

UNIVERSIDAD DE COSTA RICA
FACULTAD DE DERECHO

COLEGIO DE ABOGADOS

REVISTA
DE
CIENCIAS JURIDICAS

125

SAN JOSE, COSTA RICA
2011
MAYO - AGOSTO
(Cuatrimestral)

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS DEL ACUERDO DE ASOCIACIÓN CON LA UNIÓN EUROPEA

Prof. Velia Govaere Vicarioli^(*)

Abogada costarricense

(Recibido 20/05/10; aceptado 10/11/10)

(*) Exviceministra de Economía, Industria y Comercio. Directora del Observatorio de Comercio Exterior de la UNED. Abogada con especialidad en comercio exterior.

e-mail: vgovaere@gmail.com

Teléfonos: 2279-5444, 8282-0821

RESUMEN

El Acuerdo de Asociación, Dialogo político y Cooperación perfila para la región, especialmente para Costa Rica, un enorme potencial en el campo no sólo comercial, sino de inversión y cooperación. Costa Rica, con más de la mitad de todas exportaciones de Centroamérica al mercado comunitario, ha sido buque insignia en el aprovechamiento comercial de este destino. Por ello, más que ningún otro país centroamericano, Costa Rica tiene la posibilidad de capitalizar una relación estable, desde la óptica comercial y de inversión, con el mercado comunitario. Este artículo tiene como objetivo reflexionar sobre las oportunidades generadas a nuestros sectores productivos y analizar los desafíos pendientes, especialmente sociales, dentro de nuestro esquema de política comercial para un mejor aprovechamiento del acuerdo.

Palabras clave: mercado comunitario, acuerdo de asociación, Unión Europea, acceso a mercado, sectores productivos.

ABSTRACT

The Association Agreement on Trade, Political Dialogue and Cooperation projects for the region, and particularly for Costa Rica, immense potential benefits in trade, investment, and development assistance. Costa Rica accounts for more than one half of Central America's exports to the EU and has therefore the capability, more than any other Central American country, to better take benefit from a stable trade and investment relationship with the EU Market. This article provides some reflections on the opportunities opened up to our productive sectors and analyzes the ongoing economical, political and especially social challenges, intrinsic in the necessary complex structure of our trade policy, that need to be addressed in order to fully reap the benefits of the Agreement.

Keywords: European Union market, association agreement, European Union, market access, productive sectors.

SUMARIO

1. Antecedentes
2. Costa Rica entre el SGP y el Acuerdo de Asociación
3. El impacto socio-económico del mercado comunitario
4. La superación del marco del SGP
5. Principales resultados bajo el componente comercial
6. Conclusiones: los desafíos sociales de Costa Rica
7. Bibliografía

1. ANTECEDENTES

En 1980 rugía en Centroamérica una guerra civil, desatada en unos países, amenazante en otros. Eran tiempos de dictaduras que defendían una acuciante desigualdad social, pero el conflicto se alimentaba también del estancamiento económico y el fracaso del primer modelo de integración.⁽¹⁾ Era necesario enrumbarse en un nuevo modelo de integración, abierto hacia afuera.

Estados Unidos y Europa ofrecieron condiciones preferenciales para facilitarnos un giro de apertura comercial. La Iniciativa de la cuenca del Caribe y el Sistema Generalizado de Preferencias nos dieron, entonces, acceso preferencial a los mercados norteamericanos y europeos. Con CAFTA-DR consolidamos jurídicamente esas preferencias con el mercado norteamericano. Con el Acuerdo de Asociación estamos culminando el mismo proceso con Europa.⁽²⁾

Desde 2007, Centroamérica, como bloque, se sintió madura para iniciar negociaciones conducentes a un Acuerdo de Asociación Económica de Centroamérica con la Unión Europea (AACUE). La invitación a participar como bloque en negociaciones con la Unión Europea tenían como particularidad ser las primeras que, junto a temas tradicionalmente comerciales, combinaban además los temas de gobernabilidad democrática y cooperación, en los que Europa se ha exitosamente involucrado con la región desde 1985, con el Diálogo de San José.

Meta de un largo camino y comienzo de otro, mayo del 2010 marcó la clausura de un largo proceso de negociación, que permitirá a la región centroamericana asegurar a largo plazo sus relaciones comerciales, políticas y de cooperación con el mercado comunitario.

