



DECIMOSEXTO INFORME ESTADO DE LA NACIÓN EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE

Informe Final

Liderazgo del país en el acuerdo de asociación con la Unión Europea (UE)

Investigador:
Daniel Matul

Manuel Vargas



Nota: El contenido de esta ponencia es responsabilidad del autor. El texto y las cifras de las ponencias pueden diferir de lo publicado en el Decimocuarto Informe sobre el Estado de la Nación en el tema respectivo, debido a revisiones posteriores y consultas. En caso de encontrarse diferencia entre ambas fuentes, prevalecen las publicadas en el Informe.

Índice

1. Introducción	3
Pregunta General:.....	3
Preguntas Específicas:	3
2. Metodología para el abordaje	3
3. Contexto de la negociación y antecedentes de la relaciones UE-CA	5
3.1 El Diálogo de San José	5
3.2 El comercio birregional	7
3.3 La cooperación birregional	8
3.4 El peso costarricense en el balance regional	8
4. El liderazgo costarricense en el proceso de negociación con la UE	12
4.1 Tipos de liderazgo costarricense en las rondas de negociación	14
5. Promoción de los valores democráticos	17
5.1 Promoción de mecanismos participativos e informativos	18
6. Temas sensibles y altibajos en el proceso de negociación (a manera de conclusión)	19
7. Bibliografía	21
7.1 Sitios web	21

Índice de Gráficos y Cuadros

Gráfico No. 1. Balanza comercial con la UE, 2001-2007, en millones de US\$....	9
Gráfico No.2. CA: Exportaciones a la UE, según sistema de ingreso, en millones de US\$ 2007	10
Gráfico No.3. CA: Porcentaje productos de exportaciones enviados a Europa, 2007.	10
Cuadro No. 1 UE: principales productos de exportación a Centroamérica, 2007	11

1. Introducción

El presente documento ha sido elaborado a solicitud del Programa del Estado de la Región con el objetivo de estudiar y analizar el liderazgo de la política exterior costarricense durante la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE).

Los términos de referencia al respecto señalan un marcado interés por determinar dos aspectos centrales: a) la protección y tutela de los intereses nacionales a través de la agenda de política exterior y; b) la promoción de los valores democráticos que el país realiza como parte de dicha agenda de política exterior. Para tal efecto, la ponencia ha sido elaborada con el fin de responder las siguientes preguntas de investigación:

Pregunta General:

¿Cuál ha sido el papel de Costa Rica, como país líder de la región, en el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea (UE)?

Preguntas Específicas:

1. ¿Ha ejercido Costa Rica, como la democracia más consolidada y el país más estable de la región, un liderazgo significativo en el acuerdo de Asociación con la UE? ¿Cuál ha sido ese perfil de liderazgo como país y en apego a cuáles valores?
2. ¿De qué forma el país ha promovido el respeto a los valores democráticos y la inclusión social en dicho acuerdo, haciendo valer sus intereses como país?
3. ¿Cuáles han sido los avances y retrocesos que la negociación de dicho acuerdo tuvo durante el 2009 y las repercusiones políticas de tales alti-bajos para el país?
4. ¿Ha sido el equipo negociador, por sus calidades y experiencia un factor determinante en el proceso de negociación y las acciones que el país ha tomado?
5. A manera de balance general, ¿responde este acuerdo comercial a la estrategia de inserción inteligente del país en la economía mundial siguiendo los principios de crecimiento económico sostenido y bienestar social?

2. Metodología para el abordaje

Al evaluar el papel que ha jugado Costa Rica, en términos de su liderazgo, es necesario contar con una clara comprensión de la base material sobre la cual se puede o no se puede ejercer un liderazgo en materia de política exterior. Materialmente, como el país no está en capacidad de ejercer un tipo de liderazgo

hegemónico regional¹; se hará énfasis en lo que Hoffmann (1980) ha denominado la “maquinaria de política exterior”.

En este sentido, se trata de destacar las virtudes que ofrece la organización institucional de la política exterior, como instrumento fundamental para la realización de un liderazgo político en esta materia. Contrariamente, una organización institucional deficiente puede causar incoherencia, incompetencia y desequilibrio entre los intereses y los valores que se expresan en una decisión de política exterior. (Hoffmann:1980).

El cuerpo principal de esta ponencia, intenta mostrar el significado que tiene el papel ejercido por Costa Rica en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, en términos de su liderazgo. Se ha hecho un esfuerzo por explorar el funcionamiento de la estructura organizacional, a partir de la cual, el país, plantea su política exterior.

Para alcanzar este objetivo, se hará un análisis de tres factores de la estructura de decisión de la política exterior:

1. Institucionalidad participante en la toma de decisiones
2. Estrategias en la toma de decisiones
3. Mecanismos institucionales para la promoción de valores democráticos en la toma de decisiones

La **Institucionalidad participante en la toma de decisiones** se refiere al conjunto de instituciones que participan en dicho proceso; así como al rol ejercido por cada una de ellas. Se ha propuesto la siguiente categoría de instituciones que facilitan la ejecución de un liderazgo importante en el proceso de negociación:

Categoría	Institución	Importancia/rol
Directa	¿Qué instituciones tuvieron relación directa con el proceso negociador?	¿Cuál fue su rol, su aporte, su importancia?
Indirecta o conexa	¿Qué instituciones tuvieron relación indirecta, conexa, de apoyo o subsidiaria en el proceso negociador?	
Interlocutor nacional	¿Qué instituciones tuvieron a su cargo la interlocución interna en momentos difíciles?	
Interlocutor internacional	¿Qué instituciones tuvieron a su cargo la interlocución externa con otros Estados en momentos difíciles?	
Coordinación	¿Qué institución coordinó el proceso en general?	

La anterior matriz contribuiría a la respuesta de las preguntas 1, 3 y 4.

¹ “Políticamente, una potencia hegemónica puede definirse como aquella que es lo suficientemente poderosa como para mantener las reglas esenciales que gobiernan las relaciones entre los Estados y está dispuesta a hacerlo”. (Keohane:1980:316)

Las **estrategias en la toma de decisiones**, se definen en cuatro tipos y que, contribuyen a determinar el énfasis que el país ha tenido en materia de su liderazgo:

Tipo de liderazgo	Característica
Cooperativo	Promueve las salidas cooperativas entre los estados y actúa de forma conciliadora para promover la articulación de una posición regional en temas clave. Concilia las posiciones encontradas.
Proactivo	Propone soluciones a los nudos de la negociación. Negocia de manera individual, o colectiva, la consecución de salidas a los retrasos y dificultades del proceso.
Individualista	Actúa de manera firme para obtener resultados que favorezcan el interés nacional en temas clave.

