

V JORNADA ANUAL
DE LA ACADEMIA DE CENTROAMÉRICA

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: SUS TRES PILARES

Oswald Céspedes
Juan José Flores
editores



Friedrich Naumann
STIFTUNG FÜR DIE FREIHEIT
FUNDACIÓN FRIEDRICH NAUMANN

382.9720940

J72a Jornada anual de la Academia de Centroamérica (5ª :
2007 : San José).

El acuerdo de asociación entre Centroamérica y la
Unión Europea : sus tres pilares/ [editado por] Oswald
Céspedes, Juan José Flores. -- San José : Academia de Cen-
troamérica, 2008.

xiv, 81 p. : il. ; 28 cm.

ISBN 978- 9977-21-079-7

1. TRATADOS COMERCIALES - AMÉRICA CEN-
TRAL - UNIÓN EUROPEA. 2. INVERSIONES EXTRAN-
JERAS. I. Céspedes Torres, Oswald. II. Flores Sáenz, Juan
José. III. Academia de Centroamérica. IV. Título.

Diagramación: Luis Fernando Quirós Abarca
Diseño de portada: Sussy Campos

Los trabajos firmados que se incluyen en esta publicación son de
responsabilidad exclusiva de los autores y no reflejan necesariamente el
criterio de la Academia de Centroamérica ni el de sus patrocinadores.

Primera edición:
© Academia de Centroamérica
San José, Costa Rica, 2008

Reservados todos los derechos
Hecho el depósito de Ley

Impreso por Litografía e Imprenta LIL, S.A.
Apartado 75-1100 Tibás
San José, Costa Rica

CONTENIDO

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS	VIII
PRESENTACIÓN	IX
AUTORES	XI
SIGLAS Y ACRÓNIMOS	XIII
SESIÓN 1	
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: VISIÓN POLÍTICA Y COMERCIAL	
1. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: IMPLICACIONES A LA LUZ DE LA POLÍTICA EXTERIOR Y COMERCIAL DE COSTA RICA <i>Roberto Echandi</i>	3
INTRODUCCIÓN	3
1. ¿QUÉ ES EL AACUE?	3
2. LOS TRES PILARES DEL AACUE	3
Diálogo Político	3
Cooperación	5
Establecimiento de la Zona de Libre Comercio	7
3. IMPLICACIONES PARA COSTA RICA	8
En la Política Exterior	8
En la Política Comercial	10
4. PRÓXIMOS PASOS	12
2. ORGANIZACIÓN DE CENTROAMÉRICA PARA LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE <i>Fernando Ocampo</i>	15
INTRODUCCIÓN	15
1. ORGANIZACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN	15
Estructura de la Negociación	15
Organización a Nivel Nacional	17
Organización a Nivel Centroamericano	19
2. PROCESO DE INFORMACIÓN Y DIÁLOGO	20
A Nivel Nacional	20
A Nivel Centroamericano	21
3. LA PRIMERA RONDA	22
Accesos de Mercados	22
Reglas de Origen	23

Aduanas	23
Obstáculos Técnicos al Comercio	24
Medidas Sanitarias y Fitosanitarias	24
Defensa Comercial	24
Comercio y Competencia	25
Servicios y Establecimiento	25
Propiedad Intelectual	25
Contratación Pública	25
Comercio y Desarrollo Sostenible	26
4. A MANERA DE CONCLUSIÓN	26
DISCUSIÓN GENERAL	27

SESIÓN 2

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTANCIA PARA COSTA RICA

3. IMPORTANCIA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE PARA COSTA RICA: ¿CÓMO APROVECHAR EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN?	
<i>Cinthya Arias</i>	35
INTRODUCCIÓN	35
1. UN MERCADO NO TAN “ÚNICO”	36
2. UNIÓN EUROPEA: CRECIMIENTO ACELERADO DE LAS IMPORTACIONES	37
3. ¿QUÉ ESTÁ IMPORTANDO LA UNIÓN EUROPEA DE PAÍSES NO MIEMBROS DE LA UE? ..	37
4. ¿QUÉ ESTÁ EXPORTANDO LA UNIÓN EUROPEA AL RESTO DEL MUNDO?	38
5. RELACIÓN COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA CON CENTROAMÉRICA	38
6. ¿CÓMO HA EVOLUCIONADO NUESTRA RELACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA?	40
7. EL CONSUMIDOR EUROPEO	41
8. TENDENCIAS A FUTURO	44
9. REFLEXIONES FINALES	50
4. ACUERDO CA-UE PERSPECTIVA DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA	
<i>Emmanuel Hess</i>	51
INTRODUCCIÓN	51
1. SITUACIÓN DE LA IED: ORIGENES Y SECTORES	51
2. ALGUNAS OPORTUNIDADES	54
3. ALGUNAS RECOMENDACIONES PRELIMINARES	55
5. ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y UNIÓN EUROPEA: NUEVOS MERCADOS Y OPORTUNIDADES	
<i>Rafael Carrillo</i>	57
INTRODUCCIÓN	57
1. ¿QUÉ REPRESENTA LA UE?	57
2. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN SERÁ BENEFICIOSO, SIEMPRE Y CUANDO...	58
3. ¿QUÉ ES LO QUE NOS VA A PEDIR LA UNIÓN EUROPEA?	59
4. CONSIDERACIONES FINALES	60

6. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTANCIA PARA EL SECTOR INDUSTRIAL	
<i>Juan Ramón Rivera</i>	61
1. ¿CUÁL ES NUESTRA POSICIÓN ANTE LA NEGOCIACIÓN?	61
DISCUSIÓN GENERAL	63
 SESIÓN 3	
ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: VISIÓN POLÍTICA COMERCIAL/EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA	
7. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE A LA LUZ DE LA POLÍTICA COMERCIAL Y EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA	
<i>Francesca Mosca</i>	69
INTRODUCCIÓN	69
1. BREVE MIRADA AL BALANCE DE LA INTEGRACIÓN EUROPEA	69
2. REALIZACIONES: EUROPA SE CONVIRTIÓ EN UN PROTAGONISTA MUNDIAL	69
3. EL FUTURO: ¿UN PROTAGONISTA POLÍTICO GLOBAL?	70
4. LA INTEGRACIÓN REGIONAL COMO RESPUESTA A LA GLOBALIZACIÓN	70
5. LAS RELACIONES ENTRE LA UE Y CENTROAMÉRICA: UNA ILUSTRACIÓN DE LA POLÍTICA EXTERNA DE LA UE	71
6. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN, CATALIZADOR DE INTEGRACIÓN	72
8. PERSPECTIVAS DEL PARLAMENTO EUROPEO SOBRE EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE	
<i>Raimon Obiols</i>	75
INTRODUCCIÓN	75
1. EL CONTEXTO: LA GLOBALIZACIÓN	75
2. LOS OBJETIVOS	76
3. NUESTRAS CONDICIONES	76
4. ACLARANDO DUDAS Y TEMORES	77
5. LOS PRONÓSTICOS RAZONABLES	78
DISCUSIÓN GENERAL	79

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS Y GRÁFICOS

ÍNDICE DE CUADROS

1.1	Comercio Bilateral CR-UE: Principales mercancías de exportación e Importación, 2004	11
3.1	Unión Europea: Índice de PIB per Capita	36
3.2	Unión Europea: Principales productos importados de países no miembros de la UE-27 (2006)	38
3.3	EU: Principales productos exportados fuera de la UE-27 (2006)	38
3.4	Tipos de consumidores y países	43
3.5	Ejemplo: Placer	45
3.6	Ejemplo: Salud	46
3.7	Ejemplo: <i>Fitness</i>	47
3.8	Ejemplo: Conveniencia	47
3.9	Ejemplo: Ética	48

ÍNDICE DE FIGURAS

2.1	Equipo de Negociación de Diálogo: Político y Cooperación	17
2.2	Organización a nivel Nacional: Equipo de Negociación Comercial	18
2.3	Organización a nivel Centroamericano	19

ÍNDICE DE GRÁFICOS

1.1	Istmo Centroamericano: Exportaciones hacia la Unión Europea	10
1.2	Istmo Centroamericano: Importaciones provenientes de la Unión Europea	10
3.1	Unión Europea: Distribución del PIB por país de origen, 2006	35
3.2	Comercio de bienes de la Unión Europea	37
3.3	Centroamérica: Exportaciones totales a la UE por país, 2006	39
3.4	Centroamérica: Importaciones totales a la UE por País, 2006	39
3.5	Comercio Centroamérica-UE	39
3.6	Costa Rica: Exportaciones totales por Región, 2006	40
3.7	Costa Rica: Exportaciones totales a la UE por sector, 2006	40
3.8	Consumo per cápita en la Unión Europea	42
3.9	Unión Europea: Distribución del consumo por grupos de productos, 2006	42
3.10	Distribución del consumo en países seleccionados, 2006	43
4.1	Costa Rica: Flujo de Inversión Extranjera Directa	52
4.2	Costa Rica: Sectores de la IED, 2006	52
4.3	Costa Rica: Orígenes de la IED, 2006	52
5.1	Centroamérica: Comercio con la U.E.	58

PRESENTACIÓN

Dentro de la serie de jornadas anuales que la Academia de Centroamérica ha venido organizando, en esta quinta ocasión la hemos dedicado al *Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea* (AACUE). Este tema es de suma relevancia para el país, especialmente luego de haber dejado atrás la discusión sobre el *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos* (CAFTA). Ahora nos corresponde seguir avanzando en el proceso de apertura económica e integración en la economía global, del cual Costa Rica es parte desde mediados de los ochenta.

El proceso de discusión de este *Acuerdo de Asociación* será muy diferente al que acabamos de experimentar con el CAFTA, después de la experiencia obtenida en este proceso, no solamente durante la negociación con los países socios sino también en las etapas posteriores. En este sentido, el equipo negociador de Costa Rica tiene mejores bases para negociar ahora este *Acuerdo de Asociación*.

Es por esto que la Academia de Centroamérica ha reunido a varios expertos en el tema de acuerdos comerciales con amplia experiencia, así como a otras personas del sector privado que, de una manera u otra, estarían interesadas en que las negociaciones de este *Acuerdo de Asociación* salgan de la mejor manera posible. Es nuestro objetivo que esta *V Jornada Anual* sirva para iniciar una discusión seria sobre las distintas aristas que implican este acuerdo y sobre cuáles podrían ser las consecuencias para el país.

La estructura de este libro consta de *Tres Sesiones*. La primera de ellas, a su vez, consta de dos capítulos. En el *Capítulo 1*, Roberto Echandi, *Embajador de Costa Rica ante la Unión Europea*, analiza el AACUE desde el punto de vista de la política exterior y comercial de Costa Rica. Después de explicar en qué consiste el acuerdo, cuáles son sus tres pilares (político, comercial y cooperación), se examina las posibles implicaciones sobre la política externa y comercial del país. En el *Capítulo 2*, Fernando Ocampo, *Negociador Adjunto del Ministerio de Comercio Exterior*, analiza en detalle la estructura organizativa que se tiene para llevar a cabo estas negociaciones, así como los procesos de información y diálogo que se implementarán, con el fin de participar del proceso a la mayor cantidad de gente posible. Luego, se presenta un breve resumen de lo que sucedió en la primera ronda de negociación del acuerdo, celebrada en San José. Una sección de preguntas concluye esta *Primera Sesión*.

En la *Segunda Sesión* del libro, se recoge la discusión general sobre este *Acuerdo de Asociación*, desde el punto de vista empresarial. Para ello, Cinthya Arias, de la Dirección de Estudios Económicos de Procomer, nos habla, en el *Capítulo 3*, de la importancia del mencionado acuerdo para Costa Rica, dando algunas sugerencias sobre cómo podrían los empresarios aprovechar esta iniciativa. Seguidamente,

Emmanuel Hess, Director de Servicios de Apoyo de CINDE, analiza, en el *Capítulo 4*, las implicaciones del mismo para la atracción de inversión extranjera directa al país. Por su parte, Rafael Carrillo, Presidente de la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP), expone en el *Capítulo 5* las condiciones bajo las cuales el sector empresarial podría aprovecharse del *Acuerdo de Asociación*, tomando en cuenta la posición negociadora que probablemente impondrá la Unión Europea. Finalmente, Juan Ramón Rivera, Coordinador de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Costa Rica, presenta en el *Capítulo 6* la posición del sector industrial respecto a este *Acuerdo de Asociación*. Una sección de preguntas concluye esta *Segunda Sesión*.

La *Tercera Sesión* del libro se compone, a su vez, de dos capítulos. En el *Capítulo 7*, Francesca Mosca, Jefa de la Delegación de la Comisión Europea para Centroamérica y Panamá, presenta la visión de la política comercial y exterior de la Unión Europea, dentro del ámbito geopolítico mundial y el papel que la integración regional (y sobre todo el fortalecimiento de las relaciones entre Europa y Centroamérica) pueden jugar en ese contexto. En el *Capítulo 8*, Raimon Obiols, Presidente de la Delegación para América Central de la Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo, presenta su visión sobre el *Acuerdo de Asociación*, con el fin de aclarar algunas dudas sobre este proceso de negociación. Una sección de preguntas concluye esta *Tercera Sesión*.

En resumen, en esta *V Jornada Anual* de la Academia de Centroamérica, referida al *Acuerdo de Asociación de Centroamérica y la Unión Europea*, se presentan las perspectivas de tres de los principales involucrados: la gubernamental de Costa Rica, la de los empresarios y la de la Unión Europea. En la Academia de Centroamérica creemos que este es un aporte muy valioso para iniciar con buen tino el largo proceso que implicará este *Acuerdo de Asociación* y así evitar algunos de los errores cometidos en el pasado.

LUIS MESALLES

Presidente de la Academia de Centroamérica

AUTORES

CINTHYA ARIAS	Economista. Dirección de Estudios Económicos, PROCOMER
RAFAEL CARRILLO	Presidente de la UCCAEP
ROBERTO ECHANDI	Jefe Negociador de Costa Rica. Embajador de Costa Rica ante el Reino de Bélgica, la Unión Europea y el Gran Ducado de Luxemburgo
EMMANUEL HESS	Director de Servicios de Apoyo de CINDE
FRANCESCA MOSCA	Jefa de la Delegación de la Comisión Europea para Centroamérica y Panamá.
RAIMON OBIOLS	Presidente de la Delegación para América Central de la Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo
FERNANDO OCAMPO	Miembro del Equipo Negociador del Acuerdo de Asociación CA-UE
JUAN RAMÓN RIVERA	Coordinador de la Comisión de Comercio Exterior de la Cámara de Industrias de Costa Rica

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

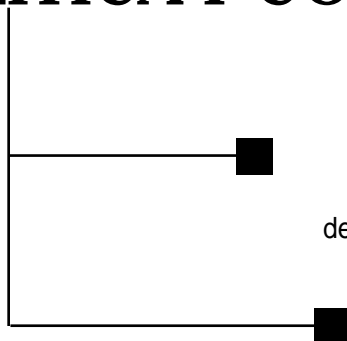
AACUE	Acuerdo de Asociación Centroamérica y la Unión Europea
ARESEP	Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos
ASEAN	<i>Association of Southeast Asian Nations</i>
CAFTA	<i>Centro America Free Trade Agreement</i> (incluye República Dominicana)
CBI	<i>Centre for the Promotion of Imports from developing countries</i>
CC-SICA	Consejo Consultivo del SICA
CGR	Contraloría General de la República
CINDE	Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior
COMIECO	Consejo de Ministros de Economía y Comercio Exterior
CONARE	Consejo Nacional de Rectores de Costa Rica
CONASSIF	Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero
DGA	Dirección General de Aduanas
DYGEPYME	Dirección General de Pequeña y Media Empresa
ICE	Instituto Costarricense de Electricidad
ICT	Instituto Costarricense de Turismo
IED	Inversión extranjera directa
INCOP	Instituto Costarricense de Puertos del Pacífico
IVA	Impuesto al valor agregado
JAPDEVA	Junta de Administración Portuaria y de Desarrollo Económico de la Vertiente Atlántica
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio
MERCOSUR	Mercado Común del Sur
MIDEPLAN	Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica
MINAE	Ministerio de Ambiente y Energía
MIPRO	Ministerio de Producción
MOPT	Ministerio de Obras Públicas y Transporte
NMF	Nación más favorecida
OIT	Organización Internacional del Trabajo
OMC	Organización Mundial del Comercio
ONG	Organización No Gubernamental
PARLACEN	Parlamento Centroamericano
PIB	Producto interno bruto
PROCOMER	Promotora de Comercio Exterior
PYME	Pequeñas y medianas empresas

XIV

SENASA	Servicio Nacional de Salud Animal
SFE	Servicio Fitosanitario del Estado
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias
SIECA	Secretaría de Integración Económica Centroamericana
SICA	Secretaría de Integración Centroamericana
SUGEVAL	Superintendencia General de Valores
SUPEN	Superintendencia de Pensiones
UCCAEP	Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada
UE	Unión Europea
UNED	Universidad Estatal a Distancia

SESIÓN 1

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: VISIÓN POLÍTICA Y COMERCIAL



Acuerdo de asociación entre Centroamérica
y la Unión Europea: implicaciones a la luz
de la política exterior y comercial de Costa Rica

Roberto Echandi

Organización de Centroamérica
para la negociación del acuerdo
de asociación CA-UE

Fernando Ocampo

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: IMPLICACIONES A LA LUZ DE LA POLÍTICA EXTERIOR Y COMERCIAL DE COSTA RICA

ROBERTO ECHANDI*

INTRODUCCIÓN

Quisiera agradecer a la Academia de Centroamérica por darme la oportunidad de empezar a discutir un tema importante y esperamos que sea el centro de atención de la opinión pública costarricense, dentro del proceso de integración de Costa Rica con el mundo: El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE).

El siguiente documento pretende focalizarse en dos grandes áreas. Primero definir qué es el AACUE y cada uno de sus componentes. Un segundo elemento es el tema de implicaciones para Costa Rica y las dinámicas. ¿Cuáles van a ser los retos en este proceso, así como los riesgos de que el Acuerdo no pueda llegar a un feliz término? Y para terminar, con el tema de los próximos pasos, lo que sigue concretamente en las negociaciones.

do que realmente visualiza las relaciones de Centroamérica y la Unión Europea de una manera integral con tres grandes aristas:

- Diálogo Político
- Cooperación
- Establecimiento de una Zona de Libre Comercio

La lógica del acuerdo, como un todo, es tener un marco institucional que regule integralmente las relaciones entre Centroamérica y la Unión Europea. Después de los acuerdos de integración que la UE negocia con aquellos países aspirantes a ser miembros plenos de la UE; le siguen, en cuanto a su alcance e intensidad, los Acuerdos de Asociación como el AACUE. El concepto europeo de este tipo acuerdos es una asociación que involucran dos o más regiones en diferentes campos.

1. ¿QUÉ ES EL AACUE?

Este Acuerdo, no es simplemente un tratado de libre comercio (TLC), es más que eso, es un Acuerdo

2. LOS TRES PILARES DEL AACUE

Diálogo Político

El primer pilar del AACUE es el *Diálogo Político* y ¿qué es lo que busca este componente? Lo que busca es un intercambio de información sobre temas bilaterales y regionales de interés común. Sin embargo, es más que eso, es una búsqueda de

* Este escrito corresponde a una transcripción editada aunque no revisada por el autor y está basada en su presentación para la V Jornada Anual de la Academia de Centroamérica.

posiciones conjuntas en temas de trascendencia internacional. Es una dimensión, si se quiere, bilateral entre la Unión Europea y Centroamérica. En este momento, ese diálogo se hace simplemente al nivel de ejecutivos, pero una de las ideas que se están evaluando es que esos diálogos se hagan a nivel de parlamentos e incluso a nivel de sociedad civil. Otra dimensión interesante de este diálogo político, es la externa: Centroamérica y la Unión Europea trabajando conjuntamente frente a terceros países y defendiendo una agenda de interés común.

Ahí es donde surge una serie de variables de mucho interés desde el punto de vista del equilibrio político que un acuerdo como estos puede generar. Como les he dicho anteriormente, de lo que se trata aquí es de explorar cuáles son los mecanismos para fomentar ese diálogo político; por ejemplo ¿queremos tener una reunión con los europeos una vez al año y hacer declaraciones muy interesantes? Bueno, ¿es eso un diálogo político?, ¿nos satisface eso desde el punto de vista costarricense o centroamericano?, ¿es ese es el tipo de acercamiento que queremos tener con Europa? ¡Bueno, obviamente no! Lo que se quiere es hacer algo más intenso, la pregunta es: ¿cómo se hace eso y si eso es un tema institucional o es un tema de pragmatismo o de mecanismos que en la realidad lleven a una mayor interacción entre las autoridades de Bruselas y las autoridades de cada uno de los países de Centroamérica?

Un punto importante a señalar es que esta negociación, sobre todo el diálogo político, no se hace en un vacío. En el año 2003 se firmó un acuerdo de diálogo político y cooperación entre Centroamérica y la Unión Europea. De ahí surge una base inicial y este acuerdo de diálogo político y cooperación se fundó precisamente en los mecanismos del *Diálogo de San José*, que se estableció en 1984. Para los que no están familiarizados con esto, lo interesante es que no muchas veces a esto se le da el énfasis necesario; y es que Europa,

en cierta manera, puede considerarse como una región en construcción y, como tal, estos procesos generan una cierta tensión en la Unión Europea que es difícil entender para los centroamericanos. Esta es una dinámica en la cual hay un proceso de integración supranacional con un gran nivel de sofisticación, en el cual tenemos una diversidad y dinámica de intereses: por un lado, los estados miembros buscan salvaguardar para sí una serie de competencias; pero, por otro, las instituciones europeas, sobre todo asociadas al proceso de integración, han visualizado precisamente como una serie de mecanismos mediante los que se mantienen una serie de competencias a nivel nacional que han sido trasladadas a Bruselas y entonces hay una serie de restricciones; incluso la arquitectura de la Unión Europea responde a esas realidades.

Hay una serie de órganos del sistema comunitario europeo, pero dos instituciones que me parece importante resaltar son, por un lado, el papel de la Comisión Europea¹ y el Consejo de la Unión Europea.²

¿Cuál es la diferencia entre estos dos niveles? Bueno, obviamente está el Parlamento y está el Consejo Económico Social Europeo, pero lo que quiero hacerles visualizar en este momento es que en esa dinámica política se está construyendo un proceso de integración, que es el más profundo que existe en el mundo en este momento y uno de esos ejes en los cuales el sistema comunitario está atrayendo competencias es en el manejo de la política exterior. Europa ha sido muy exitosa generando una serie de transferencias en el campo de integración económica, pero en la etapa que estamos actualmente es un paso más allá. Centra-

-
1. Institución europea que busca salvaguardar el interés de la región europea en general, no respondiendo a los intereses individuales de los 27 estados miembros
 2. Institución encargada de salvaguardar los intereses de los estados miembros.

mérica fue la primera zona geográfica del mundo que le permitió a los 27 estados miembros de la Unión Europea (para 1984 eran 12 estados) tener una posición común en materia diplomática. La primera posición conjunta en materia diplomática fue, precisamente, en relación con el conflicto centroamericano en los años ochentas, donde surgió el *Diálogo de San José*, que fue la primera instancia en la cual los cancilleres de los estados miembros europeos se pudieron sentar en una mesa y articular precisamente una posición diplomática frente a un tema de política exterior determinado.

Para ese momento, había un contexto internacional complejo, desde el cual en Centroamérica se aplicaban todas las tensiones de la Guerra Fría, pero lo cierto también era que Centroamérica era una zona de bajo riesgo para Europa desde el punto de vista político. Europa no consideraba a Centroamérica como su zona de influencia política natural como lo es el Medio Oriente o Turquía. Eso les permitió precisamente a los países miembros poder articular, tener un mayor espacio para buscar un acuerdo en materia de política exterior. Y eso es importante entender para los centroamericanos porque, de nuevo, ahora vamos a ver, este acuerdo también se presenta como la primera oportunidad en la cual la Unión Europea pueda concretar un acuerdo de asociación de *región a región*.

El AACUE pueda llegar a ser el primer acuerdo de región a región que la Unión Europea haya hecho con cualquier otra zona geográfica del mundo.

Cooperación

El segundo componente del AACUE es el de Cooperación, en donde el objetivo es, obviamente, reforzar y mejorar la efectividad de la cooperación entre Centroamérica y la Unión Europea. El tema de cooperación, en el contexto del Acuerdo de Asociación, tiene dos ejes de trabajo muy relacio-

nados pero que son distintos o paralelos: a) Promover la integración regional y b) Promover la cohesión social. Por medio de la Ejecución de la *Estrategia de Cooperación* para el período 2007-2013 (a partir de los mecanismos de diálogo y de cooperación, instaurados desde antes del 2003) la Unión Europea regularmente asigna una serie de recursos a Centroamérica para procurar objetivos comunes. Esta asignación de recursos se hace con o sin Acuerdo de Asociación, es fruto de la relación que ya Centroamérica ha tenido con Europa. En el contexto de la negociación, el marco temporal para la ejecución de estos recursos actualmente asignados es del 2007 al 2013 y con esta asignación de recursos, ciertamente, lo que se pretende es utilizarlos como una primera partida para atender las necesidades que el Acuerdo de Asociación va a evidenciar.

¿Cómo están distribuidos estos fondos? Bueno, hay una distribución país por país. En el caso de Costa Rica están asignados, en este momento, 35 millones de euros donde la prioridad es un primer componente de 8 millones de euros para apoyo al sector productivo, sobre todo, en el tema de normas sanitarias y técnicas. Una de las barreras de entrada más importantes que los productos centroamericanos tienen a la Unión Europea no son sólo los aranceles sino precisamente las barreras sanitarias y técnicas por el alto nivel de sofisticación y de protección que existe en Europa.

El reto es la capacidad en el sector productivo centroamericano para el cumplimiento de los altos estándares que el mercado de la Unión Europea exige. Los otros 27 millones de euros están destinados, en principio, a proyectos que tengan que ver con cohesión social. *Cohesión social* es una categoría muy amplia, en donde toma relevancia el papel de las pequeñas y medianas empresas (PYME). Aún los recursos no están asignados específicamente. Los próximos meses el Ministerio de Relaciones Exteriores, en conjunto de Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica

(MIDEPLAN), que son los dos entes encargados de administrar la cooperación en Costa Rica, van a empezar un proceso de consulta e información orientado al sector productivo con el fin de garantizarnos que esos recursos sean utilizados de la manera más efectiva posible. El reto que tiene Costa Rica es el de ejecutar los fondos de una manera efectiva. Costa Rica ha perdido varias decenas de millones de euros por falta de capacidad en la ejecución de los proyectos. Eso es uno de los retos que tenemos que enfrentar.

Bueno el hecho de que no ejecutemos de forma eficiente la poca ayuda concesional que se nos ofrece, no nos ayuda para seguir buscando mayores fondos. A nivel regional, además de las asignaciones por país hay un fondo de 75 millones de euros, también para temas de integración regional y cohesión social. Estos fondos no son administrados por los países sino directamente por la Secretaría de Integración Centroamericana (SICA), con sede en El Salvador. El reto obviamente es que los países tengamos una mayor participación e influencia en decidir cómo se utilizan esos fondos y también garantizarnos que se usen de la manera más efectiva.

