



89.1



REVISTA
RELACIONES
INTERNACIONALES

CONTENIDO

Presentación	
<i>Francisco J. Flores Zúñiga</i>	9-10
I. Artículos	
Disyuntiva en la normativa de origen establecida en el Sistema de preferencias generalizadas de la Unión Europea (SPG) y el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE): Caso Costa Rica.	
<i>Christian Cordero Madrigal</i>	13-36
Las relaciones cubano-estadounidenses: Las necesidades políticas detrás del acuerdo	
<i>Dra. Constanza Mazzina, Lic. Manuela González Cambel</i>	37-60
Relaciones internacionales y comercio internacional: más que una correspondencia académica, un trato histórico	
<i>Daniel López Zúñiga</i>	61-76
La alianza del pacífico: ¿hacia el camino de la integración?	
<i>Víctor Alejandro Godoy López</i>	77-93
Hotel Finca Campestre Rosa Blanca: Ejemplo de responsabilidad social empresarial en Costa Rica	
<i>Kattia Lizzett Vasconcelos Vásquez, Claudia Marín Gutiérrez</i>	95-121
La gestión de la innovación y la competitividad desde la política pública en Costa Rica	
<i>Azucena Sandoval Barraza, Juan Carlos Bermúdez Mora, Jeannette Valverde Chaves</i>	123-149
El desarrollo del sector de software en América Latina y Asia	
<i>Rolando Javier Salinas García, Daniel Montes Pimentel</i>	151-169

Esfuerzos latinoamericanos en torno a los derechos del consumidor:
CAN y MERCOSUR
Angélica María Reyes Sánchez, Luisa Fernanda García Salazar..... 171-190

La participación de Costa Rica
en el marco del Sistema Multilateral de Comercio
Jeannette Valverde Chaves, Deyda María Monge Ureña..... 191-210

The Central American Customs Union:
Challenges for Progressing Toward Economic Integration
Fernando Ocampo Sánchez..... 211-226

II. Reseña de texto

Comercio y marketing internacional de Alejandro E. Lerma Kirchner
y Enrique Márquez Castro: Análisis crítico
Cristel Avendaño Quesada..... 229-234

FIGURAS

Figura 1. <i>La disyuntiva en materia de origen entre el SPG y el AACUE.....</i>	18
Figura 2. <i>Criterios para la interpretación de las reglas de origen</i>	23
Figura 3. <i>Nivel de restricción del cambio de clasificación arancelaria.....</i>	24
Figura 4. <i>Análisis de las reglas de origen del AACUE en relación con el SPG</i>	27
Figura 1. <i>Origen científico de las relaciones internacionales.....</i>	63
Figura 2. <i>El comercio en el continuum de las relaciones internacionales.....</i>	65
Figura 3. <i>Origen científico de las relaciones internacionales.....</i>	69
Figura 4. <i>Temática de la diplomacia económica y comercial</i>	70
Figura 1. <i>Fuerzas competitivas de Michael Porter (2002)</i>	137
Figura 2. <i>Agenda Nacional de Competitividad de Costa Rica 2006-2016</i>	144
Figura 3. <i>Relación entre el bienestar de las personas y el crecimiento económico ambientalmente sostenible.....</i>	145

Figura 4. <i>Condiciones para la dinamización económica</i>	146
Figura 1. <i>Gráfico comparativo de ambiente de TIC entre países</i>	153
Figura 2. <i>Gráfico comparativo de resultados prueba PISA 2012</i>	154
Figura 3. <i>Usuarios de internet por cada 100 habitantes</i>	155
Figura 4. <i>Porcentaje del PIB dedicado a I+D</i>	155
Figura 5. <i>Comparativo en e-government y e-participation, 2014</i>	156
Figura 6. <i>Porcentaje de exportaciones de Servicios de TIC</i>	163
Figura 7. <i>Exportaciones de productos de TIC (% de las exportaciones de productos). ...</i>	164
Figura 1. <i>Países miembros de la CAN</i>	172
Figura 2. <i>Logros de la CAN: Derechos de los ciudadanos</i>	173
Figura 3. <i>Países miembros de MERCOSUR</i>	174
Figura 1. <i>Cronología de la participación de Costa Rica en el SMC</i>	193
Figure 1. <i>Central America: Intra-regional Commerce 1960-2014</i>	213
Figure 2. <i>Total Central American Goods Exports Annual Percentage (%)</i>	216
Figure 3. <i>Central American Commercial Services: Annual Percentage (%)</i>	217

PRESENTACIÓN

La Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Costa Rica se complace en presentar el número 89.1 de su *Revista Relaciones Internacionales*, correspondiente al primer periodo del semestre 2016. Como producto del proceso de modernización de la Revista, se tomó la decisión de dedicar el primer semestre de cada año al área de comercio internacional y negocios internacionales, un eje temático del desarrollo de la Escuela en las últimas dos décadas, el cual, además, se encuentra vinculado con el recientemente inaugurado Programa de Investigación en Comercio y Negocios Internacionales, creado el año anterior. Igualmente, este será el primer número de la Revista que se edita con un ISSN para su edición digital, que se adiciona al ISSN para la versión física. Esta edición permitirá continuar con el esfuerzo de mejorar el proceso de edición de la Revista, que ya está brindando resultados.

En esta ocasión se ha realizado un esfuerzo sistemático de recolección de colaboraciones internacionales. De tal forma, se cuenta con la valiosa participación de autores internacionales especialistas en el campo del comercio internacional como María Angélica Reyes Sánchez, Luisa Fernanda García y Víctor Alejandro Godoy López, de Colombia; Rolando Javier Salinas García y Daniel Montes Pimentel, de México; Constanza Mazzina y Manuela González, de Argentina. En los artículos de estos autores se abordan temas tales como: Alianza del Pacífico, Derechos del consumidor en el E-Commerce, el acuerdo celebrado entre Cuba y Estados Unidos en el último diciembre 2014 y el desarrollo de los software en América Latina y Asia.

Asimismo, esta edición cuenta con la colaboración del señor Fernando Ocampo, ex-viceministro de Comercio Exterior, que ejerció durante el período 2010-2014 y cuya trayectoria incluye su participación como Jefe del Grupo de Acceso a Mercados en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos (DRCAFTA); jefe de negociación para los Tratados de Libre Comercio entre Costa Rica-Caricom; Costa Rica-China y Costa Rica-Singapur; y jefe adjunto para asuntos comerciales en la negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

Adicionalmente, se incluye el aporte de los académicos de la Escuela Jeannette Valverde Chávez, Juan Carlos Bermúdez y Daniel López Zúñiga; así como de las académicas de la Universidad Nacional: Kattia Vasconcelos y Claudia Marín Gutiérrez. En el número se han incluido igualmente trabajos de otros autores costarricenses como los correspondientes a los de Deyna Monge (en coautoría con la académica Jeannette Valverde Chávez) y Cristian Cordero Madrigal.

A partir de esta edición, se brinda una participación especial a la comunidad estudiantil de la Escuela. Esta consiste en la elaboración de reseñas de texto que resulten de interés para los estudios de las diversas materias que componen las relaciones internacionales. En esta edición se incluye la colaboración de la estudiante de tercer año de la carrera de Comercio y Negocios Internacionales, Cristel Avendaño Quesada, con una reseña del libro *Comercio y Marketing internacional* de los autores Alejandro E. Lerma Kirchner y Enrique Márquez Castro (2010).

Esta Revista constituye el esfuerzo de la comunidad académica de la Escuela de Relaciones Internacionales, por ende, el personal que ha colaborado en este número desea agradecer a toda la comunidad académica que ha confiado en el trabajo constante que se realiza desde este proyecto para posicionar a la Escuela de Relaciones Internacionales en el ámbito académico regional.

Director de la Revista
Francisco J. Flores Zúñiga



I. ARTÍCULOS

DISYUNTIVA EN LA NORMATIVA DE ORIGEN ESTABLECIDA EN EL SISTEMA DE PREFERENCIAS GENERALIZADAS DE LA UNIÓN EUROPEA (SPG) Y EL ACUERDO DE ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA Y LA UNIÓN EUROPEA (AACUE): CASO COSTA RICA

Christian Cordero Madrigal*

RESUMEN:

La República de Costa Rica cuenta actualmente con dos acuerdos de comercio preferencial con la Unión Europea, el Sistema Generalizado de Preferencias (SPG) y el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE). De forma paralela a la negociación del AACUE, el SPG de la Unión Europea había iniciado un proceso de flexibilización de su normativa de origen, el cual no acabó sino hasta el mismo año en que Centroamérica terminó la negociación del pilar comercial del AACUE. Por tanto, se puede intuir que el tratado más reciente fue negociado sobre la base de una normativa de origen más rígida; lo que implicaría la pérdida de privilegios previamente otorgados por la UE a Costa Rica, al migrar de un esquema de comercio preferencial al otro.

Palabras clave: Normas de origen, acuerdos de comercio preferencial, transformación sustancial, cambio de clasificación arancelaria, valor de contenido regional, proceso productivo, armonización de las normas de origen.

ABSTRACT:

The Republic of Costa Rica currently has two preferential trade agreements with the European Union: the Generalized System of Preferences (GSP) and the Association Agreement between Central America and the European Union (EU-CAAA). Similar to the negotiation of the EU-CAAA, the rules of origin with the GSP were flexible until later in the same year, when negotiations with the EU-CAAA ended. Consequently, the most recent treaty was negotiated on the basis of more rigid rules of origin, which implies the loss of privileges that the EU had previously granted Costa Rica when migrating from one trading scheme to another.

Keywords: rules of origin; preferential trade agreements; substantial transformation; change of tariff classification; regional value content; production process; harmonization of rules of origin.

* Máster en Comercio Exterior, Universidad de Valladolid, España. Correo electrónico: cristian2691@gmail.com

Introducción

Existe consciencia de que los acontecimientos económicos que se han presentado durante las últimas décadas, tales como la crisis económica mundial, la aparición de economías emergentes, el aumento de la competencia, la supresión de barreras comerciales y la estandarización de la tecnología mundial, han tenido un profundo impacto en el entorno empresarial. Ello ha obligado a las organizaciones a competir en un mundo turbulento, transformado por el fenómeno de la globalización.

Este hecho trascendental ha dado, como resultado, que las pequeñas y medianas empresas hayan tenido que transformar sus estructuras, estrategias y prácticas gerenciales, aventurándose hacia la internacionalización para poder seguir en el mercado¹.

De la mano con lo anterior y con la finalidad de mantener una fuerza empresarial competitiva que favorezca el desarrollo económico de un país, los Estados han debido optar por el establecimiento de una serie de acuerdos de comercio preferencial que faciliten la entrada de sus bienes en mercados exteriores.

El comercio preferencial es aquel que refiere a una serie de acuerdos celebrados entre dos o más naciones, donde se conceden condiciones favorables en materia comercial y aduanera, con el afán de liberalizar el comercio entre estas. Este puede ser unidireccional, tal es el caso de los sistemas de preferencias generalizadas en el que un país o región desarrollada otorga condiciones más favorables a un país en vías de desarrollo; o bidireccional, donde el esquema de condiciones favorables se otorga mutuamente, como es el caso de un tratado de libre comercio.

Por otra parte, los firmantes de un acuerdo de comercio preferencial procuran garantizar que únicamente los signatarios sean los favorecidos, evitando desviaciones comerciales a través de terceros países (Corrales, 2011), es decir, solo aquellas mercancías originarias de uno de los países miembros del acuerdo podrá gozar de un tratamiento arancelario preferencial.

Para efectos de una mayor comprensión, el concepto de *norma de origen* analizado desde el punto de vista multilateral, objeto del presente artículo, adoptará la siguiente definición:

1 Tan solo en el caso de Costa Rica existen 2.470 empresas exportadoras con registros de exportación superiores a 12.000 USD anuales en el año 2013 (728 empresas más que diez años atrás).

Son los criterios necesarios para determinar la procedencia nacional de un producto. Su importancia se explica porque los derechos y las restricciones aplicados a la importación pueden variar según el origen de los productos importados. (Organización Mundial del Comercio, 2015D)

Pérez & Grether (1998, p.1) señalan que “el comercio preferencial representó el 40% del comercio mundial en el período de 1988 a 1992 y aumentó ligeramente hasta el 42% en el período de 1993 a 1997”. Aunado a lo anterior, existen 406 acuerdos comerciales regionales (ACR)² y 27 arreglos comerciales preferenciales (ACPR)³ en vigor, notificados ante la Organización Mundial del Comercio (OMC) por sus miembros (Organización Mundial del Comercio, 2015B).

Como se pone de manifiesto, gran parte del comercio mundial se encuentra al margen de acuerdos preferenciales. Una vez vigente el esquema preferencial pactado, es necesario el cumplimiento de una serie de normas para lograr el acceso a determinados mercados; en ese sentido, la determinación del origen de una mercancía es uno de los requisitos necesarios para gozar de un tratamiento arancelario preferente. Sin embargo, muchas veces estas normas establecen condiciones cargadas de rigidez que han de ser cumplidas por las mercancías para ser consideradas originarias y, en el esquema comercial actual, donde existen muy pocos productos en los que todos los insumos utilizados provengan de un único país, resulta bastante complejo para los productores cumplir con estas condiciones. Por ello, no les queda otra alternativa que confiar en los creadores de política comercial de sus respectivos países para que, al negociar un acuerdo de comercio preferencial, logren concretar reglas de origen, lo suficientemente flexibles, que les permitan beneficiarse de los mismos acuerdos.

Por citar un ejemplo que se apega directamente al tema de este artículo, en el caso específico del Sistema de Preferencias Generalizadas (SPG) de la Unión Europea, Brenton & Manchin (2002), en su estudio titulado *Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin*, han calculado el porcentaje de aprovechamiento del mismo sistema por parte de los países beneficiarios y señalan que, a pesar de que, en el año 1999, el 99% de las exportaciones a la UE realizadas por los signatarios fueron con el amparo del Acuerdo, tan solo un 31% de las exportaciones lograron entrar al mercado europeo bajo un esquema de aranceles preferenciales. Los autores aluden a que el principal motivo del

2 Los acuerdos comerciales regionales (ACR) se definen como acuerdos comerciales recíprocos entre dos o más socios. Incluyen los acuerdos de libre comercio y las uniones aduaneras (Organización Mundial del Comercio, 2015A).

3 Los arreglos comerciales preferenciales (ACPR) son, en la OMC, preferencias comerciales unilaterales. Incluyen los esquemas adoptados en el marco del Sistema Generalizado de Preferencias en virtud del cual los países desarrollados aplican aranceles preferenciales a las importaciones procedentes de los países en desarrollo (Organización Mundial del Comercio, 2015A).

bajo nivel de aprovechamiento eran las reglas de origen restrictivas impuestas por la UE, aunado a los costos de su cumplimiento. Esta situación evidencia la importancia del presente estudio.

De esta manera, se considera que “las reglas de origen deberán considerarse instrumentos de política comercial primarios en toda negociación de acceso a los mercados, y no solo auxiliares en la aplicación de un instrumento primario como son los aranceles preferenciales” (Estevadeordal, 2003, p. 9).

Por todo lo anterior, el presente artículo analiza, de manera comparativa, la normativa de origen establecida en dos acuerdos de preferencias arancelarias hasta ahora vigentes en Costa Rica: el Acuerdo de Preferencias Generalizadas (SPG), como esquema de preferencias unidireccional⁴ que otorga la Unión Europea a los países en desarrollo; y el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE), como un acuerdo bidireccional en el que ambas regiones se conceden preferencias comerciales; esto, con la pretensión de determinar las posibles disyuntivas que, en materia de origen, se generan y que podrían afectar el entorno empresarial costarricense, una vez que Costa Rica se retire del listado de beneficiarios del SPG, en el año 2016. Este hecho podría repercutir en el acceso preferencial de sus mercancías a la Unión Europea y, por tanto, no cabe duda de la importancia de la coexistencia de ambos acuerdos para el país⁵.

Antecedentes

Como se ha manifestado con anterioridad, el origen de las mercancías es un elemento primordial para que los países puedan gozar de tasas arancelarias reducidas o nulas al margen de sus acuerdos comerciales preferenciales.

La coexistencia actual de los dos acuerdos comerciales para Costa Rica es la consecuencia de sendos procesos de negociación que se han llevado a cabo de forma paralela, los cuales se explican a continuación (ver figura 1).

a) Proceso de flexibilización del SPG

Debido a su importancia, en el año 2003 se inicia un debate en la Unión Europea, conocido como el “Libro verde”, en el que se discute sobre el futuro de

4 Preferencias en una sola dirección, es decir, otorgadas por la UE a los países en desarrollo sin esperar que estos países concedan preferencias similares a cambio.

5 Véase la metodología utilizada en la sección 3 del presente artículo.

las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales; lo anterior, en virtud de las condiciones de acceso a través de aranceles preferentes que la Unión Europea otorga a sus socios comerciales. En dicho debate se toma conciencia de que estos regímenes comerciales solo tienen sentido, si las preferencias arancelarias benefician a las mercancías que han sido obtenidas de manera efectiva en el territorio de una de las partes del acuerdo, es decir, si las mercancías cumplen con la regla de origen pactada y pueden considerarse originarias.

Respecto a la normativa de origen establecida en estos acuerdos preferenciales, la Comisión de las Comunidades Europeas (2003), en su debate *Libro verde: El futuro de las normas de origen en los acuerdos comerciales preferenciales* menciona:

El marco actual para determinar, gestionar y controlar el origen preferencial ya no está adaptado plenamente ni a estas necesidades, ni a la evolución cuantitativa y cualitativa de la economía internacional. Esta evolución impone, en particular, trascendiendo una búsqueda de la aplicación correcta de las normas de origen, la necesidad de evaluar de nuevo su pertinencia económica, mejorar la fiabilidad del sistema para proteger los intereses financieros de la Comunidad y restablecer una división equilibrada de las responsabilidades entre los operadores beneficiarios de las preferencias y las autoridades encargadas de los controles. (Comisión de las Comunidades Europeas , 2003)

Es decir, la Comisión Europea empieza a tomar conciencia de que la normativa de origen pactada en sus acuerdos comerciales preferenciales se encuentra cargada de rigidez, por lo que resulta bastante complejo, para los beneficiarios de los acuerdos, acceder al mercado europeo bajo un esquema de aranceles preferentes. En ese sentido, el *Libro verde* pretende simplificar y hacer menos rigurosas las reglas de origen y mejorar el aprovechamiento de las preferencias concedidas a los países favorecidos. De esta manera, el 18 de noviembre de 2010 se establece una flexibilización de la normativa de origen del Acuerdo Generalizado de Preferencias⁶ del que Costa Rica es beneficiaria.

La nueva normativa de origen del SPG presenta cambios tanto en las reglas específicas de origen, como en aspectos relativos a los artículos en lo que refiere a los criterios para determinar el origen, la acumulación de origen y, así mismo, se establece un nuevo sistema de exportador autorizado.

6 A través del Reglamento (UE) No 1063/2010 de la Comisión Europea.

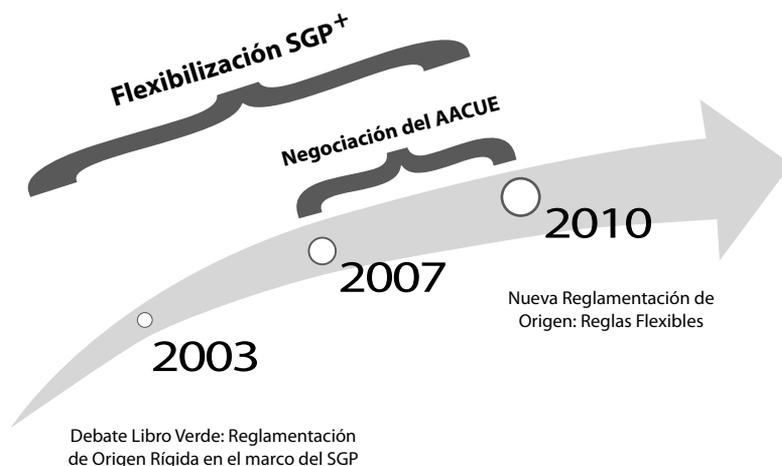


Figura 1. La disyuntiva en materia de origen entre el SPG y el AACUE. Elaboración propia.

En cuanto a los criterios para determinar el origen de una mercancía, específicamente el criterio de transformación sustancial, es decir, cuando una mercancía incorpora insumos no originarios, se toma conciencia de que el principio de valor de contenido regional resultaba sumamente restrictivo y, por tanto, no debía ser utilizado en el sector de productos agrícolas, pesca, químicos, metales, confección y calzado (Martínez Jerez, 2011). El principio de valor de contenido regional era una constante, pero para los sectores mencionados es sustituido por criterios como el cambio de clasificación arancelaria, de *mínimis* o contenido máximo de insumos no originarios, es decir, se mantiene un enfoque sectorial y no por mercancías.

En cuanto a la regla de tolerancia (de *mínimis*) se incrementa el umbral de contenido de insumos no originarios pasando de un 10% a un 15%.

Se permite la acumulación bilateral, la regional y se establece un nuevo régimen de acumulación denominado acumulación ampliada.

En lo que refiere a la acumulación bilateral, en la que los insumos producidos en países que conforman la UE serán considerados originarios del país beneficiario, se mantiene la posibilidad de acumular origen⁷ con países como Noruega y Suiza, pero este criterio se extiende a Turquía en el nuevo reglamento.

⁷ Aplica para productos industriales.

Por su parte, la acumulación regional se establece a partir de 4 grupos regionales⁸, siendo el grupo IV un nuevo grupo de acumulación regional que incorpora el reglamento:

- Grupo I: Brunéi Darusalam, Camboya, Indonesia, Filipinas, Laos, Malasia y Vietnam.
- Grupo II: Bolivia, Colombia, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Perú y Venezuela.
- Grupo III: Bangladés, Bután, India, Nepal, Pakistán y Sri Lanka
- Grupo IV: Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay
- Por otra parte, el nuevo reglamento permite la acumulación de origen entre los países de los grupos I y III descritos anteriormente.
- En cuanto a la acumulación ampliada como un nuevo esquema de acumulación, se permite considerar, como propios, los insumos provenientes de países con los que la Unión Europea mantenga un Acuerdo de Libre Comercio⁹.

Otro de los cambios que maneja el nuevo reglamento de origen del SPG es que, a partir del 2017, los certificados de origen¹⁰ pasarán a la historia y serán sustituidos por un sistema de exportadores registrados en el seno de este nuevo reglamento. Será responsabilidad de los países beneficiarios del Acuerdo crear el registro electrónico de exportadores y mantenerlo constantemente actualizado; de la misma manera, los organismos correspondientes del país beneficiario deberán comunicar el registro a la Comisión Europea, la cual se encargará de establecer una base de datos centralizada.

b) Proceso de negociación del AACUE

En mayo de 2006, en el marco de la VI cumbre Unión Europea-América Latina y el Caribe, celebrada en Viena, los representantes ejecutivos de los bloques europeo y centroamericano decidieron dar inicio a un proceso de negociación,

8 La acumulación regional se permite entre países del mismo grupo.

9 Este tipo de acumulación es unidireccional, es decir, únicamente los beneficiarios del SPG podrán acumular origen con los países con los que la UE mantenga un Acuerdo de Libre Comercio y no en viceversa.

10 Certificados de Origen Modelo A

cuyo objetivo era la celebración del AACUE, estableciendo compromisos en tres grandes áreas: diálogo político, cooperación y comercio.

Después de una serie de rondas de negociación, el proceso culmina tras la ronda de Madrid, efectuada del 12 al 18 de mayo de 2010 (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2012). El pilar comercial de este Acuerdo entró en vigor para Costa Rica a partir del 1 de octubre del 2013.

Por tanto, el proceso de negociación del AACUE culminó en Madrid en el año 2010; sin embargo, el Sistema de Preferencias Generalizadas, como esquema de acceso preferencial al mercado europeo para Costa Rica, inició un proceso de debate en pro de la flexibilización de la normativa de origen desde el año 2003 y no concluyó sino hasta el 2010 (año en que las negociaciones del AACUE culminaron). Por todo ello se puede inferir que Centroamérica negoció un nuevo Acuerdo con la Unión Europea sobre la base de normas de origen más rígidas (ya que la normativa de origen flexibilizada del SPG no fue publicada hasta el 2010) y, por tanto, cabe la posibilidad de que la nueva reglamentación de origen del SPG conserve normas más flexibles que el actual esquema de preferencias entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE).

e) Conclusión de la coexistencia del SPG y el AACUE

El Reglamento (CE) N.º 732/2008 del Consejo Europeo, por el que se aplica un sistema de preferencias generalizadas vigente hasta el 31 de diciembre de 2013, en su artículo 3, párrafo 2, establece:

Cuando un país beneficiario haya suscrito un acuerdo preferencial con la Comunidad que abarque todas las preferencias establecidas para él, en el presente sistema, se retirará de la lista de países beneficiarios. (Consejo de la Unión Europea, 2008)

Sin embargo, el 1 de enero de 2014 empezó a aplicarse, en la Unión Europea, un nuevo Sistema de Preferencias Generalizadas¹¹ y Costa Rica sigue siendo parte de este Sistema, es decir, los Acuerdos coexisten; pero el centroamericano se encuentra ante un periodo de transición desde el 1 de octubre de 2013 y dejará de ser beneficiario del SPG a partir del 1 de enero del 2016, lo que puede ser comprobado a partir del Reglamento Delegado UE N.º 1015/2014, del 22 de julio del 2014, donde textualmente se expresa:

¹¹ Reglamento (UE) N.º 978/2012

Con los siguientes países comenzaron a aplicarse acuerdos de acceso preferencial al mercado en diversos momentos de 2013: Perú, el 1 de marzo; Colombia, Honduras, Nicaragua y Panamá, el 1 de agosto; Costa Rica y El Salvador, el 1 de octubre; y Guatemala, el 1 de diciembre. Con el fin de garantizar una aplicación uniforme del cambio producido en el estatus del país dentro del SPG, y en consonancia con el Reglamento SPG, Perú, Colombia, Honduras, Nicaragua, Panamá, Costa Rica, El Salvador y Guatemala deben suprimirse del anexo II¹² a partir del 1 de enero de 2016.

En el caso específico de Costa Rica, al ser parte tanto del Régimen General¹³ del SPG, como del Régimen Especial¹⁴ de Estímulo al desarrollo sostenible y la Gobernanza (SPG+), el retiro contemplará ambos regímenes de acceso preferencial, tal como lo describe el reglamento mencionado:

Al dejar de ser beneficiarios del SPG, Costa Rica, Guatemala, Perú, Panamá y El Salvador también dejan de serlo del SPG+, de conformidad con el artículo 9, apartado I, del Reglamento SPG. Así, estos países deben suprimirse del anexo III del Reglamento SPG a partir del 1 de enero de 2016. (Comisión Europea, 2014)

Tras la disyuntiva en cuanto a tiempo y normativa base para la negociación del AACUE, nace la inquietud por conocer y darle respuesta al problema implícito en la presente pregunta: ¿Existen algunas normas de origen más rígidas en el AACUE que en el SPG y, por tanto, qué pasará una vez que Costa Rica sea retirado de la lista de beneficiarios del último, en enero de 2016?

Metodología

La fuente de información utilizada es denominada análisis de contenido; en cuanto a este tipo de estudios, Piñuel Raigada (2002, p. 2) manifiesta:

12 En el anexo II del Reglamento SPG se establece la lista de países beneficiarios del régimen general del SPG

13 Ofrece un trato preferencial básico a los países beneficiarios. En el caso de los productos considerados como no sensibles este régimen ofrece exención arancelaria, mientras que en el caso de los productos sensibles existe una reducción arancelaria de 3,5 puntos porcentuales en relación con el arancel NMF y en el caso específico de los textiles y las prendas de vestir la reducción es del 20 por ciento.