Los mecanismos institucionales para la promoción de valores democráticos en la toma de decisiones contribuyen a responder la pregunta 2. Por esa razón se ha hecho un fuerte énfasis en identificar aquellas acciones que el país ha promovido en el contexto del acuerdo y que reflejan un impulso a los valores que el país promueve como principios básicos de su política exterior, respeto por la democracia, confianza en los organismos multilaterales, desarme y promoción de la paz, entre otros.

Finalmente, para el análisis de los llamados “altibajos” del proceso negociador, se han distinguido dos tipos de factores. En primer lugar, aquellos factores de carácter **técnico** (condiciones de acceso a mercados, productos sensibles y otros) que producen desaceleramiento o estancamiento en el proceso. En segundo lugar, aquellos factores de carácter **político** (crisis en Honduras, la elección de la vocería en las negociaciones, entre otros) que producen desaceleramiento o estancamiento en el proceso.

Con ello, se estarían dando respuestas a los dos principales objetivos que se plantean en los términos de referencia:

1. Identificar el perfil del liderazgo costarricense en el proceso negociador.
2. Identificar la promoción de valores democráticos de dicho liderazgo.

3. Contexto de la negociación y antecedentes de la relaciones UE-CA

3.1 El Diálogo de San José

Durante la década de 1980, la turbulencia política que caracterizó a la región, así como el proceso para la firma y consolidación de la paz, proporcionaron el contexto dentro del cual se originó un proceso de diálogo político continuo entre la Comunidad Europea (Unión Europea actualmente) y Centroamérica denominado “Diálogo de San José”. La primera reunión se realizó en 1984 y se denominó San José I. Luego siguieron varias reuniones (II, III, IV, V) hasta 1989. A través de las Reuniones Ministeriales, el Diálogo de San José se institucionalizó mediante la celebración con regularidad de estas reuniones oficiales a fin de dar seguimiento a la evolución de los procesos iniciados en 1984.²

² UGALDE, Edgar. Costa Rica y la Comunidad Europea. En, ROJAS ARAVENA, Op. Cit. 1990, pp- 71-97.

Ello significó la apertura a un mecanismo oficial de negociación permanente alrededor de una agenda común para Centroamérica. De igual manera, permitió armonizar los diversos enfoques políticos entorno a la Cooperación Política Europea (CPE). Asimismo, el diálogo de San José logró tener un efecto a dos niveles importantes. Por un lado, alcanzó altos grados de compromiso por parte de los Estados para continuar y profundizar el diálogo y la negociación entre ellos. Por otra parte, el diálogo facilitó, en un inicio, la visibilización de actores sociales civiles, anteriormente opacados. Posteriormente, ello se ha traducido en un apoyo para la apertura de espacios reales de participación de la sociedad civil.

A pesar de ello, en los primeros años de la década de 1990, el Diálogo de San José mostraba señales de agotamiento. El proceso fue retomado tanto en Florencia (1996) y en Madrid (2002). Actualmente, la Unión Europea orienta los flujos de la cooperación regional hacia la ampliación y profundización de la integración. Tal orientación posee tres ejes básicos: a) apoyo a la integración regional, a la implementación de políticas comunes y consolidación de la institucionalidad; b) fortalecimiento de la participación de la sociedad civil en el proceso de integración y; c) reducción de la vulnerabilidad y mejoras medioambientales.³

Este mecanismo de diálogo político entre la Unión Europea y Centroamérica se ha caracterizado por poseer tres ejes importantes. En primer lugar, la resolución de conflictos y surgimiento de nuevos modelos de desarrollo económico y social. En segundo lugar, la estabilización política de la región a través de la democracia. Finalmente, la protección de los derechos humanos y el mejoramiento del aparato institucional.⁴ Costa Rica no ha podido escapar a esta tendencia que la obliga a vincularse de manera activa y regional en Centroamérica, dadas las condiciones que plantea este mecanismo de relación entre la Unión Europea y los países del área. Esta situación hace que el país se incorpore activamente a procesos de integración económica centroamericana, como por ejemplo, la Unión Aduanera Centroamericana, el Mecanismo de Solución de Controversias Comerciales, el Tratado Centroamericano sobre Inversión y Comercio de Servicios, así como la necesidad de profundizar el proceso de integración regional, liberalización del comercio regional y reforma económica en la región centroamericana.

Fue en mayo del año 2004, en el marco de la Tercera Cumbre Unión Europea-América Latina, llevada a cabo en Guadalajara, México, cuando se resolvió que, un objetivo estratégico a consolidar en el corto plazo, sería el establecimiento de un Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea y Centroamérica. Como etapa previa, se resolvió un proceso de valoración conjunta sobre el estado de la situación de la integración económica de Centroamérica. Posteriormente a ello, se iniciaría eventualmente el proceso de negociación del Acuerdo.

La primera etapa, sobre la valoración del estado de la integración centroamericana se inició en los primeros meses del año 2005 y se dio por finalizada durante la

³ UNIÓN EUROPEA. Las Conferencias Ministeriales del Diálogo de San José. Oficina de la Delegación de la Comisión Europea e Costa Rica, San José, Costa Rica, 2003.

⁴ FUNDACIÓN ARIAS PARA LA PAZ. Estudio sobre participación e incidencia de la sociedad civil en el diálogo político y en las relaciones de cooperación y comercio de la Unión Europea en Costa Rica. Fundación Arias-ALOP-CID. San José, Costa Rica, 2003.

celebración de la XIV Comisión Mixta Centro América-Unión Europea, en Nicaragua, en marzo del año 2006. En esa reunión, se dio el visto bueno al informe final del proceso de valoración. Como resultado de ello, en abril del año 2006, el Comité para América Latina del Consejo de la Unión Europea, dio su beneplácito para que se iniciaran las negociaciones para concluir el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Oficialmente, el inicio de las negociaciones se anunció en la ciudad de Viena, Austria, el 12 de mayo, del año 2006, en el marco de la IV Cumbre Unión Europea-América Latina. Posteriormente, fue reafirmada en la II Cumbre Unión Europea-Centro América, el 13 de mayo del 2006.

