



Las actuales preferencias comerciales deben ser el punto de partida para un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la UE

El reconocimiento de las grandes diferencias que separan a ambas regiones tiene que presidir las negociaciones

Bruselas, 22 de febrero de 2008. La Comisión Europea debe aceptar que el punto de partida en las negociaciones con Centroamérica para el Acuerdo de Asociación (AdA), sea el Sistema General de Preferencias Plus (SGP+), han afirmado hoy las redes y ONG europeas CIFCA, APRODEV, CIDSE, Grupo Sur y Oxfam Internacional.

“La Unión Europea propone que el punto de partida de las negociaciones sea menor a las preferencias que actualmente tiene Centroamérica para la entrada de sus productos. Esto es inadmisibles. No se puede aspirar a un AdA justo si el debate comienza con una rebaja de las ventajas comerciales con las que cuenta uno de los socios”, ha señalado Erik van Mele, portavoz de Oxfam Internacional.

Los gobiernos centroamericanos no deben aceptar desarrollar unas negociaciones sin partir de las preferencias con las que ya cuentan y cualquier diálogo debe ir encaminado a ampliar estas prerrogativas, han dicho las redes y ONG europeas antes del comienzo de la II Ronda de Negociaciones que comienza mañana en Bruselas.

“Todos estos Acuerdos incluyen un Tratado de Libre Comercio (TLC) y, si bien se pueden incrementar los flujos comerciales entre las dos regiones, no equivale automáticamente a un mayor desarrollo para todos, especialmente para la población más pobre de Centroamérica” expresó Suzan Van der Meij, portavoz para Centroamérica de APRODEV.

Las redes y ONG han criticado a la UE por mantener una posición agresiva en las negociaciones políticas y comerciales con América Central, queriendo incluir temas excluidos de la Ronda de Doha por la Organización Mundial del Comercio, como los llamados *Temas de Singapur* que incluyen los capítulos de inversiones, contratación pública y competencia.



“No estamos hablando de dos bloques iguales. Las diferencias entre ambos son abismales y las negociaciones no pueden plantearse de igual a igual. Si no se tiene en cuenta la menor capacidad competitiva de los países centroamericanos, entonces estará en peligro su desarrollo y el futuro de millones de personas en el istmo”, señala Martin Wolpold Bosien, portavoz de CIFCA.

Las redes europeas insisten en que el reconocimiento de las grandes diferencias que separan a ambas regiones debe traducirse en ofertas concretas de la UE para transferir tecnología y desgravar sus aranceles a los productos centroamericanos sin demandar reciprocidad, en particular en materia agrícola. Además, Bruselas tiene que flexibilizar las negociaciones para que los países centroamericanos puedan avanzar en el proceso de integración con modelos de desarrollo que se ajusten a las necesidades de desarrollo de Centroamérica.

Por último, Iosu Perales, coordinador del Grupo Sur, afirma que *“pretender que los centroamericanos le den el mismo tratamiento a sus empresas nacionales que a las corporaciones europeas, es un despropósito, estas deben someterse a requisitos de desempeño y contribuir al desarrollo centroamericano en lugar de impedirlo”*