14 Este régimen ofrece un estímulo al desarrollo sostenible y la gobernanza, otorgando beneficios arancelarios adicionales (en el caso de las mercancías sensibles ya que las no sensibles son exentas en el régimen general) a aquellos países en desarrollo que ratifiquen y apliquen adecuadamente Convenciones Internacionales en materia de derechos humanos, laborales de medio ambiente y buen gobierno.

Se suele llamar análisis de contenido al conjunto de procedimientos interpretativos de productos comunicativos (mensajes, textos o discursos) que proceden de procesos singulares de comunicación previamente registrados, y que, basados en técnicas de medida, a veces cuantitativas (estadísticas basadas en el recuento de unidades), a veces cualitativas (lógicas basadas en la combinación de categorías), tienen por objeto elaborar y procesar datos relevantes sobre las condiciones mismas en que se han producido aquellos textos, o sobre las condiciones que puedan darse para su empleo posterior.

El análisis estará basado en el contenido de las reglas de origen específicas establecidas en dos acuerdos de comercio preferencial de los que la República de Costa Rica es beneficiaria; concretamente se analizará el contenido del *Reglamento (UE) N.º 1063/2010* mediante el cual se establece una nueva normativa de origen, al amparo del Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea y el Anexo II (relativo a la definición del concepto de productos originarios) del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.

El estudio se basa en una técnica cuantitativa a través de una matriz comparativa en la que se analizan, conjuntamente, 662 reglas de origen de cada Acuerdo y en la que se pretende determinar el porcentaje de reglas de origen más rígidas que posee el AACUE, en relación con el SPG. Es preciso tener en cuenta que el SPG dejará de estar en vigor para Costa Rica a partir del 16 de enero del 2016.

Las reglas de origen de cada Acuerdo se encuentran segmentadas en relación con la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y comprende reglas de origen para los diferentes capítulos, partidas y subpartidas del mismo. Es necesario indicar que para efectos del presente estudio fueron descartados los capítulos 50 a 63¹⁵ de la nomenclatura por dos razones: la industria textil es una industria incipiente para Costa Rica que ha dedicado sus esfuerzos a la participación en el mercado de media y/o alta tecnología y además las reglas de origen están cargadas de tecnicismos propios de esta, por lo que para su interpretación es necesario conocer a profundidad este sector.

Con el objeto de interpretar las reglas de origen serán considerados cuatro criterios (ver figura 2).

15 Estos capítulos comprenden las materias textiles y sus manufacturas

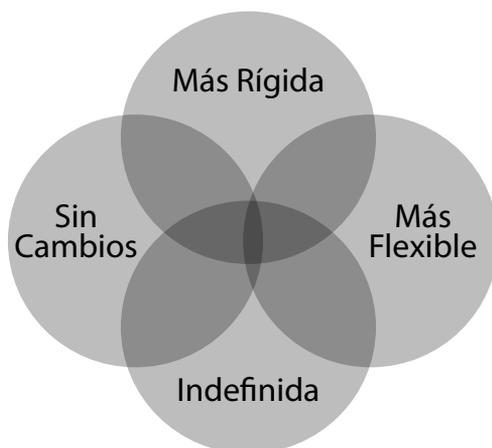


Figura 2. Criterios para la interpretación de las reglas de origen.
Elaboración propia.

Definición del concepto de *regla de origen más rígida*

El concepto de *regla de origen más rígida* se podría definir, en términos generales, como aquella regla de origen que se aleja del criterio de transformación sustancial para apearse al esquema del criterio de obtención total o totalmente obtenido, donde la importación de insumos foráneos hace perder el origen de la mercancía a la que alude la regla.

Sin embargo, la definición anterior resulta muy escueta y universal, diferenciando únicamente entre los criterios de obtención total y de transformación sustancial. No obstante, para determinar reglas de origen más rígidas es necesario acudir al criterio de origen específico al que la regla alude. En ese sentido, se establecerá una definición de regla de origen más rígida basada en los subcriterios que conforman la transformación sustancial; todo esto desde la aseveración de que una regla de obtención total será siempre más rígida.

Resulta importante adelantar que cuando se alude a la transformación sustancial, no podría generalizarse qué tipo de regla es más restrictiva que otra en el caso de que ambos acuerdos apunten a dos criterios distintos de determinación de origen para un mismo producto o conjunto de ellos, sino que cada caso debe ser analizado en particular. Por otra parte, se podrían establecer razonamientos uniformes respecto a la rigidez de la norma, cuando un producto o grupo de

ellos estén representados por reglas de origen que obedezcan a un mismo criterio de determinación de origen; a saber, cambio de clasificación arancelaria, valor de contenido regional o proceso productivo. Estas consideraciones serán ampliadas a continuación:

a) Cambio de clasificación

Se considera que un producto ha sido transformado sustancialmente si la clasificación arancelaria del producto final cambia respecto a la clasificación arancelaria de las materias primas o insumos importados de países que no son parte del acuerdo. Dicho de otra manera y a modo de ejemplo, las fresas frescas dejan de serlo en virtud del procesamiento al que han sido sometidas para convertirse en una mermelada.

El grado de restricción de una regla de origen basada en el criterio de cambio de clasificación arancelaria se encuentra determinado por la magnitud del salto arancelario solicitado (ver figura 3).

Por tanto, una regla de origen con cambio de clasificación arancelaria a nivel de partida es más restrictiva que a nivel de subpartida; asimismo, un cambio de clasificación a nivel de capítulo restringe más que un cambio a nivel de partida, por lo que se puede inferir que un cambio de clasificación arancelaria a nivel de capítulo es siempre más restrictivo.

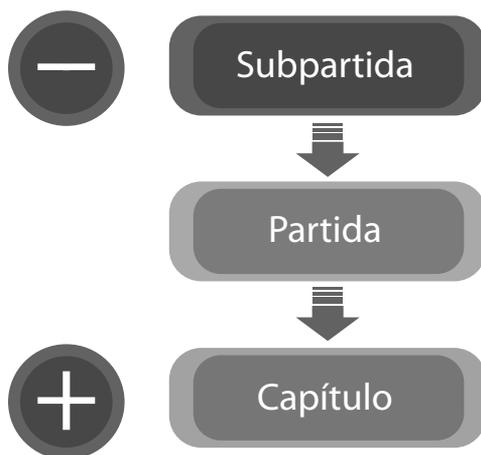


Figura 3. Nivel de restricción del cambio de clasificación arancelaria. Elaboración propia.

De la misma manera, una regla de origen, basada en este criterio, es más restrictiva en cuanto se exceptúe la importación desde terceros países de mayor cantidad de mercancías o insumos clasificados en las diferentes subpartidas, partidas o capítulos de la nomenclatura del Sistema Armonizado.

b) Valor de contenido regional

El criterio de valor de contenido regional también es conocido como porcentajes *ad valorem*, criterio económico o método del valor añadido. Respecto de este criterio, López Libreros (2008, p. 169) manifiesta que “se establecen porcentajes de valores máximos y mínimos que los procesos de transformación de materiales e insumos no originarios deben suponer respecto del producto final”. Es decir, este puede ser expresado de dos maneras: se establecen porcentajes máximos de insumos no originarios que pueden incorporar un bien final o, dicho de otra manera, porcentajes mínimos de insumos originarios con los que debe contar el bien terminado para ser considerado originario.

Una regla de origen basada en el criterio de valor de contenido regional será más restrictiva cuanto mayor sea el porcentaje de insumos originarios solicitado.

c) Proceso productivo

Este criterio también es conocido como operación de fabricación o elaboración o procesos técnicos y refiere a las transformaciones o procesos a los que deben ser sometidos los insumos para que otorguen origen al producto final.

Las reglas de origen más rígidas en cuanto a este criterio serán aquellas que exijan procesos productivos más sofisticados que impliquen la puesta al día, conforme al avance de los procesos productivos.

Otros criterios empleados

Para completar el análisis, además de establecer la regla más rígida y su opuesta, la más flexible, se recurrirá a otros razonamientos:

a) Indefinido

Se considerará que existe indefinición de dos reglas de origen cuando no es posible determinar cuál de ellas es más rígida o más flexible y esto sucede debido a que ciertas reglas de origen obedecen a juicios cargados de relatividad, donde es necesario conocer el esquema productivo de cada exportador para

poder determinar si la regla es más rígida o más flexible. Por tanto, las reglas de origen catalogadas como indefinidas pueden resultar más rígidas para ciertos empresarios, en tanto que para otros pueden ser más flexibles; todo ello dependerá de su esquema de producción.

Adicionalmente, las reglas de origen serán consideradas indefinidas cuando establezcan porcentajes mínimos o máximos; pero estos porcentajes son calculados sobre la base de dos términos de medición distintos (tabla 1).

Tabla 1.

Indefinición de una regla de origen

Designación	Regla
Frutas y frutos comestibles melones o sandías	El peso del azúcar utilizado no exceda del 40 % del peso del producto acabado (SPG).
	El valor de todos los materiales del capítulo 17 utilizados no exceda del 30 % del precio franco fábrica del producto (AACUE).

Fuente: Elaboración propia.

b) Sin cambios

Existen reglas de origen que no representan ningún cambio de un Acuerdo a otro más que cuestiones mismas de redacción y, por tanto, no representan ninguna amenaza para el beneficiario del acuerdo.

Resultados

Los resultados obtenidos tras el análisis comparativo de las 662 reglas de origen de cada Acuerdo, donde se obedece a los criterios de mayor rigidez, mayor flexibilidad, indefinición de la comparativa o las reglas de origen en las que no se presentaron cambios, demuestran que tal como se planteó al inicio del presente estudio, el nuevo esquema de preferencias arancelarias entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) posee reglas de origen más restrictivas que su

homólogo el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea (ver figura 4). Resultados

De un total de 662 reglas de origen comparadas, el AACUE contiene 257 reglas cargadas de una rigidez mayor que representan 38,8% del total.

Adicionalmente, tan solo un 9,9% (66) de las reglas son más flexibles, lo que deja como resultado un saldo neto de 28,9% de mayor rigidez en las reglas de origen específicas del nuevo Acuerdo.

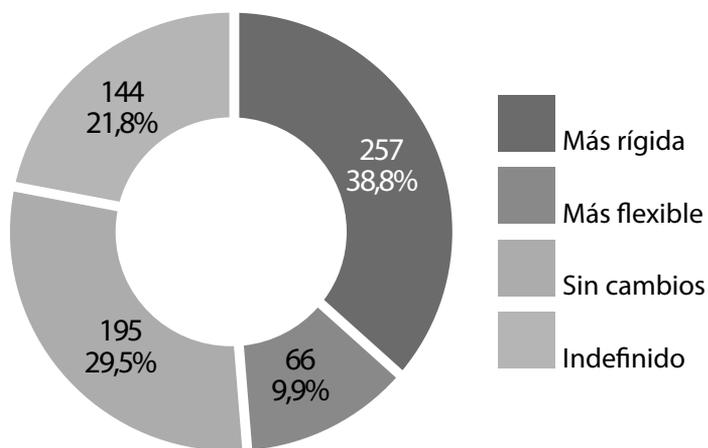


Figura 4. Análisis de las reglas de origen del AACUE en relación con el SPG. Elaboración propia.

Por otra parte, tras el diagnóstico realizado fue imposible determinar la condición de 144 reglas, por lo que 21,8% de ellas fue categorizado como indefinido y, además, un 29,5% (195 reglas) no presentó cambios en el AACUE, respecto a sus iguales en el SPG.

La presencia de 247 reglas de origen más rígidas en el AACUE podría suponer un verdadero problema para los exportadores costarricenses, quienes gozaban de los privilegios de acceso al mercado de la UE para colocar sus mercancías a través de un sistema más flexible como es el SPG. Migrar al AACUE supondría la imposibilidad de beneficiarse del trato arancelario preferencial, debido al incumplimiento de la normativa de origen o; en otra instancia, implicaría la necesidad de readaptar su estructura productiva para cumplir con esta normativa, lo que se podría convertir en mayores costos y, por tanto, en una posible pérdida de competitividad de sus productos.

Los diferentes sectores productivos de un país depositan su confianza en los creadores de política comercial y hacen escuchar su voz respecto a sus necesidades; mas resulta un desliz, en el juego de poder presente en cualquier negociación comercial, que las delegaciones centroamericanas hayan negociado un nuevo Acuerdo en el que se deba renunciar a beneficios ya otorgados por la UE, con otro esquema preferencial. Por el contrario, el afán de dichas autoridades debería ser buscar mejores resultados a los ya obtenidos o, al menos, mantenerlos.

Independientemente de que este estudio se limite tan solo a uno de los capítulos del Acuerdo, resulta preocupante el hecho de que migrar a un nuevo sistema implique la pérdida de privilegios anteriormente concedidos. Este debate se intensificará a partir de enero de 2016, cuando Costa Rica sea retirada de la lista de beneficiarios del SPG y los productores tengan conciencia de las consecuencias del cambio.

Precisamente, otro de los inconvenientes más alarmantes producto de los resultados obtenidos en este artículo es que, una vez que Costa Rica sea retirado de la lista de beneficiarios del SPG, los países que permanezcan en el régimen podrían tener mejores condiciones de acceso al mercado europeo que las que tendría Costa Rica vía AACUE, tal es el caso de países como: Brunéi, Darusalam, Camboya, Indonesia, Filipinas, Laos, Malasia, Vietnam, Bolivia, Venezuela, Bangladés, Bután, India, Nepal, Pakistán, Sri Lanka, Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay.

No puede obviarse que se pasa de un esquema de preferencias unidireccionales a un esquema de preferencias en doble vía, es decir, con el SPG resultaba siempre conveniente tener reglas de origen más flexibles, ya que Costa Rica podría beneficiarse de esto sin retribuir a cambio los mismos beneficios a la UE. Sin embargo, al amparo del AACUE no sucede lo mismo, por su carácter bidireccional. Es decir, no siempre resulta más beneficioso tener reglas de origen más flexibles, pues estas interesan a los sectores más competitivos, en tanto que sectores sensibles han de ser protegidos ante la entrada de un gigante, como lo es la UE, y las reglas de origen más estrictas o los aranceles elevados podrían ser medios para lograrlo. Por tanto, las normas han de ser evaluadas de la mano del sector al que se aplican.

Desde la perspectiva anterior, la matriz comparativa en la que se evalúan las reglas de origen del AACUE, en relación con el SPG, permite valorar las reglas de origen específicas para los sectores más competitivos de Costa Rica en relación con la UE, introduciendo los principales productos de exportación del centroamericano en el año 2013, específicamente al territorio que conforma la Unión Europea.

En el caso de algunos de estos productos, ser catalogados como competitivos y con amplia aceptación en el mercado europeo les beneficia en la apertura comercial y, por tanto, en reglas de origen más flexibles que les permitan entrar a este mercado con mayor facilidad; en otros casos es conveniente una regla más rígida.

De los 14 principales productos de exportación de Costa Rica a la Unión Europea, la mitad de ellos tiene reglas de origen más rígidas en el AACUE, en tanto que ninguno goza de reglas de origen más flexibles que las establecidas en el SPG. Por su parte, dos permanecen sin cambios entre los Acuerdos; mientras que en cinco de las reglas no se pudo establecer comparabilidad.

Para ejemplificar lo anterior, se recurrirá al principal producto de exportación de Costa Rica a la Unión Europea: los circuitos integrados, que en el año 2013 representaron 397,5 millones de dólares. En Costa Rica la empresa Intel¹⁶ posee una planta de ensamblaje y prueba de estas mercancías; por tanto, es conveniente la presencia de una regla de origen flexible que permita la importación de insumos de terceros países. Cuanto mayor sea la cantidad de insumos de importación permitidos, mayor será la flexibilidad de la regla y la facilidad de Intel Costa Rica para cumplirla. De esta manera, podrá beneficiarse del trato arancelario preferencial y seguir siendo competitiva en la UE. En el caso contrario, cuanto más rígida sea la regla de origen, Intel Costa Rica no podrá cumplirla o, en el mejor de los casos, deberá modificar su estructura productiva seleccionando nuevos proveedores, lo que podría restarle competitividad. Sin embargo, el AACUE presenta una regla de origen más rígida para los circuitos integrados que su similar el SPG de la Unión Europea, lo que constata que el nuevo acuerdo genera una gran disyuntiva en materia de origen de las mercancías.

Al igual que en el ejemplo anterior, algunos de los 14 principales productos de exportación (productos competitivos) precisan de reglas más flexibles en el nuevo Acuerdo o al menos que no existan cambios para no perder los privilegios ya obtenidos en el SPG. Esta es la situación de las prótesis de uso médico, los equipos de infusión y transfusión de suero, las agujas, catéteres o cánulas; sin embargo, esto no sucede (ver tabla 2).

En cuanto a los productos agrícolas como la piña o el banano, incluso los jugos de frutas, resultan convenientes reglas de origen más rígidas, donde no se permita la importación de la fruta de terceros países para desarrollar productos a partir de ellos; sin embargo, esto no sucede en el AACUE.

16 Empresa multinacional fabricante de circuitos integrados y microprocesadores especializados y principal representante de las exportaciones costarricenses del sector, genera alrededor del 98% exportado anualmente.

Únicamente en el café se puede apreciar una ventaja por parte del nuevo acuerdo a través de una regla de origen más rígida¹⁷.

Tabla 2.

Condición de las reglas de origen de los principales productos de exportación de Costa Rica a la Unión Europea en el año 2013

Mercancía	Clasificación	Condición AACUE
Circuitos Integrados	8542	Más rígida
Piña	0803	Indefinido
Banano	0803	Indefinido
Café	0901	Más rígida
Jugos de frutas	2009	Indefinido
Prótesis de uso médico	9021	Más rígida
Equipos de infusión y transfusión de suero	9018	Más rígida
Follajes	0604	Sin cambios
Azúcar	1701	Más rígida
Melón	0807	Indefinido
Plantas ornamentales	0604	Sin cambios
Alcohol etílico	2207	Más rígida
Purés y pastas de frutas	2007	Indefinido
Agujas, catéteres y cánulas	9018	Más rígida

Fuente: Elaboración propia.

Este resultado demuestra, una vez más, las incongruencias que presenta el AACUE en relación con el SPG en cuanto a las reglas de origen específicas. Lo anterior como resultado de un proceso de negociación sobre la base de una normativa de origen más rígida del Sistema de Preferencias Generalizadas que, de forma paralela a la negociación del AACUE, fue experimentando un proceso de flexibilización no concluido sino hasta el mismo año en que terminaron las negociaciones del pilar comercial del AACUE.

Si bien es cierto, resulta necesario analizar caso por caso¹⁸ para determinar si las nuevas reglas del AACUE resultan inconvenientes para los productores

¹⁷ Esto al margen del análisis de los 14 principales productos de exportación.

¹⁸ Interpretación de la norma al margen del sector y del producto específico.

costarricenses, lo que sí es un hecho es que los países que seguirán siendo beneficiarios del SPG tendrán mejores condiciones de acceso al mercado de la UE en relación con Costa Rica y demás países centroamericanos. Esto se debe a que se enfrentarán a un 38,8% de reglas de origen más rígidas al amparo del AACUE.

Por tanto, la labor de los creadores de política comercial de Costa Rica, específicamente del Ministerio de Comercio Exterior, no fue concretada exitosamente desde el punto de vista de las normas de origen, sino que por el contrario, migrar al AACUE supondría dificultades para algunos sectores productivos del país, sectores que ya gozaban de privilegios con el SPG.

Conclusiones

Las normas de origen en los acuerdos comerciales preferenciales se convierten en una especie de cancerberos; ya que, por una parte, permiten el acceso a las preferencias pactadas por los signatarios; pero, por otra, restringen el acceso a terceros. Sin embargo, el otorgamiento de una preferencia en el marco de un acuerdo de comercio preferencial no tendrá sentido, si el costo del cumplimiento de la norma de origen para los exportadores es muy alto.

Una norma de origen cargada de rigidez podría ocasionar distorsión comercial y pérdida de la competitividad para el productor o exportador, pues, con el afán de acceder al tratamiento arancelario preferencial, estos pueden verse obligados a renunciar a insumos más eficientes provenientes de terceros países para cumplir con la regla de origen específica.

La República de Costa Rica es actualmente beneficiaria de dos acuerdos de comercio preferencial con la Unión Europea: el primero de ellos, el Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea, es un acuerdo unidireccional; mientras que el segundo, denominado Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea, de reciente vigencia, tiene un carácter bidireccional o regional. De forma paralela a la negociación del AACUE, la normativa de origen del SPG experimentó un proceso de flexibilización que concluyó en una nueva normativa, dada a conocer en el año 2010, cuando Centroamérica concluyó el proceso de negociación del AACUE.

Por lo tanto, la normativa de origen del AACUE fue negociada sobre la base de un instrumento cargado de mayor rigidez y este hecho conllevó a la existencia de reglas de origen más rígidas en él, lo que representará un verdadero problema para los exportadores costarricenses cuando deban someterse a normas de origen más rígidas para obtener los beneficios del AACUE ya que tras su llegada, Costa Rica será retirada de la lista de beneficiarios del SPG.

Estos datos fueron comprobados a través de un análisis comparativo de las reglas de origen consagradas en cada Acuerdo. Se analizaron un total de 662 reglas de origen de las cuales el AACUE presentó 257 reglas más rígidas (38,8%), en tanto que tan solo 66 reglas fueron más flexibles (9,9%). Este dato resulta bastante alarmador, ya que, por una parte, los países que permanezcan en las listas del SPG y el SPG+ tendrán mejores condiciones de acceso al mercado europeo que las que tendrá Costa Rica vía AACUE y, por otra, resulta inconcebible que Costa Rica pierda los privilegios anteriormente otorgados a través del SPG+ en lo que refiere a normativa de origen, ya que la presencia de un nuevo acuerdo preferencial debería garantizar mayores privilegios y, de ninguna manera, dejar escapar los que se tenían. Por tanto, este hecho figura como un desliz por parte de los creadores de política comercial costarricenses y de Centroamérica en general.

Tanto Costa Rica como los demás países centroamericanos se encuentran en un periodo de transición que concluirá en su exclusión de la lista de beneficiarios del SPG en un corto plazo. Por este motivo, los demás países centroamericanos enfrentarán la misma situación de Costa Rica una vez que no puedan seguir exportando al margen del SPG.

Adicionalmente fueron analizados los principales 14 productos de exportación costarricenses a la Unión Europea para el año 2013, ya que, al ser sectores competitivos y de interés exportable, conviene, en algunos de los casos, tener reglas de origen más flexibles que faciliten la entrada al mercado europeo. Sin embargo, el AACUE posee reglas más rígidas para 7 de los productos mencionados y ninguna de las reglas es más flexible para estos productos; mientras que, al menos dos de ellos, no poseen cambios entre un régimen y el otro; las restantes no pudieron ser definidas, debido a que obedecen a criterios propios de producción de cada exportador específico.

La migración al AACUE podría lesionar los intereses de 209 empresas costarricenses que durante el año 2014 seguían exportando a la Unión Europea, amparadas al Sistema de Preferencias Generalizadas y que solicitaron un total 5494 certificados de origen para ese año. Si el AACUE mejorara sustancialmente las condiciones de acceso de las mercancías costarricenses al mercado de la UE, consolidando y mejorando las preferencias unilaterales del SGP, sería un motivo para que todos los empresarios quieran migrar al nuevo régimen, pero esto no ocurre.

Si se tiene en cuenta que en Costa Rica el 77% del parque empresarial en el año 2013 se encontraba representado por PYMES, y de ellas un 74% eran microempresas en las que se emplea un máximo de 15 personas y, en la mayoría de este tipo de empresas, los recursos no son suficientes para contratar personal especializado en comercio internacional o aduanas; siendo las normas de origen un

tema tan complejo y lleno de tecnicismos, muchos de estos exportadores serán conscientes de la disyuntiva analizada en la presente investigación hasta el momento en que Costa Rica deje de ser beneficiario del SPG.

Por lo tanto, no cabe duda de que el presente estudio y sus hallazgos permitieron comprobar que tras la disyuntiva en cuanto a tiempo y normativa base para la negociación del AACUE, existen reglas de origen más rígidas en el AACUE en relación con las establecidas en el SPG.

Como conclusión general, es preciso indicar que resulta fundamental que los exportadores costarricenses tengan derecho a la coexistencia entre el régimen de acceso a mercados del SPG (reglamento actual) y el del AACUE, incluyendo la coexistencia del régimen de origen de ambos esquemas preferenciales.

La coexistencia garantizaría que no haya pérdida de preferencias arancelarias al migrar de un sistema (SPG+) a otro sistema (AACUE), especialmente por motivos de incumplimiento de las reglas de origen; de no aplicarse la coexistencia, los países que permanezcan en los listas del SPG podrían tener mejores condiciones de acceso al mercado europeo que las que tendría Costa Rica.

Referencias

- Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. (2012B). *Relativo a la definición de "Productos originarios" y métodos de cooperación administrativa (Anexo II)*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. Recuperado de <http://goo.gl/fSntrx>
- Acuerdo General de Aranceles y Comercio. (1947). *Acuerdo General de Aranceles y Comercio*. Organización Mundial del Comercio. Recuperado de <https://goo.gl/wMw3G2>
- Brenton, P., & Manchin, M. (Marzo de 2002). *Making EU Trade Agreements Work: The Role of Rules of Origin*. Center for European Policy Studies. Recuperado de <http://goo.gl/VUYZL0>
- Castro, A. (5 de marzo de 2015). *Conclusión del sistema generalizado de preferencias plus (SGP+) y transición al acuerdo de asociación entre centroamérica y la unión europea (aacue)*. recuperado el 19 de mayo de 2015, de ministerio de comercio exterior de costa rica: <http://goo.gl/wmbkkd>
- Céspedes vargas, r. (octubre de 2009). *negociaciones del acuerdo de asociación centroamérica- unión europea, retos y oportunidades para los sectores productivos de los países centroamericanos*. recuperado el 03 de mayo de 2015, de fundación friedrich ebert: <http://goo.gl/ijufcs>
- Comisión de las comunidades europeas. (18 de diciembre de 2003). *libro verde: el futuro de las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales*. recuperado el 15 de abril de 2015, de eur-lex: <http://goo.gl/alxmnv>
- Comisión de las comunidades europeas. (16 de marzo de 2005). *comunicación de la comisión al consejo, al parlamento europeo y al comité económico y social: las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales, orientaciones de cara al futuro*. EUR-Lex. Recuperado de <http://goo.gl/BYIWgK>
- Comisión Europea. (Julio de 2005). *Normas de Origen del Sistema de Preferencias Generalizadas de la Comunidad Europea*. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. Recuperado de <http://goo.gl/LJZRG>
- Comisión Europea. (09 de enero de 2004). *Notificación relativa al Libro Verde de la Comisión «El futuro de las normas de origen en los regímenes comerciales preferenciales»*. EUR-Lex. Recuperado de <http://goo.gl/39mU6P>
- Comisión Europea. (22 de julio de 2014). *Reglamento Delegado UE N.º 1015/2014*. Boletín Oficial del Estado, BOE. Recuperado de <http://goo.gl/M4uSIK>
- Consejo de la Unión Europea. (06 de agosto de 2008). *Reglamento (CE) N.º 732/2008*. EUR-Lex. Recuperado de <http://goo.gl/jUE2Fp>

- Consejo de la Unión Europea. (18 de noviembre de 2010). *Reglamento (UE) N.º 1063/2010*. EUR-Lex. Recuperado de <http://goo.gl/3Mwym9>
- Corrales, M. (15 de noviembre de 2011). *Autoridad Certificadora de Origen*. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. Recuperado de <http://goo.gl/voldXS>
- Corrales, M. (25 de mayo de 2012). El Régimen de Origen en los Tratados de Libre Comercio. (C. Cordero Madrigal, Entrevistador).
- Corrales, M. (2013). *Proceso de Certificación Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea*. Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, PROCOMER. Recuperado de <http://goo.gl/pBICH4>
- Dirección General de Comercio de la Comisión Europea. (Marzo de 2004). *Sistema de Preferencias Generalizadas de la Unión Europea*. Comisión Europea. Recuperado de <http://goo.gl/qNvP0K>
- Estevadeordal, A. (Mayo de 2003). *El impacto de los acuerdos comerciales preferenciales sobre el comercio de bienes*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de <http://goo.gl/K7EX91>
- Etevideordal, A., & Suominen, K. (2005). *Rules of Origin in Preferential Trading Arrangements: Is All Well with the Spaghetti Bowl in the Americas?* Research Gate. Recuperado de <http://goo.gl/P64avb>
- Govaere, V. (2011). *Oportunidades y desafíos del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea*. Portal de Revistas Académicas de la Universidad de Costa Rica. Recuperado de <http://goo.gl/R0ct0r>
- Lamy, P. (20 de junio de 2011). *Iniciativa Hecho en todo el mundo*. MéxicoXport. Recuperado de <http://goo.gl/D6asXY>
- López Libreros, J. M. (2008). Las Normas de Origen para las Mercancías en el Sistema GATT-OMC. *Revista de Información Comercial Española, ICE*. Recuperado de <http://goo.gl/UtsRpP>
- Martínez Jerez, A. M. (2011). *Aprobación del Nuevo Reglamento de Normas de Origen en el Marco del Sistema de Preferencias Generalizadas*. *Revista de Información Comercial Española, ICE*. Recuperado de <http://goo.gl/Pytjyz>
- Mata, H., & Cordero, M. (Octubre de 2009). *El Acuerdo de Asociación Económica entre Centroamérica y la Unión Europea: Viabilidad, avances y perspectivas*. Comisión Económica Para América Latina, CEPAL. Recuperado de <http://goo.gl/45y6Lt>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2012). *Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Documento Explicativo* (2da Ed.). San José, Costa Rica: COMEX.