El tema de la cooperación busca tener el marco legal que va a posibilitarle a la Unión Europea dar cooperación más allá del período 2013. La Unión Europea, para poder dar ayuda concesional, tiene que estar autorizada por un instrumento legal y sería precisamente el Acuerdo de Asociación. Ahora, eso es lo que nos lleva a buscar un equilibrio; ocuparnos que la redacción del acuerdo de cooperación sea suficientemente amplio.

Hay que visualizar todas las necesidades que Costa Rica (o Centroamérica) vaya a tener en el largo plazo para poder ponerlas dentro de este marco que le va a autorizar a la Unión Europea dar cooperación, pero al mismo tiempo tenemos que ser cuidadosos. Hay que tener un lenguaje lo más preciso posible para que la cooperación sea con-

creta, para que no caigamos en declaraciones políticas que al final no tienen contrapartidas de recursos reales. En este momento, por ejemplo, el acuerdo de diálogo político y cooperación, tiene como objetivo fomentar la estabilidad política y social a través de la democracia, respeto a derechos humanos, buena gobernanza, profundizar el proceso de integración regional, reducir la pobreza y fomentar un acceso más equitativo a los servicios sociales y frutos de crecimiento económico, buscando un equilibrio entre los componentes económico, social, medioambiental, en el contexto de un desarrollo sostenible.

¿Cómo logramos estos objetivos? En la primera ronda de negociaciones (realizada en San José) tuvimos una discusión muy interesante porque la concepción europea de cooperación es muy amplia. Ellos básicamente conciben cooperación como cualquier labor *colaborativa* entre ambas partes tendientes a la búsqueda de un interés común. La posición centroamericana con relación a ese concepto, de cooperación, en que el Acuerdo de Asociación mismo es cooperación. Sin embargo, de eso no se trata; se trata de ir un paso más allá. Ciertamente, la cooperación no es sólo *cheques*; incluso a veces tienen una serie de efectos perversos en materia de generación de capacidades internas. Cooperación puede ser técnica o en especie. En ese sentido, estamos abiertos a un concepto de cooperación más amplio, pero lo cierto es que cooperación tiene que dar soluciones *concretas* a preocupaciones que se deriven de los otros pilares del Acuerdo y esa fue la posición que Centroamérica llevó a la mesa y, bueno, Europa se mostró receptivo (era una ronda preliminar). Creo que éste va a ser uno de los temas donde vamos a requerir mucha articulación a lo interno de Centroamérica para lograr resultados adicionales concretos.

El otro gran tema es el de los diferentes niveles de desarrollo. No es lo mismo lo que recibe Honduras o Nicaragua a lo que recibe Costa Rica, pero

ciertamente un país como Costa Rica cuenta con una renta media y un nivel de desarrollo económico relativo más avanzado que los de la región; sin embargo, el Acuerdo nos puede ayudar a tener acceso a cooperación que en este momento no todos los países pueden tener. Por ejemplo, la Unión Europea tiene una serie de líneas que no necesariamente calzan dentro del concepto de cooperación o ayuda al tercer mundo, pero disponibles para investigación y desarrollo. Se puede visualizar una serie de proyectos de investigación y desarrollo de universidades costarricenses con las universidades europeas, donde Costa Rica sí tiene una capacidad para trabajar con ellos; en contraste con países de renta muy baja, sin suficiente capital humano. Pero esto depende de la creatividad nacional para aprovechar las oportunidades y recursos adicionales a los asignados preliminarmente para el periodo 2007-2013.

Establecimiento de una Zona de Libre Comercio

El tercer componente del Acuerdo de Asociación es el *Comercial*, donde el objetivo es el establecimiento de una *zona de libre comercio* entre las regiones de Centroamérica y de la Unión Europea. ¿Cuál va a ser el contenido de las negociaciones? Existen una serie de particularidades. La primera es que la negociación y la aplicación del Acuerdo deben ser de región a región; ¿qué significa esto en la práctica? Bueno, esto va a ser precisamente uno de los temas más interesantes desde el punto de vista técnico de esta negociación por una sencilla razón: *No existe precedente*. No existe en este momento ningún acuerdo de libre comercio de región a región que la Unión Europea haya podido concluir con nadie en el mundo.

La Unión Europea ha lanzado negociaciones con los países del Golfo, con los países de ASEAN, con MERCOSUR, con la Comunidad Andina, con los

países de Asia, Caribe, Pacífico y no ha concluido ninguna de ellas. Nosotros esperaríamos que este Acuerdo sea, si no el primero, ojala uno de los primeros acuerdos de región a región que se logren concretar. ¿Cuál es la dificultad? El acuerdo de región a región significa que tenemos a dos regiones integradas. En otras palabras, este acuerdo va a regular las relaciones comerciales entre la Unión Europea, por un lado, y Centroamérica, por el otro, pero no se va a aplicar a lo interno de la Unión Europea, porque a lo interno de la Unión Europea se aplica la normativa europea y no se va a aplicar a lo interno de Centroamérica, porque a lo interno de Centroamérica se va a aplicar la normativa comunitaria centroamericana.

El AACUE no es el CAFTA. Ese TLC es un acuerdo que se aplica entre los siete países miembros de manera horizontal; el AACUE no. Este Acuerdo sería de Centroamérica, por un lado, y la Unión Europea, por otro. Por eso, el interés de los europeos está en ver el nivel de madurez que tiene el esquema de integración centroamericana. Porque para que un acuerdo de región a región funcione a lo interno de cada una de esas regiones tiene que existir un nivel de integración tal que permita al acuerdo, de región a región, desarrollarse. Existen diferentes retos, por ejemplo el visualizar al mercado centroamericano como un solo mercado integrado y no como una sumatoria de cinco o de seis mercados individuales. Para el inversionista europeo no es atractivo tener seis mercados de dos o cinco millones sino más bien uno solo, una Centroamérica integrada que tendría aproximadamente un mercado de 40 millones de personas.

La integración centroamericana significa la posibilidad para un inversionista europeo de establecer un centro de distribución de bienes en Costa Rica y poder fluir libremente a lo interior de Centroamérica, por ejemplo, pagando un solo arancel y evitar las barreras no arancelarias. Plantear la existencia de mecanismos para el cumplimiento de un solo estándar en materia sanitaria y fitosa-

nitaria o un solo estándar de normativa técnica. Uno de los retos principales de este Acuerdo va a ser precisamente este tema. No hay recetas, ni para el desarrollo ni para la integración económica; la madurez que cada esquema de integración haya alcanzado depende de una serie de factores políticos, económicos y sociales particulares. Los países no se integran por decreto.

La integración tiene que ser real; la integración tiene que ser de *abajo hacia arriba*, no de arriba hacia abajo. Por ejemplo, el tener las aduanas interconectadas electrónicamente para poder conocer el ingreso y salida de los bienes a las fronteras nacionales, y así poder cobrar un único arancel.

Con respecto a este tema, va a haber una gran discusión a lo interno y con los europeos. Porque hay una gran tendencia, a que cada negociador observe y tiende a interpretar la realidad desde su propia óptica y en Europa el proceso de integración tiene unas condiciones muy distintas a Centroamérica. La madurez del proceso de integración centroamericana no se lograría importando las instituciones europeas a la región, es más que eso.

3. IMPLICACIONES PARA COSTA RICA

En la Política Exterior

¿Qué implican los tres componentes del Acuerdo? y cuál va a ser la dinámica en el caso de Costa Rica y Centroamérica. Las implicaciones van orientadas mucho más allá del tema comercial; es un elemento integral. El tema de la política exterior, dentro de los intereses que motivan a Centroamérica a buscar este Acuerdo está la necesidad de promover una mayor presencia de Europa en la región. En los años ochentas, Europa tuvo una presencia muy activa en Centroamérica, pero esa presencia fue instrumental (brindar una oportunidad a los centroamericanos frente a otras fuerzas

importantes de la región) para que la región encontrara su propia solución al problema de la pacificación.

Los centroamericanos encontraron su *Plan de Paz* propio, no fue una receta ajena. Europa trató de colaborar para que los centroamericanos encontráramos la solución. La paradoja fue que vino el proceso de pacificación y Centroamérica dejó de ser el centro de atención en Bruselas. Lo que se quiere es buscar un mayor equilibrio de las relaciones externas.

Las fuerzas actualmente en Centroamérica tienden a polarizar una serie de discusiones y el hecho de traer a Europa en la región podría ayudar a ser una válvula de escape en esa dirección. En varios países de la Región durante el proceso de negociación, habrá cambios en las administraciones políticas, y esto significa, que en el corto plazo, una serie de temas de agenda social muy probablemente pasen a engavetarse y esto afecta a las negociaciones.

Por lo que, la estabilidad de Centroamérica no se puede dar por sentada, no está asegurada en el largo plazo y ahí el hecho de tener a Europa presente podría ayudar mucho a garantizar una mayor estabilidad política en la región, tanto en el corto plazo, como en el largo plazo con un tema de cohesión social, que en varios países de la región es una herramienta que tiene que ser atendido. Para Centroamérica es importante tener a la Unión Europea como aliado para defender una serie de intereses comunes. Particularmente en el caso de Costa Rica toda la agenda de protección al ambiente, el cambio climático. No es lo mismo que Costa Rica vaya solo a que plantee una posición junto con la Unión Europea, como por ejemplo la Convención de Kyoto o Kyoto 2.

Bueno, aquí hay una serie de áreas en las cuales podemos trabajar en conjunto y ciertamente el tema de cooperación motiva a mucho a Centroamé-

rica a negociar este Acuerdo; del lado de la Unión Europea hay una necesidad de demostrar que tiene articulada una política exterior y de defensa efectiva, por eso yo les hacía referencia al *Diálogo de San José*.

Hace 20 años Centroamérica le permitió a Europa articular su primera posición conjunta en materia de política exterior. Hoy en día, este reto lo tienen todavía más presente porque ustedes saben que Europa, en el nuevo tratado constitutivo de la Unión Europea, uno de los temas fundamentales es que la Comisión de Relaciones Exteriores deja de existir y se va a establecer la figura del *Alto Representante para la Política y la Defensa de Europa*, que es el puesto que ocupa hoy Javier Solana, quien va a ser el único vocero de la posición de la Unión Europea frente al mundo. Ellos, en este momento, tienen una serie de temas para los que no han podido definir una posición europea fuerte a nivel mundial, temas como el Medio Oriente o Irán están sirviendo para empezar a articularla. El reto de Europa como actor internacional es unificar esa acción diplomática. Bueno, de nuevo aquí Centroamérica puede ser una unión; hay un interés por parte de las autoridades de Bruselas de mostrar que efectivamente se puede estar articulando una política exterior y de defensa; y lo lógico es empezar por temas que son menos conflictivos o menos vitales para la Unión Europea, donde es más fácil lograr un consenso al interior de los 27 países miembros.

Hay también una necesidad en la Unión Europea de que las relaciones estén equilibradas geográficamente. En este momento, el centro de atención de Bruselas es Asia (China, India, ASEAN). Asia es lo que está dominando en este momento la atención y también las negociaciones. ¿Qué sucede con otras zonas del mundo? El tema de América Latina, desde el punto de vista político, contrario a otras zonas del mundo (no en vano somos los baluartes de la civilización judeo-cristia-

na) es uno que no deja de ser importante para Europa en esta coyuntura particular, donde el tema de seguridad y el tema de regímenes radicales en ciertas partes de Oriente Medio. Tener aliados en ciertas posiciones puede ser útil para efectos de la política exterior. Y por último está el tema de la relación especial con América Latina, a los europeos les interesa seguir manteniendo abierto y donde Centroamérica podría, contrario a otras regiones del mundo, darles un éxito.

Existen ciertos retos. El primer reto me parece es mantener el interés de la Unión Europea en el proceso; no somos una región económicamente relevante para Europa. No somos el centro de la atención política. Somos una región que les permite a ellos formar consenso, más fáciles, pero la agenda política de la Unión Europea está muy compleja y, sobre todo, después del 2009.³

En el campo político también hay un reto importante. En Centroamérica hay una gran diversidad de ideológica en los gobiernos centroamericanos; ciertamente no todos los gobiernos piensan igual, eso implica concertar posiciones en materia de diálogo político comunes frente a Europa. Hay temas donde para Costa Rica no son temas sensibles, pero para otros gobiernos de la región sí lo son.

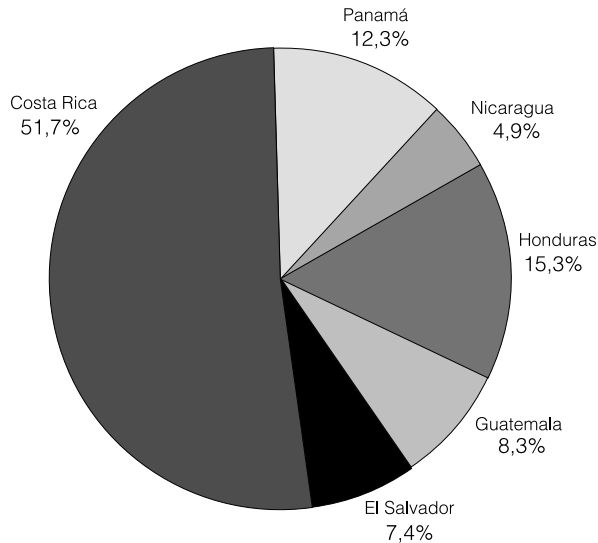
En el campo de la cooperación, el reto va a ser la voluntad y posibilidad de aumentar los flujos de cooperación de la Unión Europea hacia la región. Aunque la Unión Europea es el principal donante de Centroamérica, lo cierto es que hay países que ven en el tema de cooperación casi como el único motivo para participar en esta dinámica.

3. Recientemente en la UE se formalizó un acuerdo que implica que, a partir del 2009, el objetivo de Europa va a ser modernizarse hacia adentro con los nuevos cambios institucionales. De esta manera, no va a ser fácil mantener el interés de ellos. Después del 2009, Centroamérica va a estar compitiendo con las otras negociaciones que tienen en curso.

En la Política Comercial

Desde el punto de vista económico, los retos principales de Costa Rica los vamos a ver derivados de los siguientes gráficos.⁴

Gráfico 1.1
ISTMO CENTROAMERICANO:
EXPORTACIONES HACIA LA UNIÓN EUROPEA

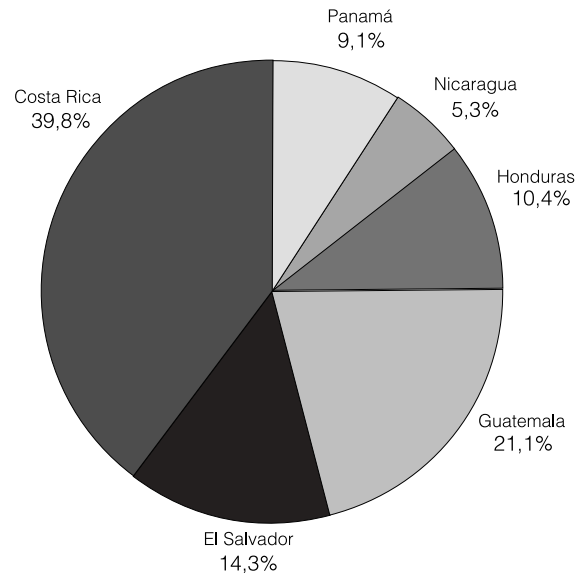


FUENTE: Roberto Echandi, Presentación en la V Jornada Anual de la Academia de Centroamérica

El Gráfico 1.1 muestra las exportaciones de Centroamérica a la Unión Europea. Básicamente la mitad de las exportaciones son de Costa Rica. En el 2006, estas cifras subieron un 73 por ciento; o sea, Costa Rica exporta el 73 por ciento del total de las exportaciones centroamericanas a Europa.

En el tema de las importaciones, aunque son más diversificadas, Costa Rica de nuevo es el principal importador de los productos europeo, como se muestra en el Gráfico 1.2.

Gráfico 1.2
ISTMO CENTROAMERICANO: IMPORTACIONES
PROVENIENTES DE LA UNIÓN EUROPEA



FUENTE: Roberto Echandi, Presentación en la V Jornada de la Academia de Centroamérica

El país que tiene el interés económico más grande es precisamente Costa Rica y esto lo saben los otros países centroamericanos.

El Cuadro 1.1 muestra cómo es la composición del comercio entre Costa Rica y la Unión Europea, donde las exportaciones se concentran en café, en banano, en piñas, y quitando a Intel donde hay un 12,8 por ciento de comercio, seguimos a camarones, follajes, lomos de atún, papayas, etcétera. Esto lo que significa básicamente es que, desde el punto de vista comercial, el reto principal de Costa Rica es no solo incrementar su oferta exportable sino, sobre todo, diversificarla, especialmente hacia productos de mayor nivel agregado.

4. En el Capítulo 3, se expondrán más detalles de las implicaciones comerciales del AACUE.

Cuadro 1.1

COMERCIO BILATERAL CR-UE: PRINCIPALES MERCANCÍAS DE EXPORTACIÓN E IMPORTACIÓN, 2004
(Millones de US \$)

Exportaciones	Valor	Porcentaje	Importaciones	Valor	Porcentaje
Café oro	478,7	27,9	Electrógenos y convertidores	201,1	7,7
Bananas frescas	279,5	16,3	Automóviles	201,1	7,7
Partes de máquinas de la partida 84.71	218,9	12,8	Otros medicamentos	154,4	5,9
Piñas tropicales (ananás)	126,6	7,4	Las demás gasolinás	105,5	4,0
Camarones cultivados	53,0	3,1	Televisores	49,9	1,9
Follajes, hojas, ramas de plantas	52,4	3,0	Aparatos de telecomunicación	39,0	1,5
Amplificadores de media o alta frecuencia	45,5	2,6	Otros barcos de pesca	32,6	1,3
Lomos de atún cocidos	39,7	2,3	Placas y baldosas, de cerámica	30,9	1,2
Melones y papayas, frescos	31,5	1,8	Otros fungicidas	28,7	1,2
Equipo para amplificación de sonido	30,7	1,8	Partes para máquinas de las partidas 85	28,5	1,1
Otras mercancías	360,7	21,0	Otras mercancías	1.736,2	66,5
TOTAL	1.717,2	100,0	TOTAL	2,607,9	100,0

FUENTE: Roberto Echandi, Presentación en la V Jornada de la Academia de Centroamérica.

Como se muestra en el Cuadro 1.1, la oferta exportable costarricense a Europa es muy concentrada en pocos productos, básicamente productos primarios y se está perdiendo una gran oportunidad de un mercado muy sofisticado. Es un mercado de 500 millones de personas con un poder adquisitivo gigantesco y, sobre todo, variado (no es lo mismo Bulgaria que Suecia, Rumania que el Reino Unido). Ese mercado tiene que dar oportunidades para todo tipo de empresas y, sin embargo, los costarricenses nos hemos focalizado en algunas exportaciones.

¿Cuáles son las motivaciones de Centroamérica para entrar en este Acuerdo de Asociación con la Unión Europea? En primer lugar, continuar promoviendo la integración comercial con el mundo. Centroamérica, al igual que Costa Rica, ha estado en un proceso de integración en los últimos 20 años y de apertura; y es un paso natural, y necesario, seguir con la integración hacia Europa. La in-

tención es abrir y diversificar los mercados de exportación, en particularmente incrementando y diversificando la oferta exportable y enmarcar y consolidar la relación comercial en un marco de seguridad jurídica, sobre la base de un acuerdo moderno, con disciplinas claras y un mecanismo efectivo de solución de controversias.

Siguiendo la misma lógica que hemos tenido en todos los acuerdos comerciales anteriores, el objetivo es lograr *certeza*; la idea es dar al sector productivo predictibilidad en el manejo de sus relaciones. Abrir nuevas opciones de consumo, no solo exportar, si no importar. Promover la inversión europea. Lo que se pretende es atraer mayor inversión, mayor empleo, mayor generación de transferencia tecnológica, etc. También se busca apoyar el fortalecimiento a la integración económica Centroamericana, haciendo que funcione mejor como un mercado integrado. Ahora, de parte de la Unión Europea, ciertamente hay un in-

terés más político que económico: estrechar las relaciones con América Latina y dar un paso más en la dirección de consolidar una influencia y liderazgo importante de Europa en la región e incluso “nivelar el terreno” con Estados Unidos en cierta parte comercial.

Europa es un jugador global y, como tal, el tema del precedente es muy importante, ellos tienen una serie de relaciones privilegiadas con los países ACP (África, Caribe y Pacífico). Sin embargo, no todos los países en desarrollo están dispuestos a jugar con reglas recíprocas y Centroamérica sí.

El tema de contribuir al continuo fortalecimiento de la integración económica centroamericana ha sido un objetivo de la política exterior de la Unión Europea por mucho tiempo. ¿Cuál es la ventaja de Centroamérica sobre otras regiones? Negociar con Centroamérica debería ser fácil y de bajo costo para la Unión Europea, porque Centroamérica ya ha avanzado significativamente en su proceso de apertura económica. La Región es un socio interesado capaz de negociar, aprobar e implementar un acuerdo muy ambicioso. Después del CAFTA, ciertamente Centroamérica demostró que podía negociar conjuntamente.

Esto no significa que sea fácil, me parece que los retos son muchos. Por ejemplo, cuál va a ser la voluntad y posibilidad de mejorar las condiciones de acceso de las exportaciones centroamericanas a la Unión Europea. Este es un Acuerdo donde Centroamérica, contrario a otras negociaciones, va con una posición ofensiva en materia de acceso a mercados.

La oferta exportable de Europa (Cuadro 1.1) no representa una amenaza para Centroamérica en general. Europa exporta tecnología, bienes de lujo, son exportaciones caras, son exportaciones que, como consecuencia de la apreciación del euro, precisamente van creciendo en costo.

Como vamos a ver, sobre todo en el campo agrícola, Europa no es una potencia exportadora; aquí más bien el reto es poder entrar a la Unión Europea y por eso es importante también saberlo a la hora de conformar nuestras posiciones de negociación, pero estoy seguro que Fernando va a profundizar en ese tema.

Otro reto importante va a ser el realismo de las peticiones de la Unión Europea en materia de comercio, sobre todo en el tema de servicios. Europa en la OMC ha estado muy ambiciosa en el tema de servicios. El problema de la apertura en servicios implica una reforma legislativa. Entonces aquí, si Europa viene con una posición de que quiere ir todavía más allá que CAFTA, vamos a enfrentar algunos problemas.

4. LOS PRÓXIMOS PASOS

¿Qué es lo que sigue? La semana del 22 al 26 de Octubre de 2007 se llevó a cabo la Primera Ronda de Negociación en San José, Costa Rica. Esta primera ronda fue muy útil porque nos permitió a las partes intercambiar información, expectativas, cómo organizar los grupos de trabajo, la mecánica de la negociación, entre otros. Obviamente, fue una primera ronda y uno no puede anticipar cómo van a ser las que siguen, pero sí hay razones para ser optimistas.

El trabajo grande empieza ahora y durante los meses de noviembre y diciembre del 2007 vamos a tener que intensificar el proceso de información y consulta interna para poder plantear la posición nacional en las tres áreas de la negociación: a) el diálogo político, b) cooperación y c) comercial.

Centroamérica propuso volver a las negociaciones en febrero y no en diciembre (como estaba originalmente planteado) porque lo razonable es tener algún material sobre la mesa para entablar una discusión sustantiva. Es necesario tener estos

procesos de consulta interna y eso toma tiempo. Este es el camino en los próximos meses.

Considero que entre febrero y abril del 2008 es cuando se dará el inicio del proceso profundo. Estas negociaciones no tienen fecha de conclusión, en este momento empezamos, pero no sabemos cuándo terminamos. Pero sí se acordó en mayo del 2008 (en la reunión de los Jefes de Estado y de Gobierno tanto de América Latina como de la UE en Lima, Perú) hagamos una evaluación de dónde estamos, y sobre la base del progreso alcanzado, veamos cuál va a ser el horizonte temporal de estas negociaciones. Me parece que a nivel interno es donde más trabajo nos queda y ciertamente estamos muy interesados en llegar a un feliz acuerdo.

Para poder proceder con el proceso de consulta interna, tenemos una página de Internet establecida solo para efectos del acuerdo: www.aacue.go.cr y tenemos a dos personas dedicadas a responder preguntas del público sobre este tema, tanto en la Cancillería como en el Ministerio de Comercio Exterior. Las direcciones de e-mail del punto de enlace permanente son: pep@comex.go.cr ó pep@ree.go.cr, para que cualquier persona que quiera profundizar sobre estos temas lo pueda hacer.

Muchas gracias de nuevo a la Academia de Centroamérica y estamos optimistas de recibir la mayor cantidad de insumos por parte de ustedes en este proceso de consulta.

ORGANIZACIÓN DE CENTROAMÉRICA PARA LA NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE

FERNANDO OCAMPO

INTRODUCCIÓN

El objetivo de este documento es exponer la organización definida para este Acuerdo de Asociación y comentar los avances en la parte comercial de esta Primera Ronda de Negociaciones, haciendo hincapié en los principales mensajes que se han enviado a la Unión Europea.

El documento posee tres grandes áreas. La primera se refiere a la *organización* que presenta la negociación y que se caracterizó en un principio, por una discusión a nivel centroamericano, acerca de cuál sería la mejor forma de estructurarse y organizarse para llevar a cabo este proceso con la Unión Europea, dicha discusión se extendió por varios meses y se centró en el tema del negociador único centroamericano, que tuvo a los otros países de la región discutiendo por varias semanas. La segunda área se refiere al *proceso de información y diálogo* que ya se está realizando, y que se ha llevado a cabo mediante diversos trabajos ya preparados, así como las consultas con los sectores productivos que iniciaron recientemente. Finalmente, una tercera área que se refiere a los *principales resultados de esta primera ronda* en materia comercial.

1. ORGANIZACIÓN PARA LA NEGOCIACIÓN

Estructura de la Negociación

¿Cómo se ha organizado la negociación? Después de una discusión a nivel centroamericano, se logró llegar a un acuerdo en el que, obviamente, la figura del negociador único fue rápidamente superada y cada país centroamericano definió una estructura de negociación propia, que de una u otra manera, tuvo que engranarse en una estructura centroamericana, que definió básicamente tres principios orientadores del equipo de negociación.

El primero principio fue presentar una posición conjunta en la mesa de negociación; hecho que sin duda, se convierte en uno de los grandes retos que se van a enfrentar durante el proceso. Hay que recordar que en negociaciones anteriores y en el mismo CAFTA, cuando se contaba con posiciones conjuntas no había problema, pero cuando existían posiciones disímiles, se exponían así en la mesa de negociación. Un país levantaba la mano y decía Costa Rica opina A y Guatemala opina B y así se llevaba a la mesa de negociación, por esto, esa coordinación interna que se necesita realizar actualmente a nivel regional es, sin duda alguna, uno de los grandes retos que van a existir.

