

Investigación: Edgardo Mira

Edición: CEICOM

Diseño: Marlon Hernández

Publicación: diciembre 2007

El Acuerdo de Asociación Unión Europea - Centro América, Un Nuevo Tratado de Libre Comercio.

Documento de Discusión

Edgardo Mira/Investigador

Agradecemos a la Fundación Paz y Solidaridad, Fundación Heinrich Böll y Diakonia Sueca, pues gracias a ellos es posible la presente edición.

CONTENIDO

Introducción

I. La Unión Aduanera

II. El Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América

III. Las relaciones comerciales entre la Unión Europea y Centro América

IV. Las inversiones Europeas en la región Centroamericana

Algunas conclusiones iniciales

Introducción

La decisión política anunciada en el mes de mayo del 2006, por los representantes de los gobiernos Europeos y Centroamérica, incluyendo a Panamá, en el marco de la cumbre de Viena, de iniciar las negociaciones de un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América, es considerada como la continuación de un proceso que comenzó en 1984, al que se le denominó Diálogo de San José, que sentó las bases para las ulteriores conversaciones entre las partes, como las desarrolladas en Florencia en 1996 y en Madrid en el 2002 y especialmente el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación, conocido como el Acuerdo de Roma firmado en el año 2003, en el que reafirman la disposición a consolidar las relaciones entre las partes mediante el desarrollo del dialogo político y la intensificación de la cooperación; así mismo, establecieron de manera explícita reforzar la cooperación en la esfera del comercio y de las inversiones y el compromiso de crear las condiciones para la negociación de un Acuerdo de Asociación, incluido el acuerdo de libre comercio.

Esta postura fue ratificada por las partes en el marco de la cumbre de presidentes y jefes de estado de América Latina y Europa, realizada en Guadalajara, México en el año 2004.

Es importante señalar que tanto el Acuerdo de Roma, como el de Guadalajara, establecieron como condicionante del proceso, la necesidad de que Centro América avanzara en su proceso de integración económica y política, particularmente en la constitución de la Unión Aduanera. De tal manera que las negociaciones del Acuerdo de Asociación serían a nivel de bloques y no de forma individual con cada país, distanciándose de esta manera con el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio que estaban llevando a cabo los países de la región

Centroamericana con los Estados Unidos.

De lo anterior se puede concluir que se esta frente a dos procesos interdependientes, la negociación de la Unión Aduanera por los países Centroamericanos, pero este visto como condición para avanzar en la negociación del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centro América, incluyendo a Panamá.

Con el propósito de avanzar en el debate sobre este nuevo proceso de negociación y considerando su importancia tanto económica como política, se presentan a continuación lo que pudiera ser un primer acercamiento a los contenidos y posibles dinámicas que se desarrollarán durante el proceso negociador. Por esa razón en esta oportunidad se presenta de manera sucinta el estado actual de la Unión Aduanera Centroamericana y los principales objetivos y contenidos de las negociaciones desde la perspectiva Europea, contempladas en el mandato negociador.

Así mismo se da un panorama sobre las relaciones comerciales y las inversiones en la región Centroamericana. Por último, se ofrecen una serie de conclusiones sobre lo que se puede esperar de dichas negociaciones.

I. La Unión Aduanera

El proceso de constitución de la Unión Aduanera ha sido evaluado en diferentes momentos, sobre todo en periodos previos a las diferentes cumbres de presidentes y jefes de Estado realizadas hasta la fecha, y las conclusiones oficiales han sido las mismas: el proceso avanza, aunque se reconoce que existen dificultades para completar el proceso de acuerdo a los compromisos adquiridos por la parte Centroamericana.

Considerando la teoría de integración económica, la Unión Aduanera se caracteriza por impulsar la libre movilidad de bienes y servicios relacionados al comercio de éstos, independientemente de su origen, una vez hayan ingresado a cualquier país miembro de la Unión Aduanera.