- Ministerio de Economía y Competitividad de España. (2015). *Sistema de Preferencias Generalizadas*. Ministerio de Economía y Competitividad de España. Recuperado de <http://goo.gl/TCE67d>
- OMC E-Learning. (Febrero de 2014). *Los Acuerdos Multilaterales Sobre el Comercio en la OMC*. OMC. Recuperado de <https://goo.gl/KK9BTU>
- Organización Mundial del Comercio. (1994). *Acuerdo Sobre Normas de Origen*. OMC. Recuperado de <https://goo.gl/7RIufe>
- Organización Mundial del Comercio. (Mayo de 2015A). *Acuerdos comerciales regionales y arreglos comerciales preferenciales*. OMC. Recuperado de <https://goo.gl/xrokax>
- Organización Mundial del Comercio. (Mayo de 2015B). *Algunas cifras sobre los acuerdos comerciales regionales notificados ante el GATT / la OMC y en vigor*. OMC. Recuperado de <http://goo.gl/FRewYb>
- Organización Mundial del Comercio. (2015D). *Información técnica sobre las normas de origen*. OMC. Recuperado de <https://goo.gl/qrKXax>
- Organización Mundial del Comercio. (2007). *Informe sobre el comercio mundial, seis decenios de cooperación comercial multilateral*. OMC. Recuperado de <https://goo.gl/rUSI5d>
- Organización Mundial del Comercio. (2015E). *Las Normas de Origen*. OMC. Recuperado de <https://goo.gl/qmIHUV>
- Pérez, R., & Grether, J. (Septiembre de 1998). *Flujos de comercio preferencial y no preferencial en el comercio mundial*. Organización Mundial de Comercio. Recuperado de <https://goo.gl/EuRCBn>
- Piñuel Raigada, J. L. (2002). *Epistemología, metodología y técnicas del análisis de contenidos*. Universidad Complutense de Madrid, UCM. Recuperado de <https://goo.gl/OwyJPr>
- Servicio Europeo de Acción Exterior. (2015). *Relaciones de la UE con Costa Rica*. Servicio Europeo de Acción Exterior. Recuperado de <http://goo.gl/a5kcCK>

LAS RELACIONES CUBANO-ESTADOUNIDENSES: LAS NECESIDADES POLÍTICAS DETRÁS DEL ACUERDO*

Constanza Mazzina**

Manuela Gonzalez Cambel***

RESUMEN:

El acuerdo celebrado entre Cuba y Estados Unidos en el último diciembre de 2014, por el que se acordó la reanudación de las relaciones entre ambos países, después de más de cincuenta años de interrupción, demuestra un cambio histórico y una oportunidad recíproca. El presente artículo hace un recorrido por las relaciones bilaterales en clave histórico-política para luego revisar los hechos que desembocaron en el acuerdo, teniendo en cuenta que este implicó una negociación compleja y el esfuerzo de una serie de actores heterogéneos que incluyeron desde el gobierno canadiense, funcionarios de ambos países, hasta el propio Papa Francisco desde el Vaticano. Luego, el artículo reflexiona sobre las razones del acuerdo y las metas alcanzadas. Finalmente, presenta los temas pendientes a resolver en la agenda bilateral y se pregunta por el futuro próximo de las relaciones bilaterales.

Palabras clave: Cuba, Estados Unidos, acuerdo, negociaciones, papa Francisco, metas alcanzadas.

ABSTRACT:

After more than fifty years of disrupted communication between Cuba and the United States, the agreement in December 2014 for the resumption of relations between the two countries marks a historic change and mutually beneficial opportunity. This article analyzes the bilateral relations in political-historical terms and reviews the events leading up to the agreement, given the complexity of the negotiation and effort of a number of actors involved, from the Canadian government, to officials from both countries, to Pope Francisco himself. This article also reflects on the reasons behind the agreement and the goals that it has achieved. Finally, it presents unresolved issues on the bilateral agenda and raises the question of the state of the agenda in the near future.

Keywords: Cuba; United States; Agreement; Negotiations; Pope Francis; Goals achieved.

* El presente artículo forma parte de un proyecto de investigación del INSOD de la Universidad Argentina de la Empresa (UADE)

** Doctora en Ciencias políticas. Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Correo electrónico: cmazzina@uade.edu.ar

*** Licencia en Gobierno y Relaciones Internacionales. Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Correo electrónico: manuelacambel@gmail.com

Estados Unidos y Cuba: Una relación turbulenta desde sus orígenes

Estados Unidos y Cuba han tenido una relación turbulenta que se remonta a finales del siglo XIX. La guerra hispano-norteamericana puede marcarse como el inicio de esta relación conflictiva. Esta guerra se dio en el año 1898 cuando Cuba, una de las últimas colonias españolas en América, decidió luchar por su independencia. Estados Unidos, influenciado por la doctrina Monroe y el destino manifiesto, se involucró en dicha guerra justificándose con que uno de sus barcos, el USS Maine, anclado en costas cubanas, había sido derribado por los españoles. La participación norteamericana aseguró la victoria. En este contexto, siendo ganador de la guerra y con España vencida¹, Estados Unidos logró la independencia de Cuba;² pero, a su vez, también logró que la isla incorporara en su constitución la conocida Enmienda Platt, aquella que justificó las posteriores intervenciones norteamericanas en la isla (Kryzaneck, 1987).

Esta Enmienda estableció algunas condiciones, entre las que se destacan, en primer lugar, la prohibición al gobierno cubano de firmar cualquier tratado que pusiera en riesgo su independencia. En segundo lugar, establecía que Estados Unidos se reservaba el derecho de intervenir en Cuba para defender su independencia y para mantener un gobierno que protegiera la vida de los cubanos y las libertades individuales de estos: tal como rezaba su artículo III: “El gobierno de Cuba consiente que los EEUU pueden ejercer el derecho a intervenir para la preservación de la independencia cubana, el mantenimiento de un gobierno adecuado a la protección de la vida, la propiedad y la libertad individual”.

Por otro lado, el gobierno cubano tenía que asegurar la implementación de políticas para el mejoramiento de las condiciones de sanidad de su pueblo y otorgar ciertos territorios a estaciones navales de Estados Unidos. Por último, la enmienda le ordenaba al gobierno cubano que incorporara las condiciones propuestas dentro de su propia constitución (Milestones, 1998).

En la práctica, esta enmienda permitió la intromisión norteamericana en la isla en 1905 (hasta 1909), durante la administración de Theodore Roosevelt, bajo su política del “gran palo”, y el uso, hasta hoy controvertido, de una parte de

1 El tratado de París de 10 de diciembre de 1898 puso fin a la *Guerra Hispano Cubano Norteamericana*, donde *España* perdió todas sus provincias de ultramar: la isla de *Cuba*, *Puerto Rico*, *Filipinas* y las islas de *Guam* (en el *Océano Pacífico*).

2 Entre 1868-1878 y 1895-1898 se desarrollaron las dos guerras de independencia de Cuba, republicanas e independentistas cubanos llevaron a cabo la llamada *República en Armas*, que no reconocían a la autoridad Española

la Bahía de Guantánamo, donde se estableció una base naval norteamericana (Kryzanek, 1987).

En 1917, Estados Unidos intervino nuevamente en Cuba durante la administración de Wilson. Esta nueva intromisión tuvo el objetivo de preservar en el poder, mediante una revuelta política, al candidato conservador, conveniente para la economía de Washington. Para 1923, cuando finalmente abandonaron la isla, Estados Unidos había extendido su rol de propiciar la institucionalización del gobierno democrático, al del manejo de las finanzas nacionales cubanas (Kryzenek, 1987).

Posteriormente, en 1934, en el contexto de la política de la “Buena vecindad” de Franklin D. Roosevelt y luego de varios encuentros entre ambos gobiernos, la Enmienda Platt fue derogada (Milestones, 1998). Esto le dio a Cuba la posibilidad, por primera vez, de ejercer la plena soberanía sobre sus asuntos políticos, aunque claramente seguía unida e influenciada por Estados Unidos en varios aspectos, sobre todo los atinentes a la economía. Las relaciones se fueron estabilizando.

La época de la presidencia de Fulgencio Batista (1940-1944 y 1952-1959) en Cuba se caracterizó por una cooperación cercana entre la isla y Estados Unidos. De hecho, a medida que aumentaba la presencia de empresas y filiales norteamericanas en la isla, Washington ganaba control y poder sobre la economía cubana.

Esta relación se vio fuertemente deteriorada con la revolución cubana de 1959 y la llegada de Fidel Castro al poder. Castro entró en La Habana en enero de 1959, después de derrotar las tropas del dictador Fulgencio Batista, entrenadas por los Estados Unidos.

La revolución representó un desafío al gobierno de Estados Unidos en tanto no buscaba solo derrocar a Batista del poder y restablecer la democracia representativa, “sino que impulsó un proceso de profundas transformaciones políticas, económicas y sociales, a la vez que buscaba poner fin al dominio estadounidense sobre la isla” (Aguilera Peralta, 2009, p. 1).

Si bien durante el primer año las relaciones fueron cordiales, cuando Castro, a través de la salida de la economía del mercado y del alejamiento del modelo liberal, comenzó a estrechar sus vínculos con la Unión Soviética y otros países del bloque socialista, la relación fue desmejorando rápidamente (Aguilera Peralta, 2009).

Por otro lado, las medidas de reforma social llevadas adelante por el gobierno revolucionario tales como la reforma agraria y urbana, la estatización del sector empresarial y bancario, y la confrontación con la iglesia católica, fueron reconocidas por Washington como una amenaza a su modelo de gobierno. Finalmente, la expropiación de las empresas norteamericanas en la isla fue lo que terminó de delinear el conflicto entre ambos países (Aguilera Peralta, 2009).

En consecuencia, para mediados de los años 60, las relaciones se tornaron hostiles. Fidel Castro cuestionaba la capacidad norteamericana de controlar la base de Guantánamo. Posteriormente, el acuerdo soviético-cubano de intercambiar azúcar por petróleo llevó a que Eisenhower detuviera la importación de azúcar cubana. Finalmente, se cerraron todas las importaciones cubanas, cuando Castro mostró y profundizó sus lazos comerciales con soviéticos y chinos.

Así, las medidas tomadas por Estados Unidos en respuesta a la revolución incluyeron sanciones económicas tales como el congelamiento de la cuota azucarera y el posterior embargo de la cuota comercial (Aguilera Peralta, 2009). Las relaciones diplomáticas se rompieron en 1961 (Kryzaneck, 1987).

La invasión a Bahía de los Cochinos, siguiente paso al que recurrieron los norteamericanos para frenar la revolución en la administración de Kennedy, el 19 de abril de 1961, no hizo más que fortalecerla, en tanto la resistencia local a la invasión fue muy intensa y no se materializó ningún apoyo popular a los invasores, mostrando una clara oposición a la intervención norteamericana en la isla y dejando a Estados Unidos perdedor en su propio “patio trasero”³. (Kryzaneck, 1987, p. 97).

Como represalia, Washington logró excluir a Cuba de la Organización de Estados Americanos (OEA) en 1962, en un clima donde el conflicto aumentaba continuamente. En la Octava Reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores de la OEA, realizada en Punta del Este, Uruguay, del 22 al 31 de enero de 1962, se consideró el tema de Cuba, adoptándose la Resolución VI que estableció lo siguiente en su parte resolutive:

Resolución VI “Exclusión del actual Gobierno de Cuba de su participación en el Sistema Interamericano”. 1. Que la adhesión de cualquier miembro de la OEA al marxismo-leninismo es incompatible con el Sistema Interamericano y el alineamiento de tal Gobierno con el bloque comunista quebranta la unidad y la solidaridad del Hemisferio. 2. Que el actual Gobierno de

3 “Para EEUU, ello concretó sus peores temores: la presencia del bloque soviético a 90 millas de sus costas.” (Aguilera Peralta, 2009)

Cuba, que oficialmente se ha identificado como un gobierno marxista-leninista, es incompatible con los principios y propósitos del Sistema Interamericano. 3. Que esta incompatibilidad excluye al actual Gobierno de Cuba de su participación en el Sistema Interamericano. 4. Que el Consejo de la Organización de los Estados Americanos y los otros órganos y organismos del Sistema Interamericano adopten sin demora las providencias necesarias para cumplir esta resolución”. (OEA, 1962, pp. 294-295)

A continuación, otro de los grandes incidentes protagonizado por ambos países fue lo que se conoció como la crisis de los misiles. Para el año 1962, en el contexto de la Guerra Fría, la relación entre Cuba y la Unión Soviética se estrechaba cada vez más, llegando al punto de que, además de ayuda comercial, la isla recibía armas, personal técnico/militar, capacitación y formación de profesionales de parte de los soviéticos. En octubre de ese mismo año, vuelos norteamericanos de reconocimiento tomaron fotos de emplazamientos de misiles rusos en tierra cubana que podrían ser utilizados en un potencial ataque hacia el suelo norteamericano. En respuesta a esto, Kennedy envió naves para bloquear la isla y evitar que ingresase más material peligroso. Al mismo tiempo, pidió a la OEA que realizará una acción colectiva para quitar la presencia nuclear militar del hemisferio. La Organización hizo un pedido de desmantelamiento y, finalmente los rusos, acompañados por los cubanos, aceptaron retirar los misiles. Sin embargo, fue una época de alta tensión en tanto se estuvo al borde de un posible enfrentamiento nuclear y Cuba fue el escenario desde donde el gigante del norte recibió la mayor amenaza (Kryzanek, 1987).

Así, durante la guerra fría, la relación cubano-americana se vio marcada por el objetivo de Estados Unidos de contener la “amenaza” comunista, es decir, que no se expandan ni se produzcan otras experiencias como la de la revolución cubana en el hemisferio. Esto significó la continuación del conflicto entre ellos. Sin embargo, deben remarcarse ciertas diferencias, dependiendo de la administración que ocupaba la Casa Blanca. Por ejemplo, en 1977 en administración de Jimmy Carter (1977-1981), se aprueban ciertas *Secciones de intereses para resolver cuestiones bilaterales*. Por su parte, Reagan (1981-1984) vuelve a una política más hostil contra Cuba (Domínguez, 2010).

Sin embargo, a partir de la segunda administración Reagan (1985-1989), se distinguen patrones de cooperación y conflicto con la isla (Domínguez, 2010). Por ejemplo, bajo Reagan, Clinton (1993-1997 y 1997-2001) y Bush (2001-2009) se desarrollaron acuerdos migratorios y con Bush padre (1989-1993) y Clinton, procedimientos de confianza mutua en torno a la base militar de Guantánamo.

Contradictoriamente y como una forma de aumentar el conflicto, se aprobaron leyes para endurecer el embargo comercial a la isla. Estas son principalmente dos leyes que aún siguen vigentes. En 1992, el Congreso aprobó la Ley para la Democracia en Cuba, conocida popularmente como “Ley Torricelli” que reforzó el embargo en tanto prohibió a las subsidiarias estadounidenses comerciar con Cuba. Luego, en 1996, el Congreso aprobó la Ley para la Libertad y la Solidaridad Democrática Cubana (The Cuban Liberty Act), conocida como la “Ley Helms-Burton”, que estableció “sanciones contra gobiernos, compañías y personas que ‘traficaran’ con propiedades estadounidenses expropiadas en Cuba” (Kaufman Purcell, 2003, p. 704). Así, vemos que mientras la ley Torricelli se dirige a las compañías norteamericanas radicadas en el extranjero, la ley Helms-Burton afecta y se destina a todo o cualquier actor externo y, por lo tanto, fortalecía el embargo (Kaufman Purcell, 2003). En este sentido, pone el foco en una clara amenaza comercial, no tanto hacia Cuba, sino hacia quienes comerciarían con el gobierno cubano (Amnistía Internacional, 2009; Kaufman Purcell, 2003).

Por otro lado, respecto a la cooperación, en la administración de Bush hijo, Washington autorizó la exportación de productos agropecuarios con destino a la isla. Estos deben pagarse en efectivo y de manera puntual. Este intercambio hizo que Estados Unidos se convirtiera, actualmente, en uno de los mayores suministradores de estos productos a la isla (Domínguez, 2010).

Finalmente, la administración de Barack Obama no ha logrado hasta el momento el levantamiento del embargo (esas habían sido sus intenciones declaradas); pero ha utilizado sus poderes para flexibilizarlo y, así, a partir del 2009, se aumentó el número permitido de remesas enviadas a la isla y se habilitaron nuevas licencias de viajes cubano-americanos. Estados Unidos también se sumó a la decisión de que se derogara la expulsión de Cuba de la OEA, aunque no permitió cambiar los criterios democráticos para ingresar a esta (Domínguez, 2010).

Así, puede observarse que las relaciones entre ambos países han sido turbulentas a lo largo de toda su historia. A partir de la revolución y el ulterior proceso de independencia y empoderamiento de la isla, el comportamiento cubano puede analizarse como una estrategia de *desafío* en términos de Russell y Tokatlian (2008), donde la isla buscó un camino paralelo y alternativo al norteamericano, y encontró su contraparte en el bloque socialista soviético. Los enfrentamientos entre ambos han demostrado la voluntad de imponer dos modelos de gobiernos distintos y contradictorios entre sí. Sumado a esto, la cercanía geográfica entre ambos (solo lo separan 90 millas) imprime tensión al conflicto en tanto la distancia es muy corta y, en su momento, Estados Unidos sintió que su mayor enemigo (el comunismo) logró instaurarse en su natural área de influencia y,

hasta hoy, a pesar de los esfuerzos norteamericanos, el régimen sobrevive. Sin embargo, no debe olvidarse que ambos países cooperaron, sobre todo en tiempos recientes, en temas de conveniencia para ambos como asuntos meteorológicos, apertura de “secciones de interés”, temas migratorios, procedimientos militares de “confianza mutua” y los ya mencionados anteriormente, exportación de productos agropecuarios y asuntos de viajes y remesas (Domínguez, 2010). En consecuencia, puede observarse que el paso del tiempo y las distintas circunstancias de ambos países han llevado a que las relaciones, aunque sea en el último tiempo, hayan estado marcadas por patrones de cooperación y conflicto simultáneos. No obstante, el último acuerdo ocurrido en diciembre de 2014 muestra una dinámica distinta. La inauguración de un nuevo ciclo de las relaciones diplomáticas entre ambos tiene detrás un patrón de cooperación más profundo que en ocasiones anteriores y, además y por sobre todo, razones y circunstancias de ambos países que fueron las que lo hicieron posible.

Las razones detrás del acuerdo: ¿Por qué y por qué ahora?

El acuerdo actual por el que se reanudaron las relaciones diplomáticas entre ambos países oculta, detrás, varias razones más allá de la mera intención de bajar la intensidad de un conflicto histórico y la voluntad de los líderes políticos.

Del lado de Cuba, las razones parecen más claras y salen a la luz. Con un modelo económico de baja productividad y cuestionable sostenibilidad en aislamiento, la administración de Raúl Castro llegó, en 2008, al poder e implementó una serie de reformas de apertura, sobre todo económicas, que buscaron “actualizar” el modelo socialista de forma gradual y programada para resolver problemas de productividad y eficiencia. Las prioridades del gobierno del Raúl fueron, principalmente, mejorar el desempeño económico, lograr la racionalización y descentralización de la administración del Estado y generar la base para la transición del poder a los próximos líderes. Referido a los cambios económicos, la planificación central sigue siendo el principal instrumento de dirección, aunque contemplando al mercado y la gestión “no estatal”. (Mesa Lago, 2011; Mujal Leon y Langenbacher, 2009). En este contexto, es claro que la mejora de las relaciones con Estados Unidos y, en un futuro, el levantamiento del embargo, beneficiaría a Cuba en tanto conseguirá el acceso a varios de los sectores que antes tenía vedados, como foros políticos y amplios mercados. Sobre todo, la posibilidad de aumento del comercio y de la mejora de las condiciones de este con Estados Unidos permitirá a la isla progresar en su desempeño económico, algo que Raúl Castro busca vehementemente. A pesar de esto, es claro que otros problemas persistirán: el tema de la propiedad privada y la remuneración del trabajo son dos asuntos de los más intrincados.

Sin embargo, las razones norteamericanas parecen más difusas. Si bien Barack Obama en su discurso declaró que la concreción del acuerdo se dio porque Estados Unidos ha reconocido que la política de hostilidad no ha llevado a ningún avance, lo cual es cierto, varias razones podrían encontrarse detrás para que el acuerdo se haya dado aquí y ahora.

Siguiendo la tesis de William Leogrande (2015), cuatro son las principales, mientras las primeras tres tienen raíces endógenas al propio ser norteamericano, la última podría considerarse exógena: la primera es que Cuba ya no representa una amenaza a la seguridad norteamericana; la segunda es que el lobby cubano perdió fuerza e influencia; la tercera es la relación con América Latina, y la cuarta, la actualización del modelo cubano en la administración de Raúl Castro. A continuación se detallarán.

La primera razón es clara: Cuba ya no representa una amenaza a los intereses nacionales de seguridad de Estados Unidos. La isla había sido la principal aliada de la Unión Soviética (clásico enemigo de Estados Unidos en su lucha contra el comunismo) durante toda la Guerra Fría y, por eso, representaba un potencial peligro para el gigante del norte en tanto también fue capaz de fomentar, financiar, entrenar y apoyar distintos movimientos de guerrilla marxista en Latinoamérica y movimientos independientes pro socialistas en África durante esos años. Empero, a partir de la caída de la Unión Soviética, esto cambió radicalmente. La pérdida de la asistencia y la ayuda rusa dejó a Cuba disminuida y en una situación de vulnerabilidad, incapaz por eso mismo de financiar a otros. De hecho, sus tropas se redujeron por falta de recursos y el propio Fidel Castro anunció, en 1992, que no brindaría más apoyo a movimientos revolucionarios. Por esto, gradualmente y hasta llegar a la actual administración, Obama ha reconocido que Cuba no representa hoy para Estados Unidos ni sus aliados una potencial amenaza. (Leogrande, 2015).

La segunda razón se relaciona con el debilitamiento del *lobby* cubano y la moderación de la opinión de la comunidad cubano-norteamericana sobre el tema. Los primeros cubanos que migraron hacia el norte, formaron en los 80, durante la presidencia de Reagan, la Fundación Nacional de Cubanoamericanos (CANF, por sus siglas en inglés: Cuban American National Foundation) la cual disfrutó, gracias a su gran poder financiero y político logrado con los aportes de varios contribuyentes de toda la comunidad, de un virtual poder de veto sobre las políticas referidas a un acercamiento con Cuba durante el periodo 1981 - 2008. Ubicados en enclaves estratégicos como la Florida y New Jersey, formada por los cubanos más conservadores, bloquearon cada iniciativa de acercamiento con Cuba y consiguieron, entre otras cosas, durante la presidencia de George Bush, la creación de la Radio y la TV Martí y la sanción del Acta Cubana de

la Democracia de 1992; ya en la presidencia de Clinton, la sanción del Acta de la Solidaridad, Libertad y Democracia Cubana (el acta Helms–Burton)⁴. La sección 205 de dicha norma estipula la definición para determinar cuándo Cuba tendrá un gobierno de transición. Es así que requiere que Cuba libere todos los presos políticos, legalice toda actividad política, haga público el compromiso de organizar elecciones libres y justas. Pero la definición de “gobierno de transición” también incluye que cese la interferencia con Radio Martí o Televisión Martí, que se permita la reincorporación de la ciudadanía a las personas de origen cubano que quieran regresar a Cuba, y se “tomen medidas apropiadas” para devolver bienes expropiados a ciudadanos estadounidenses o compensarlos en consecuencia. También demanda la exclusión de Fidel y Raúl Castro del gobierno de Cuba. Estas iniciativas buscaban oponerse al régimen castrista y endurecer las cláusulas del embargo. Esta política sirvió mientras Cuba fue relevante para la política exterior norteamericana. No obstante, al igual que con el punto anterior, después de la caída de la Unión Soviética, las cosas fueron gradualmente cambiando. Cuba dejó de ser importante en la política exterior y se convirtió en un asunto doméstico.

La Universidad Internacional de Florida realizó varias encuestas en las que sondeó la opinión de la población cubano-americana con respecto al tema. Cuando el embargo comenzó, 87 % estaba a su favor; pero, para el 2014, 52% se oponía a él y un 71% creía que no había sido efectivo. Esto ha tenido que ver, principalmente, con un relevo población natural y también podría estar relacionado con una pérdida de identidad cubana de quienes actualmente (cubanos o descendientes) se consideran estadounidenses y no piensan en volver a Cuba.

Mientras los primeros cubanos migrantes (años 60 y 70) llegaron a la Florida en forma de refugiados políticos y, por lo tanto, querían alejarse lo más posible del régimen y todo lo que a él refería, ya a partir de los 80 la migración se dio, sobre todo, por razones económicas. Así, los últimos migrantes, cuya salida de la isla se debe a factores económicos, quieren mantener contacto con sus familiares en la isla, saber lo que sucede allí y estar en contacto y, por lo tanto, son más propicios a un acercamiento. Esto se vio reflejado en las elecciones presidenciales de 2008. Obama logró, con un discurso de una política más

4 Como señala Robert Pastor “The Cuban-American National Foundation (CANF) retaliated for this slight to Cubans by persuading Senator Helms to introduce a bill, in partnership with Representative Dan Burton (R-IN), to try, once again, to topple Fidel Castro, this time by tightening the embargo, discouraging foreign investment, and precluding meaningful negotiations with Cuba until Castro was removed from power.” (1996; 117) En esta línea, Castro Mariño (2002) indica que “The new legislation dictated the terms under which any future Cuban government was to be recognized by the U.S. government and made bilateral relations dependent on the resolution of property claims under U.S. law. Further-more, it undermined the president’s authority to change a particular course of action, subordinating him to Congress in the realm of foreign policy (U.S. Congress, 1996)

“benigna” y de acercamiento hacia Cuba, captar los sectores más moderados de la comunidad cubano-americano. Por último, los acuerdos de normalización, según una encuesta realizada por el Consejo Atlántico en 2014, también fueron ampliamente apoyados por la población cubana nacida en Estados Unidos, por aquellos menores a 65 años y por quienes llegaron al país después de los años 80 (Leogrande, 2015).