El segundo principio orientador es, que la posición regional conjunta debe ser comunicada a la Unión Europea de una manera ordenada y eficiente y eso claramente implica que haya una única voz, que en la mayoría de los casos pueda plantear los argumentos de manera coherente y que no haya simplemente un cambio para cada ronda de las personas que se sienten en la mesa de negociación, eso es algo en que los europeos han insistido mucho, observar al mismo equipo a lo largo de todo el proceso.

El tercer elemento de estos principios orientadores, es el que tiene que ver con el hecho de que la estructura organizativa responda adecuadamente a las necesidades impuestas por la realidad económica y la realidad política de la región y eso es algo que Centroamérica ha venido insistiendo bastante a nivel europeo, porque difícilmente podemos apartarnos de una realidad a nivel centroamericano.

Con base en estos principios, claramente se estableció como **objetivo** dentro de la estructura de negociación, concluir este proceso a finales del 2008; hecho que es bastante ambicioso, y que de no ser así, ciertamente el 2009 sería el año en el cual una negociación con Europa debería ir finalizando, si es que se aspira a llegar a un buen término.

Por su parte, se han definido tres grandes áreas de trabajo, que son: el área comercial, dividida en 12 subgrupos de negociación que ha venido trabajando en equipos nacionales y centroamericanos bastante amplios. Recientemente Costa Rica contó con la presencia de cerca de 400 centroamericanos, que de una u otra forma, participaron en alguna de las mesas de negociación que se programaron.

En ese contexto, se llevo a cabo la primera ronda en el mes de octubre; habrá una segunda ronda en febrero de 2008, que sería una ronda con un poquito más de contenido, por decirlo de alguna for-

ma. Para la ronda de febrero ya Centroamérica contará con un intercambio de textos, del que resultará un texto *encorchetado* para la mayoría de los capítulos en la parte normativa. Por su parte, hay una intención de los europeos de que, haya un esbozo de lo que podría ser una primera oferta. Centroamérica ha sido claro en que difícilmente para febrero exista una primera oferta de Acceso a Mercados, pero ese, sería uno de los temas fundamentales a discutir en la ronda de abril. Es decir, hay un compromiso para el 15 de marzo de 2008, de que Centroamérica presente su primera oferta de Acceso a Mercados, que sería discutida en la Tercera Ronda de Negociación y claramente, sobre esa base se ha trabajado, en la programación de las consultas sectoriales que se estarían realizando para la primera oferta.

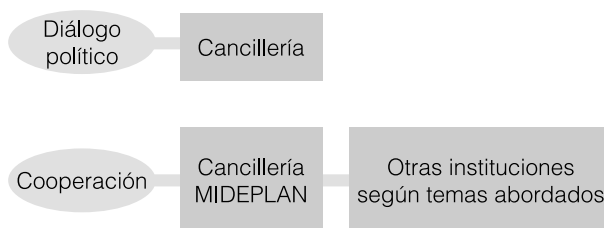
Dentro de la estructura de negociación también, existen sedes alternas de reuniones y tres niveles de coordinación, bastante complicados cada uno de ellos. A nivel *nacional* se requiere un acuerdo con los sectores productivos y con los distintos sectores de la sociedad civil, tarea ya de por sí complicada, pero además de eso se necesita negociar esa posición con Centroamérica, para poder plantear una *posición regional unificada* y eso en algunas áreas va a ser muy sencillo, pero en otras áreas, dadas las realidades productivas de la región, va a ser bastante complicado. Un ejemplo de esto es el caso del maíz, que claramente no es un producto que vaya a venir de Europa, pero que ciertamente representa una posición de los otros cuatro países centroamericanos, totalmente diferente a la posición que ha venido persiguiendo Costa Rica en esta área. Así se pueden encontrar una gran cantidad de temas donde, por lo menos al principio, se apreciará como algunos países tendrán que asumir una posición defensiva, al menos un poco, para llegar a algún tipo de consenso en ciertos productos de interés y una vez que se llegue a un cierto grado de consenso a nivel regional, claramente se tendrá que pasar a una discusión

con los europeos sobre cuál va a ser la *posición final de negociación*.

Organización a Nivel Nacional

En lo que se refiere a la relación a nivel nacional, ciertamente el gobierno de Costa Rica ha venido trabajando en esa tarea desde hace muchos meses, podría decirse que por más de un año, para poder así llevar adelante la negociación. Se ha hecho una división de responsabilidades, donde claramente se han respetado las competencias que cada institución a nivel nacional tiene y se han dividido las responsabilidades de la siguiente forma: el tema de *Diálogo Político*, claramente, la Cancillería es quien lleva el papel primordial en esta discusión. En el área de *Cooperación*, la Cancillería y MIDEPLAN son los coordinadores de este proceso; y en la parte de temas comerciales, el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), con el apoyo del Ministerio de Producción (MIPRO) son las dos entidades que han venido liderando el equipo de trabajo que hoy en día converge a más de 22 instituciones públicas, que se han logrado amalgamar en un sólo equipo nacional, que desde hace bastantes semanas viene trabajando de manera conjunta.

Figura 2.1
EQUIPO DE NEGOCIACIÓN DE DIÁLOGO:
POLÍTICO Y COOPERACIÓN



FUENTE: COMEX.

Esta organización ha permitido iniciar la preparación del fondo de las discusiones que se van a tener con la Unión Europea, aunque hay que ser claros con el hecho de que tampoco hay mucho que inventar en cada una de las áreas del Acuerdo de Asociación, porque son temas que tanto Costa Rica como Centroamérica ya han venido abordando en otros acuerdos de libre comercio. De esta manera, puede observarse cómo se plantea la organización a nivel nacional: la parte de diálogo político, manejada claramente por Cancillería, como se mencionó anteriormente; la parte de cooperación, liderada por la Cancillería y MIDEPLAN, con una gran cantidad de instituciones distintas que participan, según los temas abordados; por ejemplo, si el tema de cooperación tiene que ver con el tema ambiental, ahí está el Ministerio de Ambiente y Energía (MINAE); si tiene que ver con aspectos laborales, ahí está el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS); si tiene que ver con aspectos productivos, bueno ciertamente ahí está MIPRO desempeñando un papel, etcétera. Cabe destacar que la participación de estas instituciones ha sido bastante satisfactoria en cada una de estas áreas.

En lo que se refiere al equipo nacional en materia de Acceso a Mercados, como se mencionaba anteriormente, se trata de un equipo bastante amplio. Sólo en temas relacionados con Acceso a Mercados participa una variedad de instituciones, dentro de las que se encuentran: COMEX, entidades del Ministerio de Producción, Servicios Nacionales de Salud Animal (SENASA), el SFE, la Dirección General de Aduanas, entidades del Ministerio de Hacienda, del Ministerio de Salud, de la Dirección de Registros y Controles, etcétera. Casi se podría decir que es una mesa o un tema muy amplio que se ve en varias mesas.

En materia de servicios, también existe un conjunto importante de instituciones que participan, tales como Autoridad Reguladora de los Servicios Públicos (ARESEP), el Banco Central, el

CONASSIF, el ICT, el INCOP, JAPDEVA, MOPT, el Ministerio de Salud, de Hacienda, MIPRO, SUGEVAL, SUPEN, etcétera.

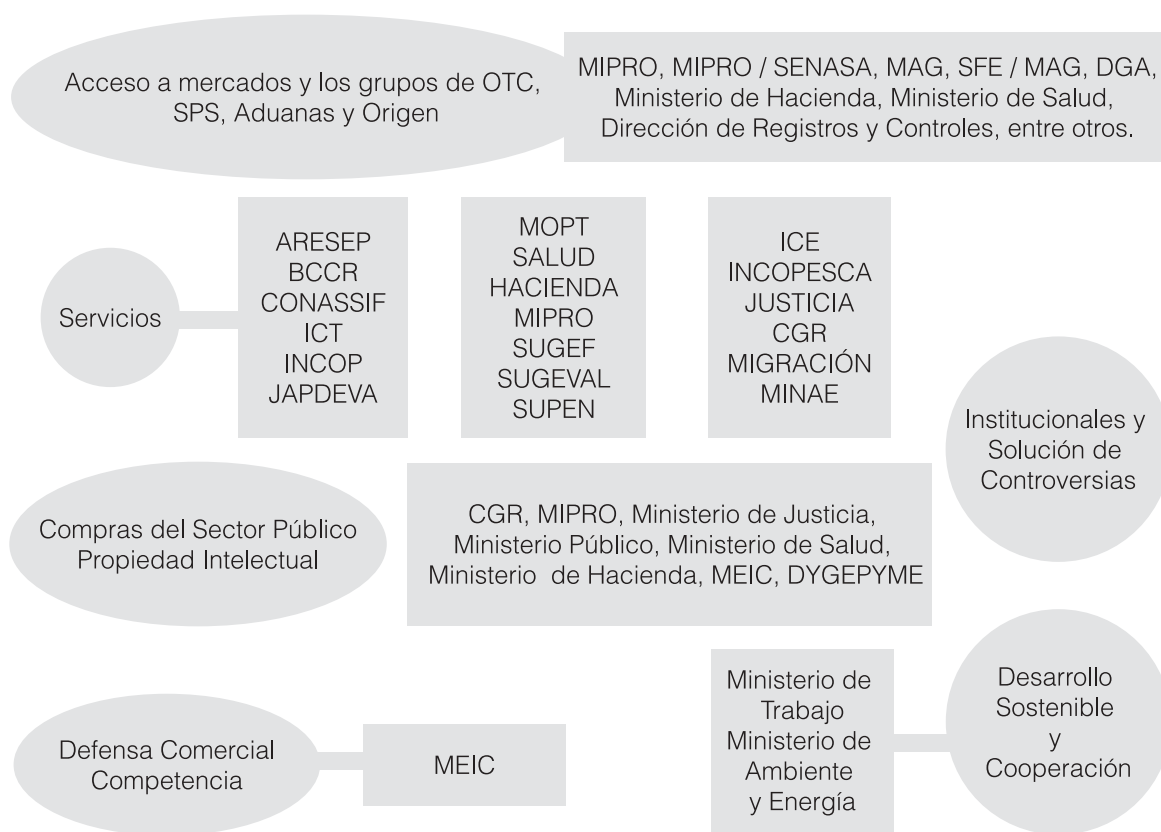
Podría decirse que cuando el equipo de Costa Rica viaje, va a requerir una importante cantidad de asientos en los aviones, porque ciertamente cada institución, a diferencia de lo que fue la negociación con CAFTA, participará más activamente en este proceso. En el caso particular de la negociación del CAFTA muchas instituciones no participaban directamente, a pesar de que estaban invitadas, porque se preguntaban qué tenían que ver ellos con esa negociación, después de la discusión nacional que se ha tenido, existe un deseo expresado de una gran cantidad de instituciones en participar activamente en este proceso. Y eso,

conlleva a un trabajo de un equipo de cerca de 100 personas, en la parte de acceso a Mercados.

En el caso de Compras del Sector Público y Propiedad Intelectual, se presenta la misma situación; participan instituciones como la Contraloría General de la República, el Ministerio de Justicia, el Ministerio Público, el Ministerio de Salud, el MEIC junto con la Dirección General de Pequeña y Mediana Empresa que se encargan de buscar alternativas en el área de compras gubernamentales, que favorezcan a las PYME. Es decir, en cada una de las áreas hay una cantidad muy importante de instituciones que están participando.

En términos generales, el esquema de la organización a nivel Nacional, se puede representar en la Figura 2.2

Figura 2.2
ORGANIZACIÓN A NIVEL NACIONAL: EQUIPO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL.



FUENTE: COMEX.

Una de las grandes enseñanzas, sino la más importante, que ha dejado el proceso de discusión que acaba de llevarse a cabo con el CAFTA, es que las instituciones tienen que aprovechar los espacios que se les brinda, para involucrarse desde el principio, en la discusión que se está llevando a cabo en la mesa de negociación.

Organización a Nivel Centroamericano

A nivel centroamericano, la estructura de Negociación es como la que se muestra en la Figura 2.3. Se encuentra compuesta por un Consejo Intersectorial de Ministros, en los cuales hay cancilleres y ministros de comercio exterior, esa sería la autoridad máxima a nivel centroamericano en cuanto al seguimiento a este proceso y ésta se divide en dos grandes áreas: en la parte que tiene que ver con la negociación comercial, hay un Consejo de Ministros de Economía y Comercio Exterior (COMIECO), en orden descendente, tenemos un Equipo Regional de Negociación en el área comercial que está recibiendo obviamente directrices de este

Consejo y de manera paralela está el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores, para todo lo que tiene que ver con la parte política y de cooperación y finalmente un equipo también regional de negociación en cada una de estas áreas.

Básicamente, se podría señalar como tareas fundamentales del Consejo Intersectorial, el velar por el avance equilibrado del Acuerdo de Asociación y el balance que a veces no es tan fácil de lograr, entre la parte comercial y política y de cooperación. El COMIECO dirige las relaciones comerciales y el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores dirige los temas políticos de cooperación, hasta el momento, la impresión general es que se ha logrado una muy buena coordinación a nivel del equipo centroamericano. Lo que conduce a la conformación de equipos con componentes de todos los equipos nacionales, por ejemplo cuando se reúne la mesa de Acceso a Mercados ocupa un salón grande, porque no sólo se trata de las instituciones de Costa Rica, si no de instituciones de cada país centroamericano que quieren participar en la mesa de negociación, muchos de ellos opinando,

Figura 2.3

ORGANIZACIÓN A NIVEL CENTROAMERICANO



FUENTE: COMEX

por esto, llegar a veces a consensos sobre posiciones específicas no es del todo fácil. En relación con el apoyo en la parte comercial, claramente SIECA tiene un rol que jugar y en la parte política y de cooperación el CC-SICA, sin duda alguna, también aportará algunas cosas en este proceso.

2. PROCESO DE INFORMACIÓN Y DIÁLOGO

Sobre la base de este contexto se ha iniciado un proceso de información y diálogo, que en realidad no tiene mucho que agregar a lo que ya se había realizado en el proceso del CAFTA. Se podría decir que la principal diferencia está en que hoy sí vemos un mayor deseo de participación, no sólo de instituciones públicas sino de la sociedad en general y de ciertos sectores que tradicionalmente no habían querido acompañar este proceso. En los primeros *cuartos adjuntos* se han visto representantes de las universidades públicas (Universidad Nacional, la UNED, el Tecnológico, sin embargo todavía se espera la participación de representantes de la Universidad de Costa Rica), de universidades privadas, etcétera. Ciertamente sectores, que tradicionalmente habían recibido invitación a participar y no lo habían hecho, hoy ya están presentes en esas discusiones, este es el caso de personeros de la Defensoría de los Habitantes, del CONARE, que han tenido una participación bastante rica.

A Nivel Nacional

¿Cómo nos organizamos para este proceso? En un primer nivel, hay un proceso de información con el sector productivo y la sociedad civil, con el sector productivo ya se han hecho algunos talleres y reuniones. Una de las preocupaciones iniciales fue que había un grupo de sectores que estaban

vendiendo sus productos en Europa, que conocían el mercado y que tenían una visión bastante clara de hacia dónde avanza la negociación; pero a su vez había una gran cantidad de sectores que en realidad lo que decían era que no tenían ninguna información, o que no conocía Europa, y por tanto no opinaban acerca de algo que no conocen.

Ante esta situación, el Ministerio de Comercio Exterior se dio a la tarea de preparar, con el apoyo de MIPRO y de PROCOMER, más de 60 *estudios sectoriales* que están disponibles en COMEX y que se distribuyen gratuitamente en disco compacto. Esos estudios sectoriales contienen información sobre el mercado europeo, sobre el consumo europeo, a quién le compra Europa, a quién le vende Europa, cuánto produce, cómo le ha ido en otros tratados de libre comercio que ha suscrito con México y con Chile, etcétera. Estos estudios además incluyen información sobre estándares sanitarios, reglamentos técnicos que hay que cumplir para vender, entre otros y cuyo objeto es tener una misma base para cada uno de los sectores productivos del país, se trata de estudios que contienen entre 40 y 60 páginas de información.

De existir interés en este tema, la recomendación es que se analicen los estudios sectoriales, que desde el principio, han suscitado una serie de situaciones muy interesantes, de las cuales se pueden comentar algunas de ellas. Por ejemplo, en el caso particular del arroz, el sector arrocero llegó a la mesa de negociación con la posición tradicional: no querer ninguna relación con este acuerdo comercial, sin embargo, una vez que se empezó a hablar sobre el estudio y de cómo Chile, una vez que firmó el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, empezó a vender semilla de arroz al mercado europeo y cómo sus importaciones de semilla de arroz han ido incrementando de manera sustancial, un par de arroceros comenzaron a considerar, que tal vez, podrían vender en Europa semilla de arroz. Otro caso interesantes es la car-

ne de conejo, en la que se ha encontrado un potencial muy grande en Europa, por tanto, algunas empresas ya están produciendo carne de conejo en Costa Rica, que tendría un mercado muy interesante en España, ya que la carne de conejo se utiliza para hacer paellas, y por ahora sólo hay un país en América Latina que está vendiendo este tipo de carne y es Argentina. Entonces, este tipo de información es la que se ha puesto a disposición de los sectores productivos.

El propósito de los estudios sectoriales es tener una base de discusión sobre la que se comience a conjugar una posición nacional, dejando de lado la especulación de cuál podría ser la posición de ciertos sectores, que al no conocer el mercado piden exclusión para sus productos cuando en realidad Europa, por sus altos precios, representa un gran potencial para que, los productos costarricenses puedan ingresar a ese mercado. Los estudios sectoriales ya se encuentran disponibles y la primera reunión con todos los sectores, en la que se les informó y expuso los alcances de estos estudios ya se realizó y sobre esa base se arrancará a partir de la última semana de noviembre con la Primera Consulta Sectorial Formal.

Hasta el momento se han realizado reuniones con los sectores agrícolas, con el fin buscar y definir el calendario y las reglas del juego para esta discusión, que ya cuenta con muy buenas bases para empezar a trabajar. En el caso de la labor realizado con la sociedad civil, desde marzo del año pasado se cuenta con una consulta abierta al público, que ha tenido como propósito recibir reacciones sobre los textos normativos del tratado, cuya base ha sido el TLC entre Europa y Chile y que hasta el momento se han recibido algunos aportes interesantes. Como fuente adicional de información se ha distribuido un disco compacto con cerca de 80 megas de datos sobre Europa y los acuerdos comerciales que ha suscrito, por su parte, el disco también cuenta con información sobre Centroamérica, con el propósito de nivelar la base

de información con la que se está arrancando el proceso.

Paralelamente, se han llevado a cabo talleres informativos, por ejemplo en el mes de octubre se realizó el primer taller con la sociedad civil, en el que se revisó cada una de las áreas de negociación y nuevamente se recibieron aportes interesantes. Por otra parte, ya hay un trabajo cercano con la Asamblea Legislativa que ha demostrado un interés bastante marcado de los señores/as diputados/as de involucrarse en el proceso desde ya. Se han llevado a cabo reuniones en la Comisión de Asuntos Internacionales; en la que participaron tanto el Ministro de Relaciones Exteriores como el Ministro de Comercio Exterior, con el fin de hablar acerca de las perspectivas del Acuerdo y por consiguiente se asumió el compromiso de abrir con ellos un espacio de visita después de cada ronda de negociación, para informarles y para establecer un registro y que después no se diga que nunca se trató este tema. A su vez existe un trabajo mediante la realización de talleres, con asesores legislativos, ya que es un grupo al que hay que atender y darle información sobre los avances que se han venido realizando en estas áreas.

A nivel centroamericano

A nivel Regional, hay otro proceso paralelo que se ha venido realizando, tanto con el Consejo Consultivo del SICA, como con el Consejo Consultivo de la SIECA y con otras organizaciones representativas de la sociedad civil y de sectores productivos. Queda claro que a nivel centroamericano existen ciertos grupos regionales con una representación importante, pero eso no agota la consulta que a nivel nacional cada país debe realizar, porque ciertamente muchos sectores nacionales no se ven representados en ese tipo de consejos consultivos centroamericanos, que están creados por protocolos y tratados regionales, pero que

muchas veces no cobijan a todos los sectores nacionales. Existe un trabajo de consultas antes de cada ronda y un proceso de informe de avances mediante cuartos adjuntos, tanto nacionales como regionales durante las rondas de negociación.

Durante la Primera Ronda, realizada en Costa Rica, se tuvo una buena experiencia gracias a la participación tanto en los cuartos adjuntos nacionales, como en el cuarto adjunto regional, de distintos sectores de la sociedad civil centroamericana. Es importante señalar que COMEX está trabajando para que, cuando las rondas sean en Bruselas (debido a los costos y los pasajes, se tiene claro que no todo el mundo va a poder viajar hasta allá), se pueda ofrecer una modalidad de *cuarto adjunto virtual*, en el que, por medio de video conferencia, los negociadores puedan conversar con la gente en Costa Rica para informarles del avance de la negociación. Este método se convierte en una de las principales innovaciones que se están incorporando, aunque no es fácil, porque los recursos no son muchos, pero al menos se ha avanzado en la compra de los equipos para poder tener esta disponibilidad.

3. LA PRIMERA RONDA

Para terminar es importante hacer un repaso de cuáles fueron los principales mensajes que Centroamérica envió a la Unión Europea durante la Primera Ronda, porque son estos los que de una u otra manera, van a enmarcar el objetivo general y el resultado final de la negociación.

Accesos de Mercados

En materia de *acceso a mercados de bienes*, el principal mensaje fue el interés de alcanzar una liberalización sustancial del comercio. Ahí Centroamérica insistió en la importancia de obte-

ner un acceso real para sus productos agrícolas, señalando que la oferta exportable centroamericana es una oferta exportable que, sobre todo en estos cuatro países, es bastante reducida y que si esa oferta exportable no recibe un tratamiento arancelario preferencial que mejore el acceso actual, muchos países podrían dejar de tener importancia, por lo menos desde el punto de vista comercial.

El segundo mensaje importante fue lograr el acceso a los principales productos de exportación, mediante la eliminación de barreras arancelaria y no arancelarias, ya que en esta materia algunos productos presentan problemas de aranceles. Sin embargo, lo cierto del caso es que el principal problema para ingresar a la Unión Europea se concentra en un conjunto de estándares, normativas y reglas que hay que cumplir para que los productores puedan ingresar a ese mercado y, de ahí, entonces buscar alternativas de cómo tratar esas barreras no arancelarias. Por tanto, este tema va a ser uno de los retos interesantes de la negociación y de ahí también la importancia de tener un *tratamiento asimétrico* a favor de Centroamérica.

La región centroamericana ha sido clara en el sentido de que siempre ha negociado con *tratamientos recíprocos*, pero con *disposiciones asimétricas* que permiten llegar a un mismo lugar, pero en plazos distintos y en condiciones distintas a las que presenta el socio más desarrollado. En este sentido, el objetivo general es consolidar y mejorar las condiciones que se presentan actualmente a través del *Sistema Generalizado de Preferencias* (SGP). Así mismo, Centroamérica fue muy clara en expresar que no importa tanto donde se empiece, aunque en algún momento hubo toda una discusión en la prensa de si la negociación empezaría sobre la base del SGP o sobre el arancel de *Nación Más Favorecida* (NMF). Al fin y al cabo, lo que realmente es importante es que el resultado final de la negociación le otorgue a Centroamérica mejores condiciones de acceso al mercado europeo que las que posee hoy en día. Un aspecto interesante, es que

hubo mucha especulación sobre si el banano y el azúcar van a estar en la mesa de negociación, de lo cual se puede mencionar que ciertamente todo el universo arancelario está en la mesa de negociación y por lo menos hay una disponibilidad de Europa de tratar estos temas sensibles.

Reglas de Origen

Reglas de Origen es un tema importante, porque la Unión Europea es una región que ha sido bastante rígida en sus normas de origen, no las ha cambiado desde hace 20 años y sigue aplicando las mismas reglas en cada tratado de libre comercio y en cada esquema preferencial. Entonces, desde esa perspectiva, Centroamérica ha señalado la importancia de tener un régimen de reglas de origen que permita el acceso real al mercado europeo, no se hace nada con un arancel cero, si la norma de origen no se puede cumplir convirtiéndose en uno de los retos importantes al que se enfrentará la región durante la negociación, sobre todo, a la hora de reflejar lo que sería el tratamiento asimétrico a favor de Centroamérica. Por su parte, se busca también que el acceso real no sea desmejorado, ya que es un elemento fundamental en el sentido de que hoy, a través del SGP, Centroamérica o un productor centroamericano puede acumular origen con materia prima de Colombia, por ejemplo; o de alguno de los países del Pacto Andino. No se podría pensar en llegar a una negociación con la Unión Europea sin una posibilidad de acumulación de origen con socios fuera del área del Acuerdo de Asociación esté vigente, porque eso sería desmejorar las condiciones actuales que se tiene para ingresar al mercado europeo.

Por ejemplo, hay personas o empresas que están trabajando cierto tipo de productos textiles para vender en Europa con materia prima colombiana y eso a través del Sistema Generalizado de Preferencias está permitido hoy en día. Es necesario tener

claro que, en un esquema en el cual sólo hay dos regiones comerciando, Europa y Centroamérica, la posibilidad de acumular con materia prima de otros socios comerciales debería abordarse de alguna forma. Un elemento importante que siempre ha sido un tema de discusión en nuestras negociaciones comerciales es que los bienes producidos en *Zona Franca* deben estar cobijados por el tratamiento preferencial que se obtenga de este Acuerdo. Costa Rica tiene tratados de libre comercio que mencionan expresamente que si el bien es producido en una zona franca, no está sujeto al tratamiento preferencial que se establezca en el tratado y ese es un tema fundamental a nivel local.

Aduanas

En materia *Aduanal* es básico aclarar que uno de los mensajes principales fue señalar o reconocer que ya existe una convergencia importante en este tema, el apoyo y la cooperación europea se ha dado de manera sistemática en los últimos años y, desde esa perspectiva, buscar ciertos tipos de principios o de mecanismos que faciliten el comercio regional es un elemento fundamental. Claramente hay todo un tema de trasfondo en materia aduanera con respecto a la libre movilidad de bienes de la que está hablando la Unión Europea a nivel centroamericano y como este objetivo se interrelaciona con el tema de aduanas o con el tema sanitario o con el de reglamentaciones técnicas, es uno de los elementos más complejos que se van a manejar a la hora de negociar, en un contexto donde no se van a eliminar las aduanas, pero que deberá contar con mecanismos que permitan un flujo de bienes mucho más ágil, que el que se tiene hoy en día. En este sentido hay que reconocer que Costa Rica tiene una larga tarea que realizar en la aduana de Peñas Blancas, para poder avanzar en este tema.

Obstáculos Técnicos al Comercio

En el caso de *Obstáculos Técnicos al Comercio*, se reafirmaron los compromisos establecido en OMC y la necesidad de promover y aplicar reglamentos de evaluación de la conformidad, cumpliendo los principios que ahí están establecidos. Es importante recordar que uno de los principales elementos de preocupación que ha señalado Europa, es que un producto europeo tiene que cumplir cinco reglamentos distintos en Centroamérica, es decir uno por cada país y que desde un enfoque regional en el que haya libre circulación de bienes, lo lógico es que se deba cumplir solo uno. ¿Cuál? El que Centroamérica acuerde, pero que no signifique que tienen que hacer cinco versiones distintas del producto, para cumplir con reglamentaciones distintas en cada país centroamericano y en ese sentido, a nivel de unión aduanera se ha avanzado bastante, pero es un área en la que todavía queda trabajo por hacer.