3.2 El comercio birregional

La relación comercial de Centroamérica con la Unión Europea no puede ser dejada de lado. Europa representa el tercer mercado de destino, después de los Estados Unidos y Centroamérica. Para el año 2006, Europa representó el 13.8% de las exportaciones centroamericanas, mientras que Estados Unidos alcanzó el 33.8% y el comercio intrarregional, cerca del 26.8%. Del lado de la Unión Europea la estructura de los principales socios comercial es distinta. El mercado interno de la UE representa el 68.2% del total de sus exportaciones; mientras que su segundo socio es Estados Unidos con un 7.4%, seguido de Suiza con un 2.4%.⁵

La regulación del régimen de comercio con la UE se articula por medio de los siguientes mecanismos: a) la Organización Mundial del Comercio (OMC); b) el Régimen especial de apoyo a la lucha contra la producción y el tráfico de droga y c) el Acuerdo de Diálogo Político y de Cooperación entre Centroamérica y la UE.

No obstante, aunque las relaciones políticas y comerciales han sido cordiales, han existido roces fundamentales debido al impacto negativo, tanto al incremento en las restricciones a las exportaciones del país al régimen de banano; como por la crisis de precios en el café y el banano; como por la desaceleración de las exportaciones de componentes de alta tecnología. Asimismo, en el año 2001 y en cumplimiento por lo establecido en el reglamento 2501/2001 de la UE⁶, las autoridades europeas acordaron la eliminación de preferencias arancelarias a productos como plantas, follajes, flores, hortalizas y frutas.

El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, es el mecanismo más reciente que se plantea con el objetivo de consolidar una relación, no solamente comercial; sino también, política.

⁵ Datos obtenidos de www.comex.go.cr

⁶ Dicho Reglamento prevé que los países que se benefician de los regímenes arancelarios eventualmente pueden "graduarse" cuando se cumplen una serie de índices que los europeos han elaborado para determinar supuestamente que esos productos ya no necesitan el apoyo de esas preferencias arancelarias. Se calcula que el arancel promedio de los productos costarricenses que se encuentran afectados por la graduación tendrían que pagar cuando entre en vigencia plenamente esta medida es alrededor de un 8%, lo que en términos comerciales puede hacer la diferencia entre ser competitivo o no en un determinado bien.

3.3 La cooperación birregional

La cooperación con América Central actualmente se realiza en concordancia al Acuerdo Marco de Cooperación entre ambas regiones (1993); y en el contexto de mecanismos tales como el Diálogo de San José y los procedimientos para su renovación acordados en Florencia (1996) y Madrid (2002). Este mecanismo de diálogo político ha sido renovado con la suscripción de un nuevo Acuerdo de diálogo político y de cooperación, firmado en diciembre del 2003, conocido como “Diálogo de San José”.⁷

Los principales acuerdos multilaterales entre la Unión Europea y Centroamérica son: a) el Acuerdo de Diálogo Político y Cooperación Entre la Comunidad y sus Estados Miembros, por una parte, y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá; b) el segundo Acuerdo Marco de Cooperación, firmado entre la CEE y las Repúblicas de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá, en San Salvador el 22 de febrero de 1993; c) el primer Acuerdo Marco de Cooperación para América Central (Acuerdo de Cooperación entre la Comunidad Europea y los países parte del Tratado General de Integración Económica Centroamericana: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá), firmado en Luxemburgo el 12 de noviembre de 1985 y; d) Memorándum de Entendimiento entre la Comunidad Europea y la Secretaría General del Sistema de la Integración Centroamericana sobre las Orientaciones Plurianuales para la Puesta en Marcha de la Cooperación Comunitaria.

En el nuevo esquema planteado en el Acuerdo de diálogo político y de cooperación (2003), se transita hacia el fortalecimiento de la integración centroamericana, como medio a través del cual se puede fortalecer la estabilidad democrática en la región. Durante el período 2002-2006, establecido en el programa regional de cooperación, la Unión Europea destinó en total €31 millones para Costa Rica; €60 millones para El Salvador; €77 millones para Guatemala; €138 millones para Honduras; €176 millones para Nicaragua; €24 millones para Panamá y €75 millones para el Programa Regional.

En el ámbito de la cooperación bilateral, la agenda ha tenido como principales temas la gestión sostenible de los recursos naturales; la protección del medio ambiente; la modernización y reforma de la administración pública. Es importante señalar que las universidades e instituciones científicas costarricenses han tenido una significativa participación en el programa INCO de la cooperación científica financiado por la Dirección General de Investigación de la Comisión Europea.

3.4 El peso costarricense en el balance regional

Ciertamente, el balance comercial de la región con la Unión Europea muestra, durante los últimos años un crecimiento impresionante. La tasa promedio anual de

⁷ COMISIÓN EUROPEA. La Unión Europea, América Latina y el Caribe: una asociación estratégica. Comisión Europea, Dirección general de Relaciones Exteriores, Dirección América Latina, Bruselas, 2004.

crecimiento de las exportaciones centroamericanas, es del 10.7%. Tal y como se muestra en el gráfico siguiente:

Gráfico No. 1. Balanza comercial con la UE, 2001-2007, en millones de US\$



Fuente: Elaboración propia, con base en SIECA:2008.

En este contexto, el país que mayores rendimientos ha logrado aprovechar de este crecimiento, es Costa Rica. Los resultados del año 2007, muestran que en términos de las exportaciones globales, el país exporta el 54,79% del total de la región. El segundo país exportador regional, es Honduras, con cerca del 19,28%. El aporte de Guatemala, es del 10,99%; El Salvador asciende al 8,25% y Nicaragua suma un 6,67%.

El mayor importador de productos europeos de la región es, nuevamente, Costa Rica. Las cifras de SICA, para el año 2007, muestran que en términos de las importaciones globales, el país realiza el 40% del total de compras de la región. El segundo país con mayores importaciones, es Guatemala, con el 27,16%. Las compras salvadoreñas poseen el 15,48%; las nicaragüenses ascienden al 13,65% y, finalmente, Honduras, que resulta ser el segundo país exportador, suma un 12,16% del total de compras, que realiza la región a Europa.

Si se considera, únicamente el régimen de ingreso al mercado Europeo, sea el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) o el régimen de Nación Más Favorecida (NMF), se advertirá que, Costa Rica, es el país que mejor aprovecha el SGP. Por tanto, este hecho, se convertirá en uno de los intereses mejor promovidos por el país, durante las rondas de negociación. Ello, se refleja, en el gráfico no. 2, que se presenta a continuación:

Gráfico No.2. CA: Exportaciones a la UE, según sistema de ingreso, en millones de US\$ 2007



Fuente: Elaboración propia, con base en SIECA:2008.