El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea tiene, adicionalmente, el componente de una mayor profundización de la integración centroamericana: la incorporación de Panamá a los instrumentos

(1) Segura Rhenán, Jorge. "Costa Rica y su Contexto Internacional", en Quesada, Juan Rafael et al: "Costa Rica Contemporánea: Raíces del Estado de la Nación". Estado de la Nación. 1999, págs. 316 y siguientes y Valencia, Beethoven. "El Proceso de Integración Centroamericana en Perspectiva". OIT. 1998.

(2) Govaere, Velia. "Centroamérica en vísperas de un acuerdo de asociación con la Unión Europea". EUNED. San José, 2009, págs. 128 y siguientes.

de integración y la consolidación de una Unión Aduanera en la región, desde el Darién, en Panamá, hasta el Petén en Guatemala, cubriendo una población de 40 millones de personas.

Las perspectivas de amplios impactos en la región se derivan también de la vinculación de los aspectos comerciales con los sociales, distributivos, de cohesión social y gobernabilidad, incluidos en los temas de cooperación y diálogo político. De ahí que estos temas forman también parte de los desafíos que el AACUE plantea a la región, particularmente a Costa Rica.

Este artículo tiene como objetivo realizar algunas reflexiones sobre el impacto para nuestro país del Acuerdo de Asociación, las oportunidades que genera a nuestros sectores productivos y analizar los retos pendientes dentro de nuestro esquema de política comercial para un mejor aprovechamiento del acuerdo, así como la necesidad de reevaluar a la luz de este acuerdo, los impactos sociales de 25 años de apertura comercial.

2. COSTA RICA ENTRE EL SGP Y EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN

Desde sus albores, Costa Rica ha mantenido tradicionalmente una estrecha relación con los mercados europeos. Apenas 11 años después de la independencia, comenzó Costa Rica a exportar café, siendo uno de nuestros primeros destinos el Reino Unido. Este acuerdo de asociación continúa esta tradición nacional, representa un paso lógico en nuestra inserción al comercio internacional y consolida las condiciones negociadas del comercio nacional: con el AACUE quedan respaldadas con un acuerdo comercial más del 90% de las exportaciones de Costa Rica al mundo.⁽³⁾

Desde 1982, el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) permitió el crecimiento de nuestras exportaciones al mercado comunitario. Este régimen concedido por la Unión Europea ha sido instrumento clave en la diversificación de la oferta exportable al mercado

(3) Umaña, Víctor. "Consideraciones para el sector agrícola en el Acuerdo de Asociación de Centroamérica y la Unión Europea". En: "Heieck, Stephan et al. "Política Comercial en Centroamérica: Perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y Retos para las pequeñas y medianas empresas". INCAE. 2009.

comunitario, al menos en el caso de Costa Rica. El SGP asegura todavía, en espera de la ratificación legislativa del AACUE, la mitad de las exportaciones centroamericanas. La otra mitad entran en condiciones no preferenciales. Pero de las exportaciones regionales con preferencias, el 77% provienen de Costa Rica, que representa por sí misma, más del 56% de las exportaciones totales del istmo a dicho mercado.⁽⁴⁾ Estos datos nos demuestran que Costa Rica ha sido el país que más ha aprovechado las ventajas concedidas por el SGP, en sus diversas versiones.

Cabe destacar que el SGP, instrumental en el crecimiento de nuestras exportaciones al mercado comunitario, era un sistema discrecional y sujeto a prórroga. Es por ello que es fundamental recordar que casi se nos aplicó un criterio legal de “graduación” en el 2003,⁽⁵⁾ dado el “agresivo” comportamiento de nuestras exportaciones especialmente de la piña costarricense. En ese momento –2003–, la UE consideró que nuestras exitosas exportaciones nos hacían acreedores de una exclusión y con el nombre de “graduación” se significó que el país no requería o ameritaba un acceso preferencial, para una enorme variedad de productos agrícolas. Ningún otro país del área centroamericana tiene el amargo sabor de haber podido perder un acceso preferencial por exitoso desempeño, pero eso solamente subraya nuestro interés en asegurar condiciones predecibles para nuestras exportaciones a dicho socio comercial.