Medidas Sanitarias y Fitosanitarias

En materia de *Medidas Sanitarias y Fitosanitarias*, el enfoque ha sido el mismo que en Obstáculos Técnicos al Comercio, se reiteró la importancia del Acuerdo de la OMC, aunque en este tema no es tanto un aspecto normativo, pero Europa tiene un enfoque mucho más ofensivo. Europa quiere un capítulo con procedimientos detallados en materia sanitaria y fitosanitaria y ahí es donde se presentan los principales retos para una libre circulación de bienes. Por ejemplo, en el sector cerdo, los otros cuatro países tienen problemas de fiebre porcina, Costa Rica no presenta fiebre porcina, en un esquema de libre circulación de bienes donde se eliminen los puestos de control sanitario, al pasar un cerdo enfermo a Costa Rica haría que al día siguiente ya se tenga fiebre porcina en

el país. Entonces este es uno de los retos principales que plantea la negociación y hay que ser creativos y trabajar con los sectores productivos para definir cómo abordarlo.

Defensa Comercial

En el área de *Defensa Comercial*, se reiteró la importancia de tener instrumentos claros con procedimientos bastante cortos que permitan, por un lado, atender prácticas de comercio desleal que se puedan estar dando en el comercio entre las regiones, pero, además, establecer mecanismos de salvaguardia que permitan atender sensibilidades cuando empiecen a ingresar de manera importante productos de la otra parte y de ahí surge el interés de una *salvaguardia bilateral en materia agrícola* para ciertos sectores. Se ha manejado la versión de que podría ser un tipo de salvaguardia simbólica, porque los sectores productivos costarricenses están tranquilos, porque lo cierto del caso es que, cuando se empieza a profundizar en el análisis de lo que Europa vende al mundo, el área agrícola no es un sector en el cual haya, en la mayoría de los productos, que preocuparse de lo que venga de Europa.

Si se observan los precios (puede verse en los estudios sectoriales que se han hecho), no hay ningún incentivo para que un productor europeo, en la mayoría de los bienes agrícolas, salga de Europa a vender ese producto en Centroamérica. ¿Por qué? Porque no va a encontrar en ninguna otra parte del mundo, un precio como el que va a recibir en el mismo mercado europeo. Entonces, se convierte en un instrumento que, por lo menos por seguridad y tranquilidad, es conveniente tener disponible, aunque lo cierto del caso es que estas salvaguardias agrícolas, salvo en algunos casos específicos, pudiesen tener poca utilidad.

Comercio y Competencia

Competencia es uno de los elementos interesantes y nuevos que se están incorporando en esta negociación. Se parte de una particularidad interesante, ya que algunos países de Centroamérica todavía no tienen una ley de competencia, entonces el estándar en este tema es bastante disímil a nivel regional y en todo caso se plantea la importancia de contar con cooperación y asistencia, para que en Centroamérica se eleven los estándares en esta área.

Servicios y Establecimiento

Servicios y Establecimiento es otro de los temas que va a ser bastante discutido durante la negociación, sobre todo por el interés ofensivo que ha mostrado Europa desde antes de arrancar la negociación, y en este sentido es importante señalar la necesidad de reconocer las diferencias de tamaño y desarrollo de las economías centroamericanas *vis-a-vis* con la Unión Europea. Hay un objetivo de incentivar los flujos de inversión y de comercio de servicios entre Centroamérica y la Unión Europea, sobre todo Costa Rica, tiene un reto interesante al tener que prever cómo se empezará a atraer más inversión europea al país, a través de un marco claro y preciso que pueda desarrollarse, donde se incorporen principios a nivel multilateral y que sea compatible con la legislación de las partes. Este un tema que va a ser complicado en la mesa de negociación. Costa Rica, por su parte, espera que con la pronta entrada en vigencia del CAFTA, se avance en esta área, pero habrá otras áreas que habrá que discutir de manera precisa en las negociaciones.

Propiedad Intelectual

Propiedad Intelectual, es un también un tema complicado en la negociación, en el que se ha reiterado que los compromisos asumidos en los últimos acuerdos comerciales brindan una muy buena base a nivel regional para trabajar en esta área. Cabe señalar que uno de los principales intereses europeos en materia de propiedad intelectual es el reconocimiento de *indicaciones geográficas*, tema que no se ha abordado en otros tratados de libre comercio y que ciertamente genera preocupaciones, tanto ofensivas como defensivas. ¿Ofensivas como cuáles? Hay personas que hoy día están vendiendo café de Costa Rica y café de Tarrazú en Europa, que no es el café nacional. Por su parte, Europa también tiene una lista de bienes, para la que le gustaría o buscaría propiciar un reconocimiento de sus indicaciones geográficas, no sólo en vinos sino, también, en productos como quesos o cierto tipo de embutidos y ahí es donde se tendría una discusión importante a nivel nacional. Como parte del ejercicio preparatorio, se está trabajando en un taller específico sobre indicaciones geográficas de dos días de duración, que va a contar con la participación de expertos chilenos, europeos y colombianos, para empezar a “masticar” este tema, ver oportunidades reales para algunos sectores que están muy interesados, como el café, como banano, como los productores de queso de Turrialba, por ejemplo, y ver también qué retos se pueden plantear a nivel interno.

Contratación Pública

En *Contratación Pública*, se reitera la importancia de tener regímenes de contratación pública que permitan un acceso real a los productores regionales. En este sentido, Europa sí se manifestó con respecto a lo que ya Centroamérica había o venía realizando en la región, convirtiéndose así en una buena base que facilite, las discusiones en este tema.

Comercio y Desarrollo Sostenible

Finalmente existe una mesa de *Comercio y Desarrollo Sostenible*, que apenas comienza a delinear los principios que se van a incorporar en el tema. Se está trabajando en la necesidad de identificar áreas para fortalecer la capacidad y cumplimiento de la legislación centroamericana en la materia y, lo más importante en esta primera ronda, es que el enfoque de esta mesa de negociación es un *enfoque de cooperación* y no un *enfoque sancionatorio*. Hay que recordar que cada vez que se habla de incluir temas laborales y ambientales en este tipo de discusiones, la gran preocupación que surge es que haya un enfoque sancionatorio ante posibles incumplimientos; sin embargo desde el inicio ha quedado claro que el enfoque está orientado hacia cooperación que permita solventar situaciones

que no estén funcionando bien, a lo interno de la región.

4. A MANERA DE CONCLUSIÓN

En términos generales, estos son los principales objetivos planteados en la mesa de negociación y sobre esa base se dará inicio a la construcción de una posición nacional, quedando pendiente un trabajo arduo a nivel nacional y a nivel centroamericano. A su vez, los equipos centroamericanos se estarán reuniendo en Costa Rica durante la semana del 19 de noviembre de 2007 para iniciar la revisión de propuestas de textos y encorchetado de capítulos, con el fin de iniciar una discusión más concreta y más aterrizada en cada una de estas áreas de negociación.

DISCUSIÓN GENERAL

¿Cómo lograr concretar un Acuerdo en dos años cuando la misma Europa no ha logrado un acuerdo con muchas otras regiones en 8 ó 10 años?

Fernando Ocampo:

Ciertamente a nadie le queda la menor duda que es una situación mucha más compleja que las que hemos manejado anteriormente, es la situación más compleja en la que Centroamérica ha estado participando, porque implica un nivel de coordinación en tres niveles, en la que de por sí es difícil llegar a consensos a nivel nacional en una gran cantidad de áreas. Ahora juntar los consensos nacionales en un consenso centroamericano es una tarea bien difícil y, por otro lado, también hay que reconocer que la Unión Europea es un conjunto de 27 países, en el que convergen posiciones muchas veces diferentes, que les impide moverse con la flexibilidad que podría tener un solo país a la hora de llegar a acuerdos.

Sin duda alguna este es el principal reto de la negociación, aunque hay que señalar que parte de la gran duda que existía, era definir cómo iba a trabajar Centroamérica, si iba a trabajar como un todo; sin embargo, esta duda quedó disipada en la Primera Ronda de Negociaciones: el nivel de coordinación que alcanzamos, el nivel de disciplina, creo que es un buen augurio de lo que puede venir. El esfuerzo que se está haciendo es bastante grande, pero yo esperaría que cuando lleguemos a los temas difíciles de acceso a mercados sobre todo, podamos seguir manteniendo el nivel de coordinación en el plano centroamericano. Parece que ahí está el reto de esta negociación y en relación con el interés político de la Unión Europea, ciertamente, no somos la más bonita y no quisiera decir que somos la más fácil, pero yo creo que, el reto o la ventaja de esto es que la bola está del lado de Centroamérica. Yo creo que la responsabilidad de que esto avance recae en todos, y Centroamérica puede demostrar que puede llegar a consenso, a decisiones unificadas para que podamos ser capaces de mantener el interés de la Unión Europea de continuar con el acuerdo.

Yo siento que Europa está bastante necesitada de suscribir un acuerdo de región a región, su récord es bastante malo en estos momentos y si Centroamérica da una impresión de que esto es posible, dejando un poco de lado las discusiones ideológicas y tratando de dar discusiones prag-

máticas, creo que podemos mantener a los europeos interesados, como decía anteriormente, en un período de negociación relativamente corto, 2008, mediados del 2009, porque si no, pasaríamos a ser otros de los casos de relaciones iniciadas, pero no terminadas de parte de los europeos.

¿Qué posibilidades hay para que Costa Rica se proyecte como punta de lanza tanto comercial como política de la misma manera como la que se podría dar con China, de una sede regional ante la Unión Europea?

Fernando Ocampo:

Ciertamente ahí es donde se da el gran objetivo de la negociación. Me parece que el hecho de que Costa Rica haya arrancado, siendo sede de las negociaciones, ayuda a posicionar al país como punta de lanza en materia de negociaciones, tanto comerciales, como de carácter político y de cooperación. Nuevamente la responsabilidad para materializar estas negociaciones recae mucho en Costa Rica y en la capacidad que tenga de elaborar propuestas y reacciones rápidas, para ir montando a Centroamérica, dentro de una visión que podamos manejar como país. No es fácil, ya hemos empezado, pero en estos momentos los textos se están traduciendo. Las estadísticas ya las está manejando Costa Rica a nivel centroamericano, y creo que eso, de una u otra forma, nos permite ir posicionándonos en la negociación como interlocutores válidos del proceso. Ahora, la idea es mantener esto durante toda la discusión y sobre la base de que no es fácil y que además, hay que ganarse la confianza Centroamericana a la hora de presentar las posiciones. Pero reitero, esa es efectivamente la idea.

¿Quisiera saber si el acuerdo incluye mayores facilidades para el libre movimiento de personas mediante facilidades en visas, permisos de trabajo?

Fernando Ocampo:

El flujo de personas, eso es todo un tema, no hemos hablado sobre esto, sin embargo, hace poquito salió la noticia sobre la famosa "Bluecard" (tarjeta azul), en la que los europeos anunciaban que para los próximos años, van a ofrecer 20 millones de visas para trabajadores especializados en Europa, pero esa noticia salió por ahí y a alguna gente le generó mucho interés, a otra le generó mucha preocupación, en el sentido de que vamos a empezar a exportar cerebros desde nuestro país.

Lo cierto del caso es que, no es un tema que se haya planteado en la discusión, por lo menos hasta ahora.

Si no se aprueba la Agenda Complementaria en qué afecta el acuerdo con Europa; ¿Qué ventaja tiene este acuerdo con Europa versus el CAFTA?

Fernando Ocampo:

Me parece que hay que aclarar esto bien: una cosa es lo que llamamos agenda de implementación, que se refiere a los proyectos necesarios para que el CAFTA pueda entrar en vigencia, y que son fundamental de aprobar, porque las mismas condiciones que pidió Estados Unidos, las está pidiendo Europa. Europa va a pedir apertura en telecomunicaciones, apertura en seguros, convenios de UPOV, protecciones de propiedad intelectual y otros; entonces lo que avancemos aquí es camino adelantado con los europeos. Dentro de la agenda de implementación se han planteando más cosas pero, las que están ahora en aprobación en la Asamblea, son parte de las solicitudes que ya Europa ha planteado en la mesa, entonces ciertamente avanzaría mucho el hecho de que tengamos eso listo.

La Agenda Complementaria son aquellas acciones que no son necesarias para que el CAFTA entre en vigencia, pero que ciertamente son necesarias para potenciar las oportunidades del tratado, porque el hecho de tenerlas vigentes va a ayudarnos en mucho a iniciar el camino preparatorio para el mercado europeo. Y ¿por qué digo esto? bueno, porque como parte de esa agenda complementaria se encuentran proyectos de banca de desarrollo y el préstamo del BID, que cuenta con una gran cantidad de dinero para apoyar proyectos para pequeñas y medianas empresas, fortalecimiento institucional en materia de sanidad vegetal, sanidad animal, desarrollo de caminos rurales, educación, etc. Entonces en la medida que este tipo de acciones empiecen a funcionar, van a ir preparando las oportunidades del mercado europeo. En el caso de conejo por ejemplo, hay producción nacional, oportunidades de ventas en España, pero hay un puente que nos impide vender, y es el estándar sanitario que tiene que cumplir y que toma de dos o tres años adquirir. En esta materia, debemos requerir cooperación para que la gente que entre en esta actividad alcancen un nivel que le permita vender en el mercado europeo y pueda recibir ayuda, ahí es donde la agenda complementaria va a jugar un papel fundamental.

En relación con el CAFTA, se está hablando de un acuerdo más amplio, me parece que yo no plantearía esto como Europea versus CAFTA, pues me parece que en realidad lo que tenemos es un complemento entre la Unión Europea y el CAFTA que representan una política comercial de hace 20 años y que el país ha venido diseñando. Es más, ahora se incluye a China, que sin duda alguna, ofrece un panorama muy claro de lo que el país quiere hacer en materia de exportaciones, de atracción de inversión y de incremento de flujos comerciales.

¿En cuáles ámbitos de la negociación Costa Rica va a mantener una posición preponderante en el grupo negociador?

Fernando Ocampo:

La instrucción es clara y el objetivo es claro para todos, tanto en cooperación, como en el área política y comercial, la idea es que Costa Rica tenga una posición fundamental y trate de llevar la voz cantante, lo que nos obliga a ser proactivos en la preparación de propuestas y alternativas.

El proceso de información a la sociedad civil ¿cuál sería la forma en que realizaría la consulta abierta al público?

Fernando Ocampo:

En relación con la consulta abierta a la sociedad civil, se hizo una invitación pública, hemos puesto un CD con información, en la que sobresale el acuerdo de Chile con la Unión Europea. En la parte normativa, hemos solicitado a la sociedad civil que nos haga llegar sus aportes sobre lo que dice el texto de Chile-Unión Europea, porque no tenemos una base para empezar a recibir aportes, entonces ¿cuál es la idea? que la gente interesada pueda revisar esa información y nos empiece a enviar sus comentarios.

Como complemento de esto, hemos empezado a realizar talleres de sociedad civil, ya realizamos el primero hace un par de semanas con una muy buena asistencia y en el cual dividimos a los interesados por áreas temáticas: sociedades, área política, área de cooperación y área comercial, y en cada una de estas áreas se ha venido trabajando una posición, con una explicación de lo que es la posición costarricense en cada una de ellas, por lo menos de manera inicial, y hemos empezado a recibir retroalimentación. Adicionalmente queremos completar esto con visitas a las regiones, por tanto, queremos organizar foros en Pérez Zeledón, en Santa Cruz, Liberia y en una gran cantidad de zonas que por la experiencia del CAFTA, están bastante interesadas en contar con este tipo de actividades. Queremos involucrar al CONARE, a la Defensoría, a la Conferencia Episcopal, esperaríamos que algunos de los 93 sacerdotes se involucren desde el principio, para que tengan claro por qué en los programas de desgravación no se comercian órganos y no se favorece esa actividad. En este sentido tratamos de ser proactivos, si la ciudadanía no quiere venir a los Ministerios pues la idea es ir a cada uno de estos centros vayan a las comunidades para explicarles y ponerles al tanto. Por ejemplo, hemos enviado una carta en la cual invitamos a la Conferencia Episcopal a que se pronuncie, para que tres años más tarde, no digan que no estaban enterados de estos temas.

¿Qué posibilidades existen por parte de la Unión Europea de que exista algún tipo de unión en políticas macroeconómicas a nivel centroamericano, en este sentido una unión de política monetaria a nivel centroamericano se podría ver?

Fernando Ocampo:

El tema de la unión de políticas macroeconómicas, no es un tema que todavía se vaya a plantear y yo no veo que sea vaya a discutir como parte de este proceso de negociación. En el caso del sector textil, esta idea presenta alternativas interesantes, el problema para ingresar al mercado europeo no es de acceso, es de origen, ya que se cuestiona de dónde podemos utilizar materias primas y esa es la clave en la negociación. Recordemos que nuestro sector textil está integrado mayoritariamente por el uso de los materiales de los Estados Unidos y así se ha trabajado para poder ingresar a ese mercado. Entonces desde esa perspectiva, me parece que la clave va a estar en poder buscar una norma de origen que nos permita utilizar materia prima de otras partes, y en ese caso la gran pregunta es de dónde, y me parece que la gran alternativa se dirige a Costa Rica y al resto de Centroamérica, por el tipo de producto que compra Europa, ya que no se tra-

ta de un producto de maquila por maquila, si no que buscan un producto con un grado de especialización importante, que es el nivel al que hemos llegado en Costa Rica en materia textil. Así que ya estamos trabajando de lleno con este sector, ya hay gente dentro del sector que nos dice que quiere vender en Europa y nosotros esperaríamos abrir un nicho que ha estado un poquito dormido, pero me parece que nos daría también un aire importante.

Panamá, futuro primer país desarrollado en Centroamérica, ¿un reto, un peligro?

Fernando Ocampo:

Panamá, ¿reto o peligro?, yo creo que Panamá es un reto. Costa Rica ha dado pasos para integrarse cada vez más a Panamá, mediante el TLC que acabamos de suscribir y con la posibilidad de que ese país se incorpore a este acuerdo de asociación, es sin duda alguna un paso más en este concepto, en esta contextualización de lo que es la política comercial nuestra. Costa Rica ha manifestado, desde el principio, su interés en que Panamá no se aparte de Centroamérica, vemos esto como el camino o la forma en la cual, todas las trabas que tradicionalmente hemos tenido con un país que es vecino para poder exportar, pueden irse eliminado poco a poco.

Yo creo que Costa Rica sin duda es uno de los grandes ganadores de que incluyamos a Panamá en el paquete y lo cierto del caso es que ellos tienen el canal, pero nosotros también lo podríamos aprovechar, si tuviéramos un acceso mucho más rápido hacia ese país.

Frente a la dificultad fiscal de la unión aduanera, no sería estratégico que la Unión Europea proponga por tres años digamos, rembolsar la recaudación de aranceles a cada país.

Fernando Ocampo:

Y en relación con el tema de los aranceles, la verdad es que ese es un tema más conceptual que real, porque hoy en día en Centroamérica lo que los países reciben por ingreso de aranceles es bastante poco. O sea, ya tenemos un arancel promedio en el caso de Costa Rica del 6 por ciento para productos industriales y si uno ve lo que estamos importando, lo que realmente paga aranceles es bastante poco, así que el impacto en esos acuerdos comerciales es reducido y cada vez menor en la medida en que los Tratados de Libre Comercio van llegando a cero, tal fue el caso de México, Canadá, Centroamérica, República Dominicana, etc. Lo que vamos recibiendo por aranceles en realidad es muy poco significativo. Yo creo que si al final sumamos todo lo que Europa da en cooperación, va a ser mucho más plata que la que vamos a percibir por dejar de cobrar aranceles al producto europeo, reitero sobre todo porque la base de ingreso por motivo de aranceles en Centroamérica, es bastante reducido.

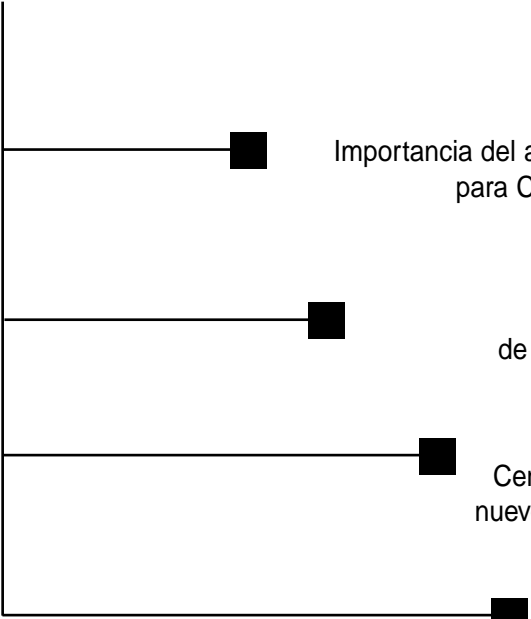
Me gustaría conocer la impresión o la visión que tiene Europa en relación al Parlamento Centroamericano, que es uno de los mecanismos más de integración, por eso me llama la atención el aspecto y no sé si ellos se han manifestado en ese sentido únicamente.

Fernando Ocampo:

Durante la primera ronda de negociación, Europa primero dijo que era importantísimo y después al día siguiente se retractó. Sin embargo, Europa dijo que la prensa lo había tomado mal, en todo caso creo que Costa Rica fue muy claro en que esto no era un requisito y que no tenía ningún interés en participar en el Parlamento, así que ellos después reconocieron que sí, que esto no era un tema que se iba a discutir aquí, entonces yo creo que en ese ámbito, como en el de la Corta podemos estar tranquilos. Sin embargo, sí vamos a tener que ser creativos en un mecanismo jurisdiccional que resuelva las disputas comerciales que hoy tenemos, pero por lo menos no es una obligación que venga asociada al acuerdo de asociación, si después Costa Rica por una decisión política quisiera hacerlo, es independiente pero no se plantea como algo que se tenga que tener como parte de este acuerdo.

SESIÓN 2

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTANCIA PARA COSTA RICA



■	Importancia del acuerdo de asociación CA-UE para Costa Rica: ¿cómo aprovechar el acuerdo de asociación? <i>Cinthy Aias</i>
■	Acuerdo CA-UE perspectiva de la inversión extranjera directa <i>Emmanuel Hess</i>
■	Acuerdo de asociación entre Centroamérica y Unión Europea: nuevos mercados y oportunidades <i>Rafael Carrillo</i>
■	¿Cual es nuestra posición ante la negociación? <i>Juan Ramón Rivera</i>

IMPORTANCIA DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE PARA COSTA RICA: ¿CÓMO APROVECHAR EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN?

CINTHYA ARIAS

INTRODUCCIÓN

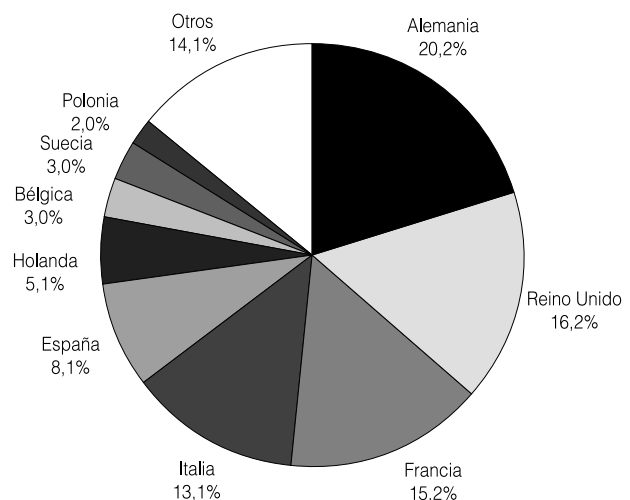
Para analizar no solo la trascendencia sino la posibilidad real de Costa Rica de aprovechar el proceso de negociación y el establecimiento de un Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea, es imprescindible hacer referencia al aspecto de las diferencias en las dimensiones de estos dos mercados.

El mercado europeo es un mercado de más de 4 millones de kilómetros cuadrados, lo que significa que es cerca de 78 veces el territorio geográfico de Costa Rica. Se trata de un mercado que, si bien ofrece la oportunidad de tener acceso a más de 500 millones de consumidores con alto poder adquisitivo, además, establece el reto a los empresarios nacionales y obviamente a las autoridades que están a cargo de toda la negociación, de conocer cuáles son las diferentes motivaciones al consumo de esos 500 millones de consumidores asociados a culturas y grupos étnicos sumamente diferentes. ¿Cuáles son los principales productos que deberían ser de interés para poder guiar más adecuadamente la incursión en estos mercados? Esta es, sin duda alguna, una interrogante fundamental para cualquier empresario nacional que decida incursionar en ese mercado o que desee mantenerse en él; incluso, éste es un tema que debe ser adecuadamente proyectado

en el tiempo por parte de las autoridades nacionales para respaldar la negociación que se desarrolla en el presente.

Es también un mercado en donde la fortaleza del poder económico, del brazo negociador, es bastante disímil al de Costa Rica. Así, si comparamos el PIB de los países que conforman la Unión Europea, como un todo, con el de Costa Rica, se tiene que éste es 664 veces más grande que el nuestro.

Gráfico 3.1
UNIÓN EUROPEA: DISTRIBUCIÓN DEL PIB
POR PAÍS DE ORIGEN, 2006



FUENTE: Eurostat

Importante es también tener claro, sobretudo en materia de negociación, dentro de toda esa diferencia tan grande de magnitudes, que el 80 por ciento del PIB de la Unión Europea es generado por siete países: Alemania con un 20 por ciento, Reino Unido con un 16 por ciento, Francia con un 15 por ciento, Italia con un 13 por ciento, España con un 8 por ciento, Holanda con un 5 por ciento y Bélgica con un 3 por ciento.

¿Qué quiere decir eso desde el punto de vista de los empresarios y también desde el punto de vista de los negociadores? Que es a estas economías a las que habrá que ponerle más atención tanto para diseñar estrategias de ingreso como para establecer los lineamientos de negociación. Es con ellos con los que en unos u otros productos habrá que estar frente a frente en la negociación y es probablemente a ellos a los que la mayor parte de los exportadores apuntará con sus estrategias de ingreso al mercado europeo, no sólo por el alto poder adquisitivo del consumidor sino por la fortaleza de su industria local que los coloca como una demanda potencial interesante para productos intermedios.

1. UN MERCADO NO TAN "ÚNICO"

Ahora bien, además de estas diferencias macro derivadas de la mayor fortaleza y participación en la generación de producción por parte de estos siete mercados, deberá tomarse en cuenta que, dentro de esos 500 millones de habitantes y ese gran territorio, existen muy diversos niveles de poder adquisitivo que van a marcar estrategias y estándares de productos diferentes que es y será posible llevar a cada mercado.