La tercera razón tiene que ver con las tensiones que se estaban forjando en la relación de Estados Unidos con la región. En un primer momento, es decir, inmediatamente después de la revolución, varios de los países habían adherido y apoyado las sanciones impuestas a la isla. Una de las principales había sido su expulsión de la OEA (Organización de Estados Americanos).

Sin embargo, esto fue cambiando con el tiempo y las circunstancias latinoamericanas. El ascenso de gobiernos afines al cubano, como el caso de las administraciones de Chávez en Venezuela o Evo Morales en Bolivia, entre otros, junto a la presión de otras administraciones como la brasilera para quitar las sanciones impuestas sobre Cuba, han llevado al gobierno norteamericano a revisar su postura.

Desde inicios de su campaña en 2008, Obama había esbozado su intención de cambiar las relaciones con el régimen castrista: “es tiempo de plantear una nueva estrategia con respecto a Cuba”, decía en aquel entonces. Durante su campaña, al referirse a la democracia y la libertad política, Obama hacía referencia a Cuba:

Después de casi cincuenta años de fracaso, debemos dar vuelta la página y comenzar a escribir un nuevo capítulo en la política de Estados Unidos – Cuba, para ayudar en el avance de la causa de la libertad y la democracia en Cuba... La apertura democrática en Cuba es, y debe ser, nuestro objetivo de largo alcance⁵. (Obama for America, 2008)

Un primer paso se dio en 2009, en una votación de la Asamblea General de la ONU, cuando los Estados Latinoamericanos propusieron derogar la resolución que suspendía la membresía de Cuba en la OEA. Fue así como los Ministros

5 Barack Obama, “A new partnership for the Americas”. En el original: “*The Case of Cuba*:

After nearly 50 years of failure, we must turn the page and begin to write a new chapter in U.S.- Cuba policy to help advance the cause of freedom and democracy in Cuba. To write this new chapter, Barack Obama will keep U.S. national interests, and not partisan or electoral interests, at the forefront. We must strive to empower the Cuban people and aim to position the United States to help foster a stable and peaceful transition in Cuba to avoid potential disasters that could result in mass migration, internal violence or the perpetuation of the Cuban dictatorship. A democratic opening in Cuba is, and should be, the foremost objective of our policy.” En BarackObama.com

de Relaciones Exteriores de América adoptaron la resolución AG/RES 2438, y quedó sin efecto la resolución de 1962 mediante la cual se excluyó al gobierno de Cuba de participar en el sistema interamericano. En este momento, presionado, Estados Unidos aceptó la derogación; pero a cambio de que se respetaran las prácticas de la OEA, es decir, implícitamente incluía el compromiso con la democracia para volver a ingresar⁶.

Finalmente, la Cumbre de las Américas, celebrada este último abril del 2015 en Panamá, donde Cuba estaba invitada, fue la última prueba de fuego. Obama procedió de la manera más conveniente para todos en la región: en lugar de boicotear el encuentro, lo cual hubiera provocado más tensiones, lo aprovechó para continuar mejorando su relación con la isla y con la región en sí. Debe tenerse en cuenta que las negociaciones ya venían dándose en buenos términos entre ambos países (Leogrande, 2015).

La cuarta razón está vinculada a la actualización del sistema cubano. Raúl Castro asumió su puesto en 2008 y, a partir de allí, llevó adelante una serie de medidas tendientes a “actualizar” el modelo socialista de Estado: políticamente el sistema se caracteriza por ser de dirección centralizada en la cúpula del Estado y en el partido único (Partido Comunista de Cuba), por no permitir el pluralismo político y por una participación ciudadana circunscripta a: elecciones sin partidos opositores y muy pocas candidaturas independientes, debates consultivos (convocados en 2007 y 2011) y Consejos de Estado (que tienen poca capacidad de decisión sobre la gestión pública local) (Chaguaceda y Geoffray, 2013). Este escenario político se combina, actualmente, con una serie de reformas implementadas durante la gestión de Raúl Castro, como la apertura económica gradual, que incluyó en la práctica pequeños sectores privados, el permiso de la inversión extranjera directa y un Estado que tiene el objetivo de reducir la corrupción y la ineficacia, en muchos casos, despidiendo personas del sector estatal. Al mismo tiempo, la aprobación de una serie de regulaciones que otorgaron mayor libertad a los ciudadanos cubanos. Algunos de los ejemplos fueron el permiso de comprar y vender autos, celulares, algunas computadoras y la reforma migratoria que permite salir de la isla, sin permiso oficial, a los residentes. Por último, una pequeña apertura al debate político al menos dentro del partido.

Esto pareció no ser percibido por Washington en un inicio; pero, luego de un tiempo y cuando fue finalmente claro que el proceso de cambio económico era

6 El compromiso con la democracia fue ratificado en todas las Cumbres de las Américas, desde la primera celebrada en Miami en 1994, y reforzada por la Carta Democrática Interamericana del año 2001, la cual establece, en su artículo 1: “Los pueblos de América tienen derecho a la democracia y sus gobiernos la obligación de promoverla y defenderla. La democracia es esencial para el desarrollo social, político y económico de los pueblos de las Américas.”

profundo, la administración de Obama pareció reflexionar y acercarse a Cuba, quizá con el objetivo de participar en el proceso de cambio en la isla (Leogrande, 2015).

Concordando con las razones otorgadas por Leogrande (2015), también se cree que existe otra razón importante por la que Estados Unidos concretó el acuerdo: el crecimiento de la presencia China en la región en general y, en menor medida, en Cuba en particular.

El requerimiento chino de petróleo, minerales, comidas y otras materias primas ha propiciado que China se estableciera en América Latina como una nueva presencia regional y ocupara lugares tradicionalmente dominados por Estados Unidos y Europa. El crecimiento económico chino ha multiplicado, durante la última década, en 10 veces los términos de intercambio con América Latina (De Onis, 2014).

La relación chino-cubana también repite estos patrones. Las reformas cubanas han despertado el interés de China en la isla. El intercambio actual, según Pablo Telman Sánchez Ramírez (2012), entre ambos países, reitera los patrones conocidos en América Latina: mientras Cuba exporta azúcar, níquel, ron, mariscos, cítricos, productos de biotecnología y medicamentos; a cambio, China otorga productos y alimentos manufacturados, productos de industria ligera y prendas de vestir, maquinaria, productos químicos, entre otras cosas.

El estrechamiento de las relaciones puede verse claramente en las cifras comerciales. Mientras que en 2004 el comercio entre ambos países rozaba los US\$0.8 billones, en 2008 las cifras aumentaron a US\$2.2 billones y, si bien decrecieron en 2009 debido a la crisis financiera internacional (de 2008)⁷ que ocasionó una recesión ese año, para el año 2011 llegaron a US\$1.8 billones. Así, puede observarse que la relación bilateral creció enormemente durante la última década (Sánchez Ramírez, 2012).

Aunque es claro que China no se constituye como una nueva Unión Soviética en tanto los intercambios son abonados y no se tratan de concesiones de “gracia”, existe un interés chino declarado de intercambiar experiencias que permitan y ayuden a Cuba a insertarse en el mundo globalizado al estilo chino. China ofreció créditos flexibles y sin intereses, además de asistencia técnica gratuita y donaciones para el desarrollo. Entre 1998 y 2008, los fondos chinos para la cooperación ascendieron a más de 230 millones de dólares. Entre ellos, 150

7 Ver más: La crisis financiera en Estados Unidos y sus consecuencias mundiales <http://www.ejournal.unam.mx/pde/pde157/PDE004015703.pdf>

millones estuvieron destinados a la ayuda al desarrollo y los otros 80 millones se canalizaron en forma de donaciones. Los proyectos conjuntos fueron 46 e incluyeron diversas materias como educación, salud, seguridad alimentaria y energías alternativas. Los más destacables fueron variadas líneas de crédito sin interés que recibió Cuba en temas de salud pública y educación, y otros acuerdos referidos a financiación para ampliar la industria de televisores y telecomunicaciones (Sánchez Ramírez, 2012).

En conclusión, se debe aclarar que las razones por las que se concretó el acuerdo incluyen diferentes y múltiples factores y, claramente, no se agotan en el reconocimiento de Estados Unidos de que la política de hostilidad practicada durante todos estos años simplemente “falló”. El acuerdo se dio en un contexto y una situación particular, donde la combinación de diferentes factores propició la decisión de las administraciones norteamericana y cubana de reanudar sus relaciones diplomáticas, donde, si bien la voluntad de ambos fue importante, la situación contextual de cada uno otorgó grandes incentivos para el acercamiento.

Acuerdo Cubano-Americano: Las negociaciones y los compromisos cumplidos

Las negociaciones que concluyeron en los acuerdos por los que se normalizaron las relaciones entre Cuba y Estados Unidos comenzaron un año y medio antes de su concreción, se caracterizaron por su secretismo y por incluir varios-heterogéneos- actores.

Siguiendo el aporte de Peter Kornbluh (2015) se logró realizar una reconstrucción del camino durante todo el proceso de negociación. El punto de inicio de estas se dio en junio de 2013, cuando el gobierno canadiense, que históricamente había presionado a Washington para que estrechara su relación con La Habana, organizó siete reuniones secretas con la presencia de funcionarios de ambos bandos: cubanos y estadounidenses (Kornbluh, 2015).

Estados Unidos convocó a dos de los agentes más destacados de la Casa Blanca a estos encuentros: Ben Rhodes, quien se desempeña como asesor de seguridad nacional, y Ricardo Zúñiga, quien es director principal para asuntos del hemisferio occidental.

Paralelamente, y en cuatro diferentes ocasiones, el propio secretario de Estado norteamericano, John Kerry, conversó directamente con el canciller cubano Bruno Rodríguez (Kornbluh, 2015). Al mismo tiempo, el Vaticano estaba

involucrado y, desde octubre de 2014, había recibido delegaciones de ambos bandos; mediante sus buenos oficios, buscó propiciar el diálogo entre ellos sobre temas delicados (Mc Elwee, 2015).

Luego, en marzo de 2014, Kerry y Obama viajaron al Vaticano para reunirse con el Papa Francisco. Esta reunión fue una extensa conversación entre ambos mandatarios, donde el Papa ejerció su autoridad moral para impulsar y convencer al presidente de que se concretara un intercambio controvertido, debido a la clase de prisioneros que se negociaban (Kornbluh, 2015). La polémica radicaba en la “equivalencia” de los prisioneros a intercambiar. Mientras Estados Unidos tendría que liberar a tres espías cubanos, quienes formaban parte del grupo de “Los Cinco” y habían sido condenados por espionaje en Estados Unidos; Cuba liberaría a Alan Gross, un contratista de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), quien había sido detenido mientras instalaba redes de comunicación independiente en la isla (Kornbluh, 2015).

Francis urged Obama and Castro to strike a deal. Gross had become increasingly ill behind bars, and U.S. Secretary of State John Kerry privately warned the Cubans that if he died, so too would the negotiations. (Vallely, 2015, p. 3)

Finalmente, un tiempo después, la solución se encontró en adicionar, en el intercambio de Alan Gross, la liberación de Sarraff Trujillo, quien había sido un colaborador de la CIA⁸ y estaba detenido por espionaje. La reunión en la que se arreglaron los intercambios tuvo lugar en octubre de 2014.

Sin embargo, no fueron solo los funcionarios mencionados anteriormente quienes influyeron en las negociaciones. Por ejemplo, el papel que cumplió el senador Leahy y uno de sus asesores, Tim Reiser, también fue de gran relevancia para llegar a este. Mientras Leahy persuadía al presidente de la conveniencia de la liberación de Alan Gross, su asesor Reiser trabajó en las sombras y viajó varias veces a visitar a Gross para allanar el camino al posterior compromiso (Kornbluh, 2015).

Por otro lado, fuera del gobierno, también se observan varios actores que formaron parte del acuerdo. La Oficina de Washington para América Latina⁹ y el

8 Agencia Central de Inteligencia de Estados Unidos

9 Oficina en Washington para asuntos latinoamericanos; ONG cuya misión es promover los derechos humanos, la democracia y la justicia social mediante el trabajo conjunto con sus contrapartes locales presentes en Latinoamérica y el Caribe para influenciar las políticas en los Estados Unidos y el exterior. <http://www.wola.org/es>

Centro para la Democracia en las Américas¹⁰ contribuyeron a fomentar la atención en el público. Por otro lado, el propio New York Times tomó la decisión de asignar a Ernesto Londoño para escribir semanalmente un editorial pidiendo “un cambio” en la política respecto a Cuba, proporcionando tanto cobertura política como un clima favorable al acercamiento en la opinión pública. Así, se puede observar que las negociaciones y el posterior acuerdo no se acotaron a actores meramente gubernamentales, sino que varios actores orbitales formaron parte e influyeron en su concreción. Finalmente, Barack Obama llamó a Raúl Castro el 16 de diciembre de 2014 y ambos cerraron los últimos detalles (Kornbluh, 2015).

La lista de asuntos en los que se llegaron a los diferentes acuerdos fueron: En primer lugar, el intercambio de prisioneros. Tal como se mencionó, Cuba liberaría a Alan Gross, quien sufría grave deterioro físico, y a Rolando Sarraff Trujillo. A cambio, Estados Unidos liberaría los últimos tres espías del grupo de “Los cinco” (Kornbluh, 2015).

En segundo lugar, ambos gobiernos actualizarían sus “secciones de interés” y restablecerían sus relaciones diplomáticas estableciendo embajadas y nombrando los respectivos embajadores.

En tercer lugar, se acordó que Estados Unidos eliminaría la isla cubana de la lista de “estados patrocinadores del terrorismo” y Obama, utilizando sus poderes ejecutivos, intentaría lograr una expansión en la capacidad de los intereses comerciales americanos para hacer negocios en Cuba. Además, se llevaría adelante una flexibilización en la cantidad de envío de remesas y se otorgaría una mayor libertad para viajar a Cuba.

Desde Cuba y asumiendo la gran preocupación de Estados Unidos por los derechos humanos en la isla, el gobierno de Raúl Castro se comprometía a liberar 52 presos políticos (Kornbluh, 2015).

Una vez cerrado el acuerdo, la Casa Blanca decidió esperar a que pasaran las elecciones de medio término y el cierre de la sesión del Congreso del año 2014 para anunciarlo.

10 Centro para la Democracia en las Américas: ONG cuya misión es un cambio en la política norteamericana hacia los países de América Latina para basar las relaciones en el mutuo respeto, el dialogo con los gobiernos y movimientos con los que Estados Unidos está en desacuerdo, reconociendo las tendencias positivas de la democracia y la gobernabilidad.

<http://www.democracyinamericas.org/>

Debe remarcar que este arreglo también fue posible debido a un nuevo elemento en el sistema cubano: Raúl Castro. El nuevo mandatario reconoció y asumió que debía tomar diferentes medidas para reactivar la fallida economía cubana, y que, asimismo, la reanudación de las relaciones con Estados Unidos traería beneficios múltiples a la isla (Kornbluh, 2015).

Since their accord in December, both the US and Cuba have been models of civility and professional diplomacy. The two nations have complied assiduously with all the agreements reached. (IISS Strategic Comments, 2015, p. 8)

Siguiendo el informe de IISS Strategic Comments (2015), las acciones concretas llevadas a cabo, una vez cerrado el acuerdo en diciembre del 2014, fueron las siguientes: en primer lugar, todos los prisioneros fueron liberados justo después del anuncio del acuerdo. Luego, se celebraron cuatro reuniones, dos en La Habana y dos en New York, en las que se trabajó sobre los procedimientos para lograr el completo restablecimiento de las relaciones diplomáticas. Tal como habían prometido, Cuba comenzó a liberar a los 53 presos políticos y Estados Unidos cuadruplicó el nivel de remesas que los individuos y las familias pueden enviar a Cuba y flexibilizó, también, las restricciones en los viajes. Si bien el turismo sigue legalmente prohibido, se autorizaron diversas categorías que actualmente no tienen que pedir permisos especiales para moverse. Los nuevos viajantes incluyen académicos, periodistas, artistas y deportistas. Por otro lado, el transporte aéreo se amplió y algunas restricciones al comercio se relajaron. Por último, Obama pidió al Congreso y consiguió eliminar, en abril último, a Cuba de la lista de “estados patrocinadores del terrorismo”. Asimismo, también pidió al Congreso levantar el embargo, algo que no parece posible en el corto plazo, debido a que Obama no disfruta de las mayorías partidarias (IISS Strategic Comments, 2015).

Finalmente, el 20 de julio de 2015, después de cincuenta y cuatro años, se reabrieron las embajadas en ambos países. Este hecho es uno más en el marco de una política de descongelamiento de las relaciones cubano-norteamericanas.

En consecuencia, lo que claramente puede observarse es que el proceso de negociación y el posterior acuerdo por el que se lograron varios avances y acciones concretas implicaron un esfuerzo conjunto, una voluntad clara de cooperar y una planificación que va mucho más allá de Obama y Castro. Tanto actores internos, de mayor o menor relevancia, como factores externos contribuyeron al logro del compromiso y, tal como puede percibirse, el *inicio* del descongelamiento de una relación que venía interrumpida por más de 50 años no es un proceso fácil y rápido, sino que requirió -y requiere- la acción y voluntad de un

gran conjunto de actores. Este acuerdo histórico, sin embargo, debe entenderse como el inicio de la normalización de las relaciones entre ambos países, y todavía quedan aún muchos temas por resolver.

Los temas pendientes: Las cinco cuestiones controvertidas

Si bien Cuba y Estados Unidos llegaron a un acuerdo sobre diversos temas, existen actualmente una serie de obstáculos que aún no pudieron superarse. Son cinco las cuestiones más controvertidas y en las que ambos gobiernos no logran entenderse.

Desde el lado de Cuba, los tres principales reclamos hacia el país del norte son: el fin del embargo económico, luego el fin de los programas de apoyo a disidentes y, por último, el reclamo por la base naval de Guantánamo.

El reclamo principal es actualmente y seguirá siendo el embargo que Estados Unidos mantiene sobre Cuba desde 1962. Esta sanción económica tuvo su inicio luego de la revolución cuando Cuba comenzó a comerciar con países del bloque socialista y expropió empresas norteamericanas. En respuesta a esto, Kennedy prohibió en 1962 la importación de cualquier bien proveniente de Cuba. Las regulaciones sobre el embargo no tenían rango de ley y, en consecuencia, fueron variando y volviéndose más o menos duras según la administración que ocupara la casa blanca. Sin embargo, la capacidad del presidente para variar o alterar las regulaciones se limitó cuando el Congreso aprobó dos leyes en 1992: el “Acta de la Democracia en Cuba” y 1996 el “Acta de Liberación de Cuba”, que reforzaron el embargo y le dieron peso legislativo. Una de las cláusulas para que este se levante ha sido la instauración de un régimen democrático en Cuba. Posteriormente, en el año 2000, se aprobaron una serie de leyes que abrieron la posibilidad a algunas excepciones al embargo, principalmente referidas a exportaciones de productos de agricultura y médicos, aunque siempre atadas a una serie de limitaciones (Gordon, 2012).

El embargo impone sobre Cuba una serie de limitaciones y ha sido utilizado por el régimen cubano como una de las justificaciones del fracaso económico que atraviesa la isla hoy: niega el acceso a los mercados norteamericanos; interfiere en el comercio con terceros países; prohíbe transacciones en dólares estadounidenses, viajes a la isla de ciudadanos norteamericanos; interviene en el acceso a internet y al roaming de los teléfonos celulares; niega el acceso a Cuba de organismos internacionales, científicos, entre otras cosas. Este reclamo tiene el apoyo de la comunidad internacional que, en varias sesiones de la

Asamblea General de la ONU desde 1992 al presente, votó que el embargo era ilegal y debería ser “levantado” por Estados Unidos, ya que se constituye como una sanción injusta y que perjudica al pueblo cubano. Cuba estima el daño total en 100 billones de dólares. (Gordon, 2012). Así, si bien algunas de las disposiciones fueron flexibilizadas con el nuevo acuerdo, Raúl reclama y prioriza este tema como uno de los que necesitan solucionarse de manera total y urgente.

El segundo tema controversial tiene que ver con los programas de apoyo a los disidentes. El gobierno cubano acusa a Washington de sostener programas “desestabilizadores”. La utilización de recursos y medidas para apoyar y acompañar a la población interna cubana en el camino hacia la democracia ha sido una constante en la historia de las relaciones cubano-norteamericana desde la revolución. De hecho, este apoyo se ha institucionalizado en las leyes Torricelli y Helms-Burton (1992 y 1996) donde se empezó a permitir el envío de donaciones y exportaciones médicas, el patrocinio y el financiamiento de los programas TV y Radio Martí (en Miami) y fondos para apoyar proyectos democráticos en la isla (Real Instituto Elcano, 2015).

El tercer asunto se relaciona con la base naval de Guantánamo. Norteamérica dispone de las instalaciones de Guantánamo desde 1903, momento en el cual habían acordado arrendar a perpetuidad el mismo por 2000 dólares anuales. Luego, en 1934, el pacto fue renovado, aumentando la renta a alrededor de 4000 dólares. Sin embargo, a partir de la revolución y la ruptura de las relaciones diplomáticas entre ambos países en 1961, el gobierno cubano no aceptó los pagos y reclama continuamente la devolución del territorio al pueblo cubano. Washington se niega a devolverlo citando el tratado de arrendamiento perpetuo de 1903 (Loredo Colunga, 2011).

Desde el lado norteamericano, dos son los principales temas reclamados: el primero es la situación de los derechos humanos en la isla y el segundo se relaciona a las expropiaciones no compensadas ocurridas durante los primeros días de la revolución.

La situación de los derechos humanos es mundialmente conocida y reconocida¹¹. En la isla, el Partido Comunista Cubano es el único partido político permitido (monopolio del partido y sistema unipartidista) y, en consecuencia, las elecciones no son libres. Así, las principales limitaciones en materia de derechos humanos son: la limitación a la capacidad del cambio de gobierno, la intimidación, las detenciones para limitar la libertad de expresión y asociación pacífica y, generalmente, detenciones de corto plazo por razones políticas.

11 Al respecto pueden verse los informes de las Naciones Unidas, de Amnesty International, etc.

Por otro lado, la ausencia de la libertad de expresión, el acceso muy restringido a internet y el monopolio de los medios de comunicación son otras limitaciones en cuanto al ejercicio de derechos. Por último, el gobierno cubano no reconoce grupos políticos independientes y no permite formar sindicatos independientes (Congressional Digest, 2013). Recientemente, y a partir de la llegada de Raúl Castro, se registraron algunos espacios dedicados al debate en la prensa y, a su vez, la emergencia de grupos independientes siempre que no desafíen el Estado.

Por último, las expropiaciones a ciudadanos y empresas norteamericanas no compensadas que se realizaron durante la revolución cubana. La Comisión para el acuerdo de Demandas Exteriores de Estados Unidos certificó 5.911 reclamaciones presentadas por los ciudadanos y empresas norteamericanas como válidas y valuadas en 1.800 millones de dólares al momento de la expropiación. Así, tanto como el gobierno cubano reclama el levantamiento del embargo, el norteamericano pide la solución a estas reclamaciones como uno de los requisitos para que el embargo sea levantado (Bu Marcheco, 2014).

Conclusiones

El acuerdo celebrado entre Cuba y Estados Unidos, por el que acordaron reanudar sus relaciones diplomáticas después de más de cincuenta años de interrupción, ha demostrado la voluntad de ambos líderes y de otros actores relevantes de concretarlo; pero, a la vez, se observan una serie de circunstancias favorables para que esto fuera posible.

La relación cubano-americana ha sido turbulenta a través de la historia. Los primeros tiempos de gran intervención y dominación estadounidense en la isla fueron marcando una dinámica de enemistad que se vio reflejada en la famosa revolución cubana de 1959. Fidel Castro impuso en el “patio trasero” norteamericano un modelo alternativo al liberal propuesto por la potencia del norte en plena Guerra Fría. El socialismo de Estado instaurado en Cuba fue fuente de inspiración en toda la región y la principal amenaza que vivió Estados Unidos durante ese tiempo.

La transformación vivida en la isla durante los primeros tiempos implicó grandes reformas sociales que incluyeron, entre otras, la estatización del sector empresarial. Esto fue lo que finalmente desencadenó el conflicto, cuando miles de empresas norteamericanas fueron estatizadas sin compensación. Como respuesta, el presidente Eisenhower prohibió toda importación de bienes provenientes de Cuba, lo que constituyó el inicio del embargo. Las relaciones diplomáticas entre ambos países se rompieron en 1961. Luego, episodios de

enfrentamientos como la invasión a Bahía de los Cochinos (1961), la expulsión de Cuba de la OEA por iniciativa norteamericana (1962) y la crisis de los misiles (1962) fueron tornando aún más hostil la relación entre ambos.

Otro de los grandes hitos de la relación fueron las leyes Torriceli y Helms-Burton aprobadas por el Congreso de Estados Unidos en 1992 y 1996 respectivamente, las cuales le dieron peso legislativo al embargo y lo endurecieron, tal como se señaló anteriormente.

Sin embargo, más allá de los múltiples conflictos, también se registraron formas de cooperación entre ambas naciones. Acuerdos sobre temas migratorios, sobre control de la base de Guantánamo, permisos para exportar bienes de agricultura y algunas flexibilizaciones sobre viajes y envío de remesas constituyeron vías de conexión y formas de cooperación paralelas a las de conflicto. Recientemente, el acuerdo fue un ejemplo mayor de acercamiento y cooperación entre ambos Estados (Domínguez, 2010).

Por su parte, la declaración de Obama de que el acuerdo se concretó porque Estados Unidos asumió la falla de su política, esconde detrás una serie de razones circunstanciales que permiten inferir finalmente por qué sucedió. Cinco son las principales razones: en primer lugar, Cuba no representa actualmente una amenaza a la seguridad norteamericana; en segundo lugar, el *lobby* cubano-americano fue perdiendo fuerza e influencia y la mayoría de la comunidad cubano-americana se encuentra actualmente a favor de una política de acercamiento y no hostilidad hacia la isla; en tercer lugar, la relación de Estados Unidos con la región, si bien en un primer momento lo apoyaron en las sanciones contra Cuba, la situación ha cambiado y la actualidad muestra que la región hoy está a favor de una política de acercamiento y no hostilidad, por lo que Estados Unidos reflexionó y, en sus últimas apariciones, acompañó el deseo regional de integrar a Cuba; en cuarto lugar, los cambios llevados adelante por Raúl Castro en la isla han llamado la atención de Washington y este se inclinó por un acercamiento, en tanto piensa que podría ser el “guía” de este cambio; por último, el arribo de China en la región, en general y en Cuba en particular, también puede constituirse como una razón en tanto Estados Unidos estaría intentando recuperar su presencia en la región y ocupar un lugar relevante en la nueva Cuba.

Finalmente, el camino de las negociaciones muestra que el acuerdo implicó un esfuerzo conjunto. Estas comenzaron un año y medio de la concreción del acuerdo, se caracterizaron por ser secretas, y por implicar múltiples y heterogéneos actores. El gobierno de Canadá, los cancilleres y funcionarios tanto norteamericanos como cubanos y, finalmente, el Papa Francisco han sido de los actores más destacados.