En el contexto del SGP, Costa Rica había logrado que el mercado comunitario oscilara entre nuestro segundo y tercer mercado de exportación. En 2009, Costa Rica exportó a ese destino el 17.3% de sus exportaciones, e importó de ahí el 8% de sus adquisiciones foráneas y es el origen del 15% de la Inversión Extranjera Directa, en los últimos 10 años.⁽⁶⁾ Reforzar los lazos con el mercado comunitario es un paso necesario y consecuente con la política comercial del país.

(4) Govaere, Velia. *Op. cit.*, págs. 136 y 137.

(5) Una reseña profundizada de la amenaza europea de aplicar la cláusula de graduación se encuentra en el artículo de Govaere, Velia “Comentarios sobre diversos acontecimientos relevantes en el marco de nuestro comercio internacional”, Revista Derecho y Tecnologías de la Información, San José, UNED, 2003.

(6) González, Anabel. *Op. cit.*, págs. 2 y 3.

3. EL IMPACTO SOCIOECONÓMICO DEL MERCADO COMUNITARIO

Costa Rica, con más de la mitad de todas exportaciones de Centroamérica al mercado comunitario, ha sido buque insignia en el aprovechamiento comercial de este destino. A diferencia del resto de la región, el mercado europeo constituye un destino de demanda altamente diversificada para nuestro país, de amplio espectro empresarial y con enorme potencial de crecimiento. Así lo muestra el informe de la Ministra González en Junio 2010: “500 empresas costarricenses, 60% de ellas micro, pequeñas y medianas, exportaron el año pasado 894 productos distintos al mercado europeo”.⁽⁷⁾ En los últimos 10 años, Costa Rica ha tenido un comercio superavitario con la UE (salvo entre 2005 y 2007).⁽⁸⁾ Más que ningún otro país centroamericano, Costa Rica tiene la posibilidad de capitalizar los resultados del AACUE, tanto desde la óptica comercial y de inversión, con el mercado comunitario, como de los otros temas sociales y políticos planteados por el acuerdo.

La razón de esto estriba en que, además de la enorme importancia del mercado comunitario por volúmenes de exportación, su mayor impacto se deriva del efecto socioeconómico que ofrece la estructura diversificada de las exportaciones a ese destino, de la naturaleza de las empresas que exportan y también del efecto territorial que tiene la relación comercial con la Unión Europea en la geografía agrícola costarricense.

La estructura de oportunidades que ofrece este mercado a los sectores productivos se puede visualizar apreciando que el 40% de las exportaciones se reparte entre 600 productos, con alcance del 20% de nuestra oferta exportable total. Es interesante de notar que mientras las exportaciones a otros destinos decrecieron durante la crisis mundial, las

(7) González, Anabel. “Acuerdo de Asociación Centroamérica – Unión Europea. Presentación de Resultados en materia comercial”. 4 de Junio de 2010, pág. 3.

En: <http://www.comex.go.cr/acuerdos/AACUE/Documents/Importancia%20estratégica%20del%20AACUE%20-%20intervención%20de%20la%20Ministra%20González.pdf>

(8) Ocampo, Fernando. “Presentación de resultados de Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea”. OCEX-UNED. Boletín OCEX Junio-Julio. UNED. 30 de Junio 2010.

destinadas a la UE aumentaron en \$200 millones. Eso muestra la enorme estabilidad de la demanda europea por nuestros productos, lo que brinda adicionalmente mayor resiliencia a nuestras inversiones productivas, especialmente agrícolas, diversificando adicionalmente los factores de riesgo.

Desde el punto de vista socioeconómico, es importante notar el efecto distributivo de las exportaciones al mercado comunitario, ya que provienen de muchas pequeñas y medianas empresas. Cuando se analiza la potencialidad de un mercado se debe recordar, –como la autora ha manifestado en artículos de opinión⁽⁹⁾– que *“el peso dinamizador de un destino exportador se mide por la amplitud de su demanda, el número de empresas que accede a ese mercado, el volumen de encadenamientos que produce y la población beneficiada, objetivo final de toda política pública. Una demanda más amplia brinda mayor resiliencia y distribuye el riesgo.”* Se debe apreciar, por estas razones, que el AACUE tiene para Costa Rica, más que para otros países, especial relevancia socioeconómica, dada la combinación de encadenamientos productivos que sustenta y desarrollo territorial que respalda, a diferencia de otros socios comerciales del país, cuyo impacto tiene menor proyección en las empresas pequeñas y medianas así como en las zonas rurales de nuestro país.

