea a un aliado cada vez más importante en los asuntos internacionales, con el cual existe afinidad de valores y principios. Es por ello que CA debe apostarle a que el Acuerdo de Asociación se conciba dentro de una perspectiva de socios, como un instrumento para reforzar y potenciar las relaciones existentes, a través del establecimiento de canales que permitan la discusión e intercambio de información sobre temas bilaterales y regionales de interés común, así como la adopción de posiciones conjuntas en temas de trascendencia mundial. Lo anterior, sobre la base de un firme compromiso con la defensa de los valores básicos de libertad, democracia, derechos humanos y Estado de Derecho.

A nivel económico-comercial, actualmente la Unión Europea es el tercer socio comercial más importante de Centroamérica, después de EEUU y el mercado regional. Según datos de la SIECA, para el año 2004, y para la región en conjunto, el 13.4% de las exportaciones centroamericanas se dirigieron a la Unión Europea, mientras que el 9.7% de sus importaciones provinieron del mercado europeo, aunque con notables diferencias en la ponderación relativa de esos indicadores entre un país y otro en Centroamérica.

En ese contexto, el Tratado de Libre Comercio con la UE, que formaría parte del Acuerdo de Asociación, debe ser considerado por CA como un instrumento para el fortalecimiento de la política de desarrollo, a través del comercio recíproco, equitativo y asimétrico, reconociendo las diferencias entre las dos regiones participantes. Con ello, se pretende generar crecimiento económico y desarrollo social, fortalecer la integración económica centroamericana, incrementar la capacidad productiva y diversificar el mercado de destino para las exportaciones centroamericanas. Así, el Acuerdo de Asociación debe posibilitar el establecimiento de un marco favorable para el intercambio de bienes y servicios entre ambas partes, el fomento de la cooperación económica, aprovechando los recursos y fomentando la inversión mutuamente ventajosa para el desarrollo y la generación de riqueza,

En materia de cooperación, la UE es una de las principales fuentes de cooperación para la región. Actualmente y pese a los avances que Centroamérica ha experimentado en materia de desarrollo, las necesidades de la región aún son diversas y numerosas. En ese sentido, es importante el establecimiento de un capítulo de cooperación dentro del Acuerdo de Asociación que amplíe los sectores y áreas de cooperación y que perfeccione los mecanismos para un mayor y mejor aprovechamiento de la misma.

3. Estructura de negociación

3.1. Principios orientadores

Sobre la base del respeto mutuo que ha caracterizado las relaciones entre ambas regiones, es evidente que corresponde a los países centroamericanos, en conjunto, identificar cuál es la estructura más adecuada a través de la cual pueden organizarse a lo interno de la región para poder conformar una estrategia y posición conjunta para efectos del proceso de negociación. En ese sentido, es fundamental que Centroamérica pueda recurrir a una estructura interna de organización que le permita negociar, de región a región, el Convenio de Asociación con la Unión Europea, sobre la base de los tres siguientes principios:

- Primero, presentar una posición conjunta en la mesa de negociación;
- Segundo, que dicha posición regional conjunta pueda ser comunicada a la Unión Europea de una manera ordenada y eficiente, y
- Tercero, que la estructura organizativa responda adecuadamente a las necesidades impuestas por la realidad económica y política de la región, de tal manera que Centroamérica pueda estar en una posición realista de alcanzar un acuerdo mutuamente satisfactorio para ambas regiones en un periodo de tiempo razonable.

El presente documento propone una estructura organizativa de negociación que le permita a Centroamérica alcanzar los tres principios señalados. La propuesta que se presenta toma en consideración la experiencia de Centroamérica en la última década, durante la cual, la región ha logrado desarrollar mecanismos de coordinación interna que le han permitido negociar conjuntamente

tratados internacionales frente a socios extra-regionales. Durante este período, Centroamérica ha logrado alcanzar de una manera bastante eficiente, sobre la base de una posición conjunta de negociación, acuerdos aplicables no sólo entre Centroamérica y el socio extra-regional, sino también aplicables a nivel intra-centroamericano.