La importancia del sistema de ingreso (SGP) es significativa, por tanto, para el país. La diferencia con el resto de los países es notable. Por ejemplo, en relación con Honduras, que es el segundo país exportador de la región hacia Europa, la diferencia en dólares exportados, en el marco del SGP, es de cinco a uno. Con Nicaragua, la relación es de once a uno; con Guatemala es de diez a uno; mientras que con El Salvador, la relación es de veintidós a uno. Los dos países que con mayor ventaja aprovechan el SGP son Honduras y Costa Rica.

Otro factor de importancia que define el rol que Costa Rica ejerció en el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación, radica en la cantidad de productos que se exportan hacia la Unión Europea. Una revisión de los principales productos que la región envía a Europa indica que, el setenta por ciento de las exportaciones regionales se concentra en seis productos que son: 1) café sin decafeinar; 2) bananos frescos; 3) piñas tropicales; 4) partes y accesorios para máquinas; 5) atunes, listados y bonitos y; 6) camarones cultivados. El gráfico siguiente, muestra la proporción porcentual.

Gráfico No.3. CA: Porcentaje productos de exportaciones enviados a Europa, 2007.



Elaboración propia, con base en SIECA:2008.

Lo anterior significa que, existe un claro predominio, en materia de exportación, de los productos primarios, entre los cuales el café posee un lugar de alta prioridad. Otro producto importante es el banano. Este último, es significativamente vital para Costa Rica. Tanto el café como el banano no ingresan bajo el esquema del Régimen General del SGP, ni el SGP Plus.

Existen otras exportaciones, por ejemplo de manufacturas electrónicas (circuitos integrados, microestructuras electrónicas, partes y accesorios para computadoras, e instrumentos y aparatos de medicina, cirugía, odontología o veterinaria) que son muy importantes para el país. En menor medida, se identifican otros productos que son de importancia para Costa Rica, entre los que se pueden destacar, los crustáceos (camarón, langostas) y atún. De igual manera, resaltan algunos productos no tradicionales como piña, melón, flores, ajonjolí, musgos y líquenes, cuyo arancel de ingreso es muy elevado.

Algunos de estos productos, aparecen reportados por PROCOMER, entre la lista de los veinte productos de exportación más importantes, tales como, Partes para computadora, circuitos integrados y microestructuras electrónicas, **banano**, **Piña**, Equipos de infusión y transfusión de sueros, Medicamentos, Prótesis de uso médico, Textiles y confección, Otras preparaciones alimenticias, **Café oro**, Otros dispositivos de uso médico, Jugos y concentrados de frutas, Llantas, Aceite de palma, Materiales eléctricos, Artículos para el envasado de plástico, Cables eléctricos, Melón, Plantas ornamentales, Purés y pastas de frutas, Pañales para bebé, Follajes, hojas y demás, Insecticidas y fungicidas, Envases de vidrio, Cajas de papel o cartón.⁸

De su lado, la relación con los productos que Europa exporta a Centroamérica es mucho más diversificada. Los primeros veinticuatro productos que la Unión Europea exporta a la región, reúnen apenas el cincuenta y dos por ciento del total de exportaciones. Entre los seis primeros productos, que son, aceite de petróleo; circuitos integrados digitales; medicamentos; aparatos para telefonía; automóviles; y abonos minerales o químicos; alcanzan el treinta y cinco por ciento, del total de exportaciones europeas. La siguiente lista, muestra los primeros veinticuatro productos que Europa exporta a la región.

Cuadro No. 1 UE: principales productos de exportación a Centroamérica, 2007

Producto importado	Porcentaje
1. Aceite de petróleo	7,7
2. Circuitos integrados digitales	7,4
3. Medicamentos	6,8
4. Aparatos para telefonía	5,6
5. Automóviles	4,7
6. Abonos minerales o químicos	2,9
7. Productos laminados planos de hierro y acero	1,8
8. Maquinas de forjar y estampar	1,6
9. Insecticidas, raticidas y demás	1,5
10. Máquinas para lavar	1,1
11. Preparaciones alimenticias	1
12. Electrónicos y convertidores	0,9
13. Extracto de malta	0,9

⁸ PROCOMER. Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica, 2009. San José, Costa Rica, PROCOMER, 2010.

14. Hilos y cables de electricidad	0,8
15. Máquinas y aparatos	0,8
16. Instrumentos y aparatos de medicina	0,8
17. Sueros y antisueros	0,8
18. Sellos de correo	0,8
19. Placas y baldosas de cerámica	0,8
20. Dispositivos de almacenamientos de datos	0,7
21. Alcohol etílico	0,7
22. Placas, láminas de plástico	0,7
23. Interruptores, conmutadores	0,7
24. Libros, folletos e impresos	0,6

Elaboración propia con base en SIECA, 2008.

De acuerdo al contexto anterior, para el país resultaba verdaderamente importante mejor su posición en términos de tres factores relevantes, frente a la Unión Europea. En primer lugar, asegurar la consolidación de importantes mercados para sus exportaciones locales. En segundo lugar, se tornaba necesario aprovechar el acuerdo con el objetivo de mejorar la competitividad de las exportaciones frente a terceros países. Finalmente, lograr un aumento de la inversión extranjera directa en sectores vitales.

4. El liderazgo costarricense en el proceso de negociación con la UE

Tanto el decimocuarto (2007), como el decimo quinto informe (2008) del Estado de la Nación han resaltado el papel de Costa Rica en cada ronda de negociación, celebrada en el marco del Acuerdo con la Unión Europea. Desde el inicio de las negociaciones, el país ha conducido las conversaciones con cierto liderazgo, lo que le ha permitido plantear con firmeza la posición del país (y de la región) ante las distintas condiciones que la Unión Europea ha venido planteando en el marco del proceso de negociación.

En este contexto, el liderazgo costarricense ha estado impulsado por dos razones fundamentales. Por un lado, es innegable el interés del país por avanzar en las negociaciones, pues, del total de exportaciones centroamericanas a la UE, un 51% tienen su origen en suelo nacional: mientras que del total de importaciones procedentes del bloque europeo, un 40% tienen como destino al país. Por otra parte, la estructura de la negociación, obligó a un trabajo nacional coordinado, debido a que este proceso posee tres niveles de diálogo: nacional, regional e interregional.