Eso es todavía más decisivo para los pequeños inversionistas nacionales, con enorme vulnerabilidad ante cambios bruscos de las condiciones de acceso de sus productos. Dada la considerable constancia de la demanda europea por nuestros productos, la estabilidad que garantiza un tratado es la condición básica del avance en la diversificación de nuestra oferta exportable, en particular de la pequeña y mediana empresa.⁽¹⁰⁾

Para comprender las particularidades que tiene para este tipo de empresas el mercado comunitario, vale notar las diferencias estructurales de las exportaciones entre Costa Rica y los demás países del istmo. Viendo el conjunto de Centroamérica, Eduardo Lizano y otros, señalan

(9) Govaere, Velia, “El último bastión”, Sección de Opinión. La Nación, 8 de julio de 2010.

(10) Figueroa, Ingrid. “Estrategias para la inserción de las Mipymes en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea”. En: Heieck, Stephan et al. *Op. cit.*, págs. 344 y siguientes.

que “... la UE no es un destino importante, ni de fácil acceso, para una buena parte de la oferta exportable del istmo. Solo cuatro productos representan el 62% de las ventas totales”.⁽¹¹⁾ A esta visión habría que contrastar que Costa Rica presenta, sin embargo, un comportamiento atípico con relación a Centroamérica. Aquí son 23 productos los que suman el 62% de las exportaciones al mercado comunitario.⁽¹²⁾

4. LA SUPERACIÓN DEL MARCO DEL SPG

En las negociaciones para alcanzar un AACUE, el objetivo centroamericano básico era el mismo que se tiene en todas las circunstancias en que se es favorecido por regímenes preferenciales unilaterales: pasar de la discrecionalidad de un sistema como el SGP, a la seguridad, estabilidad y previsibilidad jurídica de un acuerdo comercial.

Sólo condiciones jurídicamente estables y previsibles, basadas en normas mutuamente convenidas, pueden garantizar a la inversión, especialmente la extranjera, las condiciones de acceso de las exportaciones que respaldan sus capitales. La puesta en vigencia de este Acuerdo permitirá consolidar, expandir y mejorar el acceso de nuestras exportaciones al mercado de la Unión Europea (UE), a través de normas claras, transparentes y predecibles. Esto permitirá crear un ambiente estable para la atracción de inversiones y las condiciones propicias para profundizar, aún más, el proceso de integración regional centroamericana.

Los resultados de las negociaciones con la UE aseguran condiciones jurídicamente estables y predecibles al intercambio comercial, que benefician sobre todo a Costa Rica. De esto mucho se ha escrito en abstracto, pero Costa Rica conoce, como se señaló antes, la realidad concreta de una preferencia unilateral amenazada.⁽¹³⁾ El país logró

(11) Lizano, Eduardo et al. En Granados, Jaime et al. “Puentes para el crecimiento”. BID. 2009, pág. 173.

(12) De acuerdo al Sistema de estadísticas de la SIECA.
En: <http://estadisticas.sieca.int/siecadb/Estadisticas/PrincipalesProductosP.asp>

(13) Pacheco, Amparo. “El estado actual de las relaciones comerciales con la Unión Europea”. 2003. “La medida de “graduación” tomada por la

entonces que dicha acción se revirtiera. Es una historia tal vez olvidada de una amenaza no cumplida, pero nunca se exagerará en recordarla, puesto que nos advierte la importancia de valorar la ventaja de un acuerdo contra la incertidumbre de una concesión discrecional. El caso de Costa Rica es en ese sentido una referencia (“bench mark”) internacional de los peligros que conllevan las preferencias unilaterales.

Reemplazar el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), plataforma de nuestras exportaciones por varias décadas, con condiciones previsible y seguras es posiblemente el logro de fondo más relevante de dicha negociación para nuestro país. Saber que, adicionalmente, las condiciones de acceso superaron las condiciones del SGP es un plus.

5. PRINCIPALES RESULTADOS BAJO EL COMPONENTE COMERCIAL

Logrado un acuerdo que nos asegure condiciones más ventajosas que las ya concedidas por el SGP, los resultados concretos de las negociaciones muestran el potencial de diversificación de nuestra economía bajo las nuevas reglas pactadas. Nos abocaremos a revisar algunos de sus resultados. Para Centroamérica, y sobre todo para Costa Rica, los logros en política ofensiva (acceso al mercado comunitario) amplían los beneficios actuales, con la ventaja de que los resultados de la negociación en política defensiva (acceso al mercado costarricense), en opinión de amplios sectores, no deberían afectar en forma significativa a los productores nacionales.