En ese sentido, la Unión Aduanera, supone tener un arancel externo común, una administración aduanera común, la eliminación de puestos fronterizos entre países miembros de la unión; y desarrollar los mecanismos para la recaudación, administración y distribución de los ingresos tributarios, eliminación de puestos fronterizos intraregionales, normativa comercial uniforme, en términos de registros, propiedad intelectual y aduanera. De igual manera se establece una política comercial externa común, lo cual facilita los procesos de negociación con terceros países. (Importancia de La Unión Aduanera y Perspectivas, Alejandro Arauz)

En otras palabras, el objetivo fundamental de la Unión Aduanera es convertir a Centro América en un solo territorio aduanero, eliminando las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio de bienes independientemente de su origen, así como los puestos fronterizos entre los países Centroamericanos.

Sin embargo, es precisamente en estos aspectos en donde se visualizan la mayor parte de obstáculos a los objetivos propuestos, en ese sentido, culminar la armonización arancelaria que ha alcanzado a la fecha el 95%, la incorporación de todos los productos originarios de la región al libre mercado, homogenizar los aspectos tributarios, los procesos aduanales y poner en sintonía la legislación de los países en materia fiscal, siguen sin resolverse.

Así mismo, se evidencia que algunos productos caracterizados como sensibles y que han sido negociados con diferentes nive-

les arancelarios en el contexto de la OMC, es decir los bienes arancelizados, requieren un tratamiento especial, precisamente en el ámbito de la OMC, lo cual complica aún más la ansiada Unión Aduanera.

En conclusión, hasta hoy solo se han adquirido compromisos políticos por los gobiernos, pues el proceso de negociación de la Unión Aduanera, ni ha culminado ni se vislumbra su constitución en el mediano plazo, pues existen razones políticas, económicas, históricas y legales que marcan este proceso, que demuestran que a nivel Centroamericano también existen asimetrías que no han sido abordadas con la responsabilidad política que este proceso demanda. Así lo han dejado ver representantes de los gobiernos de Guatemala y Costa Rica, después de la reunión sostenida en Guatemala, en donde se frustró el inicio formal de las negociaciones, precisamente por los pocos avances mostrados en materia de Unión Aduanera.

Y es que este proceso ha evidenciado las contradicciones entre los sectores del capital Centroamericano, uno en proceso de transnacionalización, relacionado principalmente a la esfera del comercio y de los servicios y por otro lado, el sector agropecuario, vinculado principalmente a los cultivos y transformación agroindustrial de la caña de azúcar y del café.

Los primeros exigiendo mayor apertura para abrirle espacio a una mayor expansión de su capital y los segundos, exigiendo más protección, para seguir gozando de los privilegios que supone el control de sus mercados internos.

En materia política, Costa Rica se ha pronunciado públicamente en contra de los condicionamientos de la Unión Europea, sobre todo con aspectos como la participación de Costa Rica en el parlamento Centroamericano y en la Corte Centroamericana de Justicia. Expresando la posibilidad de solicitar a La Unión Euro-

pea que elimine este tipo de condicionamientos a las negociaciones

Frente a esta realidad, es posible que el proceso negociador avance, como hasta hoy, sin que se cumplan los deseos de la Unión Europea, conformándose con las promesas de los gobiernos Centroamericanos de avanzar en la Unión Aduanera.

II. El Acuerdo de Asociación Unión Europea y Centro América.

A fin de iniciar las negociaciones del Acuerdo de Asociación, la Unión Europea aprobó en el mes de abril del presente año el mandato negociador, en el que se establecen los principales lineamientos y se perfilan los contenidos de dicho acuerdo.

Conocer este documento es básico, pues en él están contenidos las principales apuestas de la Unión Europea, así como también los alcances del Acuerdo de Asociación.

En ese sentido, se espera que el Acuerdo de Asociación se fundamente en tres pilares: Dialogo Político, Cooperación y Acuerdo de Creación de Zona de Libre Comercio.

En lo referente al diálogo político, el mandato negociador plantea explícitamente que éste es continuidad de los acuerdos firmados previamente, sobre todo el firmado en Roma en el 2003. Incluyendo de manera expresa lo relativo a la cooperación en el campo de la política externa y seguridad.

Así mismo, se pronuncian por incluir aspectos políticos de las convenciones sobre derechos humanos, buen gobierno, normas laborales y ambientales, suscritas por y aplicables a las partes. De igual manera se pronuncian por asumir un compromiso de ratificación e implementación de la convención 169 de

la OIT. (Mandato negociador, pág. 11).