En el ámbito nacional, se estableció que la interlocución estará a cargo de dos instituciones, en primer lugar, las Cancillerías o Ministerios de Relaciones Exteriores, quienes atenderían los asuntos políticos y de cooperación dentro de proceso de negociación. En segundo lugar, están los Ministerios de Economía o de Comercio Exterior, para la negociación comercial. La toma de decisiones, por tanto, exigió un proceso de coordinación y entendimiento nacional entre estos órganos ministeriales. Pero, además, exigió un proceso de coordinación regional en la toma de decisiones.

Ambos Ministerios, han tenido la misión de coordinar al equipo negociador nacional, formado por profesionales de diversas instancias gubernamentales. En el caso costarricense, la jefatura de la negociación recayó sobre Roberto Echandi; quién compartió esta tarea con Christian Guillerment Fernández, jefe negociador adjunto,

para el área de diálogo político y cooperación. También, ha estado, como jefe negociador adjunto para el área comercial, Fernando Ocampo. En estricto sentido, estas tres jefaturas, integran el equipo de negociación nacional.

En cada una de las áreas de su competencia, el equipo negociador ha sido el responsable de preparar el marco general de negociación y de coordinar las posiciones del país (así como con el resto de los países de la región), de manera previa a las rondas de negociación. Para la coordinación de las posiciones nacionales, en el ámbito regional, se programaron rondas regionales de coordinación. Se programó una sesión de trabajo coordinadora, previa a cada ronda de negociaciones con la UE.

Debe tomarse en cuenta que, si bien existen estos cuerpos internos de negociación, se observa la existencia de una entidad rectora que recayó en el Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y Ministros de Integración Económica, conformado por jefes de negociación de cada país. En caso de que se requiriera, la Reunión Intersectorial del Consejo de Ministros de Relaciones Exteriores y el Consejo de Ministros de Integración Económica (COMIECO) velarían por la adecuada marcha del proceso de negociación.

En suma, la estructura del proceso de negociación obligó al país a realizar esfuerzos de coordinación a nivel de los Ministerios de Relaciones Exteriores. Ello implicó una estrecha colaboración entre sus órganos de cooperación técnica y su respectivo grupo negociador en materia de diálogo político y cooperación. Igual situación, ocurrió con el Ministerio de Comercio Exterior y su respectivo grupo negociador. La estructura de toma de decisiones institucional, puede observarse de la siguiente manera:

Categoría	Institución	Importancia/rol
Directa	Ministerio de Comercio Exterior Ministerio de Relaciones Exteriores y Culto. En el caso del componente de cooperación, se tuvo una importante participación del Ministerio de Planificación (MIDEPLAN)	Coordinación del Proceso Negociador. Coordinación del proceso negociador en la parte comercial. Coordinación del proceso negociador en la parte de diálogo político y cooperación.
Indirecta o conexas	Cerca de 22 instituciones.	Apoyo técnico a los equipos negociadores.
Interlocutor nacional	La interlocución nacional ha estado a cargo de los dos ministerios (Relaciones Exteriores y Comercio Exterior). Aunque en principio han sido los jefes negociadores, tanto general, como adjuntos; también se observa la participación activa de los ministros de cada uno de estos ministerios.	Coordinan y definen la posición oficial del país en los temas de cada ronda; así como, también, evacuan las consultas de otras instituciones del sistema.
Interlocutor internacional	La interlocución internacional ha estado a cargo de los dos ministerios (Relaciones Exteriores y Comercio Exterior). En principio han sido los jefes negociadores, tanto general, como adjuntos. Una participación menos visible de los ministros de cada uno de estos ministerios se advierte en este ámbito.	Coordinan y definen la posición oficial de la región en los temas de cada ronda.

Coordinación	Ministerio de Comercio Exterior y Ministerio de Relaciones Exteriores.	Armonizar el proceso interno, con las dificultades regionales, para ofrecer garantía de que los intereses del país prevalezcan en cada ronda.
---------------------	--	---

Un elemento importante a considerar, en el proceso de toma de decisiones, reside en el hecho que, la región en su conjunto definió una “vocería regional rotativa”, en función del país asignado para cada ronda. Como resultado de ello, la participación de las diferentes instituciones, así como su liderazgo, no se puede valorar de manera equivalente en cada ronda.

Adicionalmente, es importante señalar que, en el inicio de la negociación, el primer paso consiste en la identificación de los intereses nacionales y regionales; para luego, pasar al planteamiento mismo entre las regiones. Es por ello, que se debe destacar el papel del interlocutor internacional, pues, su rol es determinante en la formación de diálogo y promoción de acuerdos. Finalmente, es importante considerar dentro del proceso de toma de decisiones, la existencia de cuartos adjuntos que permitan a instituciones no vinculadas, a organizaciones no gubernamentales y a la sociedad civil la oportunidad de participar en la negociación misma.

La negociación con la Unión Europea (UE) ha requerido la participación de un universo institucional que involucra a cerca de 22 instituciones públicas, como por ejemplo, ministerios de Hacienda (Aduanas), Agricultura y Ganadería (MAG), Economía, Industria y Comercio (MEIC), Salud, Justicia (propiedad intelectual) y de muchas otras entidades estarán en el proceso.

4.1 Tipos de liderazgo costarricense en las rondas de negociación

Aunque, en efecto, Costa Rica ha buscado un acercamiento con las principales autoridades de la Unión Europea, desde mucho antes de la iniciación del proceso negociador, se puede advertir tres tipos de liderazgo que el país ha asumido a lo largo de cada una de las rondas de negociación. Estos tres tipos de liderazgo se definen a continuación:

Tipo de liderazgo	Característica
Cooperativo	Promueve las salidas cooperativas entre los estados y actúa de forma conciliadora para promover la articulación de una posición regional en temas clave. Concilia las posiciones encontradas.
Proactivo	Propone soluciones a los nudos de la negociación. Negocia de manera individual, o colectiva, la consecución de salidas a los retrasos y dificultades del proceso.
Individualista	Actúa de manera firme para obtener resultados que favorezcan el interés nacional en temas clave.

En la primera ronda, el país se mostró cooperativo a fin de conocer a las diferentes autoridades involucradas en el proceso. También mostró señales de cooperación con el resto de los países de la región a fin de poder establecer la metodología de trabajo en cada componente.