Así por ejemplo, tomando como 100 el índice del PIB per cápita promedio para la Unión Europea como un todo (medido por paridad de poder compra con datos al 2006) tendríamos países que

superan radicalmente ese promedio: Luxemburgo con un índice de 257 y Holanda con 126. Pero también tenemos países como Bulgaria o Rumania donde la diferencia es más bien baja: Bulgaria con un índice de 34 y Rumania con 36.

Nuevamente, esto significa que tenemos una muy amplia gama de oportunidades en términos de nichos muy distintos de mercado que podríamos estar en oportunidad de aprovechar con unos u otros productos, con estándares o con niveles de procesamiento muy diferentes y también con estrategias muy diferentes.

Cuadro 3.1

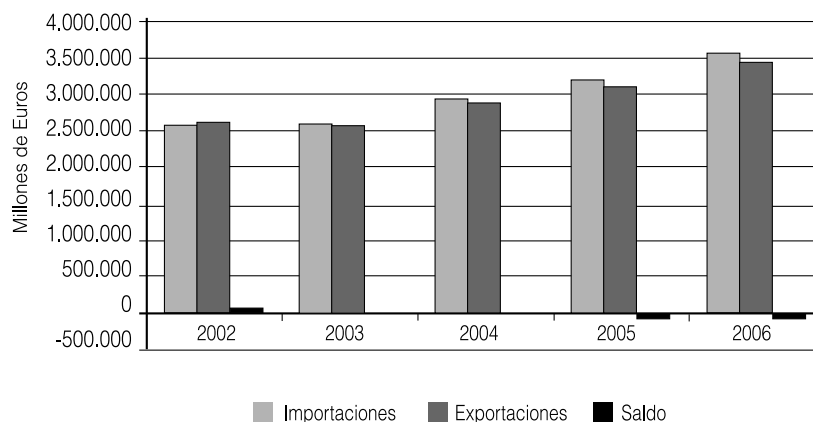
UNIÓN EUROPEA: ÍNDICE DE PIB PER CAPITA
(Medido en PPC 2006)

Índice de PIB per cápita medido en PPC (2006)			
Luxemburgo	257	Chipre	88
Irlanda	139	Grecia	85
Holanda	126	Eslovenia	83
Austria	123	República Checa	76
Dinamarca	122	Malta	70
Bélgica	118	Portugal	70
Reino Unido	117	Estonia	65
Suecia	116	Hungría	64
Finlandia	113	Eslovaquia	59
Alemania	110	Lituania	55
Francia	107	Polonia	51
Italia	99	Letonia	52
España	98	Rumania	36
		Bulgaria	34

FUENTE: Eurostat

Sólo para tomarlo como referencia, si utilizamos el PIB per cápita nominal correspondiente al 2006, nuestro país estaría muy cercano a países como Letonia, como Polonia, como Rumania, etc. Esto también nos da una idea del nivel de exigencia de los diferentes mercados, en donde podríamos llegar a ubicar a Dinamarca, Bélgica o Reino Unido en los niveles más altos.

Gráfico 3.2
COMERCIO DE BIENES DE LA UNIÓN EUROPEA



FUENTE: Eurostat

2. UNIÓN EUROPEA: CRECIMIENTO ACELERADO DE LAS IMPORTACIONES

La Unión Europea ha acelerado como un todo su comercio de bienes con el mundo. En promedio, entre 2005 y 2006, el comercio total de esta región se incrementó en un 11 por ciento. Solo en el caso de las importaciones, éstas pasaron de aproximadamente unos 2.500.000 millones de Euros en el 2002, a poco más de los 3.500.000 millones, esto es un 40 por ciento de crecimiento en cuatro años. Sus exportaciones, también han venido creciendo pero en un modo levemente más reducido de lo que han hecho en sus importaciones.

Nuevamente, la Unión Europea es un mercado que, cada vez más, requiere una cantidad de productos para abastecerse; sin embargo, como lo han dicho también otros participantes en este evento, es un mercado en donde el comercio intrarregional es sumamente importante. Así, del total de las importaciones que realiza la Unión Europea, el 63 por ciento corresponde a productos que importa directamente desde países miembros del bloque y, en el caso de sus exportaciones, el 68 por ciento de las exportaciones que realiza toda la Unión Europea corresponde a

productos que dirige hacia mercados también de la misma Unión Europea.¹

3. ¿QUÉ ESTÁ IMPORTANDO LA UNIÓN EUROPEA DE PAÍSES NO MIEMBROS DE LA UE?

Tenemos, en primer lugar, combustibles minerales con un 25 por ciento; máquinas, aparatos y artefactos mecánicos, máquinas, aparatos y material eléctrico, en donde Costa Rica ha logrado incursionar de manera importante; vehículos, instrumentos y aparatos médicos o científicos, productos químicos, joyería, entre otros. El siguiente cuadro presenta un claro detalle de este comercio.

1. Al analizarse estas cifras, sin embargo, se debe hacer la acotación de que muchas veces las bases de datos no nos permiten llegar a determinar exactamente este porcentaje, porque muchas veces un producto, al ingresar por un puerto como el de Róterdam, por ejemplo, y al hacer movimientos internos hacia otros mercados de la misma Unión Europea, son computados como productos de origen europeo, entonces este porcentaje habría que analizarlo más-menos hacia arriba o hacia abajo, para poder tener un acercamiento hacia la realidad.

Cuadro 3.2
UNIÓN EUROPEA: PRINCIPALES PRODUCTOS
IMPORTADOS DE PAÍSES NO MIEMBROS
DE LA UE-27 (2006)

Producto	Participación (%)
Combustibles Minerales	24,6
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	12,4
Máquinas, aparatos y material eléctrico	11,7
Vehículos terrestres	4,3
Instrumentos y aparatos médicos o científicos	3,4
Productos químicos orgánicos	2,8
Joyería	2,5
Otros	38,4

FUENTE: Eurostat

Nuevamente, si comparamos esto con lo que nosotros estamos exportando al mundo y a la Unión Europea, definitivamente nos damos cuenta de que nuestros productos son para mercados nicho.

4. ¿QUÉ ESTÁ EXPORTANDO LA UNIÓN EUROPEA AL RESTO DEL MUNDO?

También es importante considerar la evolución y composición de las exportaciones europeas, porque, tal como se mencionó anteriormente, podríamos estar pensando en abastecer mercados de productos intermedios más que de productos destinados al consumo final.

Es claro que la mayor parte de los productos que figuran como principales en la exportación de la Unión Europea como un todo, incluyen maquinarias, vehículos, medicamentos y combustibles entre otros (ver cuadro adjunto), pero también debe considerarse que si analizamos esta estructura por países vamos a encontrar que figuran industrias importantes como las preparaciones alimenticias.

Nuevamente, estos son segmentos de mercado en los que Costa Rica actualmente incursiona y en los cuales podríamos estar incrementando nuestra participación en el futuro.

Cuadro 3.3
UE: PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS FUERA DE LA UE-27 (2006)

Producto	Participación (%)
Máquinas, aparatos y artefactos mecánicos	19,4
Máquinas, aparatos y material eléctrico	11,3
Vehículos terrestres	10,2
Medicamentos	5,6
Combustibles Minerales	5,1
Instrumentos y aparatos médicos o científicos	4,8
Productos químicos orgánicos	3,6
Plástico y manufacturas plásticas	3,0
Otros	37,1

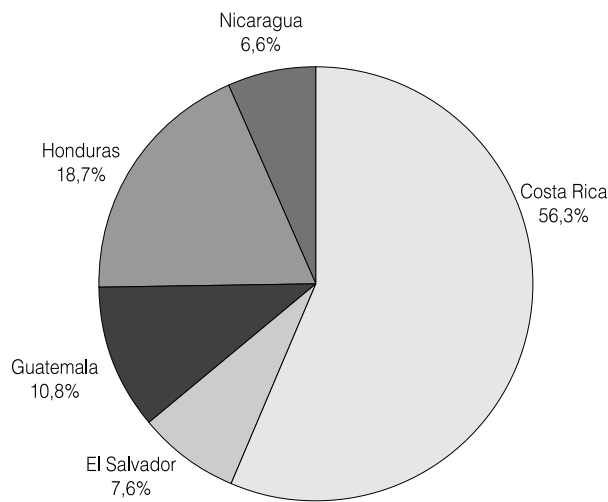
FUENTE: Eurostat

5. RELACIÓN COMERCIAL DE LA UNIÓN EUROPEA CON CENTROAMÉRICA

Si analizamos la evolución del comercio de Centroamérica con la Unión Europea, debe mencionarse que, como un todo, representamos sólo el 0,3 por ciento del valor de las importaciones que realiza la Unión Europea; lo anterior muy a pesar de que en algunos productos tenemos una participación importante.

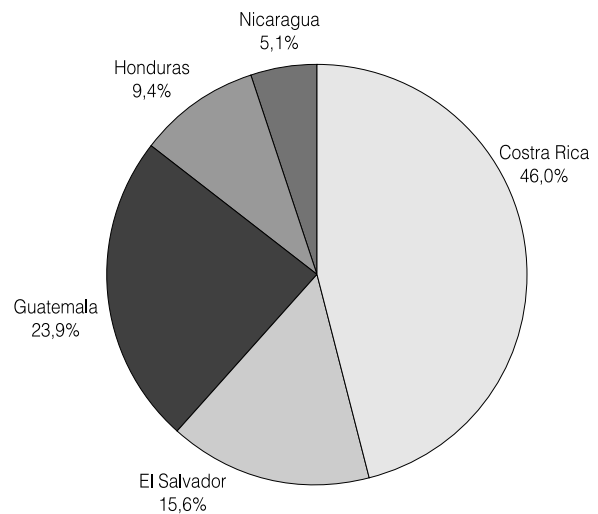
Como un todo, Centroamérica todavía no es un bloque de tanta relevancia en lo que son las importaciones totales de la Unión Europea. Por otra parte, sólo un 0,25 por ciento de las exportaciones de la Unión Europea se dirigen hacia Centroamérica. Ahora bien, del total de las exportaciones realizadas a la Unión Europea por parte de Cen-

Gráfico 3.3
CENTROAMÉRICA: EXPORTACIONES TOTALES A LA UE POR PAÍS, 2006



FUENTE: SIECA

Gráfico 3.4
CENTROAMÉRICA: IMPORTACIONES TOTALES A LA UE POR PAÍS, 2006



FUENTE: SIECA

troamérica, Costa Rica aporta el 56 por ciento; esto es, somos el principal socio de la región centroamericana para la Unión Europea en estos momentos. Si consideramos también el flujo de las exportaciones que la Unión Europea hace hacia Centroamérica, tenemos que Costa Rica representa el 46 por ciento de todas estas exportaciones que se dirigen hacia esta región.

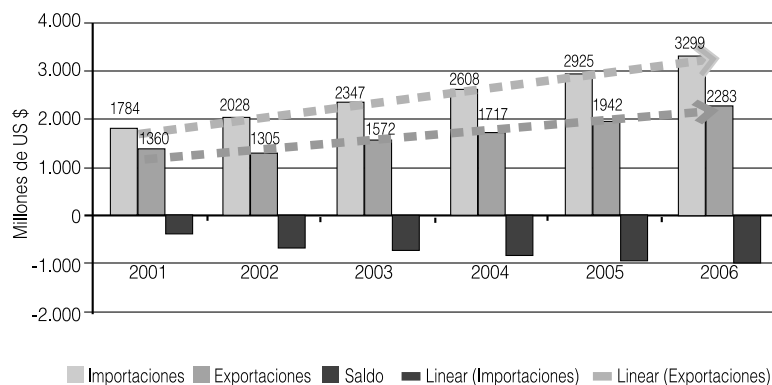
Por otra parte, es importante tomar en cuenta que al analizar flujos de intercambio entre ambas regiones. Entre 2005

y 2006 las exportaciones crecieron un 13 por ciento y las importaciones un 11 por ciento.

Adicionalmente, debe hacerse mención al hecho de que hay grupos de productos en los cuales Costa Rica tiene participaciones del 80 al 100 por ciento respecto a lo que Centroamérica exporta hacia la Unión Europea.

En el siguiente gráfico puede apreciarse como, en el caso de Costa Rica, la Unión Europea representa como mercado total, según las cifras al cierre

Gráfico 3.5
COMERCIO CENTROAMÉRICA-UE



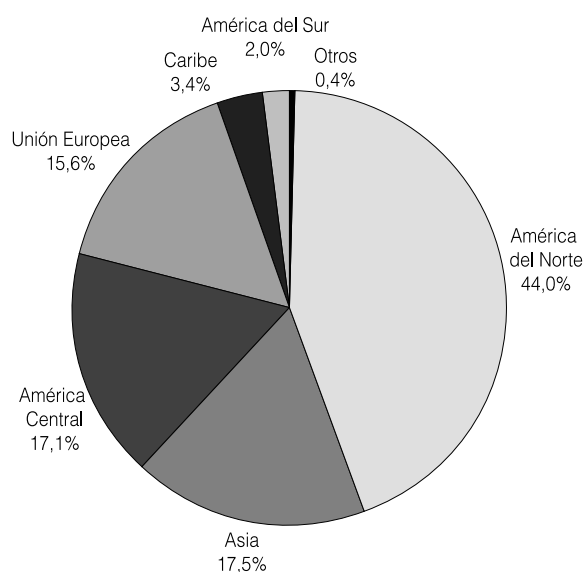
FUENTE: SIECA y Eurostat

del 2006, el 15,6 por ciento de las exportaciones totales; fue la cuarta región de importancia para Costa Rica como destino de todos sus productos de exportación. Esta región también fue el origen de cerca del 6 por ciento de las inversiones extranjeras directas que ingresaron durante el 2006 a nuestro país.

Gráfico 3.6

COSTA RICA: EXPORTACIONES TOTALES POR REGIÓN, 2006

FUENTE: PROCOMER



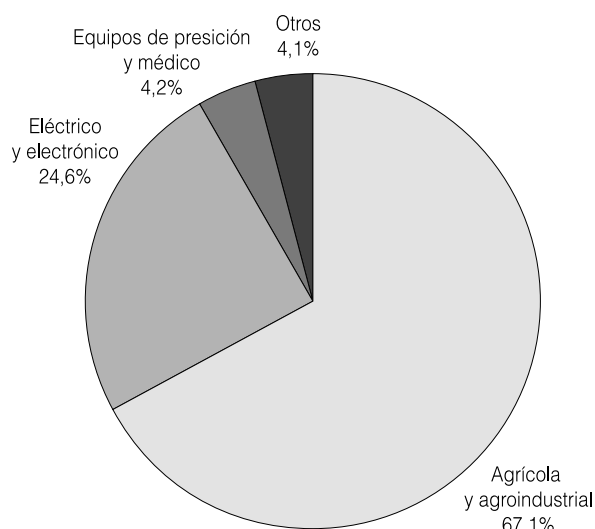
6. ¿CÓMO HA EVOLUCIONADO NUESTRA RELACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA?

Nuestras exportaciones en los últimos años pasaron de 1.062 millones de dólares en el 2004 a 1.270 millones en el 2006. Sólo en el último año, el crecimiento registrado fue cercano al 20 por ciento, o sea, un dinamismo bastante importante. Pero ¿qué es lo que estamos exportando a diferencia, por ejemplo, de lo que ocurre en el mercado de los Estados Unidos?

Gráfico 3.7

COSTA RICA: EXPORTACIONES TOTALES A LA UE POR SECTOR, 2006

FUENTE: PROCOMER



A diferencia de lo que ocurre en el caso de Estados Unidos, nuestras exportaciones a la Unión Europea se concentran en productos agrícolas y agroindustriales que representan el 67 por ciento. En el caso de Estados Unidos, este mismo grupo de productos representan el 35 por ciento.

Contamos dentro de nuestra oferta exportada de la Unión Europea, con productos sumamente consolidados como podrían ser el café o el banano, en los que obviamente, el crecimiento que podríamos lograr es marginalmente reducido (productos consolidados). Pero tenemos otros como el caso de la piña y algunos jugos a partir de frutas y vegetales que están no solamente adquiriendo una proporción importante en nuestras exportaciones y que tienen una alta participación en nuestra estructura exportadora, sino que también son productos en donde el crecimiento es acelerado. Aparte de los productos agrícolas y agroindustriales, tal como lo mencionamos anteriormente, tenemos que un 25 por ciento de las exportaciones a la Unión Europea corresponden a productos eléctricos y electrónicos y un 4 por ciento a equipos de precisión y equipos médicos, muy asociados obviamente lo que son los regíme-

nes especiales de exportación y la inversión extranjera que opera en el país.

Si consideramos, de manera comparativa, cuántas empresas de Costa Rica exportan² a la Unión Europea, habría que mencionar que hay cerca de 376 empresas vinculadas al sector exportador agrícola y agroindustrial hacia este mercado. Lo anterior, en contraste con las aproximadamente 523 empresas que exportan por ejemplo a Estados Unidos. Esto implica que todavía hay una serie de empresas que están llegando a un mercado exigente como el de Estados Unidos, que podrían dar, en ese sector, un salto importante hacia este otro mercado también exigente como lo es el de la Unión Europea. Tenemos 28 empresas del sector eléctrico y electrónica frente a cerca de 100 en el caso de Estados Unidos; en el caso de equipo de precisión y médico, tenemos 12 versus 56; y en total unas 456 empresas exportadoras a la Unión Europea frente a 833 empresas a Estados Unidos. Nuevamente, esto lo que nos está diciendo es que sí existe un margen de acción en el mediano plazo que podría hacer crecer nuestra presencia en el mercado europeo. Una situación similar se presenta al analizar los indicadores relacionados con el número de productos.

7. EL CONSUMIDOR EUROPEO

Una vez aclarado el panorama en torno a las relaciones existentes entre Costa Rica y la Unión Europea, a la fecha, es fundamental para nosotros, como Promotora de Comercio Exterior, tomar en consideración aspectos más puntuales relacionados con las características del consumidor para

poder guiar adecuadamente a las empresas exportadoras.

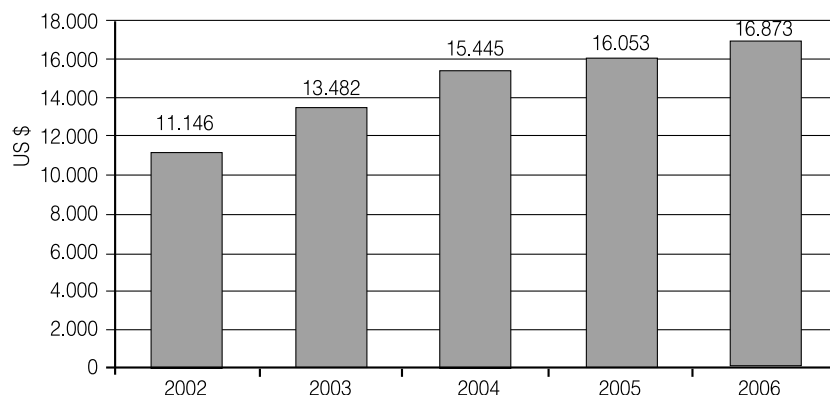
Es aquí en donde hemos realizado una serie de labores para recopilar información directamente en los mercados y a través de bases de datos especializadas. Anteriormente, se mencionó que la Unión Europea, como un todo, daba acceso a 500 millones de habitantes muy disímiles entre sí. Pero, ¿cuáles son esas características y de qué elementos podríamos estar nosotros tomando ideas para diseñar estrategias con el fin de ingresar de una forma más adecuada a esos mercados? Y, obviamente, ¿cómo podríamos sacarle más provecho al futuro de la negociación que se desarrolle en el marco del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea?

En primer lugar, lo que hemos señalado es que es un mercado donde hay un elevado consumo per cápita: no solo hay un ingreso per cápita, un poder adquisitivo, elevado, sino que también hay una proporción importante de esos ingresos que se destinan al consumo directo. Así a partir de información de *Euromonitor*, en el 2006, en promedio, el consumidor europeo tenía un consumo per cápita de cerca de 17 mil dólares, esto es sumamente elevado si lo comparamos con otros mercados, como el del MERCOSUR, donde fueron en ese mismo año 3.300 dólares o el de los países de la ASEAN con 1.077 dólares. Nuevamente, se trata de estándares generales de productos, poder adquisitivo y distribución del consumo, diferentes en estos mercados respecto a otros en los que hemos logrado incursionar y, por tanto, requiere estrategias diferentes de penetración.

Ante estas cifras, la pregunta obligada es: ¿Cómo distribuyen ese consumo los europeos? Y este elemento es muy importante analizarlo no sólo con cifras del presente sino de las tendencias que se evidencian hacia el futuro.

2. Y no necesariamente estamos hablando que estén vinculadas a la actividad exportadora, porque tenemos que tomar en cuenta, y sobre todo en el caso de los productos agrícolas frescos, que puede operar la figura del comercializador.

Gráfico 3.8
CONSUMO PER CÁPITA EN LA UNIÓN EUROPEA

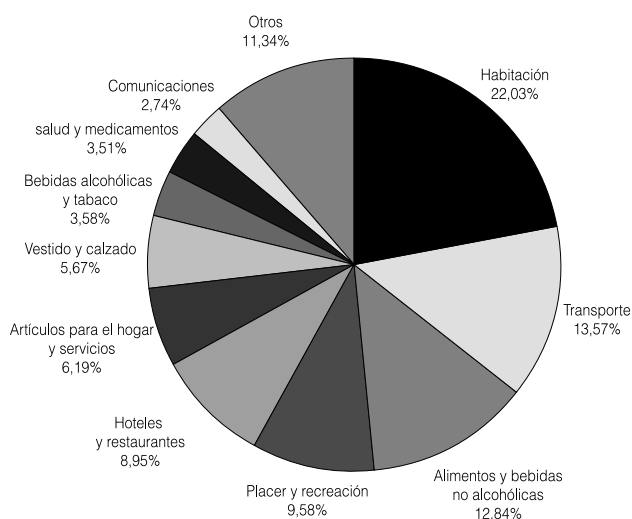


FUENTE: Euromonitor

En segundo lugar, cerca de un 12 por ciento del consumo anual del europeo está concentrado en lo que es alimentos y bebidas no alcohólicas. Este grupo de productos, entre los que se ubican, tal como se mencionara anteriormente, la mayoría de los productos de la oferta exportable de Costa Rica, es el tercer grupo de productos más importantes dentro de la estructura de consumo del europeo. Pero también tenemos el sector de hoteles y restaurantes en donde podríamos estar ligando algunos de estos productos para poder incursionar con presentaciones institucionales y demás. Asimismo, tenemos el sector de vestido y calzado con un 6 por ciento, el sector de salud y medicamentos en los cuales, como se señalará más adelante, hay tendencias importantes que apuntan a productos que le pongan atención al componente de salud y que, en general, son sectores que también podríamos estar aprovechando a través de nuestra vinculación con este mercado.

Sin embargo, debemos tener siempre muy presente que Europa no es un mercado en donde podamos hablar de un consumidor "típico". No sólo los patrones de consumo son muy diferentes por asuntos socioculturales sino por las diferencias de ingreso que existen entre los diferentes países miembros. Es allí donde radica precisamente el reto para el exportador nacional y de la región centroamericana.

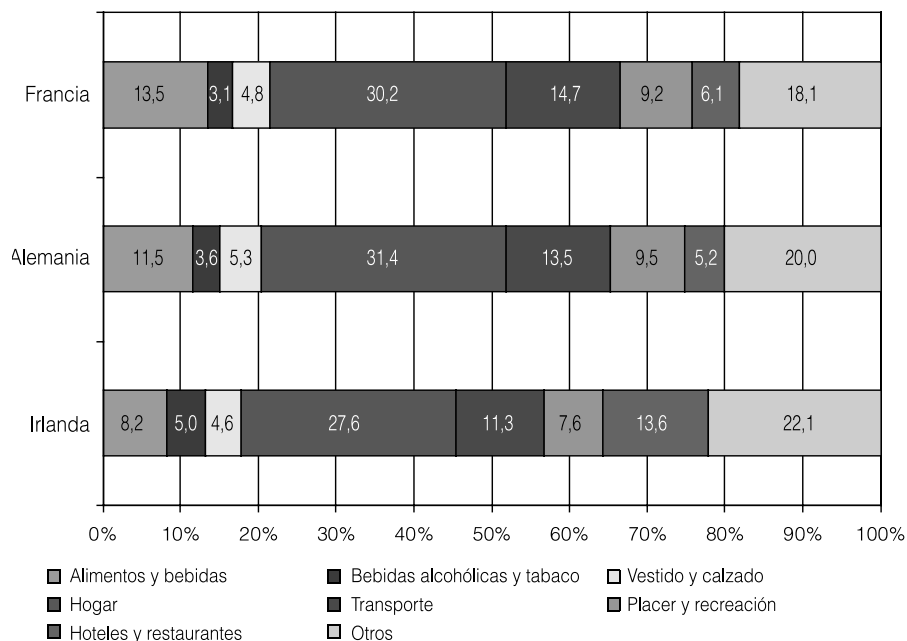
Gráfico 3.9
UNIÓN EUROPEA: DISTRIBUCIÓN DEL CONSUMO POR GRUPOS DE PRODUCTOS, 2006



FUENTE: Euromonitor

Por ejemplo, sólo en lo que respecta al ingreso, tenemos países como Irlanda donde, por mes, el salario mínimo mensual es de cerca 1.400 euros frente a otros países como España, donde éste sería de 665 euros o en Rumania con 114 euros. Nuevamente, existe una gama de posibilidades, de estándares, de productos, de necesidades diferentes que satisfacer a lo largo de toda la Unión Europea.

Gráfico 3.10
DISTRIBUCIÓN DEL CONSUMO EN PAÍSES SELECCIONADOS, 2006



FUENTE: Euromonitor

Las diferencias en los patrones de consumo se hacen evidentes al analizar la información del gráfico adjunto. Así, si vemos la distribución por grupos de productos podríamos señalar, para el caso de categorías de productos en los que actualmente Costa Rica incursiona en Europa, que, mientras Irlanda, del total destinado al consumo, dedica el 8,2 por ciento a alimentos y bebidas, en Alemania esta misma categoría representa un 11 por ciento y en Francia un 13 por ciento. Pero las diferencias pueden ser más grandes en otros grupos de productos, como por ejemplo en lo que corresponde a hoteles (un sector en el que, como se mencionó anteriormente, podemos incursionar), en el caso de Irlanda representan el 14 por ciento, mientras que en los otros dos países 5 y 6 por ciento, respectivamente.

Pero no sólo existen diferencias en cuanto a lo que son los patrones de consumo sino también en la forma en que podrían adoptar (o que los consu-

midores estarían dispuestos a adoptar) uno u otro producto nuevo. Así, según un estudio elaborado por la Universidad Pública de Navarra, se logró cuantificar qué tan interesados o qué tan fácil era para un consumidor típico de todos estos países adoptar nuevos productos o productos tradicionales provenientes de mercados diferentes.