La principal negociación giró en torno a la liberación de prisioneros de ambas partes. Una vez que esto fue acordado, los otros temas fueron arreglándose y el anuncio del acuerdo se hizo el 17 de diciembre de 2014. Los principales compromisos que se concretaron a partir de este fueron: el intercambio de prisioneros (Alan Gross y Sarraff Trujillo, por los tres espías cubanos), la liberación de presos políticos en Cuba, la flexibilización de las restricciones en los viajes y en el envío de remesas por parte de Estados Unidos, la eliminación de la isla de la lista de países patrocinadores del terrorismo y la reanudación de las relaciones diplomáticas con la consiguiente apertura de embajadas en ambos países.

Finalmente, existen –hasta hoy– temas que parecen irreconciliables. Del lado de Cuba: el fin del embargo, el fin de los programas de apoyo a disidentes y la devolución del territorio del Guantánamo son los principales. Del lado norteamericano: el tema de los derechos humanos en la isla y las expropiaciones constituyen los temas pendientes.

En conclusión, es claro que tantos años de mutua desconfianza no se borran fácilmente. Sin embargo, el acuerdo celebrado mostró un arduo trabajo de parte de los dos países para recomponer la relación, en la medida de lo posible, sin mantenerse inmóviles, aunque tampoco cediendo demasiado. El acuerdo constituye un hito histórico y es solo el inicio del descongelamiento de las relaciones entre estos países. No se puede obviar que aún existen varios obstáculos por sortear.

Referencias

- Aguilera Peralta, G. (2009). Apuntes de una larga y complicada relación. *Nueva Sociedad Democracia y Política en América Latina*, nº 223, 1-5. Recuperado de <http://nuso.org/articulo/apuntes-de-una-larga-y-complicada-relacion/?page=1>
- Amnistía Internacional. (2009). El embargo estadounidense contra Cuba. Su impacto en los derechos económicos y sociales. Amnistía Internacional, pp 1-29. Recuperado de <http://www.amnestyusa.org/pdfs/amr250072009spa.pdf>
- Brinkley, Douglas. (1997). Democratic Enlargement: The Clinton Doctrine. *Foreign Policy*, 106, 111-127.
- Bu Marcheco, J. (2014). Demandas de propiedad de Cuba y los Estados Unidos. Una revisión de la literatura. *Social Science Research Network*, 1-51. Recuperado de <http://thecubaneconomy.com/wp-content/uploads/2014/03/Property-Issues-US-and-Cuba-A-Review-of-the-Literature.pdf>
- Castro Mariño, Soraya. (2002). U.S.-Cuban Relations during the Clinton Administration, *Latin American Perspectives*, 29(4), 47-76.
- Chaguaceda, Armando y Geoffray, Marie Laure. (2013). Las reformas en Cuba, qué sigue, qué cambia y qué falta. *ASCE*, 63-73. Recuperado de <http://www.ascecuba.org/c/wp-content/uploads/2014/09/v23-chaguaceda.pdf>
- Congressional Digest (2013). Cuba and Humans Rights. Assessment of Cuba's Record on Civil and Political Rights. *Congressional Digest*, 7-32.
- De Onis, Juan. (2014). China's latin Connection ¿Eclipsing the US?. *En World Affairs*, pp. 62-68.
- Domínguez, J. (2010). La política exterior del presidente Barack Obama en América Latina. *Foro Internacional*, L(2), 243-267.
- Gordon, J. (2012). The U.S embargo against Cuba and the diplomatic challenges to Extraterritoriality. *The Fletcher Forum of World Affairs*, 36(1), 63-79.
- IISS. (2015). US and Cuba: Remaking of a relationship. *IISS Strategic Comments*, vol. 21.
- Kaufman Purcell, S. (2003). La ley Helms-Burton y el embargo estadounidense contra Cuba. *J7XLIII* 3, 704-718. Recuperado de http://codex.colmex.mx:8991/exlibris/aleph/a18_1/apache_media/NVIURRSN5BIM86C6HF4E2S-PKFYYI6S.pdf
- Kornbluh, Peter. (2015). A new deal with Cuba. *The Nation*, pp 4-8.

- Kryzaneck, M. (1987). *Intervencionismo, cooperación y revolución. Las estrategias políticas de Estados Unidos en América Latina*. Buenos Aires. Grupo Editor Latinoamericano. Colección Estudios Internacionales.
- Leogrande, William. (2015). Normalizing US–Cuba relations: Escaping the shackles of the past. *International Affairs*, 91(3), 473–488.
- Loredo Colunga, M. (2011). El cierre de Guantánamo. El difícil equilibrio entre voluntad política, legalidad y opinión pública. *Revista para el análisis del derecho*. Recuperado de <http://www.raco.cat/index.php/InDret/article/view-File/241334/323925>
- Mc Elwee. (2015). Obama credits pope's help for Cuba thaw. *National Catholic Reporter*, pp 1.
- Mesa-Lago, C. (2011). *Las reformas de Raúl Castro y el Congreso del Partido Comunista de Cuba: Avances, obstáculos y resultados*. Documentos CIDOB. Recuperado de: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-library/Publications/Detail/?ots783=0c54e3b3-1e9c-be1e-2c24-a6a8c7060233&lng=en&id=135662>
- Milestones. (1998). *The United States, Cuba, and the Platt Amendment, 1901*. Office of Website Management. Bureau of Public Affairs. Recuperado de: <https://history.state.gov/milestones/1899-1913/platt>
- Mujal Leon, E. y Langerbacher, E. (2009). Regime Change and Democratization in Cuba: Comparative Perspectives. *Conference Papers- American Political Science Association*, pp 1-44.
- Pastor, Robert, A. (1996). The Clinton Administration and the Americas: The Post-war Rhythm and Blues. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 38(4), 99-128.
- Real Instituto Elcano. (2015). *La política cubana de Estados Unidos*. Real Instituto Elcano XX/2014. Recuperado de: <http://www.realinstitutoelcano.org/wps/wcm/connect/cafbe380475f77879ce4be12dd3b68de/ARI11-2015-GarciaEncina-la-politica-cubana-de-EEUU.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=cafbe380475f77879ce4be12dd3b68de>
- Russell, R. y Tokatlian, G. (2008). Resistencia y cooperación: Opciones estratégicas de América Latina frente a Estados Unidos. En R. Lagos (Comp.), *América Latina ¿integración o fragmentación?* Buenos Aires: Edhasa.
- Obama for America. (2008). The case of Cuba. A new partnership for the Americas. Obama for America, pp 1-13.

- OEA. (1962). Resolución VI: Exclusión del actual gobierno de Cuba en el sistema interamericano”. Octava reunión de Consulta de Ministros de Relaciones Exteriores. Recuperado de: <https://www.oas.org/consejo/sp/RC/Actas/Acta%208.pdf>
- Sánchez Ramirez, Pablo Telman. (2012). Recent Developments in Sino-Cuban Relations: Particularities and Advances. *Latin American Policy*, 3(2), 259–271.
- Vallely, Paul. (2015). The pope’s Hail Mary in Havana may be only the start of the Vatican’s new, more audacious plans. *Newsweek*, pp.12-15.

RELACIONES INTERNACIONALES Y COMERCIO INTERNACIONAL: MÁS QUE UNA CORRESPONDENCIA ACADÉMICA, UN TRATO HISTÓRICO

Daniel López Zúñiga*

RESUMEN:

Un tema que se ha prestado para la discusión académica en Costa Rica y Latinoamérica en los últimos años ha sido la pertinencia del estudio de temáticas económicas y comerciales en las escuelas de relaciones internacionales. Por esto, se tiene una necesidad de realizar una revisión del origen mismo de nuestra profesión. En este documento se hace una descripción del manejo temático dado al comercio internacional en relaciones internacionales, de manera que se pueda comprender su vínculo politológico, hurgando, incluso, en su objeto material y su objeto formal, que nos refiere a la antropología misma. También, se busca demostrar con evidencias históricas y antropológicas del parentesco entre relaciones internacionales y comercio internacional, tomando como parámetro los negocios entre centros de poder y reflexionando sobre algunos autores que nos permiten revelar dicho origen. Finalmente, se aborda la diplomacia y su difuso vínculo con el comercio internacional, tema tendencial de la integración como un nodo que nos remite a la esencia de la diplomacia y a comprender, así, la correspondencia académica de relaciones internacionales y comercio.

Palabras clave: Relaciones internacionales, comercio internacional, diplomacia económica, integración regional, negocios internacionales.

ABSTRACT:

Something that has been given to academic discussion in Costa Rica and Latin America in recent years has been the relevance of the study of economic and trade issues in the schools of International Relations. That is why you have a need for a review of the origin of our profession itself. This document provides a description of the subject management that has given the International Trade in International Relations, so that they can understand their political link, delving even in its material and formal object refers us to the same object becomes Anthropology. It also seeks to demonstrate historical and anthropological evidence of the relationship between International Relations and International Trade, on the parameter business between power centers and reflecting on some authors that allow us to reveal that source. Finally, diplomacy and diffuse inter trade link with the issue of integration trend as a nodule which refers to the essence of diplomacy and understanding academic correspondence of International Relations and Trade will be addressed.

Keywords: International Relations, International Trade, Economic Diplomacy, Regional Integration, International Business

* Máster en Relaciones Internacionales con énfasis en Cooperación Internacional. Ex académico de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Costa Rica y actualmente Primer Secretario en la Embajada de Costa Rica en Austria. Correo electrónico: daniellopezcr@gmail.com

Introducción

Científicamente, se ha asociado el estudio de relaciones internacionales con temas referentes al juego de fuerzas entre unidades políticas o Estados, lo cual no es incorrecto, sino que es el enfoque que puede distorsionar la academia con respecto a la realidad, pues tras cada relación de cooperación y conflicto actual; se puede asociar al dilema sobre la posesión de recursos, intenciones de aumentar la interdependencia, cooperar para enfrentar los amplios mercados producto de asociaciones comerciales.

Por eso, el presente artículo iniciará con una conceptualización de relaciones internacionales y el carácter comercial que tradicionalmente ha tenido en la academia, independientemente de sus momentos de preeminencia o inferioridad. Además, se explicará cómo aspectos comerciales determinantes en las nociones de poder y, por ende, en la incidencia en el concepto de “*continuum* de las Relaciones Internacionales” dado por Barbé (2003, p. 218) para referirse a la cooperación y el conflicto de los centros de poder o Estados.

Ya entendido lo anterior, se seguirá con una vinculación histórica y antropológica de los aportes de los negocios a las relaciones internacionales y su fuerte atadura con la diplomacia; pero con un fuerte vínculo de diplomacia económica y comercial, vistas como determinantes de las manifestaciones de las relaciones entre los centros de poder, tomando como fundamento el Acuerdo de Kadesh.

Finalmente, se explicarán los conceptos de diplomacia económica y comercial como tema urgente en la dinámica internacional actual, y se concluirá con una demostración de que las relaciones internacionales no se están tornando primeramente comerciales, sino que pareciesen estar retornando a su esencia histórica.

Comercio internacional en las relaciones internacionales

Desde la génesis de las relaciones internacionales como una disciplina académica, se ha tenido una clara inclinación temática hacia las coyunturas políticas y las estructuras que estas han ido conformando a lo largo de la historia (Caritas Española 2012), pero no debemos olvidar las causas que llevaron, a los universitarios británicos en 1918 y luego a los estadounidenses en 1919, a constituir aquella derivación de la politología, y que fue precisamente el *status quo* de las relaciones entre Estados, o sea, a la dicotomía entre la guerra y la paz (Aron 1985).

De ese primer planteamiento dialéctico se infirió que el proceso de las relaciones internacionales es de carácter bidimensional, en tanto que se expresan en términos de cooperación y conflicto, entendiendo la cooperación como cualquier interacción conducente al apoyo entre actores internacionales y, por el contrario, el conflicto se refiere a cualquier interacción que implica el choque de intereses entre actores internacionales, obviando la temática propia de la disciplina (Barbé 2003).

Fue en una obra que ha calado entre los pioneros internacionalistas, *Guerras y paz entre las naciones*, del profesor Raymond Aron (1985, p. vii), donde se da una definición particular del objeto formal de la disciplina, la cual dice que:

Quizá podría denominarse sociedad internacional o sociedad mundial al conjunto que engloba el sistema interestatal, la economía mundial (o el mercado mundial o el sistema económico mundial), los fenómenos transnacionales y supranacionales, aplicándose el adjetivo de internacional a todos los aspectos que he distinguido.

Derivado de esa definición, se puede afirmar que los temas comerciales se encuentran en la situación diferida de la organización política y de las ventajas naturales de los grupos humanos, que “territorializaron” el poder por aspectos meramente existenciales y de supervivencia, tal y como se ilustra en la figura 1. En otras palabras, y desde una perspectiva antropológica, las personas encontraron más fácil el sobrevivir en grupo que individualmente, lo cual indujo a formar organizaciones para garantizar la satisfacción de necesidades elementales (alimentación y protección del entorno).

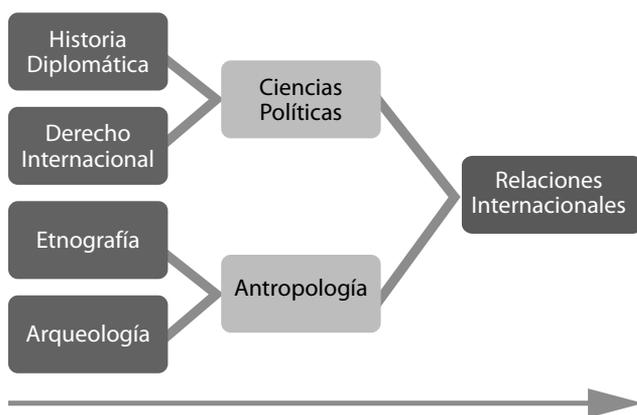


Figura 1. Origen científico de las relaciones internacionales.
Elaboración propia con datos de Barbé (2003) y Enguiguren (1987).

Una mejor manera de comprender la prueba ofrecida por la antropología es que, en el caso de la alimentación, esta necesidad se solucionaba con el dominio de los recursos naturales; mientras que la protección del entorno únicamente se alcanzaba mediante el reconocimiento del paisaje y de sus amenazas, lo que implicaba la delimitación del espacio; así, se hizo imperioso el manejo de los recursos, con independencia de la etapa organizativa en que un grupo se encontrase (Lewellen 1994).

a. Dominio del espacio y los recursos como componentes de poder

En la misma línea de la evolución antropológica y política, se achaca al número demográfico y la especialización de funciones sociales el descubrimiento de la producción y, por ende, de la sedentarización (Enguiguren 1987). Fue precisamente con ese hito histórico cuando se materializó el poder, es decir, se “territorializó” (se ubicó en el espacio) y se “jurisdicciónó” (se establecieron normas en ese espacio).

Por lo anterior, se destaca que el advenimiento de la productividad llevó a la separación de funciones en la productividad del colectivo, lo cual indica que las tareas estarían asignadas a cada persona, según la hermandad y la filiación; esto con el objeto de maximizar la supervivencia de quienes se organizaban (Lewellen 1994). Así, nace el trabajo que le indicaría al individuo la dedicación a una tarea y en un espacio con un objeto para el colectivo, lo que conlleva la aparición de la propiedad privada.

Tomando referencias en las ciencias exactas, Isaac Newton, con su llamada “Ley de Impenetrabilidad” plantea que “dos cuerpos no pueden ocupar un mismo espacio en un momento determinado” (Sepúlveda 2003, p. 83), lo que ilustra que quien domina ciertos recursos naturales necesarios para vivir, por el hecho de ubicarse en un espacio dado, excluirá de su disfrute a otros ajenos a su colectivo. Lo anterior coincide con los planteamientos sobre la escasez que ha emitido la economía por muchos años y que antropológicamente explica la repartición del espacio terrestre entre grupos humanos que, luego, constituirán centros de poder encargados de intentar el dominio de recursos para su subsistencia; así aparece el conflicto (véase figura 2).

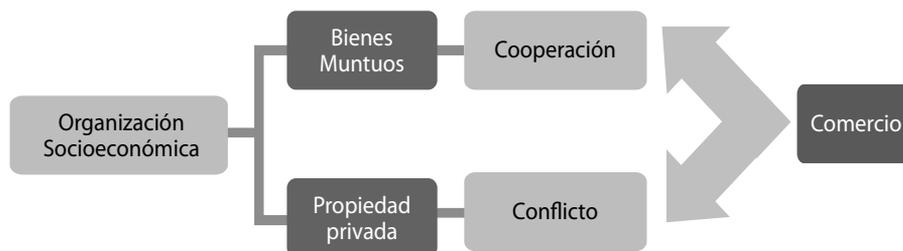


Figura 2. El comercio en el continuum de las relaciones internacionales. Elaboración propia con datos de Barbé (2003) y Lewellen (1994).

Las guerras entre tales centros de poder o unidades políticas (por no mal llamarlos Estados) llevaron a conclusiones oportunas que el propio Aristóteles manifestó en su obra *La Crematística* y que tiempo después se denominaría como el principio económico de las ventajas mutuas (Martínez-Echeverría y Ortega 2011), en el que se entrevé que es más oportuno para el objeto común (la supervivencia), lo cual en términos simples se explicaría como que un grupo humano aporte al otro su excedente productivo y viceversa; aparece así la cooperación.

b. Indicios del comercio como manifiesto de cooperación

Partiendo de los planteamientos aristotélicos, el comercio entre unidades de poder puede ser entendido en el continuum de las relaciones internacionales como una primera forma de cooperación y hasta de “diplomacia”, tal y como se evidenció en la Batalla de Kadesh (hoy Siria) y su consecuente tratado en 1259 o 1274 a. C.¹, donde hititas² y egipcios solucionaron de manera bélica el dominio del principal centro comercial de la época, describiéndose así (Pirenne 1963, p. 238):

Punto de encuentro, cruce y negociación del tráfico y comercio de su tiempo, y área dotada de incommensurables recursos naturales, Siria era la encrucijada mercantil, cultural y militar del mundo antiguo. No sólo producía ingentes cantidades de trigo, sino que por allí pasaban las mercancías provenientes de

1. Puede estudiarse la controversia sobre la fecha de este hecho en innumerables textos históricos de relaciones internacionales y en el mismo internet. El Tratado de Kadesh fue plasmado en tablones de arcilla y su original puede apreciarse en el Museo de Arqueología de Estambul, Turquía.

2. También llamados hititas o heteos.

los buques que cruzaban el Egeo y los de lugares más lejanos, que llegaban al Asia Menor por el puerto de Ugarit, especie de Venecia antigua que dominaba el comercio del Mediterráneo oriental, y se encontraba, precisamente, ubicada en Siria. Los derechos aduaneros que percibiría quien dominase la región eran enormes; sumados a su estratégica posición militar, la producción agropecuaria y los derechos de tráfico y exportación, convertían a la zona en una de las de mayor importancia estratégica del mundo antiguo.

La relevancia de Kadesh en la época se da porque en la zona se transportaba vidrio, cobre, estaño, maderas preciosas, joyas, textiles, alimentos, artículos de lujo, productos químicos, loza, porcelana, herramientas y metales preciosos, ya que la mayoría de las rutas comerciales se encontraban en ese sector debido a que de allí se mercadeaba a Medio Oriente y se recibían bienes desde Irán y Afganistán, como se conocen en la actualidad (González 2010).

Pero, independientemente de la importancia geopolítica de la propia Kadesh, el tratado que pone fin a dicha situación conflictiva es considerado como la evidencia más antigua de un acuerdo de paz entre unidades políticas, lo cual indica que el comercio será la vía de “bien seguir” para tales asuntos y así expresado en una cláusula de lo que aún se conserva: “El Gran Soberano del País de Hatti no entrará nunca en el País de Egipto para tomar cosa alguna. Y Userma Ra Setenpe Ra no penetrará en el País de Hatti para tomar cosa alguna” (Los escafeados, 2007, p. 4).

A partir de tales demostraciones se puede expresar que en el *continuum* de las relaciones internacionales se presenta el conflicto y la cooperación. Esta última se ubica en el comercio entre unidades políticas diferenciadas, definido como la anuencia aristotélica de proveer lo excesivamente producido por una unidad política y la demanda de la insuficiencia productiva de otra semejante.

Diplomacia y negocios internacionales

Con los avances demográficos y tecnológicos, la productividad en los centros de poder aumentó y dio lugar a una división simultánea e incipiente del trabajo a lo interno y externo, bajo una especialización ofrecida por las ventajas naturales de cada una, lo que conlleva a un aumento de la comercialización y de la búsqueda de utilidades sobre dicha actividad, más aún cuando aparece el dinero.

La tendencia por la que tanto los colectivos como los individuos buscan obtener un beneficio de su producción, más que encaminarse al capitalismo y

sus dilemas, conlleva al concepto de negocio. Un negocio es definido como el obtener un provecho o lucro por un bien o servicio comercializado (RAE 2001), mientras que de manera acertada, en el libro “Diplomacia” de Kissinger (2010, p. 40), define la Diplomacia como un “negocio en el que las partes son los Estados”.

Por su parte, para John D. Daniels, Lee H. Radebaugh y Daniel P. Sullivan (2010), el acto repetitivo y de intención lucrativa entre los centros de poder, haría de los negocios sus interacciones y la diplomacia sus relaciones, por lo que “los negocios internacionales consisten en todas las transacciones comerciales (incluidas ventas, inversiones y transporte), que se llevan a cabo entre dos o más países” (Daniels, Radebaugh, & Sullivan 2010, p. 86).

A pesar de haber descrito su origen formal en el intercambio de bienes y factores de producción, la evolución histórica de las interacciones entre centros de poder y el acaecimiento de los Estados, hizo que la cooperación política internacional, la seguridad y la preservación de la paz predominasen sobre la mera distribución de recursos naturales existenciales y el intercambio estratégico para la generación de utilidades tanto para el colectivo como para los individuos (Azuelos 2010). Lo anterior indica que el objeto material de la diplomacia mantuvo agendas paralelas en las que unas han sido más evidentes que otras, es decir, no han sido excluyentes; pero, con el tiempo, las temáticas se solaparon.

El nódulo entre diplomacia y negocios internacionales se comprende cuando se define el comercio internacional como un instrumento de desarrollo de los Estados, lo cual nos inserta en el concepto de cooperación en relaciones internacionales (Barbé 2003) y, según Prado (2006, p. 532), este adopta el rango de “fuente de financiamiento del desarrollo” a como se ilustra en la tabla 1.

Tabla 1.
Financiamiento internacional del desarrollo

TIPO	PRIVADO	MIXTO	PÚBLICO
BILATERALIDAD	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comercio internacional 2. Inversión extranjera 3. Créditos (bancarios o de exportación) 4. Remesas 5. Turismo 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organizaciones no gubernamentales 2. Empresas 3. Particulares 4. Institutos de investigación 5. Global Environment Facility (GEF) 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agencias gubernamentales de cooperación 2. Miembros CAD-OCDE 3. Ayuda al desarrollo 4. Cooperación para el desarrollo 5. Auxilio en emergencias
MULTILATERALIDAD	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comercio regional o multilateral 2. Créditos bancarios, mercados financieros, bonos y obligaciones 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Propuestas de financiación de bienes públicos globales 2. Impuestos Tobin, energéticos, carbono, turbosina, venta de armas, etc. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Organismos financieros 2. Grupo del Banco Mundial 3. Bancos regionales de desarrollo 4. Bancos subregionales de desarrollo 5. Organismos no financieros 6. Sistema de naciones unidas 7. Comisión Europea (Europe Aid) 8. Fondo Europeo de Desarrollo 9. Banco Europeo de Inversiones

Nota: Adaptación de Prado (2006).

La diplomacia económica (ver figura 3) se define como la “utilización de la capacidad de influencia política de los Estados en favor de sus intereses económicos en los mercados internacionales” (Morillas 2000, p. 42), por lo que se tendría cuatro grandes áreas temáticas de este tipo (Kishan 2000, p. 94):

- i. La promoción del comercio
- ii. La promoción de la inversión
- iii. La atracción de tecnología
- iv. La ayuda al desarrollo.



Figura 3. Origen científico de las relaciones internacionales.
Elaboración propia con datos de Morillas (2000) y Kishan (2000).

De lo anterior se podría inferir que la diplomacia comercial es aquella que se concentra en la promoción del comercio; pero, a partir de lo señalado por Kissinger, se puede ampliar este concepto a toda aquella actividad de negocios conformada por los Estados. Claramente, al aceptar esta significación de negocios se presumiría que los Estados tienen como objetivo el lucro, lo que en relaciones internacionales se reconocería como “Financiamiento del Desarrollo” (Prado, 2005, p. 532), específicamente en el impulso del intercambio de bienes, servicios o factores de producción, las inversiones (Bayne y Woolcock, 2011) y hasta temas de “marca país” (Sánchez, 2013).

1. La diplomacia económica y comercial hoy

Como se aprecia en la figura 4, para entender el *modus operandi* de la diplomacia económica y comercial es necesario hacer referencia a la significancia de la cooperación entre centros de poder o Estados para la promoción del comercio, de la inversión y la formulación de estrategias de “marca país”, lo cual muestra un fuerte componente del tema comercial entre los Estados.



Figura 4. Temática de la diplomacia económica y comercial.
Elaboración propia con datos de Bayne y Woolcock (2011) y Sánchez (2013).

La integración económica corresponde a los acuerdos políticos y económicos entre países que concedan preferencias a los países miembros del acuerdo. Según Daniels, Radebaugh y Sullivan (2010), existen tres maneras en que la integración económica se puede comprobar según su alcance:

- i. Integración bilateral (donde dos países deciden establecer relaciones de cooperación más estrechas, por lo general en forma de reducciones arancelarias).
- ii. Integración regional (donde un grupo de países situados en la misma proximidad geográfica deciden cooperar).
- iii. Integración global (la que se muestra en la Organización Mundial del Comercio [OMC]).

Tal y como aconteció en Kadesh, hoy el modo de construir relaciones entre Estados es mediante la constitución de principios diplomáticos o “regímenes” que promuevan la cooperación y eviten el conflicto. La diplomacia comercial ha mostrado que cuanto más profundas y densas sean las relaciones de cooperación, mejor se tiende la construcción de procesos de integración económica que tienen como esencia el comercio.

¿El retorno al origen de la diplomacia?

Actualmente, el sistema internacional y las relaciones internacionales se concentran en el *continuum* de la cooperación, mientras que los conflictos se mantienen en una esencia territorial propulsada al dominio de los recursos. En otros

términos, la cooperación política internacional, la seguridad y la preservación de la paz dependen de la diplomacia económica y, específicamente, de la diplomacia comercial.

El regreso no se debe comprender como un retroceso al punto de partida, pues al avanzar se depende de la ruta elegida y, si esta es en forma de espiral o curva, perfectamente se tendrá la sensación de pasar por donde ya se ha estado. Se podrían enumerar gran cantidad de justificaciones para lo afirmado, pero se puede mencionar entre las más importantes (Sánchez Pérez-Castejón 2013, p. 350):

- i. La integración financiera internacional impulsada por la liberalización del mercado de capitales y el desarrollo de los mercados financieros.
- ii. La globalización de la mayor parte de mercados, lo que se ha traducido en el aumento de la competencia entre empresas y países.
- iii. Complejización ante la aparición de nuevos competidores en forma de economías emergentes.
- iv. Los avances en la Tecnología de la Información y la Comunicación que han facilitado, entre otras, la fragmentación de los procesos productivos.

La antropología, de acuerdo con Enguiguren (1987), nos insinúa que la cooperación lleva a que los colectivos conformen regímenes con aquellos semejantes que tuviesen interés existencial o estratégico, produciendo efectos casi imperceptibles en las relaciones internacionales durante mucho tiempo, entre ellos la creación del comercio y la desviación de este.