Incluso en temas que de entrada generaron dudas, actuó de forma colaborativa en las posiciones de los países de la región en términos de la incorporación de tres cláusulas en el capítulo de diálogo político: no proliferación de armas de destrucción masiva; combate al terrorismo; y combate a los crímenes de lesa humanidad (Estatuto de Roma de la Corte Penal Internacional), que la UE solicitó.

También, el país mostró una posición bien definida en relación con temas sensibles de la integración centroamericana, como la Corte Centroamericana de Justicia y el Parlamento Centroamericano. Igual posición mantuvo alrededor de los conceptos de cooperación presentados por la UE.

En la II Ronda, Costa Rica, mantuvo el espíritu colaborador en términos de la definición del marco general, bajo el cual se incluyeron los aspectos que regirán el proceso. Mostró apertura y colaboración en la inclusión de los temas sobre derechos humanos, gobernabilidad, estado de derecho y desarrollo sostenible, en el componente de diálogo político.

Sin embargo, esta posición colaboradora cambió cuando se abordaron los temas en materia de propiedad intelectual. Particularmente, en lo que se relaciones con las denominaciones de origen.

Igual situación ocurrió, cuando se presentaron las diferencias en relación con los plazos para llevar a cabo la desgravación arancelaria (plazos mínimos y máximos); así como también, en relación con las diferencias con la UE, sobre las condiciones básicas para el acceso de mercados.

En la tercera ronda, Costa Rica, mantuvo su propuesta de avanzar en una salida en términos de las propuestas birregionales, que definen las condiciones básicas de acceso a los mercados. Se mostró, además, también cooperativo, cuando se hizo un llamado para acelerar las negociaciones. Pero, también, se mostró proactivo sobre las demandas europeas sobre la aprobación, por parte de algunos estados de la región, de ciertos instrumentos internacionales. Igual manera, se mostró proactivo, con el reclamo de Nicaragua por algunas cláusulas del componente del diálogo político.

En esta oportunidad, Costa Rica también presionó para que la UE mejore las condiciones de acceso al mercado, del banano y rechazó una sugerencia para que saque el tema del ámbito de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Costa Rica impulsó una metodología para avanzar rápido y garantizarse que el Acuerdo esté listo en junio del 2009, la cual fue respaldada, no solo por sus contrapartes centroamericanas; sino también, por la UE.

Costa Rica, también, hizo vehementes esfuerzos por disminuir las restricciones de acceso al mercado de productos como la piña y el camarón. En esta ronda, Costa Rica presionó para que la UE llevara las negociaciones a la etapa de discusión de

los productos “sensibles”. De igual manera, mantuvo su posición sobre las discrepancias en términos de las condiciones básicas para el acceso de mercados.

En ese mismo espíritu, de defensa del interés nacional, el país, rechazó la intención de la UE de poner una norma que le permita exportar a Centroamérica, especialmente, café y cacao de otros países, sin pagar impuestos o con otra ventaja, tras su industrialización en alguna nación europea. Igualmente, apoyó las discrepancias en el rubro de medidas fitosanitarias (para las plantas) y zoonosanitarias (para los animales). Además, el país, solicitó una norma que permita importar hilos u otra materia prima de México, de todo Centroamérica, de Chile y de otras naciones con las cuales la UE tenga firmados acuerdos comerciales, para confeccionar en Costa Rica las telas y exportarlas sin pagar aranceles dentro del futuro acuerdo.

Como corolario al esfuerzo nacional, en esta ronda, se consolidó el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP plus), como la base para las condiciones de acceso a mercados, excepto unas 30 partidas, que representan muy poco frente al total de 8.930.

En esta etapa, los esfuerzos del país, arrojan algunos resultados. Por ejemplo, esta ronda arrojó como resultado, la intención europea de abrir el acceso de productos como azúcar, etanol, camarones, bienes con alto contenido de azúcar (galletas, confites, chocolates y otros) e incluso el banano. Sin embargo, estas señales no fueron tan claras, como para lograr una mayor flexibilidad en materia de normas de origen en otras negociaciones comerciales. Paralelamente, la Unión Europea mejoró la oferta a la consolidación completa del sistema general de preferencias ampliado para incluir el camarón y el etanol.

Durante la sexta ronda, el país, se mostró enfático en acelerar las negociaciones para firmar un Acuerdo de Asociación hacia mediados del 2009.

En la séptima ronda de negociaciones, Nicaragua se retiró de la negociación, en protesta porque no se aceptaron sus condiciones para crear un fondo de cooperación regional. En esta oportunidad, el país, rechazó la creación de este fondo, pues consideró imposible obtener esa suma. Además, sus representantes señalaron que las deudas asumidas por ese fondo regional debían ser solidarias, es decir, que los cinco países las asuman aunque beneficien mayormente a algunos de ellos.

La séptima ronda se retomó posteriormente y, ese contexto, Costa Rica presentó una propuesta para definir el comercio de arroz, azúcar y carne. En esta misma etapa, Centroamérica logró consolidar la exportación a la UE de productos industriales, sin pagar aranceles o impuestos de entrada.

La octava ronda mostró los avances que de manera colaborativa los países vienen consiguiendo; pero también mostró, aquellos donde los países pudieran sufrir fisuras en sus posiciones. Además, esta ronda, arrojó acuerdos en materia del mecanismo de fiscalización de los requisitos ambientales y laborales, la aprobación de la normativa en el área de defensa comercial; acuerdo sobre el mecanismo denominado mediación, para solicitar los buenos oficios de la UE en caso de amenaza al comercio en caso de barreras como medidas sanitarias o normas técnicas.

Sin embargo y, en medio de los intereses diversos de los países de la región, en leche (CR), atún (ES), banano (HN, CR, PA y GT), textiles (HN y ES), Costa Rica intentaba mantener la unidad de los países. De igual forma, mantuvo su posición en materia de las cuotas de ingreso a arroz, azúcar y carne. Y mostró sus divergencias en cuanto a la inclusión de la leche en polvo dentro de los lácteos; la longitud de los plazos de desgravación arancelaria; sus diferencias en el tema de servicios; las denominaciones de origen.

5. Promoción de los valores democráticos

De acuerdo con lo expresado por el jefe negociador costarricense, Roberto Echandi, el país aprovecharía los instrumentos de los mecanismos del diálogo político para promover los pilares de política exterior de Costa Rica, como la promoción de la democracia; la búsqueda de la paz y el desarme; la protección efectiva a las libertades fundamentales y los derechos humanos; la promoción al desarrollo sostenible y el respeto pleno al derecho internacional.