Cuadro 3.4
TIPOS DE CONSUMIDORES Y PAÍSES
(Datos en porcentajes)

País	Innovadores	Mayoría Temprana	Mayoría de tardía	Rezagados
España	8,90	34,10	43,90	13,10
Italia	13,40	30,80	41,00	14,80
Francia	15,10	25,50	35,60	23,80
Estados Unidos	16,00	34,00	34,00	16,00
Alemania	16,80	26,10	34,20	22,90
Inglaterra	23,80	43,40	26,40	6,40

FUENTE: Ildefonso Grande, Universidad Pública de Navarra

De esta forma, lograron clasificar, por ejemplo, a los ingleses que están dispuestos en un 24 por ciento a adoptar, en etapas más tempranas del inicio de su comercialización, un producto nuevo, llegando al otro extremo al caso de España donde son más reticentes o quizás son un poco más conservadores en cuanto a sus patrones de consumo y sólo un 8,9 por ciento está dispuesto a hacerlo. Y vemos como, por ejemplo, en el caso de Francia que más de un 60 por ciento de sus consumidores están menos anuentes a hacerlo; esto indica que sólo después de que el producto ha sido probado (introducido) lo adoptan. Esto significa que existen procesos más lentos de adopción de nuevos productos en algunos mercados que en otros.

Lo anterior, en definitiva, es importante de tomar en cuenta a la hora que las empresas desarrollan sus estrategias para ingresar a estos mercados. No sólo las diferencias en gustos y preferencias en patrones de consumo sino también en las actitudes hacia los productos.

8. TENDENCIAS A FUTURO

Ahora, dentro de todo este contexto, ¿qué es lo que nosotros consideramos que deberíamos estar aprovechando como país para mejorar nuestra presencia en estos mercados? En síntesis, no sólo reconocer las diferencias en los consumidores que requieren entonces estrategias diferenciadas de ingreso, e incluso tener en mente esas diferencias a la hora de la negociación, sino también hacia dónde está apuntando el consumidor europeo en general.

Según un estudio elaborado recientemente por PROCOMER,³ se pueden identificar quince tendencias que, a su vez, son agrupadas en cinco ejes

que corresponden a las expectativas de los consumidores:

- Placer: lo que genera el deseo, generalmente asociado a valores emocionales. Tendencias asociadas: Sofisticación, Exótico, Variedad de sentidos y Diversión.
- Salud: las acciones beneficiosas para la salud y la prevención. Tendencias asociadas: Natural, Vegetarianismo y Medicinal.
- Fitness: el cuidado de la apariencia, el estado físico y mental. Tendencias asociadas: Dietético, Energía/Bienestar y Cosmético.
- Conveniencia: uso efectivo y adaptación a las nuevas formas de vida. Tendencias asociadas: fácil manejo, ahorro en tiempo y nomadismo.
- Ética: sensación/sentimiento de la ciudadanía, atención enfocada en los otros y su ambiente. Tendencias asociadas: Ciudadanía y Ecología.

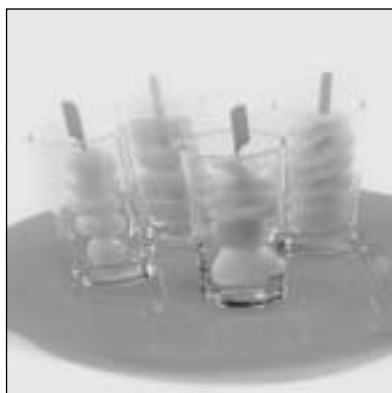
Los siguientes cuadros y fotografías, resumen lo que contempla cada uno de ellos, así como el tipo de productos que ha venido generando la industria presente en Europa de cara a estas tendencias:

3. PROCOMER. Estudio de Feria SIAL-París 2006. Elaborado por Arianna Tristán Jiménez, Diciembre, 2006 (EE-IM-07-2006).

Cuadro 3.5

EJEMPLO: PLACER

Eje	Tendencia	Expectativas del Consumidor	Respuesta de la Industria
Placer: Lo que genera el deseo, generalmente asociado a valores emocionales.	Sofisticación	Productos con un alto valor agregado, excluyendo el consumo excesivamente monótono pero buscando los productos excepcionales o aquellos con una posición elitista.	Productos de alto valor agregado, con una elaboración sofisticada, el uso de ingredientes diferentes y exclusivos, con procesos industriales que requieren un alto grado de conocimiento y empaques y diseños elegantes que reflejan exclusividad.
	Exótico	Descubrir nuevos sabores y tipos de comida procedentes de países y culturas diferentes	Productos cuyo principal valor agregado es ofrecer una receta típica de un país extranjero que sea diferente de la cocina local.
	Variedad de Sentidos	El consumidor desea nuevas sensaciones a través de los sabores, aromas, colores y la imaginación	La industria responde con diferentes productos en los cuales el valor agregado se deriva de un nuevo sabor, forma, color, textura o una característica que apela a la imaginación del consumidor (productos estacionales o productos para ocasiones especiales).
	Diversión	El consumidor espera productos divertidos que se salgan de los hábitos	La industria responde con productos que sorprenden, divierten, recrean e interactúan con las costumbres.



“Pinchos de Frutas”: frutas congeladas (mango, piña y Longan) sin aditivos ni colorantes.

País: Tailandia



Aceite de oliva solidificado sin ácidos grasos, Sustituto de la mantequilla.

País: Francia

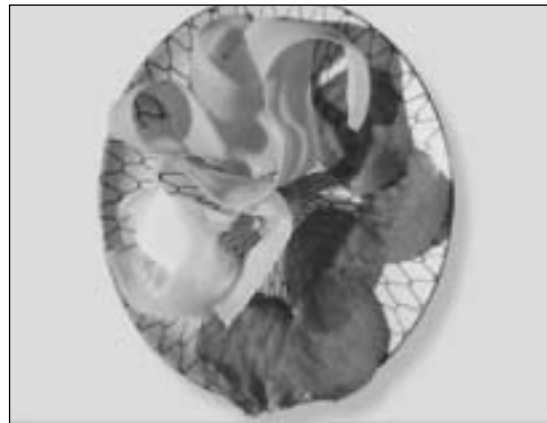
Cuadro 3.6

EJEMPLO: SALUD

Eje	Tendencia	Expectativas del Consumidor	Respuesta de la Industria
Salud: Las acciones beneficiosas para la salud y su prevención.	Natural	Una dieta natural que garantice la seguridad alimenticia.	La industria responde con productos cuya composición natural asegura la inocuidad en términos de la salud.
	Vegetarianismo	Beneficios para la salud proporcionados por las plantas (fibra, vitaminas), asociados a la inocuidad que su característica de natural les brinda.	Productos con ingredientes vegetales como una forma de asegurar la salud.
	Medicina	Esperan que el consumo de elementos nutricionales contribuya a la buena salud, o una dieta que ayude a tratar ciertos desórdenes.	Productos con ingredientes naturales o agregados que en su composición garantizan un beneficio para la salud.



Jugo de Aloe Vera:
rico en fibra, solo o combinado con otras frutas
(melón), con o sin azúcar
País: Taiwán



Carpaccio de vegetales:
100 por ciento natural (remolacha, zanahoria,
rábano y apio)
País: Francia

Cuadro 3.7

EJEMPLO: *FITNESS*

Eje	Tendencia	Expectativas del Consumidor	Respuesta de la Industria
Fitness: el cuidado de la apariencia, el estado físico y mental.	Dietético	Las expectativas se centran en la pérdida de peso o la lucha contra la obesidad.	Productos con bajo contenido de ingredientes que puedan aumentar el peso.
	Energía-Bienestar	Productos que den energía o generen una sensación de relajación y bienestar.	Productos con ingredientes que estimulan el cuerpo o promueven una sensación de relajación y bienestar.
	Cosmético	Optimizar la belleza a través de la dieta.	Productos que presentan una promesa cosmética a través de sus ingredientes.



Miel con ingredientes activos, envase con la tapa invertida
País: Francia



Yogurt bajo en grasa con una fruta y un vegetal.
País: Italia

Cuadro 3.8

EJEMPLO: *CONVENIENCIA*

Eje	Tendencia	Expectativas del Consumidor	Respuesta de la Industria
Conveniencia: uso efectivo y adaptación a las nuevas formas de vida.	Fácil manipulación/manejo	Facilidad y simplicidad en el transporte y el uso o la destrucción de los productos.	Productos con un diseño o embalaje que proporciona un beneficio en términos de la comodidad o facilidad en el manejo.
	Ahorro en tiempo	El ahorro de tiempo en la preparación de comidas.	Productos con una ventaja en términos de ahorro en el tiempo de preparación o cocción.
	Nomadismo	La posibilidad del consumo en cualquier momento y cualquier lugar.	Productos diseñados y preparados para ser consumidos sin tener el tiempo necesario y sin los utensilios usuales (cubiertos, mesa, etc.)



Frutas deshidratadas congeladas, para comer solas, en cubos de hielo o en cócteles.
País: Francia



100 por ciento Frutas y vegetales orgánicos para bebés.
País: Francia

Cuadro 3.9
EJEMPLO: ÉTICA

Eje	Tendencia	Expectativas del Consumidor	Respuesta de la Industria
<p>Ética: sensación/sentimiento hacia la ciudadanía, atención enfocada en los otros y su ambiente.</p>	<p>Ciudadanía y Ecología</p>	<p>La posibilidad de consumir pero con una actitud hacia la ciudadanía: la conservación del ambiente, la participación y la economía sostenible.</p>	<p>Productos manufacturados tomando en cuenta la economía y el ambiente sostenible. Productos con un porcentaje de sus rentas redistribuidas a "causas mayores".</p>



Café orgánico y bajo el sello de comercio justo.
País: Reino Unido, café de Nicaragua

En el caso de la feria Biofach, que se lleva a cabo en Alemania, pudo identificarse una gran cantidad y diversidad de productos orgánicos, en donde, hasta ahora, lamentablemente Costa Rica ha limitado su oferta exportable a básicamente a productos frescos. Pero la realidad es otra. El consumo de productos orgánicos en Europa es todo un estilo de vida que ha trascendido mucho más allá. Se pudieron observar productos cada vez más procesados, en donde destacan cosméticos a base de coco, bio limpiadores para el hogar, camisas y todo lo que son textiles, cafés fríos orgánicos también.



En el caso de la feria Frulogistic (una de las más grandes de productos frescos en Europa) que se realiza también en Alemania, se observaron otras innovaciones que apoyan también las tendencias mencionadas previamente. Destaca sobretodo la disponibilidad de una amplia variedad de productos (papas por ejemplo), pero también apoyando algunas tendencias, como podría ser la conveniencia, estas mini papas para microondas. Igualmente, apoyando la tendencia asociada a la diversión, pudieron observarse “tomates fresa tamaño real” dirigidos al segmento de niños.



9. REFLEXIONES FINALES

¿De qué elementos depende entonces el éxito del empresario costarricense de cara a este proceso de negociación recientemente iniciado? En resumen, de identificar el mercado meta y el nicho: No podemos vender a toda la Unión Europea, tenemos que escoger y tenemos que escoger no sólo países sino segmentos de mercado dentro de cada país y tenemos que escoger, entender y respetar las diferencias que existen entre esos países y entre los consumidores.

Tenemos que pensar en agregar valor a nuestros productos y satisfacer lo que el consumidor está buscando, identificar cuáles son las tendencias

aplicables a nuestro producto. Además, cumplir los requerimientos de mercado, tanto los que son obligatorios como los que el mismo mercado impone como requisito fundamental, incluso para estar en un anaquel.

Y también obviamente, tomar en cuenta la logística asociada a la distribución. No sólo se trata de hacer un buen producto sino de que llegue en la forma adecuada, en el momento adecuado, a los consumidores finales o a una industria intermedia.

Las oportunidades existen y son muchas pero en realidad el reto está en todo lo que podríamos hacer y aprovechar para mejorar nuestra presencia en esos mercados.

INTRODUCCIÓN

Este documento tiene la intención de compartir la visión desde el punto de vista de la inversión extranjera que es precisamente el giro de negocio que tiene Coalición Costarricense de Desarrollo (CINDE). Esta es una ONG con más de 24 años de trabajar en la atracción de inversión extranjera de mayor calidad conforme ha ido pasando el tiempo. Tenemos algunos apuntes que realizar en este sentido dentro de este proceso tan interesante que es parte de los caminos de la globalización que ya venimos enfrentando y uno de los principales retos que teníamos el CAFTA y afortunadamente estamos superando esa etapa y pasando ya a trabajar en el tema y de la Unión Europea y estos 27 países que están involucrados en esta negociación.

Con respecto a cuál es el posicionamiento y la situación de los flujos de inversión que viene recibiendo Costa Rica en los últimos años, también me gustaría mencionar, por razones obvias, cuáles son los países de origen de donde proviene esa inversión y vamos a analizar el caso de Europa, pero es muy importante, destacar también el caso de las empresas europeas que tenemos instaladas acá, muchas de las cuales han venido por razones de mercado y eso lo vamos a comentar con un poco de más detalle seguidamente.

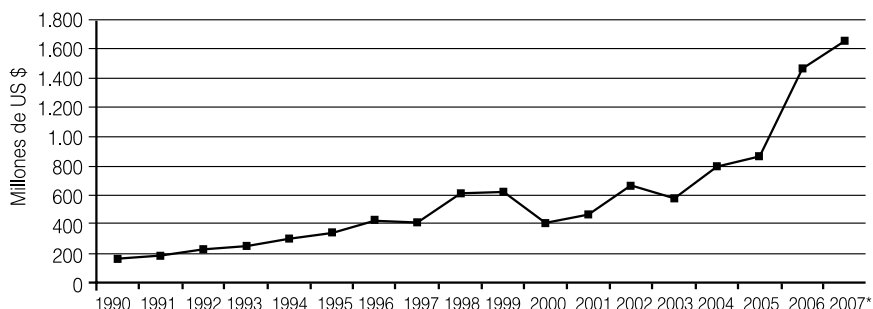
Vamos a compartir temas de la misma importancia del Acuerdo de Asociación en el tema de inversión extranjera directa y mencionar algunas oportunidades y, finalmente, establecer algunas recomendaciones de previo, o en paralelo, al inicio de las recomendaciones que se están dando y sacando muchas lecciones del proceso que ya hemos atravesado con nuestro socio principal comercial que es los Estados Unidos.

1. SITUACIÓN DE LA IED: ORIGENES Y SECTORES

Durante los últimos años, Costa Rica ha tenido un crecimiento vigoroso de la inversión extranjera. Sobre todo a partir del 2000, empezamos a ver un punto de inflexión en donde la inversión empezó a crecer significativamente. (Ver Gráfico 4.1). A partir del 2005, el crecimiento es vertiginoso y eso principalmente se debe a la incorporación de la medición de la inversión inmobiliaria¹. Para el 2006 ésta ascendió a US \$370 millones y para finales del 2007 se espera que llegue a unos US \$500 millones. Pero también hay fenómenos que vamos a analizar ahorita que tienen que ver

1. Desde los últimos dos años el Banco Central de Costa Rica, incorporó la inversión inmobiliaria como parte de la Inversión Extranjera Directa.

Gráfico 4.1
COSTA RICA: FLUJO DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA



* Estimación para el 2007

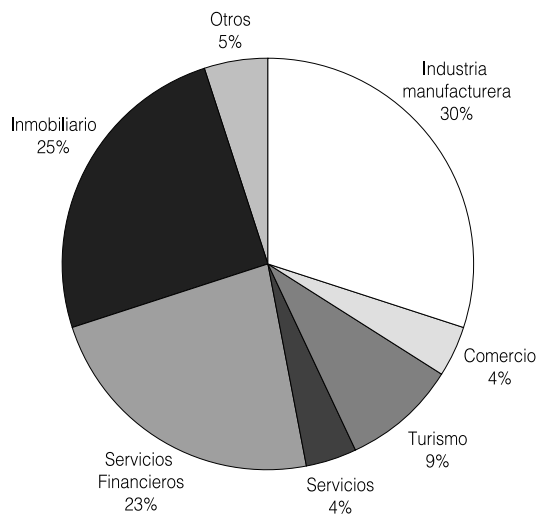
FUENTE: Banco Central de Costa Rica

con fusiones y adquisiciones que forman parte de esa explicación y esa dinámica.

Lo cierto es que, hoy día, las condiciones del país nos están permitiendo atraer cuatro veces más inversión extranjera directa que en el 2000; o sea, hace siete años sólo captábamos un cuarto de lo que estamos captando hoy, con una meta inclusive para este año 1.657 millones de dólares. Entiendo, por lo último que sé, que esta meta se va a superar en función de que únicamente en el primer semestre se recibieron US \$1.000 millones de inversión extranjera directa en nuestro país.

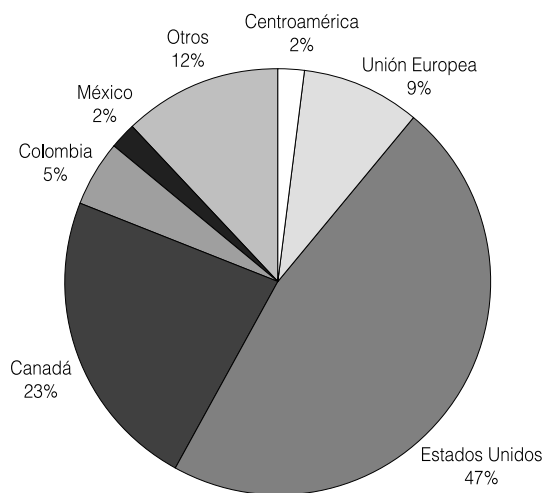
Desde el punto de vista sectorial, recientemente, y aparte del sector inmobiliario, el sector financiero también ha tenido mucho dinamismo; el año anterior, tan solo la compra del Banco Interfin, por parte de Bank of Nova Scotia, ascendió aproximadamente a US \$300 millones de dólares. Otros sectores importantes para el año 2006 fueron: Industria manufacturera 30 por ciento, Inmobiliario 25 por ciento. Los demás sectores se pueden observar en el Gráfico 4.2.

Gráfico 4.2
COSTA RICA: SECTORES DE LA IED, 2006



FUENTE: Emmanuel Hess, Presentación en la V Jornada de la Academia de Centroamérica

Gráfico 4.3
COSTA RICA: ORÍGENES DE LA IED, 2006



FUENTE: Emmanuel Hess, Presentación en la V Jornada de la Academia de Centroamérica

En el Gráfico 4.3 se muestra la IED desde el punto de vista de los países de origen. Es importante destacar que, además de ser nuestro principal socio comercial y generador de turismo, Estados Unidos sigue siendo el principal país que en aportes de IED a Costa Rica, con cerca de la mitad del total para el año 2006. En realidad, la participación de este país ha sido mayor a lo largo del tiempo, pero con la compra de Interfin con capital canadiense, el aporte relativo disminuyó para el último año en particular. Por otro lado, en el caso de Europa, en el 2006 se obtuvo un porcentaje de participación significativamente menor del 9 por ciento, con un promedio para el periodo 2000-2006 del 14 por ciento. Sin duda alguna, la mejor cercanía y afinidad cultural y de negocios con Estados Unidos juegan aún un rol determinante en las magnitudes de IED que provienen de ambos países.

Es interesante también destacar los motivos que persigue la IED en los países: Recursos naturales, Eficiencia y Mercado (local y regional). En el primer caso, el turismo, las industrias extractivas y las actividades agrícolas persiguen ese objetivo; mientras que en el caso de la eficiencia, ocurre que empresas globales de sectores intensivos en conocimiento y alta tecnología procuran incrementar su eficiencia ubicándose en países cercanos con capital humano muy calificado. Con respecto a esto, Costa Rica se ha posicionado como destino para la IED de alta tecnología en tres sectores: Electrónica, Dispositivos médicos y Servicios basados en tecnologías de infocomunicación.

En el caso de la IED en búsqueda de mercados, el tamaño de estos y su crecimiento establecen una motivación muy particular. Centroamérica es un mercado interesante de casi 40 millones de personas, dentro del cual Costa Rica y Panamá poseen buenos niveles de buen poder adquisitivo y están creciendo alrededor del 8 por ciento. Al día de hoy, Panamá no forma parte del Acuerdo de Asociación, no obstante.

Basado en lo anterior, cabe destacar que, en el caso europeo, muchas de las empresas que nos acompañan realizan actividades en la industria de la construcción, pero también hay varias destacadas en alimentos, comercio y turismo, las cuales persiguen un objetivo de mercado local y regional. Este tipo de inversión tiende a seguir la vía de las fusiones y adquisiciones. Cabe destacar también que ya existe una red de tratados bilaterales de inversión que protege muchas de estas inversiones en nuestro país (Reino Unido, Holanda, Alemania, Suiza –aunque este país no es parte de la UE–, España y Francia), pero definitivamente los países tienen un incentivo por contar con mecanismos legales más amplios que atiendan de manera integral la naturaleza del comercio y la inversión que realizan.

Pasando ahora a inversión “tipo CINDE” (aquella basada en eficiencia), ha habido un gran impulso por la instalación del proyecto pionero de Continental, que se une a otro proyecto muy interesante de menor escala por parte de *Vitec Group*; en ambos casos se requiere mano de obra muy calificada que resulte en una alta productividad y calidad. En el primero de estos casos, se ha decidido instalar este proyecto de componentes electrónicos para control y transmisión automotriz. La inversión total asciende a US \$61 millones y se generarán 350 empleos en su fase inicial. La operación busca exportar a Estados Unidos en una primera fase. En cuanto a *Vitec Group*, esta empresa realiza en el país ensamble de trípodes para equipo cinematográfico. Recientemente instaló un taller de maquinado y posee un enfoque en subcontratación local (con una red de 20 proveedores nacionales en la actualidad). Ensamblan 120 productos diferentes en Costa Rica.

Ahora, sería importante abarcar la razón por la cual es importante contar con los tratados modernos desde el punto de vista del clima de negocios; primeramente, con ellos se establecen reglas modernas y estables para el comercio y la inversión,

aspecto fundamental para la atracción de IED. En segundo lugar, los tratados constituyen una herramienta para presionar al Estado a modernizarse en diversos campos. En el caso del CAFTA, lo vimos desde las telecomunicaciones y seguros hasta procedimientos aduaneros, así como en otras áreas de tramitología en general; en este sentido, promueve mejoras en la facilidad de hacer negocios. También es un hecho que se fortalece la normativa en propiedad intelectual, tema clave para la atracción de sectores intensivos en intangibles (sector médico, investigación y desarrollo). Por otro lado, el mantener un modelo de desarrollo basado en la apertura nos ha permitido contar con estabilidad económica y, finalmente, con la firma y ratificación de los tratados se incrementa nuestra imagen país, enviando señales positivas a los mercados mundiales y a la comunidad global de IED.

2. ALGUNAS OPORTUNIDADES

Existen algunas oportunidades que en CINDE hemos percibido en relación a este acuerdo en particular. Éstas se centran en los siguientes subsectores:

- Agrícola
- Componentes para la industria automotriz
- Farmacéutico
- Infraestructura
- Centros regionales de distribución desde Costa Rica para productos con muchos insumos europeos

En relación con ellos, es importante destacar lo siguiente:

- La consolidación del *Sistema Generalizado de Preferencias* (SGP) puede mejorar el clima para las inversiones en sectores agrícolas, los cuales son a hoy los principales productos de

exportación desde Costa Rica hasta hacia la Unión Europea). Esta consolidación, así como un posible mejoramiento en las reglas de origen SGP –el cual es algo difícil lograr por la experiencia que se tiene–, también puede estimular la IED en sectores de manufactura. Recordemos que a diferencia del esquema CBI, el cual sería sustituido por el CAFTA, el SGP puede acumular origen no sólo con Centroamérica y Panamá sino también con la Comunidad Andina de Naciones; pero, a la vez, sus reglas de origen son más estrictas que las del CBI. Es importante hacer notar que Europa no ha variado las reglas de origen desde 1994 en sus diversos acuerdos de asociación.

- El antecedente de la instalación pionera de Continental, en adición a que se pueda consolidar un buen acceso para componentes electrónicos dirigidos a la industria automotriz, podría incentivar algunas inversiones nuevas en esta industria que se podrían trasladar desde algunos países que están posicionados en esta industria en Europa del Este (República Checa, Eslovaquia, Rumanía, Hungría, cuyos costos laborales son cuando menos 33 por ciento más altos que en Costa Rica). Este sector también involucra la manufactura de llantas, cobertores de asientos, tarjetas electrónicas, partes metalmecánicas y similares. No hay duda de que el encarecimiento constante del Euro, aunada a la posibilidad de ganar acceso al mercado europeo por el Tratado también favorece la llegada de compañías con esa misión particular.
- Hay una tradición de grandes compañías farmacéuticas en Europa que se debe explotar (por ejemplo, Bayer, Astra Zeneca, Novartis, Schering-Ploug, Roche), aprovechando el *momentum* que establece el Acuerdo de Asociación. Este es un sector que requiere de recurso humano muy calificado con el que cuenta el país para ciertas líneas de producción y el

apego a estándares altos en materia de propiedad intelectual que se podría lograr en el tratado podría beneficiar esta posibilidad. Esto también podría beneficiar la llegada de inversión en otros subsectores, también intensivos en conocimiento, como biotecnología, ciencias de la salud y software.

- En infraestructura, también se pueden atraer inversiones vía concesiones del viejo continente, que podrían sentirse más protegidas por los mecanismos de protección a la inversión que, en adición a los tratados bilaterales existentes, este tipo de tratados podría incorporar, para aquellos proyectos que están actualmente en estudio: Ampliación de la Terminal Aeropuerto de Liberia (US \$18 millones), Tren Liviano Metropolitano (US \$140 millones), Carretera San José - Cartago (US \$80 millones) y la Ampliación del Puerto de Moín en Limón (US \$800 millones). De hecho, algunas entidades europeas han participado ya en la fase de estudios de factibilidad desde hace varios años.
- Igualmente, y aunque aún es temprano para emitir conclusiones sin tener los términos y alcances de la negociación resultante, parece ser que existirán oportunidades para la instalación de centros regionales de distribución desde Costa Rica para productos con muchos insumos europeos, así como para el desarrollo de cadenas regionales de abastecimiento para suplir al mercado europeo (en virtud de una acumulación de valor entre las partes en áreas como confección y metalmecánica, por ejemplo).

Por lo que ha sido la experiencia reciente, salvo el caso de la industria automotriz y la concesión de obra pública, es probable que mucha de la IED continúe concretándose por medio de las fusiones y adquisiciones.

3. ALGUNAS RECOMENDACIONES PRELIMINARES

Por último, me gustaría señalar algunas recomendaciones preliminares relacionadas con la necesidad, en primer término, de abordar el concepto de zonas francas dentro del tratado –tal y como se logró incorporar en el CAFTA con los Estados Unidos–. Recordemos que este régimen sigue siendo el principal destino de las inversiones de exportación, a tal grado que, al 2006, éstas explican el 52 por ciento de nuestras exportaciones totales. En este sentido, es necesario acoplar la existencia de este régimen con la del futuro Acuerdo de Asociación. Además, se debe aprovechar el impulso del tratado para dinamizar la coinversión por medio de un instrumento muy valioso que ya existe en la región, cual es el de los Euro Centros; y, finalmente, se debe procurar tomar del componente de cooperación para reforzar elementos del clima de inversión (especialmente en cuanto a aspectos migratorios, transferencia de tecnología y de administración aduanera) que podrían marcar la diferencia frente a otros países que agresivamente compiten por captar nuestras inversiones y que ya han empezado a ofrecer ventajas significativas en temas de tramitología, especialmente.