Por lo general el dialogo político se asocia al establecimiento de medidas y mecanismos que conduzcan a una mejor gobernabilidad, sin embargo se debe estar claro que en el contexto de los AdA no se pueden esperar cambios sustanciales con respecto a la actual política de La UE hacia Centroamérica, la cual se ha basado en alcanzar compromisos políticos por parte de los gobiernos de la región.

En cuanto a la Cooperación, el punto de partida es el Acuerdo de Roma, en toda su parte III, en el que se abordan varios puntos de interés, ampliando la cobertura en áreas de cooperación como derechos humanos, migración y contraterrorismo.

Sin embargo, para efectos del presente trabajo, tiene especial interés el apartado relacionado al comercio y las inversiones, estableciéndose, ya en el 2003, que la cooperación pretende abarcar todos los aspectos concernientes al comercio tanto de bienes como servicios, propiedad intelectual, desarrollo de sectores minero, pesquero y agrícola, fomento de inversión, impulso a la pequeña y mediana empresa, etc.

De tal manera, que el mandato negociador, plantea de manera explícita que la cooperación deberá orientarse a fortalecer “la integración económica en Centro América, y contribuir al establecimiento de una zona de libre comercio birregional” (Mandato negociador, pág. 19)

El apartado dedicado al comercio subraya la necesidad de avanzar hacia la creación de la zona de libre comercio lo que implica la eliminación total de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio y la libre circulación interna de mercancías entre los países partes del acuerdo.

En ese sentido, en el mandato negociador se lee: “Una liberalización gradual y recíproca, mediante una Zona de Libre Comercio amplia, ambiciosa, equilibrada y de conformidad plena con las reglas y obligaciones de la Organización Mundial del Comercio, así como también mediante la promoción de las inversiones”.(Mandato negociador, pág. 7)

El planteamiento anterior es mas que ilustrativo, por cuanto expresa cuales son las expectativas que tienen las grandes empresas transnacionales Europeas respecto al acuerdo de negociación, refiriéndose al comercio pero también a las inversiones, lo cual es muy importante por cuanto a lo largo del mandato negociador se reitera la necesidad de incorporar las inversiones como parte esencial del Acuerdo de Asociación. Precisamente porque parten de que en este rubro es donde se abren las mayores oportunidades para expandir su presencia en la región.

Y esto es importante, por cuanto en Centro América ya existe una considerable presencia de empresas transnacionales Europeas, quienes han concentrado sus inversiones aprovechando los espacios abiertos con las privatizaciones realizadas en la región y en áreas claves como las comunicaciones, energía eléctrica, turismo, servicios financieros, industria farmacéutica e incluso en los recursos hídricos como ha sucedido en Honduras. Es decir áreas muy sensibles para los pueblos Centroamericanos.

Por otro lado, para la Unión Europea existe el antecedente del Tratado de Libre Comercio firmado entre Estados Unidos y Centro América, lo cual sugiere, como lo plantean varios analistas, será la base para la negociación del Acuerdo de Asociación.

En ese marco, encontramos en el mandato negociador planteamientos que reivindican el antecedente ya mencionado, que

presentamos a continuación haciendo la aclaración que solo abordaremos aquellos que se consideran más importantes y que nos ilustran con claridad cuales son los verdaderos objetivos del Acuerdo de Asociación.

En primer lugar, se reconocen las asimetrías existentes entre las dos regiones, pero el tratamiento que se ofrece por parte de la Unión Europea es similar al acordado en el TLC con Estados Unidos, ofreciendo respuestas principalmente en las esferas de los periodos de desgravación arancelaria (Mandato negociador, pág. 16).

En segundo lugar, se recurre a la cláusula de Nación más favorecida, que como se sabe, reivindica el derecho a recibir los mismos beneficios que gozan otros países. En otras palabras, aquellas concesiones que fueron otorgadas por los países Centroamericanos a Estados Unidos que suponen mayores beneficios para las transnacionales de origen Estadounidense, pueden ser reivindicadas por la Unión Europea a favor de sus empresas transnacionales. De tal manera que es previsible que en este tema, la Unión Europea obtenga como mínimo, los mismos beneficios que los obtenidos por Estados Unidos.