A continuación, una reflexión sobre los principales logros en materia comercial, tanto a nivel de política ofensiva –acceso de productos regionales al mercado comunitario– como de política defensiva –condiciones de acceso de las importaciones de productos europeos–.

Unión Europea en contra de un grupo importante de productos de exportación costarricenses, puso en evidencia con toda claridad las limitaciones de los regímenes de preferencias arancelarias como el SGP o la Iniciativa para la Cuenca del Caribe de los Estados Unidos, que al ser el resultado de políticas unilaterales de esos países no generan ningún derecho al país beneficiario y por el contrario los exponen a verse perjudicados de una modificación o eliminación de las preferencias, sin tener derecho a ningún tipo de reclamo.”

En: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/studies/EstadoActual_s.pdf

Política Ofensiva. Con la firma del Acuerdo el pasado 18 de mayo se asegura el segundo mercado de destino para los productos costarricenses (o tercero, de acuerdo a coyunturas internacionales). Nuestra oferta exportable (OE) hacia el mercado comunitario es una oferta diversificada y con alto valor agregado que se compone de 600 productos. El acuerdo permitirá el acceso preferencial de nuestra OE a quinientos millones de consumidores con alto poder adquisitivo de los 27 países europeos de la UE.

Como es habitual en este tipo de tratados entre países en desarrollo y países avanzados, se aceptó la necesidad de tratamiento desigual entre economías de diferentes grados de desarrollo. Esta asimetría convenida se manifiesta en el AACUE tanto en los períodos de desgravación por línea arancelaria (número de productos) como por valor global del comercio. Mientras la UE desgrava de inmediato el 92% de los productos que importa de Centroamérica, equivalentes al 87% del valor de las exportaciones centroamericanas, los países del istmo desgravan de inmediato solamente el 48% de los productos que importan con un valor de 67% de sus importaciones de la UE.⁽¹⁴⁾

Muchos productos importantes del agro⁽¹⁵⁾ consiguieron no sólo consolidar, sino incluso mejorar sus condiciones de acceso. Esa es la situación de productos tales como banano, azúcar, carne, textiles, atún y arroz, lo que les permitirá crecer en ese mercado bajo las condiciones previsibles y seguras del Acuerdo. Para productos como el banano, Costa Rica es el único país centroamericano que exporta prácticamente la mitad de su producción a Europa. Eso implica que nuestro país tiene un claro interés ofensivo en ingresar en condiciones preferenciales a dicho mercado, dado el potencial de crecimiento de este producto. En otros rubros como piña, Costa Rica ha sido el primer suplidor mundial del mercado comunitario por años y un acceso previsible y asegurado solo reportará beneficios a este gremio.

(14) Ocampo, Fernando. *Op. cit.*, págs. 8 y 10.

(15) “El bloque europeo es el principal comprador de algunos de los denominados “productos estrella” de exportación de la región centroamericana. Hacia este destino se dirige el 44% del café, el 59% de los follajes, el 48% de la piña y el 82% del atún”. Granados et al. *Op. cit.*, pág. 173.

Algunos de los logros más relevantes fueron:

- En materia de **banano**, la UE se comprometió a reducir progresivamente el arancel durante un plazo de diez años de los 176 euros actuales hasta llegar a 75 euros por tonelada.
- En materia de **textiles** se obtuvo acceso inmediato libre de aranceles al mercado europeo para la totalidad de productos del sector; así como un contingente de 7 millones de prendas de vestir para Costa Rica que gozan de una regla de origen flexible (*TPL*),⁽¹⁶⁾ que permite utilizar materias primas de terceros países fomentando la competitividad del sector.
- En **azúcar**, Centroamérica obtuvo una cuota anual de exportación de 162.000 Toneladas Métricas que deberá ser distribuida entre los países de la región. Dicha cuota incluye además azúcar orgánico y productos con alto contenido de azúcar.
- Las normas de acceso negociadas, previsibles, seguras y en mejores condiciones que en el SGP, para productos agrícolas como **piña, flores y follajes, tubérculos, frutas y jugos tropicales**, y que en la actualidad contabilizan ya 2/3 del total de las exportaciones costarricenses, representan una gran oportunidad para el sector agrícola costarricense, gran ganador de esta negociación.