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y UNIÓN EUROPEA: NUEVOS MERCADOS Y OPORTUNIDADES

RAFAEL CARRILLO

INTRODUCCIÓN

El mercado europeo representa una excelente oportunidad de negocios para los centroamericanos, no solamente por constituir el segundo mercado en importancia para esta región, sino porque algunos de los países europeos son importantes generadores de inversión directa en Centroamérica.

La paz que ha tenido Europa después de la segunda guerra mundial tiene mucho que ver con la globalización de su economía y con los convenios de intercambio comercial entre sus países, que la han convertido en una potencia económica mundial.

En la Unión de Cámaras creemos que para optimizar los resultados de la negociación que se está iniciando hacia un Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, cada una de las organizaciones productivas deberían enfocarse fundamentalmente en lo concerniente al acceso a mercados, mientras las organizaciones cúpula y la Federación de la Empresa Privada de Centroamérica, República Dominicana y Panamá (Fedepri-cap) deben hacerlo en los temas de cooperación y diálogo político.

1. ¿QUÉ REPRESENTA LA UE?

Los habitantes de la Unión Europea, conformada en la actualidad por 27 países, son consumidores

con altos niveles de ingresos y de educación, y amplio acceso a la información. Además, el alto grado de integración que han alcanzado les permite circulación libre de bienes, servicios, capital, personas y armonización de normas.

Este mercado tiene entre sus principales características que su economía está dominada por los servicios, mientras que la industria representa un 27 por ciento y la agricultura un 2 por ciento.

A ello hay que agregar que debido a la cantidad de naciones que conforman este bloque comercial, este mercado posee una enorme diversidad de culturas, idiomas, gustos y preferencias, por lo que ofrece oportunidades a gran variedad de productos comerciales que se originan en Centroamérica.

Otras de las características de la Unión Europea es ser la mayor exportadora del mundo; siendo los propios países que la conforman su principal destino. Del total producido solo un 33 por ciento va dirigido hacia fuera de la Unión Europea. Del total de bienes producidos un 86 por ciento son industriales y un 14 por ciento son mercancías agrícolas o agroindustriales.

Pero no solo la Unión Europea es la gran exportadora, sino que está catalogada como la principal importadora del mundo. En la actualidad sus compras en el exterior son 2,4 veces mayores que las de

los Estados Unidos. Entre los principales bienes comprados están maquinaria y equipo de transporte, combustible y manufacturas industriales.

Aunado a lo anterior, la Unión Europea tiene gran significado para la región. En el quinquenio que finalizó en el 2006 la tasa de crecimiento de las exportaciones de los países centroamericanos a los países miembros de la UE fue de un 68 por ciento; por su parte, la tasa de crecimiento de las importaciones desde Europa representó un 85 por ciento en el mismo periodo. (Gráfico 5.1)

Cabe destacar que Costa Rica es el país centroamericano que tiene el mayor intercambio comercial con la Unión Europea. Nuestro país exporta un 55 por ciento de lo que los europeos compran en la región. El segundo país que más le vende a la Unión Europea es Guatemala con un 11 por ciento del total.

Pero Costa Rica no solo es el gran exportador. También es quien más le compra a Europa. Un 46 por ciento del total de importaciones provenientes de la Unión Europea tienen como destino Costa Rica. Los otros mercados centroamericanos se distribuyen el 56 por ciento restante de las importaciones.

Considerando los datos anteriores, podríamos afirmar que Costa Rica sería el país ganador con el Acuerdo de Asociación. Ello por cuanto los principales productos que enviamos a Europa provienen de la tierra y del mar.

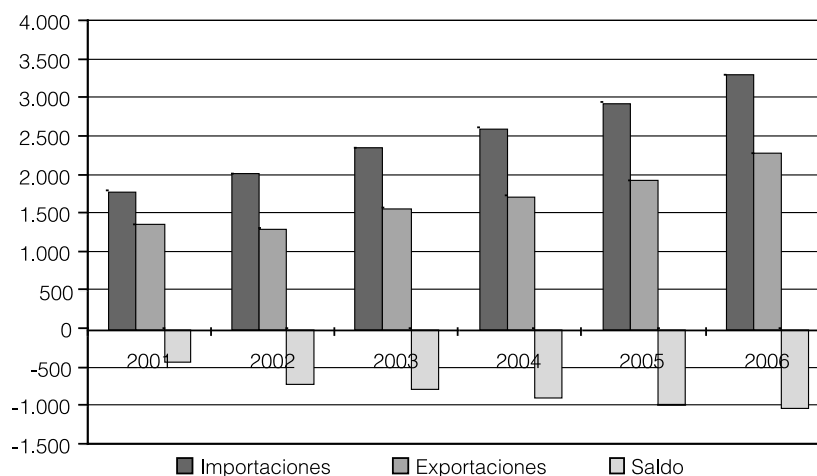
Entre los principales productos agrícolas y agroindustriales de exportación hacia la Unión Europea están banano, piña, café oro, palmito, jugos y concentrados de frutas, producidos por 475 empresas que exportaron a algún país de la Unión Europea durante el tercer trimestre del 2006.

A ello se suma que un 9 por ciento del total de inversión extranjera directa que recibió Costa Rica durante el 2006 (US \$133 millones) provino de países miembros de la Unión Europea.

2. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN SERÁ BENEFICIOSO, SIEMPRE Y CUANDO...

Para que Centroamérica en general, y Costa Rica en particular, saque el mejor provecho del Acuerdo de Asociación, debe obtenerse de la UE un buen resultado en las negociaciones de los tres pi-

Gráfico 5.1
CENTROAMÉRICA: COMERCIO CON LA U.E. (2001-2006)



FUENTE: SIECA

lares (comercial, cooperación y diálogo político), que hacen de este Acuerdo mucho más que una integración comercial.

Para el sector empresarial es esencial no solo consolidar, sino también ampliar y fortalecer la situación comercial existente. Si esto no se lograra no tendría sentido para nosotros hablar de diálogo político o de cooperación.

Consolidar y fortalecer la parte comercial implica complementar las acciones de política de comercio exterior iniciadas por Costa Rica hace más de veinte años, tendiente a lograr una inserción exitosa en la economía internacional y convertir a Costa Rica en foco de inversión. De esta manera se lograría la creación de empleos de calidad y el país se convertiría en un exportador de bienes y servicios de alta calidad, con estrictas normas sociales y ambientales.

La negociación comercial otorgaría a Costa Rica una puerta de ingreso al tercer mercado más importante para el país y aseguraría las condiciones de acceso de nuestros productos en un marco de seguridad jurídica y con un mecanismo efectivo de solución de controversias.

Además de garantizar un mejor acceso a los mercados, el Acuerdo de Asociación brindaría cooperación financiera y técnica para aprovechar óptima e integralmente los alcances del Acuerdo. En este punto el sector empresarial costarricense tiene ciertas preocupaciones importantes. Se habla de una cooperación financiera de 35 millones de euros en un plazo de cinco años; de eso, aproximadamente 8 millones para fortalecer la parte normativa y 27 millones para lo que se ha denominado “cohesión social”, concepto que es necesario definir y aclarar.

El pilar de diálogo político se convierte en una oportunidad para estrechar los vínculos políticos con los 27 países. Además Costa Rica podría recurrir al respaldo de esa gran potencia mundial en

temas de nuestro interés, como la no proliferación de armas nucleares, el respeto a los derechos humanos, el combate al terrorismo, la promoción de la libertad, la democracia y el estado de derecho.

3. ¿QUÉ ES LO QUE NOS VA A PEDIR LA UNIÓN EUROPEA?

El sector empresarial quiere desde luego que la cooperación fortalezca la unión y el trabajo en conjunto con Centroamérica y mejore el flujo de comercio de toda la región y el bienestar de la región como un todo.

Es necesario definir con la UE lo que se entiende por *unión aduanera* y cuáles son los requisitos que nos solicitan cumplir en este tema. En este aspecto, conviene tener presente que la UE ha respetado las diferentes opiniones y posiciones de los países que la integran, como el idioma, su situación económica y fiscal relativa a la adopción de la moneda común, aceptando diferentes velocidades de convergencia hacia ese fin, sus propias constituciones políticas, y hasta sus propias políticas migratorias. Por lo tanto, la Unión Europea conoce de características propias de cada uno de los países que conforman Centroamérica, las cuales creemos deben respetarse.

Con respecto a otros temas específicos, la Unión de Cámaras mantiene la siguiente posición:

- *Las normas fitosanitarias.* El sector insiste que las normas fitosanitarias centroamericanas deben converger hacia la costarricense ya que es la más estricta.
- *Políticas migratorias.* Nosotros no podemos abrir fronteras a la libre movilidad de personas. En Europa se ha impuesto ese tipo de restricciones a ciertos países y en ciertas condiciones; por lo tanto, debemos exigir que se respete la política de Costa Rica.

- *Normas laborales.* Debemos obtener reconocimiento a la libertad de asociación laboral que garantiza nuestra Constitución Política; en ese sentido, empezar por reconocer el Solidarismo como una forma válida de agremiar el sector laboral. Eso es esencial para nosotros porque en Europa prevalece un sindicalismo moderado con fines concretos para el beneficio de los afiliados y del país en general. Al Solidarismo se le debe reconocer como un mecanismo que ha logrado la paz social en nuestro país y el bienestar de los trabajadores. El Solidarismo debería llevarse a nivel constitucional en Costa Rica.
- *Servicios.* Creemos que Europa está interesado en lo concerniente a servicios profesionales, en que se abra aquí el mercado para sus profesionales. El desempleo es uno de los problemas en Europa, de ahí el interés de ellos en temas como la construcción, telecomunicaciones y electricidad. También se ha hablado de traer especialistas europeos como parte de la cooperación, para ayudarnos en lo que necesitamos, por lo que conviene tener cuidado en cuanto al destino de la cooperación financiera que nos ofrecen.
- *Propiedad intelectual.* La negociación será difícil en este tema. Europa es importante en la producción de agroquímicos y medicinas.
- *Medio Ambiente.* Este tema ha sido siempre de la mayor importancia para la Unión de Cámaras, y es también de suma importancia para la UE. Confiamos en que los europeos tengan un conocimiento amplio sobre lo que ha realizado Costa Rica como líder en este campo en el ámbito centroamericano, lo cual debe tomarse en cuenta en igual forma que los logros en el campo laboral.

4. CONSIDERACIONES FINALES

Nosotros creemos y queremos recomendar una posición firme del país en ese sentido, que, en concordancia con sus propias políticas, toda recomendación de la Unión Europea tendiente a que se fortalezca la unión centroamericana debe respetar la voluntad soberana y los intereses nacionales. Toda condicionalidad política, social o ambiental al intercambio comercial con la Unión Europea debe tomar en cuenta los logros y condiciones específicas de cada país. La contratación de especialistas debe tomar en cuenta intereses específicos nacionales o regionales. Debemos buscar el máximo empleo, la formación también de especialistas nacionales y su capacitación y el uso de especialistas regionales para cualquier país del istmo.

Como retos nos queda una coordinación empresarial a nivel nacional y centroamericano que eso no es fácil. Conocemos que prácticamente todo el resto de Centroamérica está lista para entrar en cualquier tipo de acuerdo y ellos vienen con fuerza a decirnos a nosotros en Costa Rica que no pongamos obstáculos a un acuerdo de negociación que para ellos es conveniente; es decir, la posición es distinta.

Nosotros somos en esto críticos; queremos que verdaderamente se logre lo que Costa Rica necesita y tenemos que trabajar mucho con Centroamérica y desde luego con el gobierno de Costa Rica¹ hacia esos fines. Es necesario trabajar arduamente para elevar la calidad de nuestros productos con el objeto de cumplir con las normativas que exige el mercado europeo. No olvidemos que estamos tratando con un grupo de consumidores mucho más educado y mucho más exigente con productos de alto valor agregado.

1 Como se mencionaba en el Capítulo 2 la estructura de la negociación es compleja. Además cuenta con la participación de varios entes públicos. Ver Figura 2.2

EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA: IMPORTANCIA PARA EL SECTOR INDUSTRIAL

JUAN RAMÓN RIVERA

1. ¿CUÁL ES NUESTRA POSICIÓN ANTE LA NEGOCIACIÓN?

Nosotros creemos que por lo menos tiene que con solidarse las posiciones de acceso que tenemos actualmente con el SG Plus. Además debemos de aspirar a llegar a tener las mismas condiciones que tienen los países de África, Caribe, Pacífico y debemos de conseguir normas de origen razonables, o sea, normas de origen que permitan realmente a nuestros productos entrar en el mercado europeo porque nada ganamos con que haya desgravación arancelaria si luego las normas de origen no las podemos cumplir, y creemos que aquí va a estar uno de los aspectos más delicados de esta negociación, ya que la experiencia del Tratado con México y Chile, los europeos han mostrado una inflexibilidad total a variar normas de origen que vienen de ya hace muchos años y que para el caso de Centroamérica que no somos países productores de materias primas, definitivamente nos podrían dejar con el confite en la mano sin poderlo saborear, porque si hay desgravación pero no podemos cumplir con las normas de origen, nada hemos ganado con esta desgravación.

Y desde luego, debido a las diferencias evidentes, este tratado tiene que ser asimétrico hacia los sectores, pero además creemos que más importante que las trabas arancelarias, los requisitos no aran-

celarios para acceder al mercado europeo son más importantes, hay una serie de normas de reglamentación técnica, de conformidad con normas que hacen en algunos casos virtualmente imposible el ingreso de los productos al mercado europeo. Realmente los europeos son unos especialistas en las barreras no arancelarias al acceso, y creo que aquí tenemos que ser muy cuidadosos en la negociación y no solo en la negociación en la parte comercial, sino precisamente como veremos ahora en la parte de cooperación, porque la cooperación debe ir dirigida a darnos la capacidad regional para poder cumplir con todas esas normas de acceso, con costos razonables y que le permita a la industria manufacturera centroamericana poder acceder a ese mercado que definitivamente tienen una serie de normativas y reglamentaciones que además de las reglamentaciones europeas o sea, de la Unión Europea, hay que cumplir las reglamentaciones de cada uno de los países y en algunos casos además la de cada una de las regiones de cada país.

Además de eso los europeos tienen normativas de *viejo cuño* que llamamos que eran las que especificaban características muy específicas de cada producto y su empaque, pero además las del nuevo enfoque son de tipo ISO 9000 e ISO 14000 que son un poco más generales. Además de tener que

cumplir con la normativa europea, hay que cumplir con la normativa nacional de cada país, eventualmente regional y además con dos tipos de normas, o sea, las normas generales, llamémoslas así, y además las normas de producto, y eso realmente es complicado y presenta un gran reto para nuestros exportadores en su acceso al mercado europeo.

Nosotros, precisamente por eso creemos que el elemento de cooperación en este acuerdo de asociación tiene que ser definitivamente en una forma transversal, que parta transversalmente todos

los sectores y que permita mejorar su capacidad de ingresar al mercado europeo que repetimos no es necesariamente una restricción de orden arancelario, si no más bien es una restricción de orden de reglamentación técnica y de normativa, por eso la cooperación además tiene que ayudarnos precisamente a aumentar la capacidad productiva de los diferentes sectores y es muy importante finalmente que el sector privado tenga una buena voz sobre qué destino se le va a dar a esa cooperación, y cómo va a llegar efectivamente esa cooperación al sector privado para mejorar su capacidad de acceder al mercado europeo. Muchas gracias.

DISCUSIÓN GENERAL

¿Qué va a ocurrir con las zonas francas en el marco de acuerdo a la asociación con la Unión Europea y los demás tratados vigentes, una vez que se acaben los beneficios de las zonas francas por los compromisos ante la OMC?

Emmanuel Hess:

Efectivamente siempre es una preocupación el futuro de las zonas francas en virtud que de nuevo tenemos un componente del Parque Industrial y de Servicios instalados en este régimen. Yo creo que COMEX, con mucha visión, incorporó nuevamente el concepto de las zonas francas o lo compatibilizó en relación al Tratado de Libre Comercio, y esto es algo que nuevamente tiene que ser considerado a la hora de negociar con Europa. Los productos de zonas francas por su naturaleza habían sido considerados como provenientes de una isla lejana que no formaba parte del territorio aduanero, de las partes involucradas de los tratados incluyendo el Mercado Común Centroamericano, pues ahora la situación cambió a partir del Tratado con Estados Unidos y en ese sentido se viene a abrigar el concepto de zonas francas como parte integral de la economía, porque lo cierto es que no solo aquí en Costa Rica tenemos zonas francas, las tenemos en todos los países de la región incluyendo Panamá y entonces yo creo que es algo que tiene que ser en primer lugar cubierto o consolidado dentro de los mecanismos comerciales que tiene el Tratado. Cuando se habla que los beneficios van a expirar, es que en realidad el régimen tiene que adaptar a las disposiciones de acuerdo de subsidios y de medidas compensatorias de la OMC, pero en ningún momento, creo yo, que los países tengan (al menos en estos momentos) la intención de eliminar el régimen como tal, así es que por un lado lo que tenemos que hacer es abarcar el concepto del régimen que sea compatible con los tratados, y en segundo lugar a medida que los países vayan acogidos a las disposiciones de la OMC, pues tratar de que estas también sean consistentes dentro de lo que este organismo permite con los TLC. Yo creo que es algo que se va a mantener en el tiempo y con lo cual se va a poder contar a futuro.

Y en relación a la segunda parte de la pregunta, la respuesta sería *no*. Costa Rica como caso particular en términos de lo que la OMC, tiene un plazo hasta el 2015 de adaptar su régimen empezando en el 2013, con dos años de desmantelamiento (adaptación) que se da como período

de transición, y esto es algo que en realidad no está lejano porque de nuevo, desde el punto de vista de las inversiones es importante contar con un horizonte largo porque son inversiones que se rentabilizan a muchos años, lo cierto es que algunos países inclusive con fechas tan en la lejanía, han empezado ya a adaptar desde hoy sus regímenes para darles esa certeza, esa claridad a futuro a los inversionistas y es algo que nosotros ya tenemos que hacer. Creo que el próximo año va a ser crítico para trabajar las leyes de zonas francas, y no solo la ley sino también el reglamento es donde vienen los puntos y las comas que son a veces muy técnicos y que tenemos que abarcar como país.

Comparando las normas o leyes, tanto laborales como ambientales entre Estados Unidos y Europa, ¿cuál es más estricto y cómo afecta eso a Costa Rica?

Juan Ramón Rivera:

En cuanto a normas ambientales Costa Rica, en el ámbito centroamericano, se ha distinguido por tener las normas más estrictas, incluso hay leyes y reglamentos que en realidad debemos reconocer que no se cumple cabalmente, por ejemplo, el control del agua en las fincas, hay problemas grandes en el sector agrícola por cumplir con ciertas normas de carácter ambiental que existen en Costa Rica. De manera que en el ámbito regional nosotros somos en esto superiores, y es lo que decíamos en el TLC con los Estados Unidos, que más bien la preocupación debería ser por el lado de que no se cumpla y el TLC nos obliga a cumplir esas normas, eso afecta al sector empresarial en la parte económica especialmente en el sector agropecuario. Europa es conocida como una región que le da enorme importancia al tema ambiental y por ese lado yo creo que en lo que a Costa Rica respecta no tenemos problemas ahí, y yo creo que es conocido que tenemos normas ambientales más estrictas que los Estados Unidos, pero en todo caso desde ese punto de vista estamos tranquilos porque ya cumplimos con eso con el CAFTA.

Rafael Carrillo:

Tal vez refiriéndome un poco también a la parte de normas y no necesariamente ambientales sino el tema sobre la normativa de especificación del producto, normalmente las normas tienden cada día más a ser normas internacionales, por ejemplo la ISO ha venido haciendo un esfuerzo por compatibilizar las normas a nivel mundial. Ahora, lo que pasa es que en Europa son más estrictos en que se cumplan esas normas, en exigir las sobre todo como una norma no es obligatoria, solamente es una norma, se vuelve obligatoria cuando se convierte en un reglamento técnico. El europeo está más educado a solicitar el cumplimiento de las normas y por eso viene el otro tema que es la certificación de conformidad con normas, que implica que tiene que haber un ente que certifique al productor que está cumpliendo con determinada norma de producto, de proceso, y ahí es donde vienen los problemas. Hace poco se dio el caso de unos juguetes de una empresa estadounidense que salieron fuera de norma, porque usaron una pintura incorrecta, bueno, probablemente con una empresa europea eso no hubiera pasado porque exige que haya un ente certificado que diga que ese producto está cumpliendo con la norma, porque lo que se trata es que se cumpla, entonces ahí es donde ese es un mercado un poco más sofisticado desde ese punto de vista, porque no solo hay una cantidad de normas que

piden que se cumplan sino que exigen que se demuestre que se están cumpliendo y esos son costos adicionales a la producción.

¿Cómo puede fortalecer la Cámara de Industrias y la UCCAEP a las PYME y cómo se puede potencializar sus fortalezas con miras a la exportación a Europa?

Rafael Carrillo:

Creo que en el caso de las PYME hay una gran gama de oportunidades, de colaboración que tiene que dárseles para acceder al mercado europeo, pero una de ellas es quizá la más importante, el mercadeo. Como lo visualizábamos nosotros, Europa es una sumatoria de una serie de nichos (lo que se consume en Andalucía, España, es muy diferente a lo que se consume en Bavaria, Alemania). Entonces hay que tener un apoyo muy grande en logística de mercado para poder empezar a detectar esos nichos y sus características y segundo, el desarrollar los productos que requieren esos nichos con las características y con las especificaciones necesarias. Fernando Ocampo mencionó el caso de la carne de conejo, bueno, ahí está la oportunidad, pero además le hace falta al productor dos años para poder cumplir las normas sanitarias que exige la Unión Europea. Precisamente en ese tipo de negocios tiene que haber una parte importante de apoyo a la mediana empresa: primero el mercadeo, segundo el desarrollo del producto y tercero ayudarlos a cumplir la reglamentación y las exigencias del mercado europeo. Otro asunto importante es lo relacionado con el acceso al crédito, los fondos de garantía para poder permitir que esas empresas puedan acceder al crédito. Actualmente existen muchas instituciones que están brindando el apoyo en cuanto a tecnología de administración y de producción.

Emmanuel Hess:

Nada más para referirme rápidamente a la parte de la normativa ambiental y laboral, yo creo que evidentemente como decía Rafael Carrillo, este es un tema de crucial importancia para Europa, sin embargo siento que el interés así como Estados Unidos va en que estos temas sean incorporados formalmente dentro del Tratado, en función de evitar competencia desleal en el comercio en función de menoscabar nuestra legislación ambiental con nuestra legislación laboral. Entonces desde ese punto de vista, sí es algo natural. El país ya lo está haciendo con los Estados Unidos y pues eso naturalmente lo va a conocer Europa y lo va a tratar de incorporar. Me parece preliminarmente que eso es lo que puede ocurrir.

Luis Mesalles:

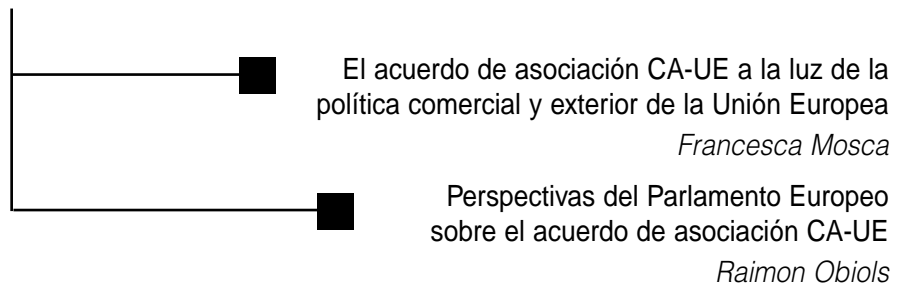
Creo que el tema con Europa y lo que se ha planteado hasta el momento (con la primera y la segunda sesión), tiene que ver mucho con lo que decía Juan Ramón del cumplimiento de normas, tanto ambientales, laborales, como de producción. En el caso agrícola, aunque representa muy poco para Europa (si acaso un 2 por ciento de su producción) el tipo de producción en Europa es muy diferente al estadounidense (nosotros estamos más acostumbrados a producir al tipo norteamericano).

Dos ejemplos de eso: Para los europeos el tema de los transgénicos es fundamental, mientras que Estados Unidos no es tan importante. En Europa exigen que los animales vengan alimentados con productos no transgénicos, lo que constituye una norma muy difícil de cumplir. El mismo caso sucede con la producción animal y lo relacionado con sacrificios de animales, o técnicas de producción animal. El bienestar animal es una norma muy importante para Europa, mientras que no lo es para nuestros productores. Entonces cumplir con esas normas va a ser difícil.

A Europa no le interesa tanto importar de Centroamérica, lo que les interesa, más bien, es venir a Centroamérica y que de aquí sea la punta de lanza para ir hacia Estados Unidos. Por eso es importante que hayamos aprobado el TLC con Estados Unidos, para atraer inversión extranjera directa. Ahora sí es muy importante que seamos muy atractivos desde el punto de vista de la inversión para que las compañías europeas vengan acá y produzcan con las normativas adecuadas para exportar a Estados Unidos e incluso hasta China, ahora que tenemos esa relación comercial.

SESIÓN 3

ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA: VISIÓN POLÍTICA COMERCIAL/ EXTERIOR DE LA UNIÓN EUROPEA



muchos y variados argumentos, pero el que considero más importante es aquel que dice que el modelo de la Unión Europea es el medio más prometedor para que Europa atienda y maneje la globalización. Un medio para que los estados europeos proyecten sus valores compartidos y protejan sus intereses compartidos en un mundo que está cambiando. No es una pared contra la globalización, si no una manera de “gestionarla”. Un multiplicador para el poder nacional y un catalizador de reformas.

Esta, es en mi opinión, nuestra única solución creíble. Las naciones actuando solas y aferrándose al concepto tradicional de soberanía nacional, no están en condiciones de ofrecer una respuesta a muchas de las cosas que están afectando a nuestro futuro.

Si bien muchas de las cuestiones que dominan nuestra política, migración, los costes de la energía, los tipos de interés, el cambio climático, son nacionales en sus efectos inmediatos; está claro que son globales en sus más amplias causas y son globales las soluciones.

Vale la pena de dar una mirada en el funcionamiento de los temas de política comercial y el éxito que nos ha dado el negociar con una voz única, supervisada por los estados miembros.

Una política comercial, nacional, individual sería un poco más independiente. Pero sería inconsecuente en términos globales, en la apertura de los mercados de otro y en establecer las normas correctas en un sistema multilateral. Entonces la alternativa a una política comercial regional, no puede ser una política nacional creíble y efectiva, si esa carece del peso por contar a nivel global.

Otro ejemplo, no puede haber respuestas puramente nacionales al cambio climático. Este cambio depende de tener un mercado bastante amplio para ofrecer beneficios para las inversiones que necesitamos hacer en la reducción de las emisio-

nes de gases, de tecnologías y combustibles alternativos y es solamente con la Unión Europea que tenemos el peso político colectivo para llevar el debate internacional.