En tercer lugar, se demanda la apertura de los servicios al mercado, asunto que ya fue negociado con Estados Unidos, y que para los países de la región implican aspectos sumamente sensibles como la educación, salud, agua, energía eléctrica y en el caso específico de Costa Rica, telecomunicaciones, seguridad social, y otros.

En cuarto lugar, se demanda la apertura de los mercados de licitaciones públicas en todos los niveles, refiriéndose explícitamente a los sectores de agua, energía y transporte. Además, plantean que el acceso al mercado deberá estar sustentado en los principios de no discriminación y de trato nacional. Aspecto

sumamente sensible sobre todo si tomamos en cuenta las capacidades técnicas y financieras de las grandes empresas Europeas.

En quinto lugar, se plantea la necesidad de que existan disposiciones orientadas a garantizar los derechos de propiedad intelectual, y se hace énfasis en que el acuerdo deberá contemplar de manera explícita disposiciones que reconozcan y protejan ex officio las indicaciones geográficas, incluyendo la eliminación gradual de las dominaciones genéricas. (Mandato negociador, pág. 22)

Los contenidos expuestos, como se han dicho no son los únicos, pero sí suficientes para aproximarnos a conclusiones iniciales respecto a los alcances del Acuerdo de Asociación y los verdaderos intereses que se representarán durante las negociaciones.

III. Las relaciones comerciales entre La Unión Europea y Centro América.

Cuando se habla de Zona de Libre Comercio, se supone que los principales acuerdos giran en torno a la liberalización del comercio y se asume que las relaciones comerciales tomarán un gran impulso, una vez los acuerdos se pongan en marcha.

En ese sentido, es útil de cara al análisis inicial de las negociaciones y las posibles implicaciones del acuerdo revisar el estado actual de las relaciones comerciales e identificar la importancia económica del comercio entre las dos regiones.

De acuerdo a cifras proporcionadas por la SIECA, el intercambio comercial entre la Unión Europea y Centro América, no es muy significativo si lo comparamos con otros países, particularmente

con Estados Unidos y con el intercambio comercial entre los países de la misma región.

En el año 2005, las exportaciones totales de Centro América representaron un total de 18,415.12 millones de dólares, en cambio las importaciones totales alcanzaron un total de 33,847.86 millones de dólares, dando como resultado una balanza comercial negativa de 15,432.74 millones de dólares.

Con respecto al intercambio comercial con la Unión Europea para el mismo año, tenemos que las exportaciones alcanzaron un monto de 1942.3 millones de dólares, representando el 10.5% de las exportaciones totales y las importaciones un monto de 2931.0 millones de dólares, representando el 8.66%, con una balanza comercial negativa por un monto de 988.7 millones de dólares.

Es interesante observar que durante el periodo 2000-2005, las importaciones de la región Centroamericana han crecido significativamente, pasando de un saldo positivo de 379.8 millones de dólares para el año 2000 a un saldo negativo de 988.7 millones para el año 2005, lo anterior se corresponde con la balanza comercial negativa que registran los países Centroamericanos, confirmándose el carácter importador de estas economías. (Ver cuadro 1)

Es necesario registrar que Costa Rica es el país con el mayor porcentaje de las exportaciones e importaciones de la región y que en general ha mantenido una balanza comercial positiva exceptuando el año 2005.

Por otro lado, las cifras de la SIECA también reportan que los productos de exportación se basan principalmente en productos agrícolas y en su mayoría comunes para los cinco países de la región, en otras palabras todos exportan lo mismo, compitiendo entre si en el mercado europeo.

En general, las exportaciones de productos agrícolas, productos de origen agrícolas con cierto grado de procesamiento y productos marinos representa más del 60% de las exportaciones totales, destacándose el café sin descafeinar, las bananas frescas y la piña tropical que en su conjunto suman el 50%.

En este rubro es Costa Rica el mayor exportador agrícola a la UE, sobre todo de productos tropicales como banano, piña, café, jugos de frutas y melón. Y además, es por mucho el principal exportador de bienes industriales.