Política Defensiva. En materia de acceso al mercado centroamericano fue preocupación de los países del istmo, las condiciones de acceso solicitado por la UE para algunos productos del universo lácteo, específicamente leche en polvo y quesos. La negociación, que pareció en algún momento venirse abajo por esta demanda europea, terminó cerrando con un panorama que no debería generar inconvenientes mayores en este rubro. El contingente asignado a Costa Rica⁽¹⁷⁾ de importación de 200 toneladas métricas de leche en polvo de la Unión

(16) La posibilidad de “desviarse de la norma de origen” e incorporar materia prima –por ejemplo tela– de otros países al producto final sin que pierda la posibilidad de considerarse originario de Centroamérica y gozar de la preferencia arancelaria otorgada por la UE permite integrar insumos más baratos que los producidos regionalmente.

(17) Un contingente de importación puede ser considerado como volumen anual de producto determinado que puede ingresar con arancel más bajo –preferencial–.

Europea, es incluso menor que el volumen que ya Costa Rica tradicionalmente importa bajo las condiciones generales de Organización Mundial del Comercio, que llega a 234 toneladas métricas anuales. En materia de quesos maduros, productos en los que Costa Rica no se especializa, se considera que las condiciones negociadas darán, más bien, oportunidades al consumidor centroamericano y costarricense, para optar por una mayor gama de opciones sin generar mayores inconvenientes en el sector productivo.

El AACUE brindará para el consumidor costarricense opciones más amplias y puede representar para el productor nacional una fuente de insumos, materias primas y bienes de capital a menor costo que son positivas para su actividad productiva.

Costa Rica y Centroamérica verán reguladas sus relaciones comerciales con el mercado comunitario bajo reglas claras, previsibles, amparadas a un mecanismo de solución de controversias.

6. CONCLUSIONES: LOS DESAFÍOS SOCIALES DE COSTA RICA

El aprovechamiento de los mercados externos, la dimensión centroamericana de nuestra integración con el mundo y la consolidación de nuestro espacio como plataforma atractiva para las inversiones son componentes cada vez más decisivos del desarrollo integral de Costa Rica, de los ingresos de su población y de las condiciones de fortalecimiento de sus gremios productivos. Las negociaciones de un Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, al garantizar nuestro ingreso preferencial al mercado comunitario en condiciones mejoradas, son un paso necesario en la dirección correcta.

Con la firma del Acuerdo de Asociación y de los últimos TLC's negociados con países asiáticos se anuncia la culminación de nuestra política ofensiva. Con la ratificación de estos tratados, el 94% de nuestras exportaciones estarán cubiertas con tratados comerciales. El corolario más inmediato de esta nueva situación es la necesidad de un reenfoque de las políticas públicas relacionadas con el comercio, poniendo énfasis en el complejo entramado que conlleva su administración interna.

Esta es una primera conclusión que todavía necesita verse traducida en una mejor articulación de todas las instituciones públicas

que co-administran y los temas nacionales que coadyuvan el comercio, la competitividad nacional y la protección de productores y consumidores. Agricultura, Economía, Salud, Hacienda, Minaet, son entidades públicas, responsables frente a productores y consumidores. Temas nacionales como Ciencia, Tecnología e Innovación, mejora de la infraestructura y Financiamiento de Universidades Públicas, son aspectos relevantes para mejorar la competitividad del país y obtener el mejor aprovechamiento de la apertura comercial, que llega a su culminación.

Entre los especialistas de comercio se tiene como paradigma que las condiciones de acceso a mercados benefician sobre todo las condiciones de la inversión. Desde ese ángulo, Costa Rica está asegurando su posición privilegiada como plataforma globalizada de un país atractivo para invertir porque puede exportar con preferencias a los principales mercados del planeta. Pero la plataforma exportadora es sólo uno de los elementos que favorecen el atractivo nacional. La paz social y la vigencia del Estado de Derecho, así como las políticas públicas que amplíen el acceso a todos los sectores sociales y el aseguramiento de condiciones confiables de seguridad ciudadana son tan importantes, para quien quiere invertir en el país, como los tratados comerciales.