La negociación en el marco del Diálogo Político y de Cooperación, ha sido el espacio que Costa Rica ha aprovechado para expresar y promover los valores democráticos. A pesar de los múltiples cambios en las delegaciones de los equipos centroamericanos el país no ha variado sus posiciones en este proceso.

Esta forma de actuar, le ha permitido al país avanzar en la concertación de posiciones conjuntas con sus contrapartes centroamericanas en una serie de temas que han sido sensibles, tanto en el diálogo político, como en el de cooperación. Así las cosas, por ejemplo, en relación con el caso del tratamiento de la Corte Penal Internacional, el país ha sido claro en señalar dos cosas importantes en su posición. Por un lado, el país, ha reiterado su convicción de que todo crimen, que preocupe a la comunidad internacional, no debe quedar sin castigo, y que su procesamiento se debería garantizar mediante medidas, ya sea a nivel nacional o internacional. Pero, también ha sido cuidadoso en señalar que, es respetuoso de la potestad soberana de los Estados de adherirse o no al Estatuto de Roma.

En ese contexto, el país, ha sido claro, también, en relación con la no proliferación de armas de destrucción masiva. Para Costa Rica, este proceso, debe tener un enfoque integral, que implique no sólo limitaciones al número de usuarios de estas armas, sino también el desarrollo de “nuevas tecnologías” de los usuarios actuales. De igual forma, la posición costarricense sobre la lucha contra el terrorismo, ha sido siempre que, tales esfuerzos, deben efectuarse dentro del marco del pleno respeto a los derechos humanos y al derecho internacional.

De igual forma, en materia de migración, el país, en concurrencia con sus pares centroamericanos, ha dicho que, la migración debe ser abordada, en el marco del Acuerdo, desde abordajes integrales y multidisciplinarios. Asimismo, Costa Rica ha señalado que, se debe tomar en cuenta, el respeto a los derechos humanos y laborales de quienes migran y sus familiares. Ha puesto énfasis, también, en el principio de la responsabilidad compartida entre los países de origen, tránsito y destino.

En el ámbito de la cooperación, el país, junto con el resto de los países del área, ha abogado por un incremento en los rubros del financiamiento para el desarrollo y la cooperación. Como justificación de esta propuesta, se ha dicho que, con ello, será posible alcanzar, antes del 2015, las metas de desarrollo convenidas internacionalmente, incluidos los objetivos de desarrollo del Milenio, así como los compromisos en materia de financiamiento para el desarrollo acordados en el Consenso de Monterrey. El país, por supuesto, ha sido enfático en promover la idea de canalizar recursos adicionales para los países de renta media.

En materia de ambiente y desarrollo sostenible, el país, ha estado de acuerdo en promover el principio de responsabilidades comunes, pero diferenciadas, en relación con las medidas que se implementen en materia ambiental, como por ejemplo, cambio climático, conservación de la biodiversidad, protección de bosques tropicales y de los recursos, tanto hídricos, como marinos.

En el pilar de Cooperación, el país ha cosechado dos avances importantes. Por un lado, el país logró incorporar la cláusula evolutiva en materia de cooperación. Con ello, se garantiza la posibilidad de incluir en el futuro temas o áreas de cooperación que puedan ser de interés para la región posterior a la entrada en vigor de este acuerdo. Por otra parte, Costa Rica, alcanzó el establecimiento de un Sub-Comité de Cooperación, cuya principal función será la de, fungir como instancia de evaluación y seguimiento al pilar de cooperación.

5.1 Promoción de mecanismos participativos e informativos

Paralelamente al proceso negociador, el país, por intermedio de sus Ministerios de Relaciones Exteriores y de Comercio Exterior, ha llevado a cabo encuentros con representantes de la sociedad civil y del sector empresarial. Con ello, se esperaba que existieran mecanismos para la rendición de cuentas y acceso a la información. Adicionalmente, el país también llevó a cabo varias reuniones de consulta. Como el proceso de negociación a implicado una acción gubernamental en dos niveles (nacional y regional), lo mismo hubo que hacer con los procesos para gestionar la información y las consultas.

En resultado de esto, el país tuvo que crear mecanismo internos para informar y llevar a cabo las consultas. En el ámbito regional, el equipo negociador regional, integrado por los países del Istmo, tuvo que generar mecanismos de información y consulta a organizaciones de la sociedad civil regionales, a través de los mecanismos acordados por los países centroamericanos.

Así las cosas, el gobierno de Costa Rica, puso a disposición del público los siguientes mecanismos de información: a) Avisos a la sociedad civil; b) Bibliotecas de la Cancillería y del Ministerio de Comercio Exterior; c) Sitio en Internet del AACUE: <http://www.aacue.go.cr>; d) Discos compactos gratuitos; e) Puntos de Enlace Permanentes; f) Publicaciones; g) Estudios sectoriales nacionales de los sectores agrícola e industrial ; h) Reuniones periódicas con organizaciones representativas de la sociedad civil; i) Informes escritos sobre cada ronda de negociación; j) Informes orales sobre el avance de cada ronda de negociación, en las reuniones de cuartos

adjuntos de las rondas de coordinación centroamericanas y en las rondas con la Unión Europea y: k) Eventos públicos, Foros y Talleres.

De otro lado, los mecanismos de consulta que se observan son cuatro: consulta general, consulta específica, foros ciudadanos y actividades organizadas por la sociedad civil. La consulta general, se convocó a través de diferentes medios de comunicación y otros sitios oficiales en internet. El objetivo de estas consultas es que las personas u organizaciones interesadas sometan a la consideración del equipo negociador sus posiciones y comentarios sobre la negociación. Posteriormente, el equipo negociador, daría audiencias a aquellas organizaciones que así lo han solicitado.

Las consultas específicas, se realizaron sobre temas clave de la negociación a organizaciones representativas de la sociedad civil; entre las cuales se puede mencionar, las universidades, iglesias, asociaciones solidaristas, sindicatos, cooperativas, organizaciones empresariales y organizaciones ambientalistas, entre otras. Además, los foros ciudadanos, se llevaron a cabo con el fin de abordar temáticas generales del proceso de negociación. Se ha tratado que este tipo de foros se realicen, tanto en el ámbito urbano, como en el rural. De su lado, personas del equipo negociador han participado en actividades organizadas por la sociedad civil.