En cambio, Centro América importa de Europa principalmente bienes industriales, con alto valor agregado, destacándose circuitos integrados, medicamentos, vehículos, aparatos de comunicación., etc.

Al revisar el intercambio comercial entre las dos regiones, se puede concluir que este no es significativo, pese a que a la fecha la mayoría de los productos exportados desde Centro América son considerados como materia prima o de bajo valor agregado y han contado con el beneficio del SGP Plus, es decir, que han entrado con aranceles preferenciales.

Cuadro No 1 BALANZA COMERCIAL C.A. - UE Millones de \$

Año	C.A.	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua	Costa Rica
Exportaciones (FOB)						
2000	1952.55	293.4	152.3	184.7	128.3	1193.8
2001	1360.3	152.4	79.9	209.8	84.3	833.9
2002	1305.2	120.8	78.4	164.3	66.4	875.3
2003	1571.9	144.1	76.8	225.6	64.7	1060.7
2004	1717.2	156.4	11.5	274.9	95	1079.4
2005	1942.3	185	164.9	339.4	108.2	1144.8
Crecimiento	-0.1	-8.8	1.6	12.9	-3.4	-0.8
Importaciones (CIF)						
2000	1572.7	415.3	339.7	164.1	93	560.6
2001	1804.4	489.8	342	197.2	11.4	664
2002	2027.4	611.4	307.2	194.3	140	774.5
2003	2347.1	558.2	358.5	267.1	159.3	1004
2004	2607.9	646.6	435.5	498.5	154.1	873.2
2005	2931	678.9	460.1	336.5	171.8	1283.7
Crecimiento	13.3	10.3	6.3	15.4	13.1	18

Saldo Balanza Comercial						
2000	379.8	-121.9	-187.4	20.6	35.3	633.2
2001	-444.1	-337.4	-262.1	12.6	-27.1	169.9
2002	-722.2	-490.6	-228.8	-30	-73.6	100.8
2003	-775.2	-441.1	-281.7	-41.5	-94.6	56.7
2004	-890.7	-490.2	-324	223.6	-59.1	206.2
2005	-988.7	-493.9	-295.2	2.9	-63.6	-138.9

Fuente: SIECA

IV. Las inversiones Europeas en la región Centroamericana.

En cuanto a la inversión extranjera directa hacia la región Centroamericana, es evidente que se ha incrementado en los últimos 6 años. De acuerdo a la CEPAL, dicho crecimiento tiene como país de origen a Los Estados Unidos.

Es importante observar, para el análisis posterior, que el principal receptor de dicha inversión es Costa Rica, que alcanzó para el año 2006 un monto de 1,436.00 millones de dólares. Por el contrario, El Salvador solo recibió en concepto de inversión directa el monto de \$204.00 millones de dólares.

Según la CEPAL, la mayor parte de las inversiones han estado concentradas en telecomunicaciones, energía, sector financiero, turístico, y los principales inversionistas en la región son Los Estados Unidos y los mismos países Centroamericanos. En el caso de Honduras, plantean que las inversiones provenientes de Europa alcanzaron el 12% de todas las inversiones.

Cuadro No 2
INGRESOS DE INVERSION EXTRANJERA EN C. A.
POR PAIS RECEPTOR 1992-2006
En millones de \$

País/Año	1997-2001^a	2002-2006^a	2005	2006
Costa Rica	502	830	861	1,436
El Salvador	366	342	517	204
Guatemala	319	186	208	325
Honduras	187	301	372	385
Nicaragua	235	237	241	290
Total	1609.00	1896.0	2199.00	2640.00

a: Promedios anuales
Fuente: CEPAL

Otro punto que debe considerarse es el Plan Puebla Panamá, que incorpora proyectos en construcción de carreteras, telecomunicaciones, energía, turismo, facilitación del comercio y prevención de desastres. Las empresas Europeas estarían interesadas en participar en estos proyectos.

Algunas conclusiones iniciales.