5. LAS RELACIONES ENTRE LA UE Y CENTROAMÉRICA: UNA ILUSTRACIÓN DE LA POLÍTICA EXTERNA DE LA UE

Recientemente hemos reunido a Europa después de seis décadas de guerra fría a través de una política exterior más aceptada y con la demostración más convincente del *soft power*. La Unión Europea pretende asumir un papel específico en materia de relaciones exteriores, de verdad su ambición como potencia mundial no se limita a defender su seguridad o sus legítimos intereses económicos, la Unión Europea procura también contribuir a la estabilidad del entorno internacional en un mundo cada vez más interdependiente y cooperar en la paz y la seguridad más allá de sus fronteras. Además como modelo de integración regional la UE puede contribuir a la cooperación y al entendimiento en otras regiones del mundo.

Eso define el perfil *sui generis* de la Unión Europea en la esfera internacional, un perfil bastante atípico que se puede resumir con la expresión inglesa de *soft power*, o sea una potencia sin prepotencia. Más que perpetuar un orden internacional fijo lo que pretende la Unión Europea es contribuir a un *ordenamiento internacional* equilibrado y equitativo, como hablamos de ordenamiento territorial, respetuosos de las diferencias, atento a reducir los factores de conflicto así como los desequilibrios y que permita a cada nación alcanzar su pleno desarrollo.

Ahora bien ¿cómo podemos extender esta visión y esta metodología a otros socios geográficamente más lejanos, pero tan cercanos desde el punto de

vista de los valores? La historia y los logros de las últimas dos décadas de relaciones entre la Unión Europea y América Central me parecen una muy buena ilustración de este *soft power* europeo. Está claro que es sobre todo gracias a sus propios esfuerzos que las naciones de Centroamérica han ganado la apuesta por la paz, la democracia y la cooperación. Al mismo tiempo Europa se siente orgullosa de haber estado al lado de Centroamérica a lo largo de este camino histórico, de hecho el Diálogo de San José fue el primer ejercicio de diplomacia común de los estados europeos y uno de los más exitosos hasta ahora.

6. EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN, CATALIZADOR DE INTEGRACIÓN

Pero tenemos ahora que capitalizar estos avances y establecer relaciones más estrechas y permanentes a largo plazo, en otras palabras crear una verdadera asociación.

¿Y qué podría aportar el acuerdo de asociación a las relaciones entre ambas regiones, cuál es su valor añadido? Este acuerdo de asociación no es meramente un acuerdo que regula los intereses bilaterales, si no un acuerdo orientado hacia el mundo exterior, se trata de fomentar, entre los socios, una comunidad de visión que desemboque a continuación en una comunidad de acción a nivel internacional sobre los grandes desafíos que mencioné anteriormente.

Sobre todo, el acuerdo de asociación es un acuerdo que abarca de manera *orgánica* todo el campo de relaciones que puedan existir entre ambas partes y que las relaciona entre sí. En otras palabras un acuerdo de asociación es una respuesta integral que descansa sobre tres pilares: *Diálogo político*, cooperación y comercio, los cuales están estrechamente vinculados y se refuerzan mutuamente.

El diálogo político o marco de referencia y de decisión; la cooperación como *facilitador*. Y el componente comercial como vector de una mejor gobernabilidad económica y de crecimiento socioeconómico.

Por ejemplo antes han hablado, he visto un poquito de los consumidores europeos que están buscando cuál tiene que ser, bueno las normas sanitarias, fitosanitarias para llegar a Europa o el diseño, ahí la cooperación puede jugar un papel muy importante y ya lo está haciendo para ayudar a los productores en los países centroamericanos. Se trata, por lo tanto, de un acuerdo abierto y en perpetua evolución que pueden enriquecerse a medida que las relaciones mutuas se intensifiquen, que los intereses comunes se diversifiquen y que los nuevos desafíos globales aparezcan, conforme a los principios de *soft power* europeo, este acuerdo no debe interpretarse como la mera búsqueda de ventajas comerciales por parte de la Unión Europea. Si nuestro objetivo fuera de conseguir el más beneficioso trato comercial lo podríamos alcanzar más fácilmente negociando tratados de libre comercio aislados individualmente con cada uno de los países, pero no es esto lo que nos proponemos hacer, si no lo contrario, negociar un acuerdo de asociación de región a región, ¿por qué?

Como lo decía antes pensamos al igual que los gobiernos de la región, que la integración regional va a ayudar al desarrollo de Centroamérica, la mayoría de los desafíos a los que deben enfrentarse sus países se plantean hoy a nivel regional y no a nivel nacional, de la inseguridad, la inserción en la economía mundial o la prevención de los desastres naturales. La globalización de las relaciones internacionales conduce a pasar de la era de los estados nacionales a la era de las regiones organizadas, la única que halla el tamaño crítico para enfrentar los profundos cambios de nuestra época. Hoy el aumento de la cohesión social pasa por el desarrollo sostenible, es decir por la integración

regional. La integración regional es un asunto que está en las agendas de los países centroamericanos desde varias décadas, es más y en los años sesenta, América Central tenía una visión más clara de la integración que nosotros mismos, así que voy a ahondar conversando sobre las oportunidades para el desarrollo que ofrece la integración, no voy a ahondar sobre esto, ustedes como centroamericanos han estado conscientes de esto, de ahí la referencia histórica. Nosotros por nuestra parte estamos muy satisfechos de este arduo trabajo en pro de la integración, ya que ha sido el mejor camino para que nuestros pueblos caminen por sendas de justicia, democracia y desarrollo. Este escenario europeo era impensable en los años cincuenta, hoy es una realidad, una realidad que nos llena de satisfacción, pero, sobre todo, de trabajo para mantener lo logrado y avanzar y la integración se presenta como la mejor opción para garantizar el desarrollo de la región con la creación de mercados más amplios capaces de definir y defender sus intereses a nivel de la economía globalizada. La creación de un mercado regional integrado puede fortalecer las empresas centroamericanas dentro de un mercado de tamaño medio, agilizando así la integración de las economías de Centroamérica dentro de la economía mundial globalizada, mientras los consumidores se beneficiarán con la mayor oferta y presumiblemente de mejores precios. Además el establecimiento de un marco reglamentario y normativo a nivel regional permitirá desarrollar una región de derecho, que ofrezca seguridad jurídica y acceso a la justicia, tanto para sus ciudadanos como para inversores nacionales y extranjeros. Cada vez más gobernabilidad, integración y desarrollo sostenible están

íntimamente ligados y sin el uno el otro no se puede dar.

No cabe duda de que hay un largo camino por recorrer antes de alcanzar estas metas, la semana pasada (semana del 22 al 26 de Octubre de 2007) fue la primera etapa. Durante la primera ronda de negociaciones tuvimos la oportunidad de establecer las bases de la confianza mutua y de la metodología a seguir. Estos primeros intercambios han sido, a mi entender, muy fructíferos y dejan entrever que el proceso de negociación será activo y fluido y creo que este acuerdo de asociación es realmente la consecuencia lógica de lo que hemos estado haciendo en esta región desde 20 años, es decir apoyar antes la paz y después la construcción o la reconstrucción de algunos de estos países, fortalecer las instituciones y disminuir las desigualdades, es decir realmente apoyar a la cohesión social. Tengo que decir que en esto a lo largo de estos 20 años también hemos intentado ya ayudar a reducir también las asimetrías entre los diferentes países con nuestro tipo de cooperación, con nuestra cooperación y creo que no vamos con un acuerdo de asociación destruir todo lo que hemos intentado construir en todos estos años.

Así que yo creo que este acuerdo asociación se tiene que ver de esa manera global como un esfuerzo, pero a otro nivel, un nivel de madurez que hemos alcanzado las dos partes, creo, en nuestro diálogo, para realmente reforzar nuestras relaciones y, por supuesto, que no queremos aumentar las asimetrías o destruir, como he dicho, lo que estamos construyendo en todos estos años.

Así, muchas gracias.

PERSPECTIVAS DEL PARLAMENTO EUROPEO SOBRE EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CA-UE

RAIMON OBIOLS

INTRODUCCIÓN

En la Comisión de Asuntos Exteriores del Parlamento Europeo, específicamente la delegación para América Central, seguimos con una enorme atención todo el inicio del proceso de negociación de un eventual acuerdo de asociación entre América Central y la Unión Europea.

Quisiera marcar en primer lugar en que contexto estamos situados en este inicio del proceso de negociación. En segundo lugar cuáles son nuestros objetivos en el Parlamento Europeo en relación al acuerdo de asociación con América Central. En tercer lugar si hay o no condiciones europeas en esta negociación, tema que me gustaría dejar muy claro. En cuarto lugar, cuáles son las respuestas que podemos dar a las preocupaciones específicas de la opinión pública, de la sociedad civil y del ámbito político de Costa Rica, concretamente en relación a este tema. Y finalmente cuáles son los pronósticos razonables que podemos hacer ante este proceso de negociación.

1. EL CONTEXTO: LA GLOBALIZACIÓN

El marco general, aun a riesgo de caer en la repetición de frases hechas, el contexto es ese proceso

enorme, tumultuoso que hemos convenido llamar *globalización*. Sobre el cual ustedes saben que existe una discusión académica, si hay globalización como fenómeno nuevo o si es un fenómeno que se viene gestando desde el siglo XV. Estamos ante una situación de desarrollo enorme, en un proceso de aceleración y de intensificación de la globalización, como la humanidad no había conocido anteriormente.

Para mí hay dos factores o dos símbolos de este proceso, el *container* y el ordenador. El primero significa el abaratamiento y el desarrollo logístico del transporte en todo el mundo. Y el segundo el establecimiento de una red interactiva a través de Internet que significa un cambio de escala y de ritmo.

Ante este nuevo proceso tenemos que dar respuestas, porque es mucho lo que podemos conseguir de este fenómeno enorme y son también muy grandes los riesgos que este fenómeno está planteando a nuestras sociedades. Entonces hay gente que da una respuesta inadecuada: decir no a la globalización.

Fidel Castro, que no cito como argumento de autoridad en este momento, pero como autor de frases imaginativas y de esquemas muy brillantes, dijo, hace unos años, *quienes gritan abajo la globa-*

lización está diciendo, algo parecido en su incongruencia o en su carácter ilógico, abajo la ley de la gravedad. Porque la globalización es un fenómeno tan imparables, tan absolutamente imposible de contener como es la propia ley de la gravedad, este símil, me parece que es muy interesante.

De lo que se da por consiguiente frente a la globalización es de dar respuestas inteligentes y estas respuestas son en este momento a *grosso* modo de dos tipos: Hay gente que dice, el mercado va a resolver todos los problemas y hay gente –que decimos en Europa– el mercado debe estar acompañado de políticas democráticas, de reglas, de pactos, de leyes, porque el mercado desregulado es un enorme productor de riqueza, pero es también un enorme productor de desigualdades y de pobreza relativa.

2. LOS OBJETIVOS

Ahora, quisiera referirme a los objetivos que se desprenden de este contexto. En el Parlamento Europeo, en general en el sistema político europeo, van a encontrar posiciones muy plurales, pero hay un consenso común, en lo que se ha traducido en realidades o en fórmulas como el modelo social europeo, hacer un *Two Hands Approach*, una política que combina mercados, desarrollo de la libertad económica, el libre comercio con políticas democráticas que traten de dar respuestas a los factores negativos de un proceso de expansión del libre comercio.

Los objetivos son, por consiguiente, hacer acuerdos de asociación para acompañar este proceso histórico enorme de la globalización, fundamentados en un esquema que no es simplemente el de establecer acuerdos comerciales, si no de desarrollar, al límite de lo posible, el diálogo y la concertación política para afrontar los problemas comunes, discutirlos, eventualmente encontrar

puntos de coincidencia, encontrar iniciativas comunes en el mundo y en tercer lugar discutir también formas de cooperación y hablo de cooperación, no únicamente de ayuda monetaria. Lo que se va a colocar en primer punto de la agenda, será el trabajo en asociación igualitaria (no la ayuda en forma de *cheques*) si no la colaboración, la cooperación para problemas comunes. Y el esquema que se plantea y que ha tenido su punto de partida en las primeras negociaciones que tuvieron lugar en esta ciudad hace pocos días, es justamente un proceso basado en el acuerdo entre los interlocutores centroamericanos y los europeos de buscar la coincidencia sobre un acuerdo de asociación sobre estos tres pilares, diálogo político, cooperación y acuerdos comerciales.

3. NUESTRAS CONDICIONES

¿Existen condiciones europeas? Hay que decir rotundamente que NO. Lo existe es una actitud europea de una enorme flexibilidad, las dos únicas “condiciones” ya se han cumplido. Estas condiciones eran, no la negociación de un acuerdo comercial, si no de un acuerdo de más amplio alcance; político, de cooperación y económico-comercial. Y segundo, que la modalidad concreta de la negociación no sea la de Europa negociando con cada país en particular, si no, es buscar un acuerdo de negociación que va a ser más difícil, porque es más complejo, pero que requiere una modalidad de negociación entre dos realidades regionales en distinto estadio de desarrollo y con grandes diferencias históricas, económicas, sociales, entre otras. Pero al final, son dos realidades regionales: la centroamericana y la europea.

La embajadora Francesca Mosca durante su discurso, decía que podía ser mucho más fácil, y más cómodo para la Unión Europea si estuviera velando por sus intereses y dejarse de planteamientos más generales. Esto me parece que es de estricto

sentido común y deben, pienso yo, tener este elemento de reflexión y de confianza, es decir si Europa plantea una negociación de este tipo, es justamente porque sus intereses aquí no son estrictamente intereses comerciales, si no que son intereses de gobernabilidad en el mundo de la globalización acelerada e intereses también de presencia, de valores y de planteamientos políticos y estratégicos.

Nosotros en el fondo lo que estamos buscando es un nuevo mundo multilateral. Sabemos que hay una crisis del multilateralismo viejo, de los estados-nación soberanos. Sabemos que un nuevo multilateralismo solo puede surgir sobre la base de desarrollo de procesos de agregación regional abierta, como las que se han producido en Europa o se producen en América Central y en otras regiones del mundo y que trabajando por acuerdos de asociación de esta naturaleza estamos estratégicamente trabajando para dejar a nuestros hijos, a las futuras generaciones un mundo más gobernable, sobre la base de un planteamiento multilateral razonable y negociado. No hay más condiciones que estas, implica naturalmente el establecimiento de un espacio común en América Central.

4. ACLARANDO DUDAS Y TEMORES

El tercer elemento de mi reflexión, tiene que ver con la preocupación costarricense frente al tema: la integración política de América Central y de las instituciones. En lo absoluto, nosotros sabemos perfectamente que no hay que hacerse ilusiones sobre la posibilidad que una parte del mundo decida por otra.

Los temas de la integración centroamericana serán abordados, discutidos y eventualmente resueltos o no por los centroamericanos. Europa lo que quiere es negociar con el conjunto y que esto requiere una negociación con unas modalidades

como las que han empezado la semana pasada (semana del 22 al 26 de Octubre de 2007) y requiere también naturalmente un mercado único, él cual requiere también de reglas para este mercado que pueden tener la etiqueta o la formalidad institucional que se quiera, pero que deben ser unas reglas para deliberar y arbitrar en un momento determinado los temas que puedan surgir y nada más. Sabemos que con esto talvez podemos ayudar a una perspectiva integracionista en América Central. Sabemos que las élites en América Central cada vez más ven que frente a los retos de la globalización hay que desarrollar políticas de integración y de concertación amplias, que el retraimiento, el enroscamiento en posiciones cerradas probablemente podrá dar una cierta seguridad momentáneamente, pero contribuye a empeorar probablemente los retos y problemas de una economía implacable y cada vez más interrelacionada, cada vez más interdependiente.

Nos sentimos próximos con afinidad con estas élites, las consideramos las más clarividentes, pero en el caso concreto de Costa Rica sabemos perfectamente cuál ha sido la historia, cuál es la realidad, cuáles son las culturas y la práctica de los distintos países de América Central y sabemos que un proceso de integración para Costa Rica solo puede ser pensable, si significa avanzar, no si significa retroceder. Un proceso de mayor cohesión territorial y social en Centroamérica solo puede ser concebible por parte de la gente que piensa en Costa Rica sobre la base de que otros vayan subiendo hacia niveles de cohesión social, de establecimiento de garantías sociales, de desarrollo de nuevas modalidades de estado del bienestar y no por el contrario en una situación de acentuación de diferencias y de problemas.

Nosotros compartimos y debemos en este sentido hacer una reflexión, lo que ha sido en Europa el establecimiento de un mercado único y el desarrollo paulatino, en la cual los países más pobres se han acercado a los países más prósperos, pero

no sobre la base de una igualación para encontrarse en un punto intermedio, si no sobre la base de un proceso en que los países más prósperos lo han sido siendo más todavía, pero los más pobres han ido aumentando su PIB, su productividad, su desarrollo a una velocidad superior.

Creemos que debería pensarse estratégicamente el futuro de la región, con todas las cautelas, pero también con la energía y la clarividencia necesaria, porque los retos y los peligros en la región son muy grandes. Los riesgos se llaman desigualdad creciente, los retos se llaman desorden, inseguridad, se llaman criminalidad, inseguridad, es una evolución dramática hacia un contexto en el cual se verifique la teoría de un economista americano que habla de la fiebre del lujo en las sociedades muy desiguales y al mismo tiempo un lujo protegido en ghettos frente a una mayoría de población insegura y crecientemente criminalizada. Por eso no se puede esperar, hay que tener todas las cautelas, pero hay que avanzar con decisión porque los dos pronósticos posibles son uno muy positivo y el otro muy negativo.

La fiebre del lujo consiste en un proceso fatal cuando aumenta la distancia entre ricos y pobres en una sociedad hacia el lujo consumista y exhibicionista en la parte más próspera de la sociedad, lo que se ven en estas sociedades, no se ven en un país del norte de Europa, para entendernos, tampoco se ve en Costa Rica, tengo que decirlo, pero en países vecinos se ve, es decir la apoteosis barroca del dinero, de las limusinas, de los aviones privados, del consumo de lujo, genera una espiral que puede contribuir a una situación finalmente ingobernable y ahí hay una gran responsabilidad para Costa Rica y para su voluntad de presencia y de liderazgo en el contexto de la integración centroamericana.

5. LOS PRONÓSTICOS RAZONABLES

La discusión entre los integracionistas y los partidarios del estado-nación es una discusión un tanto académica. Finalmente la realidad acaba imponiéndose y marca la necesidad de la integración. Probablemente en América Central como en Europa, como en el conjunto de América Latina, lo que vamos a presenciar en los próximos años va a ser una sucesión de movimientos contradictorios que hacen que el corazón lata.

El corazón late porque se expande y se contrae (sístole y diástole) usando esta metáfora, la expansión integracionista y la contracción de la afirmación de nación-estado se va a dar permanentemente. Se está dando en la retórica política del desarrollo de programas. Vamos a ver 20 años de latido del corazón de América Central, de América Latina, también de Europa, con una sístole integracionista y una diástole, no podría llamarle nacionalista, pero sí de afirmación del estado.

La globalización elabora respuestas como: la adaptación, la unión hace la fuerza, pero lleva también a la respuesta, a pensar: no queremos homogeneizarnos, no queremos confundirnos con los demás, queremos afirmar nuestra historia, nuestra identidad, nuestra cultura. Sin embargo, vamos a ver, junto con otras partes del mundo la afirmación de la diferencia, manifestaciones que podrían ser perversas y hasta catastróficas.

En el Parlamento Europeo hay personas que quieren trabajar, dialogar con ustedes; que no defiende los intereses de Europa frente a América Central o a Costa Rica, si no lo que lo que se busca es un acercamiento, una asociación y naturalmente en este período concreto que se verifique el proceso de negociación de la mejor manera posible.

Muchas gracias por su atención.

DISCUSIÓN GENERAL

¿En qué influiría el CAFTA con Estados Unidos y Centroamérica en las negociaciones? ¿Ha sido un tema de discusión a nivel de ustedes, dado que Costa Rica no ha ratificado todavía la agenda complementaria?

Raimon Obiols:

Nosotros somos legisladores, no estamos en la negociación, no podría hacer comentarios sobre los matices, de las cosas de influencias en el proceso concreto de la negociación en el aspecto comercial y económico. Pero nosotros tenemos que velar porque esta negociación se verifique de la mejor manera posible, de la forma más abierta a la sociedad civil y a las asambleas legislativas posibles, que no sean negociaciones de diplomacia a puerta cerrada estrictamente, si no que sean lo más abiertas y transparentes posibles y naturalmente marcar criterios y orientaciones generales, lo hicimos ya en un informe del Parlamento Europeo y lo vamos a seguir haciendo.

Naturalmente Costa Rica y otros países de la región han suscrito un acuerdo comercial con Estados Unidos. Costa Rica ha establecido recientemente creo también relaciones diplomáticas y eventualmente comerciales con China. Bueno, no nos preocupan especialmente ni los acuerdos con los Estados Unidos ni los acuerdos de China. Porque nuestra actitud no es la de una competencia para llevarse negocios, básicamente nuestra actitud es la de buscar fórmulas de articulación que sabemos perfectamente que no son exclusivas y que pueden y serán compartidas. Cualquier mundo empresarial responsable va a diversificar sus relaciones y sus cuadros de posibilidades. Esto es una oportunidad para Europa porque en el fondo en el mundo público, empresario, social, sindical incluso se contempla la eventualidad de un acuerdo de asociación con Europa como un cierto elemento de diversificación, de equilibrio, de compensación, frente a lo que podrían ser situaciones de dependencia excesivas. Entonces no creemos que esto pueda ser un obstáculo y estamos realmente muy tranquilos en esta dirección.

La embajadora hablaba del *soft power*. Europa en el mejor de los casos, esperemos que sea a si, es un buen ejemplo y va a serlo en el futuro, de *soft power*. El llamado *Soft power* quiere decir poder dialogante, poder transparente, poder de negocio, poder de concertación, de acuerdo, etcétera. *Hard power* es poder de diplomacia *cifrada*, de poderío militar y en este terreno Europa ni

quiere ni puede competir demasiado. Bueno pues muy bien encajamos en el *soft power* y muy contentos de ello, pero Nye¹ decía las relaciones internacionales se colocan en tres tableros de ajedrez, se equivocan los que plantean las cosas como un estricto juego de poder entre potencias o entre aspirantes de potencias. El primer tablero, el de las relaciones de *hard power*, es decir relaciones de poderío militar, de obligar a los otros a hacer lo que tú quieres que hagan. El otro es el de las relaciones económicas y comerciales. Europa es una potencia enorme en este sentido, probablemente la primera potencia comercial en el mundo, una gran potencia económica, tiene mucho que hacer y va a tener mucho más que hacer en el futuro, porque va a desarrollar el *know-how* y la economía del conocimiento. Y el tercer tablero es el de las relaciones humanas, de la cultura, de los valores, etcétera, donde hay grandes conflictos. Algunos dicen grandes choques de civilizaciones y donde hay realmente retos muy importantes para el futuro. Bueno Europa se encuentra en el segundo y en el tercer tablero.

En relación al PARLACEN, sé que es un tema sensible en Costa Rica, yo quisiera decir lo siguiente: nosotros tenemos una relación histórica con el PARLACEN. Debido a que el PARLACEN lleva años funcionando, es un Parlamento elegido directamente, tiene unas características supra nacionales o supra estatales, de la misma forma que lo es el Parlamento Europeo, por consiguiente, es lógico que estas relaciones se establecieran en su momento.

Dicho esto, el PARLACEN tiene que cambiar, lo digo aquí con toda franqueza, como lo hemos dicho a los miembros del PARLACEN, debe cambiar en diversos aspectos. Es una tarea que compete a los distintos estados de la región abordar estas reformas que yo diría que deben ser bastante radicales. Costa Rica tiene unas posiciones que yo entiendo y en buena medida comparto y vamos a ver si en los próximos años se puede llegar a una solución al respecto. Pero tiene que cambiar en dos sentidos. Uno. Un Parlamento que no tiene competencia es un Parlamento condenado a una vida retórica declarativa que no tiene demasiado sentido. Y dos. La transparencia, la eficacia, la austeridad deben primar y en muchas ocasiones, como ustedes saben, no ha privado en la historia del PARLACEN.

¿Qué aspectos de la experiencia de la integración europea les pueden ser útiles a Centroamérica?

Raimon Obiols:

La integración económica como paso indispensable y un proceso que acompañe a esta integración económica, estableciendo modalidades de gobernanza supra estatal, esta es la experiencia europea, que es muy compleja, que no se puede vender, no se puede presentar como un éxito fabuloso y extraordinario, porque muchas veces es una realidad que irrita un poco porque es muy lenta, es de avance y retroceso. Ahora hemos estado unos años con la reflexión de qué sucedía con la constitución europea y todo eso, pero que finalmente ha demostrado una cosa, que si hay un conjunto de estados que corresponden a un área común de valores, de intereses, de economía, etcétera. Europa funciona, porque ha creado prosperidad, ha creado estabilidad. Por ejemplo la aventura de la ampliación hacia el este se está mostrando muy exitosa, se ha desarrollado

1. Joseph S. Nye, Jr. *Soft Power: The Means to Success in World Politics*.

una expansión, los antiguos países de la Europa Central y Oriental que estaban en el bloque soviético hasta la caída del Muro, en general sin excepciones prácticamente están conociendo unos cambios extraordinariamente dinámicos y positivos finalmente y contribuye a crear en un mundo muy caótico. Y esto nosotros no lo exhibimos para dar lecciones a nadie, porque un continente que ha hecho dos guerras mundiales, que ha hecho decenas de millones de muertos, que lecciones va a dar. Pero al menos tener la tranquilidad de decir, en los últimos 50 años las cosas han ido razonablemente bien, por una senda de entendimiento, de ley, de pacto y esto no es una lección para nadie, pero puede ser eventualmente un elemento de inspiración y de confianza para que cada uno encuentre su camino, sus modalidades propias para avanzar en esta dirección.

Sobre la sociedad civil en el proceso de negociación

Francesca Mosca:

Nosotros desde el inicio realmente hemos estamos coincidiendo con Centroamérica sobre el papel que debe tener la sociedad civil a lo largo de estas negociaciones, antes de las negociaciones y durante las negociaciones, ¿por qué? Primero porque realmente son los sectores, el privado, la sociedad civil, que puedan ayudar a los negociadores a organizar su propio mandato a saber por qué están negociando y para quién lo están haciendo. Entonces es sumamente importante que tengamos relaciones con la sociedad civil centroamericana y con nuestra propia sociedad civil en Europa. Aquí se ha vivido un referéndum, se ha vivido un momento donde también la sociedad civil fue muy vocal, muy en contra del CAFTA. Hubo muchos grupos en contra no solamente por cuestiones ideológicas (por supuesto que los había), pero también por falta de información a lo largo de todas las negociaciones y yo creo que esto no lo tenemos que hacer con el acuerdo de asociación porque sería un fracaso. Así que ya la Unión Europea está apoyando a Centroamérica. Regionalmente hay la intención de hacer seminarios de facilitar diálogo con la sociedad civil centroamericana con sectores para justamente dar estas explicaciones y escuchar las quejas de los diferentes sectores.