6. Temas sensibles y altibajos en el proceso de negociación (a manera de conclusión)

Como se ha podido ver a lo largo del presente trabajo, los tres pilares de la negociación, son reflejo de una relación histórica entre Centroamérica y Europa: diálogo político; cooperación de cooperación y las relaciones comerciales. Hasta el momento se han concluido ocho rondas negociadoras y cuatro rondas técnicas comerciales.

Dentro de este esquema, ciertamente, ha sido el pilar comercial, el ámbito que más dificultades ha tendido en sus avances; sin embargo, las rupturas que se observan entro del devenir de la negociación, no son el resultado de divergencias en materia comercial. Antes bien, han sido elementos de tipo político, los que han hecho, que la negociación sufra algunos rompimientos.

En el ámbito del diálogo político, los temas acordados en la negociación son ocho: migración, seguridad ciudadana, desarrollo sostenible, financiación para el desarrollo y el establecimiento de un fondo común económico y financiero, presentados por Centroamérica y lucha contra el terrorismo, no impunidad de los crímenes de lesa humanidad y no proliferación de armas de destrucción masiva.

En casi todos los ocho temas, los acuerdos han sido tomados por consenso de las partes. Donde se han observado particulares excepciones ha sido en aquellos temas denominados “especiales”; tales como la migración, la no proliferación de armas de destrucción masiva, el ambiente y el desarme, entre otros. En este contexto, ha llamado particularmente la atención ha sido las conversaciones sobre la incorporación de El Salvador, Guatemala y Nicaragua al Estatuto de Roma, que crea la Corte Penal Internacional.

Por otra parte, en el pilar de cooperación, las conversaciones fueron articuladas, al igual que con el componente de diálogo político, en ocho áreas concretas: democracia, derechos humanos y buen gobierno; justicia, libertad y seguridad; desarrollo y cohesión social; medio ambiente y manejo sostenible de los recursos naturales; desarrollo económico; integración regional; cultura; y sociedad de la información y ciencia y tecnología.

En este contexto, los países que mayor atención, interés y vehemencia se han implicado en las negociaciones han sido Nicaragua y Honduras. Esto es resultado de la expectativa que genera el componente de cooperación a estos dos países, dados los beneficios que podrías recibir en este Acuerdo. Este componente ha generado rupturas generales, como cuando la delegación Nicaragüense se retiró de la VII Ronda de Negociación; o debido a las posiciones bilaterales, como la de Costa Rica frente a algunas propuestas de Nicaragua. Se ha señalado también que, temas como la cooperación en aduanas o la facilitación del comercio debieron ser negociados en este componente; pero se dejaron en la negociación comercial.

De lado del pilar comercial, las rondas negociadoras se articularon en grupos pequeños, que negocian sobre doce áreas específicas: acceso a mercados; reglas de origen; procedimientos aduaneros (que incluye la facilitación del comercio); obstáculos técnicos al comercio; medidas sanitarias y fitosanitarias; defensa comercial; competencia; propiedad intelectual; compras del sector público; servicios y establecimientos (que incluye inversiones); comercio y desarrollo sostenible y solución de controversias.

Los aspectos de forma, estructura y normativa de la negociación se llevaron a cabo durante casi las cuatro primeras rondas negociadoras, de manera tal que, en estos primeros encuentros, no hubo mayores altibajos. Salvo, las reiteradas posiciones sobre los temas arancelarios centrales.

Aunque en la V Ronda hubo señales positivas para la región, en términos de la garantía de un marco jurídico estable para el acceso de los productos centroamericanos a Europa, ha sido evidente que las negociaciones sobre el acceso al mercado son las que mayores obstáculos han presentado. Adicionalmente, las solicitudes de mejoras en la oferta de cada contraparte y las negociaciones de cada producto, han estado influidas por los resultados de la Ronda de Doha. Esto se observó con mayor claridad durante los meses de junio y julio del 2009. Ello había afectado, por ejemplo, la negociación arancelaria de productos como el azúcar y el banano.

Finalmente, otro de los temas que ha creado altibajos en el desarrollo de la negociación reside en el hecho que aún no se produce un verdadero diálogo de región a región. Esto es más evidente cuando se trata de abordar temas sensibles de la integración centroamericana (Corte Centroamericana de Justicia, PARLACEN, por ejemplo). Este tipo de discrepancias han sido evidentes, tanto en la II Ronda de Negociaciones, como en la VI Ronda.

7. Bibliografía

DAIBER, Birgit (ed.). Acuerdos de Asociación Europa – América Latina. ¿Socios Privilegiados o Tratados de Libre Comercio? Fundación Rosa Luxemburgo, Bruselas, 2010.

COMISIÓN EUROPEA. La Unión Europea, América Latina y el Caribe: una asociación estratégica. Comisión Europea, Dirección general de Relaciones Exteriores, Dirección América Latina, Bruselas, 2004.

FUNDACIÓN ARIAS PARA LA PAZ. Estudio sobre participación e incidencia de la sociedad civil en el diálogo político y en las relaciones de cooperación y comercio de la Unión Europea en Costa Rica. Fundación Arias- ALOP-CID. San José, Costa Rica, 2003.

Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, Proyecto de Seguimiento de las Relaciones Comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea; boletines de los números 1 al 8. San José, 2009-2010.

MOYA, Sergio. La Política Exterior y Aporte al Desarrollo Humano en el 2008. Informe Final. XV Informe del Estado de la Nación, Costa Rica, 2008.

PROCOMER. Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica, 2009. San José, Costa Rica, PROCOMER, 2010.

SEGURA, Luis. La Política Exterior 2008. Informe Final. XV Informe del Estado de la Nación, Costa Rica, 2008.

SIECA. Relaciones comerciales entre Centroamérica y la Unión Europea. Guatemala, SIECA, 2010.

UGALDE, Edgar. Costa Rica y la Comunidad Europea. En, ROJAS ARAVENA, Costa Rica y el Sistema Internacional, UNA, Heredia, 1990.

UNIÓN EUROPEA. Las Conferencias Ministeriales del Diálogo de San José. Oficina de la Delegación de la Comisión Europea e Costa Rica, san José, Costa Rica, 2003.

7.1 Sitios web

www.comex.go.cr.

www.procomer.com

www.sieca.org.gt

www.rree.go.cr/

www.mideplan.go.cr/