Dado que el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación recién comienza, incluso oficialmente aún no ha arrancado, no se pueden plantear conclusiones definitivas sobre los verdaderos contenidos de la negociación. Pero si es posible expresar algunas reflexiones, a manera de conclusiones iniciales, tomando como base el mandato negociador, la experiencia en la negociación del TLC firmado con Estados Unidos y los primeros resultados que se tienen a un año de puesta en marcha de dicho tratado, en la mayoría de los países de la región, exceptuando Costa Rica que a la fecha no lo ha ratificado.

En primer lugar, se coincide con aquellos que han expresado que en el fondo lo que se va a negociar es un nuevo Tratado de Libre Comercio, expresado en la creación de una zona de libre comercio. Por tanto, los pilares del diálogo político y de cooperación han sido pensados para fortalecer el componente del libre comercio. Así esta planteado en el mandato negociador.

En ese sentido se trata de un interés político de búsqueda de mercado para los bienes y servicios, pero sobre todo para las inversiones, de tal manera que estamos frente a un posible escenario que se caracterizará por la disputa del control del mercado Centroamericano entre las grandes empresas transnacionales de Estados Unidos y Europa y en ningún momento, un escenario en el que las micro, pequeñas y medianas empresas tengan condiciones para incrementar su producción y la respectiva comercialización de sus bienes.

En segundo lugar, el punto medular de un posible acuerdo no se basa en el intercambio comercial, este es insignificante para ambas partes y su crecimiento no podrá ni sustituir, ni mucho menos superar el intercambio comercial que existe actualmente con Estados Unidos y entre los mismos países de la región.

La gran apuesta de las empresas transnacionales Europeas es abrirle espacio a sus inversiones en la región y como se ha dicho, en rubros sumamente sensibles, pero que pueden generar una gran rentabilidad. Así mismo, se mira como una gran oportunidad de inversión los mega proyectos derivados del acuerdo PPP, sobre todo en los temas energéticos, agua, otros recursos naturales, comunicaciones, carreteras, canal seco, puertos, etc.

En tercer lugar, está claro que no hay interés en un abordaje transparente de las asimetrías entre las regiones, y particularmente en lo relativo a aquellos productos considerados sensi-

bles, sobre todo los de origen agrícola, por esa razón proponen las mismas medidas contempladas en el TLC en marcha con Estados Unidos.

Una discusión sería sobre las asimetrías que supone abordar lo relativo a la transferencia tecnológica, las subvenciones a sectores económicos, principalmente al sector agrícola, la disponibilidad de recursos financieros a sectores productivos históricamente marginados, renunciar a las acciones proteccionistas a favor de las empresas transnacionales, etc. Y parece ser, que sobre estos aspectos la Unión Europea junto a Estados Unidos no quieren negociar, prueba de ello es la resistencia sistemática a superar el asunto de los subsidios agrícolas en el seno de la OMC, poniendo en crisis las negociaciones en el marco de la Ronda De Doha.

En cuarto lugar, está claro que los Tratados de Libre Comercio son en realidad un instrumento de las grandes empresas transnacionales, estos son negociados por los gobiernos, pero los que toman las decisiones son las grandes empresas. En ese sentido hay que estar claro que los contenidos del acuerdo estará en función de asegurar una mayor acumulación para el gran capital, por lo que es previsible que los ganadores serán las grandes empresas y los sectores empresariales Centroamericanos transnacionalizados vinculados a los servicios y al comercio.

Reiteramos que estos tratados no están pensados para generarle oportunidades a los micro, pequeños y medianos empresarios y mucho menos a los sectores campesinos que con grandes costos producen para su subsistencia.

Y en quinto lugar, es necesario revisar la experiencia vivida tanto en el periodo de negociaciones como en el primer año de vigencia del TLC con Estados Unidos, identificando lo que po-

drían ser las lecciones importantes que ayuden a la construcción del posicionamiento frente a las negociaciones del Acuerdo de Asociación.