3.2. Niveles de coordinación

Para llevar a cabo el proceso de negociación, se hace necesario el desarrollo de un trabajo coordinado que se visualiza a través de 3 niveles: nacional, regional e interregional.

3.2.1. Nivel Nacional

Se estima que en el proceso de negociación que desarrollará cada país, existirán dos grandes interlocutores:

- Las Cancillerías para los asuntos políticos y de cooperación; y,
- Los Ministerios de Economía y/o Comercio Exterior, para la negociación comercial.

Estas dos instancias coordinarán el equipo de negociación nacional, formado por profesionales de diversas instancias gubernamentales. Cada país CA nombrará Jefes de Negociación, que podrían ser uno para la parte política y cooperación y otro para el área comercial.

3.2.2. Nivel Regional

Los Ministros de Relaciones Exteriores en los campos políticos y de cooperación y el COMIECO en el ámbito económico-comercial definirán las posiciones e intereses de CA, las cuales deberán ser preparadas, negociadas y acordadas por el equipo de negociación regional. Cuando sea necesario, la Reunión Intersectorial del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) velará por la adecuada marcha del proceso de negociación.

Los Jefes de Negociación nombrados por las Cancillerías para los campos políticos y de cooperación y los Jefes de Negociación nombrados por los Ministerios de Economía y/o Comercio Exterior para el ámbito económico-comercial formarán, en sus respectivas áreas, el equipo de negociación regional.

En sus respectivas áreas, este grupo se encargará de preparar el marco general de negociación y de coordinar las posiciones de CA previo a los encuentros con la UE e informar de dichas acciones, así como de los avances de la negociación al Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y al COMIECO, respectivamente.

Los países aportarán sus posiciones en las rondas regionales de coordinación. Se deberá programar una ronda de coordinación previa a cada ronda de negociaciones con UE.

En las rondas de coordinación regional se establecerán los mecanismos necesarios para las consultas. Los países promoverán reuniones de los distintos actores de la actividad privada y la sociedad civil para alcanzar consensos que permitan avanzar en la negociación.

Las vocerías de las reuniones de coordinación regional seguirán el esquema que corresponde a la vocería frente a la UE.

Por otro lado, CA propiciará la participación de la sociedad civil centroamericana a través de los canales que se estimen pertinentes para los diferentes temas abarcados por el proceso de negociación.

3.2.3. Nivel Interregional

En cada área de negociación cubierta por el Acuerdo de Asociación, CA presentará a la Unión Europea la posición centroamericana. Para comunicar a la UE dicha posición, a nivel de la instancia Ministerial y de Jefes de Negociación, Centroamérica designará una vocería en representación de los cinco países. Esa vocería será rotativa, con el apoyo de los representantes de los otros países. La vocería centroamericana corresponderá al país sede de la ronda de negociación respectiva, cuando la misma se realice en Centroamérica. Cuando una ronda se realice en Europa, la vocería corresponderá al país centroamericano en donde se realizó la ronda inmediatamente anterior. A nivel de los coordinadores de las mesas de negociación, la vocería se designará por consenso de los países centroamericanos.

Por CA participarán: a) las Cancillerías, en coordinación con sus respectivos organismos nacionales de cooperación técnica, y sus respectivos grupos de negociación para las partes política y de cooperación coordinados por el Jefe de negociación para esta área; y b) los Ministerios de Economía y/o Comercio Exterior y sus respectivos grupos de negociación coordinados por el Jefe de Negociación para la parte económica comercial.

Todo el proceso será apoyado por los Embajadores Centroamericanos en Bruselas; la SG-SICA en las áreas políticas y de cooperación y la SIECA en la parte económica comercial.

3.3. Estructura de las Negociaciones

3.3.1. Grupos de Negociación

Tomando en consideración las experiencias precedentes de negociación de Acuerdos de Asociación entre la UE y países latinoamericanos, se estima que la negociación se desarrollará en tres áreas con sus respectivos grupos de negociación:

- Diálogo Político.
- Cooperación
- Libre Comercio

Las tres áreas temáticas serán conducidas en todo momento por el equipo de negociación regional.