La política de apertura comercial costarricense, concebida con visión holística, necesita abordar la apertura de mercados, la defensa comercial y la equidad social. En todos estos temas no se ha caminado al mismo ritmo. Como muchos especialistas apuntan, después de 25 años de apertura comercial en Costa Rica, el poco desarrollo de políticas complementarias ha resultado en una mayor concentración de la riqueza, con un incremento de las brechas sociales, en niveles de pobreza que no corresponden a nuestro nivel de desarrollo económico.

En los últimos 16 años los sectores más pobres han visto anualmente disminuir sus ingresos un 1%, mientras los sectores más pudientes lo aumentaban un 3% anual, en el mismo lapso.⁽¹⁸⁾ El resultado ha sido que en pleno auge de la apertura comercial, los pobres ganan el 15% menos que en 1988 y los más beneficiados por la riqueza aportada por el comercio, ganan un 60% más que entonces. Según el XXII Estado de la Nación, “... *en 1988 el 10% de los hogares más*

(18) Resumen duodécimo informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. Programa Estado de la Nación. San José, Costa Rica, 2006, págs. 24 y siguientes.

ricos (de acuerdo con su ingreso per cápita) tenía 12,4 veces el ingreso del 10% de los más pobres; para el 2004, esta relación aumentó a 28,4%". A esto se suma un creciente deterioro de las condiciones de protección del ambiente, incremento de la criminalidad e inoperancia de las políticas de erradicación de tugurios.

Por ello, la culminación de una exitosa política ofensiva comercial debe dar paso a un paradigma holístico, socialmente más sostenible, donde la apertura comercial no sea un fin en sí misma, sino instrumento para el desarrollo humano. Queda abierto el capítulo que ponga el acento en políticas internas, para fortalecer las instituciones responsables de co-administrar comercio, articular sus labores y brindar mayores oportunidades a la pequeña y mediana empresa, permitiendo mayor aprovechamiento de las oportunidades que genera el comercio.

Queda también pendiente el fortalecimiento de las finanzas públicas, con mayor participación del Estado en la riqueza que llega, para poder acoplarla con políticas que permitan una distribución más equitativa. Esa es la tarea nacional pendiente, nuestro mayor desafío.

BIBLIOGRAFÍA

Libros

Granados, Jaime *et al.* "Puentes para el crecimiento". Banco Interamericano de Desarrollo. San José, 2009.

Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible. Duodécimo informe –Resumen–. Programa Estado de la Nación. San José. 2006.

Govaere, Velia. "Centroamérica en vísperas de un acuerdo de asociación con la Unión Europea". EUNED. San José. 2009.

Heieck, Stephan et al. "Política Comercial en Centroamérica: Perspectivas del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y Retos para las pequeñas y medianas empresas". INCAE. 2009.

Quesada, Juan Rafael et al: "Costa Rica Contemporánea: Raíces del Estado de la Nación". Estado de la Nación. San José, 1999.

Valencia, Beethoven. "El Proceso de Integración Centroamericana en Perspectiva". Organización Internacional del Trabajo. 1998.

Revistas y documentos

González, Anabel. “Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea. Presentación de Resultados en materia comercial”. 4 de Junio de 2010.

En:

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/AACUE/Documents/Importancia%20estratégica%20de%20AACUE%20-%20intervención%20de%20la%20Ministra%20González.pdf>

Govaere, Velia “Comentarios sobre diversos acontecimientos relevantes en el marco de nuestro comercio internacional”, Revista Derecho y Tecnologías de la Información, San José, UNED, 2003.

Ocampo, Fernando. “Presentación de resultados de Acuerdo de Asociación Centroamérica-Unión Europea”. OCEX-UNED. Boletín OCEX Junio-Julio. UNED. 30 de Junio 2010.

Pacheco, Amparo. “El estado actual de las relaciones comerciales con la Unión Europea”. 2003.

En: http://www.sice.oas.org/TPD/CACM_EU/studies/EstadoActual_s.pdf

Sistema de estadísticas de la SIECA. En:

<http://estadisticas.sieca.int/siecadb/Estadisticas/PrincipalesProductosP.asp>

Artículos de prensa

Govaere, Velia, “El último bastión”, Sección de Opinión. La Nación, 8 de julio de 2010.