La creación de comercio se da cuando la producción o parte de ella se desplaza hacia productores más eficientes por razones de ventaja comparativa, lo cual lleva a la necesidad de relacionarse con ellos para aumentar la eficiencia, y la negociación de preferencias se convierte en el mecanismo para asegurar dichas relaciones. Por su parte, en la desviación del comercio este se desplaza hacia países del grupo, a expensas del comercio con otros que no pertenecen al grupo, pues resulta poco atractivo para las ínfimas de eficiencia (Daniels, Radebaugh, & Sullivan 2010). Ante esto, la tendencia ha sido la creación de comercio entre países situados en la misma proximidad geográfica: integración regional por medio del comercio.

La integración regional: Corolario de la actual diplomacia comercial

Los cambios en la estructura y dinámica del sistema internacional en la década de los noventa hicieron inclinar la temática de las relaciones internacionales hacia la cuestión de los recursos, el abastecimiento y los mercados como solución a los problemas tanto nacionales como internacionales.

La tendencia inicial fue la conformación de acuerdos bilaterales que regularan los tratos preferenciales entre dos Estados, bajo el calificativo de *acuerdos de comercio preferencial* (ACP)³ o de *tratados de libre comercio* (TLC), con el objetivo de dinamizar las economías nacionales por medio del intercambio de bienes, servicios o factores de producción y, con ello, promocionar el desarrollo de las partes. Este tipo de tratados suele ser más sencillo de negociar para los países, que los propios acuerdos de la OMC, pues es menos complejo de entender y para comunicarse entre las partes.

Sin embargo, derivado de esta tendencia, la acepción de bilateralidad se volvió confusa, pues en la gran parte de ellos son dos Estados los que dominan la actoralidad de esos acuerdos, por ejemplo, Australia y Estados Unidos, Costa Rica y México, Cuba y Panamá. Situación particular de la actoralidad se apreciaría cuando esos tratados se suscribieron entre un Estado y otros (un bloque) apadrinados en un tratado anterior.

El caso más interesante se evidencia cuando la Unión Europea (UE) inicia posición a negociar cualquier tema comercial como bloque ante otros países, como se vivió en el Acuerdo de Asociación Comercial entre UE y Centroamérica, el cual es técnicamente bilateral, mientras que en el TLC entre Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR), a pesar de ser siete países parte, estos negociaron de modo coordinado (Daniels, Radebaugh, & Sullivan, 2010).

Poco a poco, la acepción de regional se ha ido arraigando en esta tendencia, pues la aparición de “negociaciones en bloque” incentiva asimetrías de intereses y de volúmenes productivos (capacidades), ante lo cual el objetivo primario de los más pequeños ha sido aumentar el tamaño del mercado.

Desde las propuestas de la antropología política y la historia económica que se describieron antes, se reafirman propuestas económicas de que la mejor manera de aumentar el tamaño del mercado es mediante la cooperación entre países.

3. Término empleado por Daniels, J. D., Radebaugh, L. H. y Sullivan, D. P. (2010, p. 300).

Dicha cooperación se ha impulsado a través de la constitución de zonas de libre comercio (sin aranceles internos), uniones aduaneras (sin aranceles internos y con aranceles externos comunes) y mercados comunes (unión aduanera más movilidad de los factores).

Sin embargo, Ghemawat (2001, p. 138) indica que existe una serie de condiciones básicas para facilitar tales estrategias de cooperación en el aumento del mercado, entre ellas:

- a. **Ubicación:** que los gastos de transporte no distorsionen los precios de venta hacia compradores finales, por lo que lo ideal es la vecindad o cercanía entre países.
- b. **Cultura:** los países pueden tener historias semejantes, intereses comunes, creencias, tradiciones e incluso estar más dispuestos a coordinar más fácilmente con unos que con otros.
- c. **Imaginario:** la neuroeconomía indicaría la similitud en los gustos y preferencias de los consumidores, lo cual facilita los canales de producción y distribución en países vecinos.

Es por eso que se puede afirmar que existe una gama de acuerdos comerciales que poseen un alcance regional, es decir, *Tratados Regionales de Comercio* (TRC), en los que participan más de dos Estados que comercialmente son parte de una zona de libre comercio, una unión aduanera o un mercado común; todo ello, manifestaciones de cooperación en las relaciones internacionales, gracias a la diplomacia económica y, mayormente, a la comercial, las cuales, conforme se consolidan, dan lugar a la integración regional.

Conclusión

El comercio internacional se ha convertido en una disciplina medular para las relaciones internacionales de hoy, en tanto que cada tema, hecho o fenómeno que se desee estudiar lleva a su umbral de intercambio de bienes, servicios y factores de producción en una secuencia de recursos-soberanía-poder y, precisamente cuando se alcanza la esencia real de las interacciones internacionales (Volz, 2011), cuando el conocimiento de esta área temática se vuelve fundamental en dicha carrera.

Cuando se estudia interdisciplinariamente el origen científico y académico de las relaciones internacionales se encuentra una serie de referencias de diversa

índole que nos remiten a la historia diplomática y el derecho internacional para dar explicación a los mismos y, precisamente, al asimilar ambas disciplinas encontramos evidencias muy obvias de lo que hoy se denomina *comercio internacional*; disciplina que en épocas pasadas se limitaba al mero intercambio de bienes entre diferentes centros de poder o unidades políticas preestatales.

Al igual que apreciamos históricamente con los hechos de Kadesh, muchos gobiernos han emprendido una estrategia de profundización en el enfoque económico y comercial para el establecimiento de sus intereses ante el sistema internacional, lo cual ha engendrado una necesidad repentina de la diplomacia económica y, más aún, la comercial. Pareciese que lo que en la antigüedad causó diferendos, no difiere mucho de las controversias acontecidas en Ucrania, y que muchas acciones de política y comercio exterior se refieren a exportación, importación y medios de pago de bienes y servicios entre Estados, a saber: acuerdos preferenciales, tratados de libre comercio, alianzas de participación en bloques regionales y globales, rubros que no son incompatibles con estrategias de seguridad, cooperación política o ayuda al desarrollo.

Las relaciones entre organizaciones humanas, tanto antes como después de la aparición de los Estados, siempre han tenido un componente materialista por la posesión de recursos por el mero aspecto de la supervivencia, en otras palabras, se pueden tomar diferentes caminos, pero hay un umbral único; la supervivencia (o más recientemente, se pueden tomar diferentes caminos, pero el objetivo es uno: el desarrollo).

Podríamos decir que la fuerte inclinación por los temas económico-comerciales dentro de las relaciones internacionales de hoy ha requerido de una readaptación del quehacer diplomático tradicional, pues los intentos por separar la política comercial externa de la política exterior evidencian, en la práctica, que son más fuertes sus vinculaciones disciplinarias e históricas que sus disgregaciones en la práctica.

Referencias

- Aron, R. 1985. *Paz y guerra entre las naciones*. Madrid: Alianza Editorial.
- Azuelos, M. (2010). Les évolutions de la diplomatie économique américaine. En *L'âge d'or de la Diplomatie Économique. Géoeconomie* (pp. 2-19). París: Hiver.
- Barbé, E. (2003). *Relaciones internacionales*. Madrid: Tecnos.
- Bayne, N. y Woolcock, S. (2011). What is Economic Diplomacy. En L. S. Science, *The New Economic Diplomacy. Decision-Making and Negotiation in International Economic Relations* (pp. 1-21). Burlington: Ashgate.
- Caritas Española. (2012). *De la coyuntura a la estructura. Los efectos permanentes de la crisis*. Madrid: Caritas.
- Daniels, J. D., Radebaugh, L. H. y Sullivan, D. P. (2010). *Negocios internacionales. Ambientes y operaciones*. México D.F.: Pearson Education.
- Enguiguren, J. E. (1987). *Relaciones internacionales: Una perspectiva antropológica*. Santiago, Chile: Editorial Andrés Bello.
- Ghemawat, P. (Setiembre de 2001). Distance Still Matters: The Hard Reality of Global Expansion. *Harvard Business Review* , 3-11.
- González, J. M. (2010). *El Imperio Hitita. Suppiluliuma*. Madrid, España: Editorial Aldebarán.
- Kishan, S. R. (2000). *Inside Diplomacy*. Nueva Delhi: Manas Publications.
- Kissinger, H. (2010). *Diplomacia*. Barcelona, España: Ediciones B, S. A.
- Lewellen, T. (1994). *Introducción a la antropología política* (J. Aubet Semmler, Trad.) Barcelona, España: Edicions Bellaterra 2000.
- Los escaqueados. (2007). *Comentarios del acuerdo entre Hattusil III y Ramsés II*. Madrid: Jommia.
- Martínez-Echeverría y Ortega, M. A. (2011). Técnica y crematística en Aristóteles. *Revista Empresa y Humanismo* , 14(2), 69-88.
- Morillas-Gómez, J. (2000). La diplomacia económica. La otra mediación del Estado en el mercado. *Boletín Económico de ICE*, pp. 41-44.
- Pirenne, J. (1963). *Historia de civilización del antiguo Egipto*. Barcelona: Éxito.
- Prado, J. P. (2005). *La condicionalidad política de la cooperación al desarrollo: Las sanciones a la ayuda internacional* (Tesis Doctoral). Somosaguas, Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.

- RAE.(2001). *Diccionario Real Academia Española*. Recuperado de Real Academia Española: <http://lema.rae.es/drae/?val=negocio>
- Sánchez, P. (2013). La diplomacia comercial en el centro de la diplomacia económica española. *Anuario Jurídico y Económico Escorialense* , 345-362.
- Sepúlveda, A. (2003). *Los conceptos de física. Evolución histórica*. Medellín, Colombia: Editorial de la Universidad de Antioquia.
- Volz, U. (2011). *Regional Integration, Economic Development and Global Governance*. Northampton, Massachusetts, USA: Edward Elgar Publishing.

LA ALIANZA DEL PACÍFICO: ¿HACIA EL CAMINO DE LA INTEGRACIÓN?

Víctor Alejandro Godoy López*

RESUMEN

Los países de América Latina, históricamente, no han contado con relaciones fuertes con el continente asiático como consecuencia del direccionamiento histórico de sus relaciones internacionales hacia el hemisferio occidental. Desde que los países de la región lograron su independencia de España, estuvieron, en primera medida, influenciados por Inglaterra y luego por Estados Unidos. Precisamente, salvo algunas excepciones, como Chile o Perú, fue en los primeros años de la década de 1990 que América Latina y Asia Pacífico empezaron a mejorar sus vínculos comerciales. La región comenzó a ver a Asia como un posible modelo económico a seguir y, también, como una alternativa para la diversificación de su política exterior.

Palabras clave: Alianza del Pacífico, América Latina, integración, desarrollo, retos.

ABSTRACT:

Historically, Latin American countries have not had strong relations with Asia as a consequence of their international relations directing towards the Western hemisphere; this is a result of Latin American countries, upon gaining independence from Spain, having been influenced first by England and then by the United States. Indeed, save a few exceptions such as Chile and Peru, it was only in the early 1990s that Latin America and Asia Pacific began to improve trade relations. The Latin American region began to see Asia as a possible economic model and an alternative for the diversification of its foreign policy.

Keywords: The Pacific Alliance; Latin America; Integration; Development Challenges.

* Comunicador Social y Periodista, Magister en Logística Integral y Comercio Exterior, Universidad Camilo José Cela; Magister en International Affairs, Universidad Externado de Colombia y Columbia University. Docente Universidad Santo Tomás Sede Bogotá. Correo electrónico: victorgodoy@usantotomas.edu.co

Introducción

El creciente interés de América Latina por fortalecer las relaciones con Asia se deriva, precisamente, de la necesidad de diversificar su comercio, de entrar en contacto con nuevas economías y empezar a encontrar espacios de mayor visibilidad en el ámbito comercial, que generen réditos económicos, en primera instancia, y luego, con el tiempo, una mayor visibilidad a nivel político, en las relaciones con Europa, África y Asia.

Precisamente América Latina ha mirado poco más allá de China o Japón para sus relaciones comerciales. A nivel histórico, sin embargo, no han sido relaciones fluidas; pero, en los últimos años, América Latina ha empezado a verlos como unos socios importantes que le sirven para sus relaciones con el nordeste de Asia (Velosa, 2014).

Durante la Guerra Fría, América Latina vivió un aislamiento, debido a la presencia única de Estados Unidos en la búsqueda por impedir que los países de la región se acercaran ideológicamente a China o a la Unión Soviética en el marco de su tendencia política socialista. Para que América Latina empezara a desmarcarse de la política de Estados Unidos, se han establecido las siguientes situaciones (Fernández de Soto & Pineda, 2012):

La importancia de Estados Unidos para América Latina disminuyó, debido al surgimiento de opciones políticas que quieren establecer un cambio en el manejo de las relaciones entre ambas regiones, ejemplo de esta situación es el llamado “socialismo del siglo XXI”, donde el expresidente venezolano Hugo Chávez, llamó a un cambio de la dependencia con Estados Unidos.

Por consiguiente, en la actualidad no está definido el tipo de integración a la que la región le apuesta, si un área de libre comercio, o un área delimitada como la Unión de Naciones Suramericanas (UNASUR) con Estados Unidos o sin este país. Tal es el caso de la Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América (ALBA), o la integración según los tratados de libre comercio o los antiguos bloques como la Comunidad Andina de Naciones (CAN), o el Mercado de Naciones Suramericanas (MERCOSUR). En consecuencia, la crisis de integración demuestra que en América Latina no existe una voz uniforme sobre las estrategias ni los fines que se buscan a futuro, quizás por los múltiples conceptos de integración que se manejan hoy.

Por otra parte, la visibilidad de las economías emergentes es cada vez mayor, destacándose el papel de Brasil, Rusia, India, China y Suráfrica que conforman los (BRICS); ya para el año 2009, estos países suman el 95.5%

del PIB norteamericano, y reúnen 2.700 millones habitantes, lo que representa más del 40% de la población mundial (Corvalán, 2011).

De esta forma, las actividades comerciales y de inversión entre América Latina y Asia-Pacífico continúan expandiéndose, gracias, sobre todo, al gran incremento de las corrientes comerciales. Los vínculos económicos birregionales en general siguen siendo débiles o reflejan una escasa diversificación del comercio. De esta manera, el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico, conocido como (APEC) por sus siglas en inglés, *Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico*, conocida por sus siglas en inglés como (PBEC) y la *Asociación de Naciones del Sudeste Asiático* (ASEAN), por sus siglas en inglés, se han convertido en los principales grupos de cooperación, y destacan los esfuerzos de coordinación de la región, con la intención de proyectarse hacia el Asia-Pacífico más integrada.

Para la mayoría de los países de América Latina, Asia-Pacífico es un mercado sin explotar, a pesar de su impresionante desempeño en áreas como el crecimiento, el comercio internacional, la inversión extranjera directa; modernización tecnológica y capacidad de innovar; y las crecientes reservas internacionales que posee. La dinámica actual de la demanda agregada de los países de Asia-Pacífico, principalmente China, ofrece oportunidades sin precedentes a la región de América Latina y el Caribe en el ámbito productivo y exportador, tanto de productos básicos como de manufacturas y servicios (Fernández de Soto & Pineda, 2012).

Así como se ha dado un modelo de acrónimos que enlaza los nuevos mercados emergentes, el peso de los bloques regionales de integración y cooperación se ha incrementado. Sin embargo, es complicado rastrear las causas del fracaso de la integración regional, ya que el panorama estratégico no lo establece como un único proceso ni con un camino lineal. En los 50 años transcurridos desde el inicio de la integración latinoamericana, ha surgido un gran número de instituciones, cada una de ellas con sus siglas correspondientes. De hecho, la integración se ha convertido en un cúmulo de subprocesos, regionales y subregionales, que incluso se contradicen entre sí (Malamud, 2009).

Fue en el año 2006 cuando surge la propuesta de promover la integración y cooperación entre los países del Pacífico en América Latina (integrada por 11 países, a saber: Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y Perú, dándole pauta a la Alianza del Pacífico). Dicha iniciativa comienza a discutirse por el Gobierno Peruano cuando se suscita la crisis que generó en la CAN (Comunidad Andina de Naciones) la decisión del Presidente Hugo Chávez de retirar a Venezuela de este bloque.

Así surge el Arco del Pacífico en un intento de asegurar una posición regional frente al grupo dinámico de economías de la Cuenca del Pacífico, cuya influencia en América Latina es cada vez mayor (Malamud, Infolatam, 2015).

Por consiguiente, seis años después, en junio de 2012 se constituyó oficialmente la Alianza del Pacífico, con un enfoque de libre mercado a la integración regional, y ampliamente percibida como una alternativa que en el futuro pueda generar un diálogo de gobernabilidad, cooperación e integración en la región.

A nivel interno, en Colombia, el gobierno del presidente Juan Manuel Santos, con la idea de mostrar al mundo un país que se encuentra inmerso en la globalización, profundiza la inserción de flujos económicos, comerciales y políticos del Asia y Pacífico. China, Rusia, Turquía e India son países que, en los próximos años, se busca y espera cumplan un papel como nuevos aliados. De igual manera, se fortalecerá el diálogo multilateral y bilateral con los países de la región, aumentando las visitas recíprocas de alto nivel en todas las áreas. La agenda se concentrará en negociaciones comerciales y de inversión con la comunidad de países del Golfo Pérsico, Japón, Turquía, Rusia y Corea del Sur. Además de la inserción económica, un escenario ideal es el Foro de Cooperación América Latina – Asia del Este (FOCALAE) para trabajar temas políticos, educativos, sociales, culturales, tecnológicos y de turismo.

Recorrido histórico de la integración latinoamericana

Con un interés de mayor unidad en las negociaciones, desde mediados de los años 60, América Latina busca establecer un modelo de integración donde las políticas de intercambio comercial sean armónicas y permitan, a los países que se han asociado en bloques, un crecimiento de manera conjunta, en consecuencia, se establece en primera instancia la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio, ALALC, el 18 de febrero de 1960, como propuesta de integración económica latinoamericana, con la participación de Brasil, Argentina, Chile, México, Paraguay, Uruguay y Perú. Luego se vinculan Bolivia, Colombia, Ecuador y Venezuela. Este proceso de integración tiene como objetivo crear una zona de libre comercio, que, en principio, debe estar en funcionamiento en un periodo de (12) doce años, lo que se prolongó a (20) veinte y se convirtió, en 1980, en la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) (Banco Interamericano de Desarrollo, 2014).

A partir de 1965, como estructura institucional de integración en América Latina, surge el Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

(INTAL/BID) (Tirado, 1997). Su objetivo principal es generar y difundir conocimiento sobre las ventajas de los procesos de integración. A partir del año 1975 se creó el Sistema Económico Latinoamericano y del Caribe (SELA) (Banco Interamericano de Desarrollo, 2011), que promueve un sistema de consulta y coordinación para concertar posiciones y estrategias comunes, en materia económica, ante países, grupos de naciones, foros y organismos internacionales e impulsa la cooperación y la integración entre países de América Latina y el Caribe.

Con el fin de proseguir con la integración de la región, en 1969 se establece el Acuerdo de Cartagena-Pacto Andino, que agrupó en un comienzo a Bolivia, Colombia, Chile, Ecuador y Perú, pero más tarde ingresó Venezuela en 1973 y se retiró Chile en 1976, debido a la llegada de la dictadura de Augusto Pinochet y un modelo de política ligado al naciente esquema neoliberal. Sin embargo, las dificultades políticas de los años 70 y 80, y el proceso autoritario en Chile, Argentina, Uruguay, Paraguay, entre otros, debilitaron este proceso que, finalmente, recibió el nombre de Comunidad Andina de Naciones, en junio de 1997. Ha tenido, como objetivos fundamentales, profundizar la integración subregional andina, promover su proyección externa y robustecer las acciones relacionadas con el proceso de integración. La Zona de Libre Comercio Andina se inició en 1969 y culminó en 1993. Para ello aplican como mecanismo principal el Programa de Liberación, encaminado a eliminar todos los gravámenes aduaneros e impuestos que inciden sobre las importaciones. No obstante, una de las grandes críticas realizadas sobre este tema, es la imposibilidad de que más allá del papel, se logre este objetivo central en este experimento de la integración (Comunidad Andina de Naciones, 2014).

Luego, se presentó la posibilidad de establecer la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), (Asociación Latinoamericana de Integración, Acuerdo # 1, 2014), como un Tratado de Alcance Regional. Creado por el Tratado de Montevideo como sustitución de la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC).

Para ayudar con la consolidación de un Mercado Común Latinoamericano, ALADI contempló tres mecanismos de integración a nivel económico que a continuación se enumeran:

Preferencia arancelaria regional (PAR)-ALADI: Son los que aplican disminución de gravámenes arancelarios para las importaciones de terceros países (Asociación Latinoamericana de Integración, 2015).

Acuerdos de alcance regional (AAR)- ALADI: Son los suscritos entre los países miembros de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI). Se

han firmado: Las Nóminas de Apertura de Mercados, Preferencias de Alcance Regional, Acuerdo Regional de Cooperación Científica y Tecnológica, Acuerdo Regional de Cooperación e Intercambio de Bienes, en las Áreas Cultural, Educativa y Científica y Acuerdo Marco para la Promoción del Comercio (Asociación Latinoamericana de Integración, 2015).

Acuerdos de Alcance Parcial (AAP)- ALADI: Son en los que participan dos o más países miembros, y definen un tratamiento preferencial a las importaciones de productos originarios de algunas de las partes del Acuerdo, con el fin de promover el comercio, el desarrollo económico y productivo de los países. Propenden a crear las condiciones necesarias para profundizar el proceso de integración regional. Estos Acuerdos de Alcance Parcial abarcan tanto desgravación arancelaria como promoción del comercio y el turismo; intercambio agropecuario; complementación económica; cooperación aduanera, tributaria, tecnológica, financiera, científica y sanitaria; normas; técnicas y régimen de origen (Asociación Latinoamericana de Integración, 2014).

De otro lado, el 26 de marzo de 1991, se conformó el Mercado Común del Sur (Mercosur), proceso de integración regional creado, inicialmente por Brasil, Argentina, Paraguay y Uruguay, posteriormente se incorporó Venezuela y recientemente Bolivia está en proceso de adhesión (Declaración 2308, Mercado Común del Sur, 2000). Sus objetivos se concentran en la libre circulación de bienes y servicios por medio de la eliminación de las barreras comerciales, la creación de un arancel externo común (AEC), sistema por el cual se clasifican e identifican todo el universo de mercancías. Las mercancías identificadas tienen adjudicada un alícuota valor, expresado en porcentaje, llamado arancel que es el impuesto que paga cada mercancía al ingresar al Mercosur por cualquiera de sus Estados Partes. Los aranceles actualmente siguen ubicándose entre el 0% de piso fiscal y el 20% de techo arancelario desde su reglamentación en el año de 1998 (Uruguay, 1998).

El 1 de enero de 1995, surge el Grupo de los tres (G-3) (Comunidad Andina de Naciones, 2015), como un acuerdo de libre comercio que tiene como primer momento a Colombia, México y Venezuela. Acuerdan una reducción de nuevos aranceles durante diez años (a partir de 1995) para el comercio de bienes y servicios entre sus miembros. El acuerdo de tercera generación no se limita a la liberalización del comercio, sino que incluye temas como inversiones, servicios, compras gubernamentales, normas para luchar contra la competencia desleal y los derechos de propiedad intelectual.

El presidente de Venezuela aprovechó una reunión con sus colegas de Bolivia, Paraguay y Uruguay, celebrada el 19 de abril de 2006, para, de forma

sorpresiva, anunciar su salida de la Comunidad Andina de Naciones (CAN). Diez días después, la medida fue seguida del anuncio del presidente boliviano Evo Morales sobre la nacionalización de los hidrocarburos. Venezuela insiste en que su salida de la CAN es consecuencia directa de los perjuicios inmediatos que le causan los tratados de libre comercio (TLC) firmados por Colombia y Perú. (Malamud, Oscar, 2015).

Por su parte, basada en la historia compartida y solidaria de las naciones latinoamericanas, contando con valores multiétnicos, multilingüe y multiculturales, que luchan por la emancipación y la unidad de América del Sur, en honor a la visión de quienes forjaron la independencia y libertad a favor de esa unión y la construcción de un futuro común, e inspirada por la Declaración de Cuzco (8 de diciembre, 2004), Brasilia (30 de septiembre de 2005) y Cochabamba (9 de diciembre de 2006), se establece la Unión Sudamericana de Naciones, con fecha oficial del 11 de marzo de 2011. Esta tiene como objetivo construir, de forma participativa y consensuada, un espacio de integración y unión en el diálogo político cultural, social, económico y político entre sus pueblos, dando prioridad a las políticas sociales, la educación, la energía, la infraestructura, el financiamiento y el medio ambiente, entre otros (UNASUR, 2015).

De otro lado, nace la Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, conocida por sus siglas CELAC, organización regional intergubernamental que reúne a los países de América Latina y el Caribe, sin la injerencia de Estados Unidos y Canadá. De esta forma, se establece un foro que agrupa a los 33 Estados soberanos de la región, y que busca profundizar la integración política, económica, social y cultural de América Latina y el Caribe (Cancillería, 2015).

Un grupo que ha venido tomando fuerza en la región ha sido la Alianza del Pacífico que, por iniciativa del presidente de Perú, Alan García, invitó a Chile, Colombia y México a participar en un esquema de integración que promueva las relaciones económicas con los países en el “otro lado” del Pacífico, y aspira ser la octava economía del mundo (Ministerio de Industria, 2015). El pasado 20 de junio, la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y los cuatro países que conforman la Alianza del Pacífico firmaron un convenio en materia de apoyo de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes). El propósito del acuerdo es contar con mayor integridad y competitividad, toda vez que ese sector es un importante motor para la creación del empleo y coadyuvante en el crecimiento y el desarrollo económico de los países donde se sitúan (NOTIMEX, 2015).

Por otra parte, hoy Costa Rica y Panamá ostentan la posición de observadores-candidatos. Guatemala ha anunciado su interés de ser miembro a Chile

y a México. En la región de las Américas, los únicos países que cumplen plenamente con el único requisito de adhesión formal son Canadá y Estados Unidos. Por primera vez Canadá tiene una oportunidad histórica de integrarse, consolidarse y visibilizarse en Latinoamérica, si pide admisión plena en la Alianza Pacífico (Portafolio, 2015).

Alianza o no Alianza: ¿Esa es la cuestión?

Hasta qué punto la Alianza del Pacífico logra su objetivo general para la libre circulación de bienes, servicios, capitales y personas. Esta reciente iniciativa para la integración económica y la cooperación en América Latina y su enfoque de libre mercado a la integración regional ha llegado con frecuencia a ser vista como un contrapeso o, al menos, una alternativa al estancamiento ocurrido con el MERCOSUR; restringiendo la firma de acuerdos bilaterales de sus socios con terceros mercados, es el caso con la Unión Europea.

En este contexto, se han impedido la firma de un posible tratado entre ambos bloques. Así mismo, se observa la Alianza del Pacífico como la competencia al liderazgo de Brasil en la región y como una barrera a la consolidación de la Unión de Naciones Sudamericanas (UNASUR) y a la Comunidad de Estados Latinoamericanos y del Caribe (CELAC).

Para el catedrático Ramón Tamames, la integración económica es una de las alternativas en la alianza de la región a nivel comercial entre los Estados, de manera conjunta con el librecambio y la cooperación económica. “La integración económica’ consiste específicamente en un proceso en el que dos o más mercados nacionales previamente separados y de dimensiones unitarias poco adecuadas se unen para formar un solo mercado (mercado común) de una dimensión más idónea“ (Tamames, 2000, p. 48).

El peso y la dinámica de las transacciones comerciales internacionales aún no se reflejan plenamente en las normas del sistema multilateral de comercio. Los acuerdos siguen operativos, basados principalmente en una lógica tradicional: la predicción de reconocimiento bilateral de origen. Los modestos resultados alcanzados en la Ronda Uruguay en disciplinas tales como servicios, inversiones y propiedad intelectual y la retirada de los Estados Unidos de la Ronda de Doha en 2008 muestran la dificultad de multilateralizar estos temas.