Con respecto al proceso de negociación se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

1. La negociación es un asunto de las grandes empresas transnacionales a través de los representantes de los gobiernos, en ese sentido los intereses de las mayoría, incluyendo la micro, pequeña y mediana empresa no juegan en estas negociaciones. Por tanto no se debe esperar la apertura de espacios de consulta verdaderos a los sectores de las sociedad Centroamericana, lo que se está perfilando son mecanismos de cuartos adjuntos que funcionaron durante las negociaciones del CAFTA y que para nada significaron espacios de verdadera consulta a los diferentes sectores de la población. Por supuesto aparecerán iniciativas que se presentaran como mecanismos de consulta a los diferentes sectores de la sociedad, pero que en realidad no consultan nada y mas bien serán utilizadas para legitimar el proceso de negociación y desde luego, la eventual firma del Acuerdo de Asociación.

2. Este tipo de tratados comprometen seriamente la soberanía de nuestros países, violenta el marco constitucional y ponen en riesgos factores laborales, medio ambientales y en general la institucionalidad de los países, en tanto que los resultados de las negociaciones suelen implicar cambios sustantivos a la legislación de los países para ponerlos a tono de los acuerdos alcanzados en las negociaciones.

3. Estos tratados no suelen abordar con profundidad las desigualdades en la distribución del ingreso y la riqueza, lo que afecta de manera especial la situación de las mujeres.

4. Seguramente el proceso estará acompañado de una gran campaña propagandística, resaltando las supuestas bondades del Acuerdo de Asociación, haciendo énfasis en las oportunidades que se abrirán para la región.

Con respecto a la experiencia vivida a un año de vigencia del TLC con Estados Unidos, es posible constatar que muchas de las bondades y/o beneficios que fueron parte sustancial de los argumentos esgrimidos por los gobiernos, no se han presentado y que por el contrario muestran signos realmente contradictorios.

1. En cuanto a las inversiones, estas no se han incrementado como se esperaba, en los países en donde el TLC está en marcha, el crecimiento ha sido poco significativo y en el caso de El Salvador disminuyeron en 313 millones de dólares con respecto al 2005(ver cuadro2). Por el contrario, Costa Rica, país que aún no ha ratificado el TLC, es el mayor receptor de las inversiones a nivel regional.

2. En cuanto a las exportaciones y las importaciones, se ha incrementado el déficit comercial, como resultado de un mayor dinamismo de las importaciones con respecto a las exportaciones. Por otro lado, las exportaciones no se han diversificado, mas bien encontramos

un proceso de concentración, ese el caso de El Salvador, en donde las exportaciones de alcohol etílico alcanzaron 152.00 millones de dólares, convirtiéndose en el principal producto de exportación entre los productos no tradicionales.

3. Otros aspectos que requieren atención especial de cara a la implementación del TLC, son el empleo y su calidad, que para el caso de El Salvador, no ha experimentado cambios importantes, mas bien los empleos han caído, generando un mayor crecimiento del sector informal y la migración, sobre todo a Estados Unidos.

4. Es preocupante la situación que se puede configurar a partir de los nuevos usos de los granos básicos como el maíz, que está siendo utilizado como materia prima para la producción de biocombustibles, por el impacto que está teniendo en los precios, pero sobre todo por la amenaza en lo relativo a la seguridad alimentaria.

En ese sentido, a un año de puesta en marcha el TLC con Estado Unidos, éste nos está mostrando quienes están ganando con dicho tratado y algunos impactos negativos en la mayoría de la población, en ese sentido, sí lo que se prevé es la negociación de un nuevo tratado comercial con Europa, y con el riesgo que este signifique mayores concesiones a las grandes empresas transnacionales Europeas, podemos inferir que este volverá más vulnerable a la población Centroamericana.

Los Tratados de Libre Comercio no son instrumentos para el desarrollo basado en el mejoramiento sustantivo de la calidad de vida de los pueblos, no conducen a un intercambio equitativo

que favorezca los países más pobres, estamos por un comercio centrado en la población, sustentado en principios de solidaridad, complementariedad, de cooperación, orientado a mejorar las condiciones de vida de la gente, que asegure el acceso a productos de calidad, que no pongan en riesgo la salud de la gente y que no atente contra la biodiversidad de nuestra región.

Frente a estos tipos de Tratados de Libre Comercio, Centro América debe transitar hacia una integración basada y en función de los pueblos, que permita proteger y disponer de nuestros recursos con perspectiva de sostenibilidad, modificando sustancialmente los patrones de producción y consumo propios del capitalismo.