3.3.1.1. Diálogo Político: A nivel técnico, por Centroamérica, el grupo estará conformado principalmente por funcionarios de las Cancillerías. La SG – SICA deberá brindar apoyo técnico a las delegaciones. Según se estime pertinente, este grupo a su vez establecerá mesas de negociación técnicas sobre temas específicos. Cabe señalar que en este ámbito, ya existe un capítulo político en el marco del Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre la Unión Europea y Centroamérica (ADPC UE-CA), suscrito en diciembre del 2003, el cual es una importante base para realizar las negociaciones, tomando en cuenta la evolución de las relaciones. El mecanismo de Diálogo Político estará incluido en el texto del Acuerdo de Asociación.

3.3.1.2. Cooperación: Por Centroamérica, participarían principalmente las Cancillerías Centroamericanas, en coordinación con las entidades nacionales correspondientes. No obstante, en las áreas de cooperación relacionadas con el comercio, el grupo contaría con el apoyo de funcionarios

de los Ministerios encargados de la integración económica centroamericana. La SG-SICA y la SIECA deberán brindar apoyo técnico a las delegaciones. Los Acuerdos y Mecanismos de Diálogo Político y de Cooperación suscritos entre la Unión Europea y Centroamérica, serán la base para realizar las negociaciones, tomando en cuenta la evolución de las relaciones. El mecanismo y las áreas de Cooperación estarán incluidos en el texto del Acuerdo de Asociación.

3.3.1.3. Libre comercio: Por Centroamérica, el grupo estaría coordinado por funcionarios de los Ministerios de Economía o Comercio. No obstante, en las áreas de cooperación relacionadas con el comercio, el grupo contará con el apoyo de funcionarios de las instituciones encargadas de la cooperación. Asimismo, las delegaciones podrán contar con el apoyo técnico de la SIECA. Según se estime pertinente, este grupo a su vez establecerá mesas de negociación técnicas sobre temas específicos.

3.3.1.4 Empresa privada y la sociedad civil

Se considera importante que el proceso de negociación sea lo más participativo posible, tanto a nivel de cada país como a nivel regional.

3.3.1.5 Anexo

Para mayor claridad, en el Anexo 1 se recoge un diagrama explicativo sobre el esquema organizativo centroamericano.

3.3.2. Calendario de Negociaciones

Se presenta la siguiente propuesta de reuniones de negociación:

CALENDARIO PRELIMINAR

Acción	Participantes	Lugar
XV Reunión Comisión Mixta CA-UE: Aprobación de Estructura, contenido, modalidades y calendario de Negociación Acuerdo de Asociación /Avances estrategia regional de cooperación 2007-2013 (tentativo)	CA-UE	CA
I Ronda de Negociación	CA-UE	CA
II Ronda de Negociación	CA-UE	Europa
III Ronda de Negociación	CA-UE	CA
IV Ronda de Negociación	CA-UE	Europa
V Ronda de Negociación	CA-UE	CA
VI Ronda de Negociación	CA-UE	Europa
V Cumbre UE- ALC: Anuncio de logros sustantivos, Fundamentalmente la finalización de la negociación De los capítulos políticos y de cooperación, y los Avances en las negociaciones comerciales		Lima, Perú
VII Ronda de Negociación		CA
VIII Ronda de Negociación	CA-UE	Europa
IX Ronda de Negociación	CA-UE	CA
X Ronda de Negociación	CA-UE	Europa
periodo preparatorio para la suscripción (Comisión traslada resultados de negociación a Consejo)	CA-UE	
Suscripción del Acuerdo de Asociación CA-UE en el Marco del XXV Aniversario del Diálogo de San José		CA

**ANEXO 1
ESTRUCTURA REGIONAL DE LA NEGOCIACION**