Desde el impasse generado por la paralización de Doha, las principales economías del planeta, centros de operaciones en las estructuras (en particular los Estados Unidos) han tenido que acelerar la firma de los acuerdos regionales,

la promoción de la gobernanza global *ad hoc*. Acuerdos regionales recientes firmados por los EE.UU., la UE, China y la India han profundizando la regulación en zonas que ya son parte de la agenda de la Organización Mundial del Comercio (OMC), tales como las normas de origen, salvaguardias, servicios, propiedad intelectual (lo que es -denominado “OMC-plus”); y la ampliación de la frontera regulatoria en nuevos temas, por ejemplo, la competencia, la contratación pública, el medio ambiente y las normas laborales, lo que ha sido llamado “extra-OMC” por el catedrático Manuel Sánchez. Los Estados Unidos y la UE, por ejemplo, han dirigido una atención especial a los nuevos temas y, en profundidad, a los compromisos en materia de propiedad intelectual. A su vez, China e India han evitado entrar en nuevos temas, prefiriendo centrarse en la regulación de las subvenciones (Sánchez, 2012).

El valor acumulado de dichos acuerdos –llamada “integración profunda” o “acuerdos comerciales del siglo XXI” (Baldwin, 2011)– ya no se centra en las preferencias arancelarias, pero sí en la armonización de las políticas, normas y estándares nacionales básicas de fluidez. En este sentido, los requisitos de estos acuerdos no pueden coincidir con el nivel de crecimiento institucional o de la estrategia de los países en desarrollo, ya que pueden imponer limitaciones a la autonomía de estos países en la gestión de las políticas públicas.

En Latinoamérica, los presidentes Evo Morales y Rafael Correa han criticado la Alianza Pacífico, al considerar que la reciente entrada de los Estados Unidos en las negociaciones del Acuerdo de Asociación Transpacífico ([TPP, por sus siglas en Inglés], que también tiene 11 miembros del Foro Asia-Pacífico de Cooperación Económica [APEC, siglas en Inglés]), parecen indicar el inicio de una segunda fase del regionalismo, caracterizada por la integración a través de estrategias plurilaterales, entre los más importantes centros de comercio internacional y que, precisamente, por medio de El Acuerdo Transpacífico de Cooperación Económica (también conocido como TPP por sus siglas en inglés), la inserción de Estados Unidos, podrá fortalecerse más en la región (Arce, 2013).

Como cualquier iniciativa de integración, la Alianza del Pacífico cuenta con conceptos de respaldo y en contra. El Parlamento Europeo, por ejemplo, señala, en una sesión informativa, que la dominación comercial de México podría ser una preocupación para la Alianza: en 2012, las exportaciones mexicanas representaron el 67% de todas las exportaciones de la Alianza del Pacífico, y sus exportaciones a los EE.UU. por sí solo cuentan por más de 50% del valor total de las exportaciones del bloque comercial (CANCILLERIA, 2015). Esto podría plantear problemas de Colombia, Chile y Perú, en la medida en que abran sus fronteras a la influencia externa de una economía dominante, al igual que México, dentro de la Alianza. Este es solo uno de muchos acuerdos comerciales

que Colombia ha suscrito en los últimos años; acuerdos comerciales con los EE.UU. también se han plagado de críticas similares.

“El continente se ha dividido”, señala el expresidente brasileño Henrique Cardoso en referencia al nacimiento de la Alianza del Pacífico (Valor, 2012). El presidente peruano Ollanta Humala se reunió con Luiz Inácio Lula da Silva, en el marco del foro “Diez años de la alianza estratégica entre Brasil y Perú, 2003-2013” recordó que en diez años “tenemos gran progreso logrado en la integración peruana-brasileña y sobre todo en el entendido de que es una alianza natural para la creación de un bloque de dos océanos Atlántico y el Pacífico” (La Voz de Rusia, 6 de Junio de 2013).

Los datos sobre la inversión extranjera directa (IED) se pueden considerar una radiografía de la región. La distribución física internacional ha aumentado exponencialmente en América del Sur, pasando de un poco más de 30 mil millones de dólares en los primeros años de la década de 2000, hasta 143 mil millones en el 2012. Esto significa que se ha quintuplicado, según el último informe de la CEPAL (Industriales, 2014).

Los tres países andinos de la Alianza del Pacífico pasaron de una inversión extranjera directa de 11 mil millones de dólares a principios de este siglo, a un poco más de 58 mil millones de dólares. Este es el mayor crecimiento en la región. Pero lo que revela el carácter de las economías nacionales es el sector al que esta inversión se dirige.

De igual manera, aún quedan importantes dudas sobre el nivel de integración profunda que se ha anunciado, porque hasta el momento solamente se ha desarrollado una zona de libre comercio (Pastrana & Gehring, 2014); sin embargo, los presidentes de los 4 países miembros son conscientes de esta situación, ya que, en la declaración final de la X Cumbre, establecieron su deseo de seguir trabajando por perfeccionar la iniciativa de integración profunda, tendiente a mejorar los aspectos de cooperación, capital humano y seguridad; entre otros temas (Alianza, 2015).

Relaciones América Asia-Pacífico

El creciente protagonismo de los países en desarrollo en la economía mundial no solo ha elevado su dinamismo económico, sino también vínculos más fuertes a través de una mayor cooperación Sur-Sur, el comercio, la inversión y la cooperación. Los países en desarrollo, tanto en América Latina y Asia del Este, deben actuar de forma proactiva para prepararse para este nuevo escenario,

ajustando sus políticas y estrategias con el fin de aprovechar el potencial de crecimiento de los vínculos Sur-Sur. En este sentido, las autoridades de ambas regiones deben redoblar sus esfuerzos para identificar y capitalizar sobre sus potenciales complementariedades, mediante la creación de alianzas comerciales birregionales, mejorando la cooperación en innovación y capital humano, la calidad de flujos comerciales y de inversión, y ayudando a crear condiciones más estables para el crecimiento.

En este sentido, el Foro de Cooperación América Latina-Asia del Este (FOCALAE) puede y debe desempeñar un papel de liderazgo como centro de coordinación para la estructuración de una agenda de cooperación birregional.

Los países de América Latina pasaron de una economía cerrada a una abierta sin transiciones, mientras que Asia lo hizo de manera paulatina. Solo recientemente, en 1997, cuando la crisis asiática, buscaron la ayuda del FMI para respaldar las monedas que sufrían una caída en su cotización y se pudieron implementar algunas medidas del “Consenso de Washington”. Ambos continentes consideran la adquisición de tecnología como un vehículo para el desarrollo. Esto en Asia significa un control y selectividad en la elección de empresas transnacionales, de modo que cumplan con la transferencia de tecnología. En cambio, en América Latina se apuesta más para que su desarrollo se encuentre hacia el producto y las exportaciones, pero se puso poco énfasis en el desarrollo de capacidades de absorción tecnológica (Guillén, 2008).

Con respecto a los países de la Alianza Pacífico, cada uno de los miembros cuenta con una relación diferenciada con Asia Pacífico. Empezando por Chile, a nivel histórico, en las relaciones entre Chile y Asia se puede apreciar que en el curso del siglo XIX se dio cierto desarrollo de la navegación entre puertos chilenos y del Oriente, pasando por diversos territorios insulares y tocando ocasionalmente en la colonia de Australia (Nueva Gales del Sur). Sin embargo, los flujos comerciales originados en estos viajes fueron esporádicos y de escaso volumen, y las corrientes de circulación de personas no llegaron a ser importantes (Wilhemmy, 2010).

En el último cuarto del siglo XX Chile se considera como un país pionero en las relaciones de Asia-Pacífico, y comenzó a construir la idea de la política exterior chilena como una política “diversificada” y “exitosa”, caracterizada por un interés permanente en ampliar y diversificar mercados internacionales a través de una rápida y profunda liberalización comercial. Esta constante de la política exterior y comercial chilena conduce a que el país no quiera ser miembro pleno de ningún proyecto regional que implicase la coordinación de políticas comerciales, con excepción de su aspiración de pertenecer al NAFTA.

Como consecuencia, Chile fue el país latinoamericano que más temprano firmó acuerdos comerciales con los demás países de la región, y también el que ha desarrollado más temprana y profundamente sus relaciones comerciales con Asia-Pacífico (Prieto & LADINO, 2014).

En el caso de México con Asia, al comienzo de su historia, las relaciones internacionales de México referidas a Asia han sido escasas, salvo algunas excepciones, como sucedió con las migraciones de origen asiático durante las primeras décadas del siglo XX. En el marco de relaciones internacionales, las alianzas intergubernamentales han sido el elemento dominante. Después del 11 de septiembre de 2001, la agenda del Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico, conocido por sus siglas en inglés, como APEC, ha estado relacionada con el campo de la liberalización comercial, financiera y al de la cooperación política en una amplísima gama de temas relacionados con la seguridad tradicional y no tradicional; los asuntos tratados van desde la prevención del terrorismo internacional hasta las pandemias (sida, gripe aviar), pasando por la represión del crimen organizado, del narcotráfico, del tráfico de personas o de la corrupción.

Por otra parte, para Perú, la relación con Asia lleva bastantes décadas de desarrollo; a nivel histórico, fue el primer país latinoamericano que aceptó inmigración masiva desde China, y de 1849 a 1872 se calcula llegaron al Perú unos 100,000 ciudadanos de ese país, como trabajadores (culíes) y, por otro lado, desde 1899 empezaron a arribar ciudadanos japoneses, y se calcula que hasta la segunda década del siglo XX llegaron en un número de 25.000. Esto ha hecho que el Perú tenga la comunidad china más grande de Latinoamérica, y la segunda más grande de nikkei (descendientes de japoneses), después de Brasil, en la región. De 1990 en adelante empezaron a llegar también coreanos, aunque su número es pequeño aún (Aquino, 2012). El comercio con Asia creció de forma extraordinaria. Esto ha sido resultado de las políticas de apertura comercial que se implementaron desde 1990 en adelante, resultantes en tratados de libre comercio (TLC), que el país ha firmado, un total de 54 a fines del 2012, y de la gran demanda por las materias primas que el Perú posee (Aquino, 2012).

En el caso de Colombia, la política exterior con la región transpacífica ha emprendido varias estrategias de inserción internacional en Asia Pacífico con más énfasis en la búsqueda de la admisión al Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico (APEC, por sus siglas en inglés). En el siglo XXI, los sistemas de cooperación internacionales y regionales siguen generando grandes cambios, razón por la que el país debe ser coherente con estos procesos. Para ello, los actores y los interesados tienen que realizar un diagnóstico completo, con el fin de formular una estrategia prospectiva para diversificar la agenda de las relaciones con esta región del planeta. La llamada es ir más allá del significado tradicional

dado a APEC, a fin de garantizar una mejor lectura de las próximas etapas de la cooperación a través del Pacífico (Pastrana & GEHRING, 2014).

Las relaciones entre Colombia y Asia-Pacífico se inician en 1908 con el tratado de amistad, comercio y navegación suscrito con Japón. Ya hacia finales del siglo XX, el plan de desarrollo propuesto por el presidente Ernesto Samper propone avanzar en el establecimiento de mayores vínculos de cooperación con los países de las cuencas del pacífico, Colombia recibe la presidencia del movimiento de los no alineados. Posteriormente, Andrés Pastrana menciona que el gobierno colombiano aprovechará la reestructuración que la crisis asiática impone sobre las economías del Pacífico. Finalmente, el presidente Álvaro Uribe propone consolidar la inserción colombiana en el Pacífico, promover intereses comerciales a través de las embajadas regionales y el ingreso de Colombia a la cooperación económica del Asia Pacífico (Pastrana, Colombia, 2012).

Sin embargo, uno de los grandes retos de Colombia para acercarse al continente asiático y depender cada vez menos de Estados Unidos es que el país realice un reajuste en el objetivo y despliegue una estrategia que permita alcanzarlo; ello resulta particularmente difícil para un país como Colombia, dado que muchos de los Estados que están contribuyendo a hacer más multipolar el mundo están ubicados en Asia-Pacífico. Uno de los pasos estratégicos para alcanzar el gran objetivo es superar el rezago de solo mirar en política exterior al país del norte, lo que ha producido el relacionamiento con esta cuenca (Barbosa, 2011).

Conclusiones y Recomendaciones

Con el fin de fomentar el crecimiento y promover las exportaciones en un mundo globalizado, los acuerdos comerciales se están convirtiendo cada vez en más populares para las economías. El bloque comercial de la Alianza del Pacífico se convierte en un órgano principal de comercio para el trato con la región latinoamericana. El potencial es enorme, ya que los cuatro países fundadores de la Alianza del Pacífico -Chile, Colombia, México y Perú- representan casi el 36 por ciento del PIB de América Latina. Sin embargo, otros líderes de los países del continente como Evo Morales y Rafael Correa han expresado su preocupación por su apreciación de que el nuevo bloque comercial no es tanto una iniciativa económica, sino una herramienta política.

La Alianza del Pacífico está buscando impulsar el comercio en varias economías latinoamericanas. Pero algunos líderes latinoamericanos están preocupados. La razón es, simplemente, que su diseño causa división geopolítica entre los gobiernos autoritarios y gobiernos de derecha. En particular, dijo el presidente de

Bolivia, Evo Morales en el Foro de São Paulo, en 2013, que la Alianza del Pacífico era un “esquema geopolítico” a través del cual los EE.UU. podrían oponerse a los gobiernos de izquierda de Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia, Venezuela y Ecuador.

Esto, en marcado contraste con las economías regionales como Brasil y Argentina, que están empleando las políticas orientadas hacia el interior, así como las posturas proteccionistas que reducen el comercio transfronterizo, que han deteriorado su crecimiento económico. Es interesante, dado que ambos países son miembros clave del bloque Mercado Común del Sur (MERCOSUR).

Como se ha mencionado, varios jefes de Estado han criticado la Alianza por ser una herramienta política, y no solo un órgano para promover la cooperación económica. El Foro de Sao Paulo, que es una conferencia de los partidos políticos de izquierda y organizaciones de América Latina y el Caribe, fue escenario de un acalorado debate de los objetivos y del impacto de la Alianza del Pacífico, del cual los líderes estatales manifestaron que era un intento de recrear el Consenso de Washington en Suramérica.

En conclusión, es importante destacar que los proyectos de integración no pueden darse sin una visión política de convertirse en un agente en relaciones internacionales. América Latina tendría que tener una voz muy clara de región en el orden mundial, que tiende a una regionalización, unida a la existencia de un liderazgo latinoamericano. Colombia está en una posición central de América Latina, cuenta con la tercera población más importante de la región. Hoy, ya no existe un enfoque hegemónico; en la lucha entre el Pacífico y el Atlántico, aunque si bien sigue vigente, se reconoce que el Pacífico ha ido ganando la pugna con el redireccionamiento estratégico de las potencias de Asia-Pacífico. En este contexto, si se permanece ofreciendo solamente *commodities* a esta región, dejará de generar importancia y no continuará hacia lo que debería ser su principal objetivo: empoderar a la región y hacer que América Latina, cada vez más, logre un mayor peso en los escenarios multilaterales.

Precisamente, uno de los mayores problemas que tiene Colombia, frente a los demás miembros de la Alianza Pacífico, es, según Michael Fairbanks, consejero en competitividad del gobierno del presidente César Gaviria, la existencia de una amplia necesidad en el país de “creer en la competitividad como fuerza de cambio positivo, fomentar la iniciativa y la innovación” (Fairbanks, Michael, Julio 20; Portafolio, 2015, p. 13).

No obstante, en todos los países de América Latina se pueden establecer grandes desafíos debido a la contracción económica de la región, ya que en el 2015, la

región crecerá solamente un 0,5%. Entre los países, Panamá liderará la expansión regional con un alza de 6,0%, seguido de Antigua y Barbuda (5,4%), República Dominicana y Nicaragua (ambos con 4,8%). México alcanzará un producto interno bruto (PIB) de 2,4% y Argentina de 0,7%. Brasil anotará una contracción de -1,5%, mientras que Venezuela tendrá una disminución aún mayor de -5,5% (CEPAL, 2015). Por lo tanto, dependerá de las estrategias de los países de la Alianza Pacífico fortalecer, en el tiempo, su modelo de integración o permitir que este se debilite, hasta pasar por una tendencia temporal que se difumine en el tiempo.

Referencias

- Alianzadelpacifico.net. (12 de 07 de 2015). Recuperado de <http://alianzapacifico.net/presidentes-de-la-alianza-del-pacifico-suscriben-la-declaracion-de-paracas-en-el-marco-de-la-x-cumbre-de-este-mecanismo/>
- Arce, L. (2013). *Hacia una mayor integración regional? Las implicancias de un acuerdo de inversiones y comercio entre EEUU y UE*. Asunción, Paraguay: Observatorio de Economía Internacional – Centro de Análisis y Difusión de la Economía Paraguaya.
- Baldwin, R. (2011). *Regionalismo siglo 21: Llenar la brecha entre el comercio del siglo 21 y las reglas comerciales del siglo 20*. OMC.
- Barbosa, F. (2011). La inserción de Colombia en el Asia Pacífico 2020: Colombia en el nuevo océano. En Fernando Barbosa (Ed.), *La inserción de Colombia en el Asia Pacífico 2020: Colombia en el nuevo océano* (pp. 21-31). Bogotá, Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano.
- Aquino, C. (21 de 04 de 2012). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Recuperado de <http://economia.unmsm.edu.pe/>
- Cancillería. (22 de 02 de 2015). Recuperado el 10 de 05 de 2015, de <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/clacs>
- CANCILLERIA. (29 de 06 de 2015). Recuperado de <http://www.cancilleria.gov.co/international/consensus/pacific-alliance>
- CEPAL, E. M. (2015). El Mercado Común del Sur, situación actual y perspectivas, Sector de Asesoría Técnica. Buenos Aires: CEPAL.
- CEPAL. (22 de 10 de 2015). CEPAL. Recuperado de <http://www.cepal.org/es/comunicados/america-latina-y-el-caribe-crecera-solo-05-en-2015>
- Guillén, H. (2008). Políticas y estrategias de desarrollo en América Latina y Asia. *Realidad Económica* (237).
- Industriales, Cámara de (21 de 05 de 2014). Confederación de Cámaras Industriales. Recuperado de <http://www.concamin.mx/sintesis.php>
- Industriales, Cámara de (21 de 05 de 2014). Confederación de Cámaras Industriales. Recuperado de <http://www.concamin.mx/sintesis.php>
- Ministerio de Industria, Turismo y Comercio (08 de 03 de 2015). MINCIT. Recuperado de 2015, de MINCIT: <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=7180&dPrint=1>

- NOTIMEX. (20 de 06 de 2015). NOTIMEX. Recuperado de <http://www.notimex.com.mx/acciones/verNota.php?clv=136611>
- Pastrana, E. (2012). *Colombia: ¿Una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior*. Fundación Konrad Adenauer.
- Pastrana, E., & GEHRING, H. (2014). *Alianza del Pacífico: Mitos y realidades*. Cali, Colombia: Universidad Santiago de Cali.
- Portafolio. (19 de 05 de 2015). Portafolio. Recuperado de <http://www.portafolio.co/opinion/canada-nuevo-miembro-la-alianza-del-pacifico>
- Prieto, G., & LADINO, N. (2014). La proyección de Chile en Asia-Pacífico. En E. PASTRANA, & G. Hubert, *Alianza del Pacífico: mitos y realidades*. Cali, Colombia: Editorial Universidad Santiago de Cal.
- Tamames, R. (2000). *Estructura económica internacional*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Tirado, A. (1997). *Integración y democracia en América Latina y el Caribe*. Buenos Aires, Argentina: INTAL.
- Sánchez, M. (2012). Compromisos de las economías grandes y medianas empresas en los acuerdos comerciales preferenciales: El contraste entre la Unión Europea y los Estados Unidos, China y la India. En M. SANCHEZ, *Documento de trabajo N° 1700*. Buenos Aires, Argentina: IPEA.
- UNASUR. (22 de 01 de 2015). UNASUR. Recuperado de <http://www.unasursg.org/>
- Uruguay, R. A. (21 de 02 de 1998). Real Academia Uruguaya. Recuperado de <http://www.rau.edu.uy/mercosur/faq/pre16.merco.htm>
- VAN MARREWIJK, C. (2009). *The Princeton Encyclopedia of the World Economy* (Vol. 2). United States of America: Princeton.
- Wilhemy, M. (2010). La trayectoria de Chile frente a la región Asia-Pacífico. *Estudios Internacionales*, 167, 125-167.

HOTEL FINCA CAMPESTRE ROSA BLANCA: EJEMPLO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL EN COSTA RICA

Kattia Lizzett Vasconcelos Vásquez*
Claudia Marín Gutiérre**

RESUMEN:

Este artículo trata la relación entre la Certificación de Sostenibilidad Turística (CST) en Costa Rica, el cual ha implantado un sistema de gestión basado en el estándar CST y la Responsabilidad Social Empresarial (RSE). La valoración permitirá encontrar diferencias o similitudes entre la CST y la RSE, con el fin de ver cómo estas favorecen la gestión empresarial y la sostenibilidad, poniendo de manifiesto los principales cambios organizativos que se deben implementar en la institución o empresa, para lograr un resultado eficaz y un mejor servicio al cliente.

Palabras clave: Responsabilidad social ambiental empresarial, turismo responsable, hotel responsable, Certificación de Sostenibilidad Turística, caso de estudio.

ABSTRACT:

The focus of this article is the relationship between the Certification for Sustainable Tourism (CST) in Costa Rica, which has implemented a management system based on the CST standard, and the Corporate Social Responsibility (RSE). The assessment will find differences and / or similarities between CST and CSR in order to see how they enhance business management and sustainability, and will also highlight the major organizational changes that must be implemented in the institution or company to achieve an effective outcome and better customer service.

Keywords: Environmental Social Corporate Responsibility; Responsible Tourism; Responsible Hotel; Certification of Sustainable Tourism; Case Study.

* Catedrática de la Universidad Nacional de Costa Rica, Académica de la Escuela de Administración. Estudiante del Doctorado de la Universidad de Valencia España en Estrategia y Calidad. Máster en Administración de Empresas con énfasis en Mercadeo. Licenciada en Administración énfasis Recursos Humanos. Correo electrónico: kvascon@una.cr

** Doctora en Educación con especialidad en Mediación Pedagógica. Máster en Ciencias de la Educación con Mención en Educación Preescolar. Licenciada en Ciencias de la Educación con Énfasis en Administración de Servicios Sociales Infantiles. Licenciada en Teatro con énfasis en Teatrología de la Universidad Nacional. Investigadora. En la actualidad, forma parte del equipo de trabajo de la academia de la Universidad Hispanoamericana en la Facultad de Educación. Correo electrónico: chammuel4@yahoo.es

Introducción

En la actualidad, las certificaciones adquieren una importancia destacada entre las organizaciones en la mayoría de los entornos en los que se desenvuelven. La consecución de una certificación permite demostrar a terceros, ya sean estos usuarios, clientes individuales o empresariales, que se cumple con los requisitos técnicos definidos en una norma previamente establecida por algún organismo de reconocido prestigio. Si bien, existen diversidad de normas, las más reconocidas por organismos nacionales e internacionales encargados de vigilar por la excelencia y la calidad de los servicios y productos son las procedentes de la Organización Internacional de Estandarización (International Organization for Standardization, abreviado como ISO).

A nivel mundial existen cientos de investigaciones sobre empresas certificadas, como por ejemplo: Esfuerzo y Eficacia en los Sistemas de Gestión Medioambiental de Empresas Certificadas ISO 14001 (Salamanca, España), Instituto Politécnico Nacional: Plan estratégico para el mantenimiento y mejora del sistema de gestión de la calidad de empresas del sector industrial certificadas en ISO 9001 (México), Empresas excelentes entre las certificadas en las normas ISO 9000 (Valencia, España), Estadísticas de empresas certificadas en ISO y muchas otras.

Este artículo se centrará en la Certificación de Sostenibilidad Turística, en adelante CST, ya que esta es producto de una estrategia nacional como parte de marca país. Esta última entendida como una etiqueta de calidad y confiabilidad en los productos y servicios que genera el país en las diferentes áreas empresariales, no solamente en el área del turismo, sino también en el área, por ejemplo, de la producción de llantas, donde puede mencionarse la empresa Bridgestone Latinoamérica Norte.

La importancia de lo anterior para el país es que esta etiqueta genera confiabilidad y prestigio en los productos y servicios que se producen y se ofertan, forjando, así, mejores ingresos para el país y reconocimiento nacional e internacional.

Por este motivo se consideró de gran impacto social, dar a conocer el caso del Hotel Finca Campestre Rosa Blanca, como un ejemplo de Responsabilidad social empresarial en Costa Rica, por medio del presente artículo.

Con respecto al área del turismo, según los datos que presenta la Asociación Empresarial de Desarrollo de la Cámara de Industria de Costa Rica, el movimiento de turismo responsable ha crecido vertiginosamente. Esto también es apoyado por

Riotte (2015), que cuenta con más de 35 años de experiencia en el área de turismo en Costa Rica y es codueña de la empresa: Agencia de Viajes Brazos Abiertos (CANATUR), dedicada al turismo responsable, quien señala que: "... la solicitud a las empresas denominadas 'DMC' (empresas organizadoras de eventos empresariales con responsabilidad social) crece cada día más, los requisitos de los eventos deben llevar sello verde con proyección a la naturaleza" (párr. 2).

Costa Rica: Un destino ecoturístico

El ecoturismo es aquel segmento especializado del turismo responsable, que promueve y apoya la conservación de la naturaleza y los valores culturales de los destinos, los interpreta para el cliente, favorece la mejora socioeconómica de las comunidades locales y persigue sensibilizar y satisfacer, de manera ética, a su clientela. Es decir, diseña las actividades en consonancia con el ambiente que le rodea y pone a sus clientes (turistas) en contacto directo y personal con la naturaleza y la cultura local.

Como menciona Flores (2014, p. 36):

Costa Rica cuenta con un posicionamiento a nivel internacional como el primer destino líder en ecoturismo y tiene una larga trayectoria en turismo sostenible, un concepto que logra un equilibrio entre su desarrollo económico, respetando el patrimonio e incluyendo a las comunidades como parte de ese crecimiento, lo que produce que cientos de turistas valoren a nuestro país como un destino por excelencia y responsable.

Aunado a lo que menciona Flores (2014), el Instituto Costarricense de Turismo (ICT) (2014), en el *Informe de avance sobre el Plan Nacional de Turismo 2010-2016*, reafirma que Costa Rica tiene una imagen de país de turismo responsable, respaldado por la amplia riqueza natural; aunque solamente posea un 0,03% de espacio del planeta, en sus océanos se encuentran 6777 especies, que equivalen al 3,5% de especies conocidas en la Tierra.

Autores como Napier (1997) y Lindberg y Aylward (1999), manifiestan que al ser Costa Rica el precursor en este tipo de turismo, se convierte en uno de los principales destinos "verdes" del mundo. Por ejemplo, para Napier (1997), "Costa Rica tiene la reputación del paraíso ecológico" (p. 18), y agrega que: "Este país, muestra la relación entre naturaleza, belleza natural y la combinación de parques nacionales especializados" (p. 63). También Lindberg y Aylward (1999) enriquecen esta visión cuando expresan: "Costa Rica es uno de los lugares en el mundo con mayor biodiversidad, además es un país con una

experiencia a nivel internacional sobre ecoturismo y manejo de parques nacionales especializados” (p. 56).

Como puede observarse con las citas anteriores, Costa Rica no solo tiene una fuerte reputación de “paraíso ecológico”, sino también se le reconoce la biodiversidad y la experiencia internacional, tanto en ecoturismo, como en manejo de parques nacionales, lo que lo proyecta con fuerza fuera de sus fronteras, con el impacto que esto tiene a nivel de divisas, tan importantes para su desarrollo.

De acuerdo con el Instituto Costarricense de Turismo (2015), en este año, la cantidad de divisas por turismo fue de \$ 2.253,30 millones, superando la exportación de café, banano y piña; con una consulta consecutiva a la información en la misma institución se encontró que para el año 2014 la cifra incrementó en \$ 2.636 millones y para el 2015, según Barquero (2016), en un artículo del periódico *La Nación*, estas divisas aumentaron aún más, pasando de \$ 2.253,30 millones en 2013 a \$ 2.882 millones en 2015.

De acuerdo con lo que plantea Barquero (2016), en su artículo y la información encontrada en el Instituto Costarricense de Turismo (ICT), es muy importante resaltar que se observa un crecimiento en la actividad turística del 5,5% en los últimos dos años, lo que corresponde a 2.665.000 visitantes al país, lo que se refleja en el ingreso de las divisas en un 9%.

Se hace necesario, entonces, destacar que el buen manejo de los recursos turísticos, que se lleva a cabo en la actualidad en Costa Rica, ha permitido que los ingresos por este concepto hayan subido en un 8%.

Al respecto, Flores (2014), señala que:

Costa Rica tiene una marca muy bien posicionada en materia de turismo sostenible. Para nadie es un secreto que muchas empresas quieren venir al país a organizar sus reuniones y vivir la experiencia de mezclar su visita con el encanto que ofrecen otros de nuestros atractivos. (p. 23)

Según la información que se desprende de Flores (2014) y de Barquero (2016), se puede concluir que, para Costa Rica, el turismo se ha convertido en el motor de la economía nacional, pues su actividad ha crecido tanto, que superó el ingreso de sus divisas tres veces el crecimiento de la economía en general.

Cabe mencionar también que el mismo Flores (2014), complementa lo anterior con lo siguiente:

El turismo en Costa Rica representa el 4,9 % del Producto Interno Bruto y genera cerca de 100,000 empleos en forma directa y de 250,000 en forma indirecta lo que representa el 12% del empleo total del país... Cerca del 58% de los turistas internacionales que visitan Parques Nacionales generan cerca de US \$ 8 millones de ingresos por entradas a dichos parques. Estos ingresos favorecen la conservación de áreas protegidas y también se emplean para la educación ambiental y concientización sobre la conservación en función de una nueva cultura turística. (p. 4-5)

De acuerdo con lo que exponen algunos especialistas en el sector turístico, a nivel nacional e internacional, como Suyen (2013), Domínguez (2012), el Instituto Costarricense de Turismo (2014) y otros, es importante el desarrollo turístico con responsabilidad social, por el impacto positivo que puede traer tanto individual como colectivamente; por ejemplo, la generación de mayores oportunidades de empleo, el desarrollo de las comunidades por el ingreso de dinero, venta de artículos propios de la zona y sus productos agrícolas, y otros. Todo ello puede dar a conocer la región a nivel nacional e internacional, beneficia directamente a las familias y logra un desarrollo en las comunidades.

Por el contrario, el impacto negativo puede darse tanto a nivel de salud, economía, ambiente, cuando se contaminan ríos, se cierran fuentes de empleo, se concentran focos de contaminación en comunidades, lo que puede acarrear problemas de salud en las personas y convierte a las comunidades que la padecen, en vulnerables; de igual forma se puede mencionar la afectación negativa en los ecosistemas, al punto de hacerlos desaparecer, entre muchos otros problemas.

Bien (2008), también menciona que: “Costa Rica, como líder del turismo sostenible, ha sabido proyectarse exitosamente en este campo. Para ello ha contado con el gobierno que diseña e impulsa la ejecución de las políticas y acuerdos internacionales sobre desarrollo sostenible” (p. 8). En este sentido, el Instituto Costarricense de Turismo (ICT) propuso el programa de Certificación para la Sostenibilidad Turística, conocido por las siglas “CST”.

La Certificación de Sostenibilidad Turística (CST)

En la actualidad, la CST está teniendo un gran desarrollo porque, por un lado, los resultados se pueden observar a corto plazo y, por el otro, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) ha pedido, como requisito esta certificación para apoyar nuevos proyectos turísticos en el área centroamericana, de tal forma que, las empresas interesadas tienen que someterse a este proceso de evaluación y, en

particular, lo que corresponde al apartado de sostenibilidad de proyectos turísticos, cuya referencia es la CST de Costa Rica.

Es importante destacar que el BID toma como referencia la CST de Costa Rica por el impacto positivo que ella tiene, como se mencionó anteriormente; pero en este documento no se desarrollan los temas del origen, implementación, ventajas y desventajas, porque ello responde a otro estudio de caso.

Sí es importante indicar que, dentro de las metas del Instituto Costarricense de Turismo (ICT) (2014), para el año 2016 se espera contar con 500 empresas con CST (en la actualidad hay 320 empresas certificadas), además de: "... ser el primer destino líder ecoturístico con una larga trayectoria en turismo sostenible" (p. 10).

La misma institución (2014) menciona que otra de las metas es aumentar, en un 5%, la cantidad de turistas (2.700.000 turistas internacionales), que Costa Rica se convierta en un destino: "Clásico de naturaleza" con las estrategias que ha implementado el ICT:

- Diferenciación de los destinos actuales y nuevos.
- Mejoramientos en las capacidades.
- Fortaleciendo el perfil deseado". (p. 20)

Pero es importante destacar, en este punto que, si bien es cierto el ICT tiene como meta la certificación de 500 empresas para el año 2016, también es cierto que le interesa más la calidad de turistas que la cantidad de los visitantes, por lo que pretende fortalecer el programa de Certificación de Sostenibilidad Turística, cuyo fortalecimiento lo ha tenido como meta permanente.

No obstante lo anterior, también hay que anotar con respecto a la norma, que aunque ha tenido favorables resultados, al igual que cualquier regla o política, cuenta con aspectos positivos y negativos que afectan diversos ámbitos, como por ejemplo, el institucional, el profesional, el de servicio al cliente y otros.

De la misma manera, hay que resaltar que el esfuerzo conjunto entre diversos organismos capitaneados por el ICT –que se ocupa de regular y proteger el campo turístico, comprometiéndose a resguardar tanto la preservación en el tiempo, como la mejora constante en los productos sostenibles de alta calidad que se ofrecen– han llevado al turismo en Costa Rica a impactar exitosamente el mercado y a tener el reconocimiento internacional con el que cuenta hoy.

Para apoyar lo anterior, Flores (2014), que menciona:

Este trabajo conjunto se ve plasmado en el Certificado para la Sostenibilidad Turística (CST). Es así como las empresas turísticas costarricenses que voluntariamente han decidido concretar su responsabilidad con el medio ambiente, garantizan una experiencia para el turista que aparte de ser sostenible con los recursos naturales; ofrece la mayor calidad en sus servicios y gran compromiso por medio de sus programas de responsabilidad social. (p. 36)

Paralelo a la CST, en el país también se está gestando la estrategia de la Responsabilidad Social Empresarial, entendida de ahora en adelante como (RSE), que permitirá mejorar, aún más, la calidad y compromiso de estas y las futuras empresas.

En este punto preciso, se considera necesario aclarar la relación que existe entre CST y RSE, donde la primera se entiende como: una etiqueta de calidad y confiabilidad en los productos y servicios que genera el país en las diferentes áreas empresariales, como se menciona en el presente apartado; y la segunda, se entiende como: aquella responsabilidad que tienen las organizaciones ante los impactos que provocan sus decisiones y actividades, tanto en la sociedad como en el medio ambiente, tal como se desarrollará en el siguiente apartado.

La responsabilidad social empresarial

El Estado costarricense se ha pronunciado y ha emitido el proyecto de ley 17510, que establece la generación de una certificación denominada “*Socialmente Responsable*” que formaría parte del programa denominado “*Costa Rica Califica*”; aunque aún no es ley, varias empresas se han acogido en forma voluntaria a este programa, según la propuesta de ley Marco de la *RSE en el año 2009*.

De igual manera, la responsabilidad social tiene varios enfoques, para el caso de Costa Rica, se ha dado la siguiente definición de la RSE facilitada por ALIAR-SE et al. (2009):

... la responsabilidad de una organización ante los impactos de sus decisiones y actividades en la sociedad y el medio ambiente, a través de un comportamiento transparente y ético que contribuya al desarrollo sostenible, la salud y al bienestar general de la sociedad tomando en consideración las expectativas de sus partes interesadas; cumplir con la legislación aplicable y sea consistente con la normativa internacional de comportamiento; y está integrada en toda la organización y se lleve a la práctica en sus relaciones. (p. 9)

En ese sentido, es importante recalcar aspectos destacados como sostenibilidad, la legislación, el ambiente y la sociedad. Se cree importante indicar que el desarrollo de la RSE en Latinoamérica ha sido diferente de otros lugares y que se reconoce que hay aportes desde los diferentes países; por ejemplo, el GAB (*good agricultural practices*) implementado por Chile y, en el Caso de Costa Rica, el aporte de mayor reconocimiento es la CST (*Reficco y Ogliastri, 2009*), que fue desarrollado en el apartado anterior.

Según la Asociación Empresarial para el Desarrollo, de ahora en adelante AED, Costa Rica ha adoptado una definición de RSE de tercera generación. De manera concreta y para AED (2004), se ha conceptualizado la RSE como: "... el compromiso permanente de las empresas para aumentar su competitividad mientras contribuyen activamente al desarrollo sostenible de la sociedad costarricense mediante acciones concretas y medibles dirigidas a solucionar los problemas prioritarios del país" (p. 32).

Para ampliar qué es la III Generación de la RSE, hay que aclarar que esta se denomina como: Competitividad Responsable y, de acuerdo con lo que argumenta AED (2014), hay una serie de esfuerzos individuales y grupales a nivel del Estado costarricense, que apoyan el realizado por las empresas involucradas y que, desde el año 2014, ha venido implementando una estrategia llamada Costa Rica inclusiva, medida que integra, en el mercado laboral, a personas que presentan discapacidades especiales.

Esta estrategia es llamada por Grant (2010), como Nuevo Milenio y lo interesante de ella es que, tanto la RSE como la CST, pueden complementarse mutuamente porque, para el sector hotelero en el caso de Costa Rica, ambas son similares.

Al respecto Domínguez (2012), Porter y Kramer (2006) hacen referencia a que esta es una estrategia empresarial que se puede situar, tanto en el nivel de los negocios como en el de las corporaciones. Al convertirse la RSE en una estrategia empresarial, como tal, no se observa o advierte diferencia del negocio en el día con día, debido a que está inmersa en los planes y acciones que la empresa desarrolla diariamente.

Lo señalado anteriormente responde, en el caso del turismo en Costa Rica, a los diferentes esfuerzos que realizan las empresas que en este momento se encuentran trabajando con la CST y RSE, realizando proyectos en diferentes ejes de RSE y que aportan tanto en el área educativa y ambiental como cultural. Algunas de estas empresas son: trabajo conjunto del proyecto Creciendo Juntos Libros para Todos: Ministerio de Educación, Instituto Costarricense de Electricidad,

Universidad de Costa Rica, Instituto de Acueductos y Alcantarillados, Hotel Punta Islita, empresa Ríos Tropicales y muchas otras. Seguidamente se hace referencia al trabajo realizado por algunas empresas en el eje comunidad y en el eje ambiental.

Eje comunidad:

Creciendo Juntos Libros para Todos ha estado funcionando en los últimos 15 años, trabajando con la comunidad donde 21 centros educativos han sido beneficiados, incluyendo aproximadamente 4.428 personas. El caso del proyecto de creciendo juntos inició en el año 2000, con un diagnóstico de necesidades de la zona de Guanacaste, por parte de un grupo de empresas (que se unieron para mejorar las condiciones de las comunidades) donde la educación y capacitación resultaron las mayores necesidades detectadas. El eje en este caso es *hacia la comunidad* y participan el grupo empresarial junto con el Ministerio de Educación, el Instituto Costarricense de Electricidad, la Universidad de Costa Rica y el Instituto de Acueductos y Alcantarillados, cada organización desde su posibilidad.

Hotel Punta Islita. Museo de Arte Contemporáneo con más de 12 años. Este hotel realizó, en el año 2002, el eje hacia la comunidad con un museo al aire libre, único en Latinoamérica, que para muchas personas se ha convertido en el proyecto de vida, este favorece a miembros de la comunidad y de otras comunidades vecinas. Un ejemplo de gran valor de los productos generados es entregado en la Cumbre de La Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños, realizado en Costa Rica en el año 2015: "... el recuerdo que se les brindó a los participantes de la CELAC, Costa Rica en el mes de enero de año 2015, que fue una cantidad de 2500 de ellos" (p. 15).

Eje Ambiente:

La empresa Ríos Tropicales ha sembrado mil millones de árboles en los últimos 26 años, trabajando en actividades de rafting, con varios campeonatos mundiales organizados.

De igual manera, el Programa de Educación Ambiental en Escuelas durante 26 años, trabajando en actividades de educación ambiental en la zona.

Además, de acuerdo con AED (2013), el Proyecto Áreas Protegidas de la Agencia de viajes Horizontes. La era de la sostenibilidad, en 31 años de ecoturismo y 7 años con la fundación.

De igual manera, Reficco y Ogliastrri (2009) reconocen la importancia de la Certificación para la Sostenibilidad Turística, implementada por el Instituto Costarricense de Turismo en el año 1997 y por la Comisión Nacional de Acreditación, que fue establecida oficialmente desde el año 1997 y que está “... orientada a la competitividad, la sostenibilidad ambiental y el desarrollo de sus grupos involucrados, o grupos de interés” (p. 6).

Por lo indicado en los párrafos anteriores, surge la inquietud de establecer la relación entre la CST y la RSE. De esta manera, se estaría contribuyendo a determinar si es viable esta correlación. Se toma como caso el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca por ser pionero en la adquisición de la CST, además, por ostentar la máxima puntuación en la certificación y por la disposición hacia las nuevas alternativas de gestión administrativas, pues se encuentran anuentes a realizar implementaciones de esta estrategia en ese sentido.

Perfil del caso

A continuación se presentan los aspectos generales del hotel caso de estudio en CST y RSE.

Tabla 1.

Aspectos generales del Hotel Finca Campestre Rosa Blanca

Datos	Detalles
Dirección	800 norte del centro de distribución de Café Britt, Santa Bárbara, Heredia
Provincia	Heredia
Cantón	Santa Bárbara
Tipo de hotel	Montaña
Gerente	Johnny Alvarado
Teléfono(s)	(506) 22699392, (506) 22693333
Fax	(506) 22699555
Habitaciones	9
Estrellas	4
Fecha de certificación	17-11-2014
Nivel	5
Evaluador	EQUIPO TECNICO ICT

Datos	Detalles
Correo electrónico	dsoto@fincarosablanca.com; rblanca@racsa.co.cr ; info@fincarosablanca.com
Página web	www.finca-rablanca.co.cr

Nota: CST (2015).

Los datos presentados en la tabla 1 señalan que la acreditación más reciente se dio en el mes de noviembre del año anterior y los resultados obtenidos por cada ámbito se muestran en la tabla 2:

Tabla 2.
Resultados de la evaluación de la CST
aplicado al Hotel Finca Campestre Rosa Blanca

NIVEL	5
ÁMBITO	Puntuación porcentual
Planta de servicio	100.00
Cliente	100.00
Entorno socioeconómico	101.00
Entorno físico biológico	104.00

Nota: CST (2015).

De la tabla 2 se obtiene que en el ámbito de planta de servicio el hotel logra un 100.00%. En la inspección realizada en las instalaciones se pudo apreciar el aprovechamiento de los recursos naturales en pro de la gestión operativa, los paneles solares, las zonas de aprovechamiento del sol para secar toallas, sábanas, mantelería y otros de manera que la generación de energías alternativas están presentes.

En el ámbito de *cliente*, el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca obtiene un 100.00% donde, verificando con el cuestionario esta situación, no se presentan carencias o debilidades sino, más bien, una serie de estrategias implementadas en favor de todos los involucrados, lo que hace posible que el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca supere el estándar dado en la CST.

Lo anterior se puede apreciar en ejemplos como: Capacitación y educación constante a los clientes internos y externos (huéspedes) en aspectos de protección de la

naturaleza y del ambiente, uso y reutilización de los recursos materiales, junto a las estrategias de reciclaje y producción orgánica para el restaurante.

De igual manera, el ámbito *socioeconómico* obtiene un 101,00%, lo que lo convierte en un hotel con unas características muy interesantes, como por ejemplo: ha asumido los productos de artesanía elaborados por personas adultas mayores del hogar de ancianos de Santa Bárbara, para que sean vendidos en la tienda del hotel y los recursos, producto de esas ventas, se inyectan directamente al Hogar. De igual manera, los trabajadores del hotel participan con sus comunidades dando capacitación a los vecinos para mejorar. También, los grupos culturales de la comunidad, propiamente la escuela del lugar, tiene participación directa en eventos de promoción cultural como bailes, danzas, teatro y otras actividades que promocionan la zona.

En el ámbito físico biológico donde el rubro fue 104,00%, sobrepasando el 100.00, nuevamente se ve la participación de la administración y todo el equipo que labora en el lugar, colaborando a lo interno y externo de las instalaciones, por ejemplo, la fumigación no solo se hace en el hotel sino con los vecinos. El personal del hotel tiene la actitud y la aptitud para denunciar situaciones que afecten el medio ambiente y esto se logra a través del empoderamiento que, según Margarita González¹, encargada de recursos humanos (Comunicación personal, 2014), les da la Gerencia del Hotel por medio de capacitaciones semanales que se brindan en el lugar, como por ejemplo: Cuido del medio ambiente, eliminación de focos de contaminación, manejo de desechos, deforestación y reforestación, cuidado de áreas protegidas, otros.

Este hotel no solo supera la escala de la CST, sino que logra la máxima puntuación en el nivel de las 5 hojas y está en una constante mejora dentro y fuera de la empresa. Según lo que menciona la encargada de RRHH (Comunicación personal, 2014), lo anterior lo logra mediante un grupo de trabajadores denominados *clientes internos*, quienes son trabajadores del hotel en cuyas labores toman un rol de clientes, accediendo a todos los servicios que brinda el hotel y evaluándolos de forma constante y rigurosa, apuntando siempre a conseguir la excelencia, de forma tal que, si alguno de los servicios no funciona o no está acorde con lo que plantean las normas en esa meta de excelencia, rápidamente es corregido.

1 Entrevista a profundidad sobre CST y RSE en el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca, Santa Bárbara de Heredia, Costa Rica.

Tabla 3.
Aspectos generales del cliente interno
del Hotel Finca Campestre Rosa Blanca

ASPECTO	RANGO	NÚMERO
DISTRIBUCIÓN POR SEXO	MASCULINO	20
	FEMENINO	12
COLOR DE PIEL ²	BLANCOS	32
EDAD	MENOR DE 18 AÑOS	00
	MENOR DE 28 AÑOS	07
	MENOR DE 38 AÑOS	21
	MENOR DE 48 AÑOS	03
	MENOR DE 58 AÑOS	01
ESTADO CIVIL	SOLTEROS	04
	DIVORCIADOS	02
	UNIÓN LIBRE	03
CANTIDAD DE PERSONAS	TOTAL	32

Nota: Entrevista a profundidad, 2014, encargada de Recursos Humanos del hotel.

En la tabla 3 se presentaron los principales datos correspondientes al personal del hotel, donde se muestra personal de ambos sexos y con variedad de edades. También, es importante destacar que el 100% del personal es de la zona.

Este hotel tiene una política sobre capacitación constante en todas las áreas, desde las administrativas, con manejo de personal, de espacios y otros; en eje ambiental, por ejemplo, cuidado del ambiente, cursos de contaminación, reutilización, otros, y servicio al cliente (huésped), atención al cliente y otros.

² En esta opción se incluían todos los tonos de piel. Sin embargo acá el resultado es único.

Además, un aspecto muy importante de destacar es que todos los empleados conocen de todos los trabajos, no se especializan en uno solo, por ejemplo, el hotel no utiliza gafetes con el nombre de la persona y el puesto, solamente usa unos pedazos de metal en forma rectangular y de dos dedos de ancho y 5 centímetros de largo, estéticos, conocidos como placas, donde se encuentra escrito el nombre de cada quien de los miembros del personal; estos se llevan colocados en el lado derecho superior del pecho.

El hecho de que en estos objetos llamados placas solo aparezca el nombre de la persona, y no nombre y puesto, busca que el empleado pueda realizar cualquier tipo de función, parte de lo que se desarrolla en las capacitaciones como política del hotel. Esta constituye una estrategia de empoderamiento y los faculta para hacer otras funciones.

Un detalle a rescatar dentro de las políticas y normas que se desarrollan en el lugar es que se busca, con ellas, no solo el bienestar del negocio, sino también el bienestar y la armonía de los empleados dentro del hotel. Por ejemplo, hay un funcionario que se desplaza a caballo desde su casa al trabajo y le fue asignada, por comodidad, una parte de la bodega (antiguo establo) para que este el caballo, su medio de transporte, como si fuera el automóvil o la bicicleta de los otros empleados, quienes también cuentan con un espacio para ello diferente, por supuesto, al del establo. Esta acción se convirtió después en un atractivo más para los visitantes.

Con respecto a la RSE, seguidamente, en la tabla 4, se presenta la relación que se da con parte de un grupo de ejes o áreas y cómo se reflejan estos en la realidad integral del Hotel Finca Campestre Rosa Blanca.

Tabla 4.

Ejes o áreas, subejos y acciones de la RSE en el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca. Gobernabilidad

EJE O ÁREA	SUB EJE	ASPECTO
GOBERNABILIDAD	Legalidad	Es una empresa inscrita en el registro correspondiente. Cumple con lo establecido en la normativa del país.
	Principios éticos	El hotel tiene y respeta un código de ética en beneficio de la moral y la seguridad.
	Cultura organizacional	Se maneja un ambiente familiar.
	Gobernabilidad corporativa	Es algo que se está implementando como país. En este caso el Hotel tiene una alianza estratégica con los diferentes públicos.
	Transparencia con la comunidad	Hay una relación comercial con algunas organizaciones de la comunidad.
	Propiedad intelectual	No aparece patentado nada en el registro público.
	Gestión del riesgo	Es algo que apenas el país comienza a desarrollar (Este eje se desarrolla en el ámbito financiero bancario).

Nota: Instrumentos aplicados (2014).

Cumplir con lo establecido en el marco jurídico del país, la relación con la comunidad y la transparencia con que su gestión se realiza son muestra de que se está llevando a cabo la RSE, aspecto que se encuentra en ambas estrategias de gestión organizacional.

Tabla 5.

Ejes o áreas, sub ejes y acciones de la RSE
en el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca. Público interno y mercadeo

EJE O ÁREA	SUB EJE	ASPECTO
PÚBLICO INTERNO	Condiciones de trabajo	La empresa utiliza personas del ámbito comunal o nacional para trabajar en el nivel administrativo o gerencial.
	Diálogo y participación	Los empleados del hotel conocen los alcances de la misión y las políticas para la sostenibilidad.
	Respeto al individuo	La empresa establece acciones prácticas que desincentivan el acoso sexual y promueven la igualdad de oportunidades para ambos sexos.
	Desarrollo del colaborador	Techo corto por el tamaño de la empresa.
	Promoción del uso de la mano de obra local	Se contrata personal de la zona.

EJE O ÁREA	SUB EJE	ASPECTO
MERCADERO	Política de mercadeo y comunicación	<p>En el sitio web indican varias de sus políticas.</p> <p>La empresa declara bajo juramento que toda la información contenida en su material promocional es estrictamente veraz.</p> <p>La empresa tiene programas específicos que promueven el turismo nacional en los que se ofrecen facilidades y tarifas reducidas.</p> <p>El hotel prohíbe el uso y promoción de actividades de comercio sexual, prostitución, expendio de drogas u otros problemas sociales.</p>
	Excelencia en la atención al cliente	La habitación cuenta con la información y facilidades necesarias para que el cliente pueda hacer separación de las basuras.
	Calidad y seguridad en los servicios y productos	<p>La empresa cuenta con un análisis actualizado bimensualmente de calidad de agua y hielo para consumo humano extendido por un ente autorizado.</p> <p>De preferencia, el hotel está utilizando productos frescos para preparar y servir alimentos.</p>

Nota: Instrumentos aplicados (2014).

En la tabla 5 anterior se presentan resultados de cómo se pone en práctica la RSE por parte del hotel. Un ejemplo de esta RSE aplicada es el personal es de la localidad, la utilización de recursos de la zona y el respeto por la cultura de la zona.

Lo anterior se refleja en los buenos resultados que obtiene el hotel, la estrategia de mercadeo es social y con proyectos de los mismos empleados y de la comunidad en general. Eso le ha otorgado premios y reconocimientos por parte de viajeros, entre algunos de ellos, estadounidenses, alemanes, españoles, otros.

Tabla 6.

Ejes o áreas, subejos y acciones de la RSE en el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca. Proveedores y medio ambiente

EJE O ÁREA	SUB EJE	ASPECTO
PROVEEDORES	Selección de proveedores	Los productos en conserva necesarios se compran en envases grandes y se prefieren los envases de vidrio o los de metal reciclable.
	Relación de proveedores	La empresa tiene una relación comercial o de apoyo permanente con al menos una microempresa regional o nacional, de carácter turístico o no, con la cual colabora.
MEDIO AMBIENTE	Administración sostenible de insumos de la empresa	El hotel tiene su propia área de reserva natural.
		La empresa está implementando una campaña para el ahorro de agua, dirigida a huéspedes y empleados.
		La empresa está utilizando fuentes de energía alternativa para el calentamiento o precalentamiento de agua, bombeo u otras.
		La empresa utiliza la ventilación natural, reflexión de luz y calor, sombra natural y otros para procurar un ambiente agradable.
		La empresa mantiene un estricto control periódico, en forma de registro, sobre la composición y calidad de sus aguas residuales.

MEDIO AMBIENTE	Administración sostenible de insumos de la empresa	Se han rotulado zonas contaminadas para advertir sobre riesgos o peligros.
		Las principales especies arbóreas están debidamente identificadas con su nombre local y nombre científico.
		No se mantienen especies animales silvestres en cautiverio.
		El consumo de energía es monitoreado continuamente por medio de medidores.
		La empresa está utilizando al máximo la iluminación natural.
		Existe un programa de mantenimiento preventivo para todos los equipos e instalaciones eléctricas del hotel.
		Se promueve el apagado de luces cuando su uso no es estrictamente necesario.
		El establecimiento está utilizando sistemas de iluminación eficientes con los que se cubre al menos el 80% de las necesidades del hotel.
		La empresa está utilizando algún sistema de energía alternativa (por ejemplo celdas fotovoltaicas u otros sistemas solares) para iluminación.
		Los tanques de agua caliente y las tuberías expuestas (internas cuando sea posible) están recubiertos con material aislante para evitar pérdidas de calor.
		En la lavandería, se aprovecha el calor solar para el secado de la ropa, en áreas debidamente acondicionadas para este propósito.
		Se utilizan envases rellenables o reutilizables para servir comidas tales como recipientes para mantequilla, mermelada, miel, azúcar, salsas, otros.
		En la cocina, el comedor o en el bar, se utiliza menaje y accesorios de uso prolongado, evitando así productos de un solo uso o desechables como vajilla de Cartón, plástico o aluminio y otros.

MEDIO AMBIENTE	Administración sostenible de insumos de la empresa	Se utilizan productos de limpieza y productos cosméticos en empaques biodegradables, reciclables o reutilizables.
		Se utilizan basureros adecuados para el depósito y manejo de desechos orgánicos.
		Los desechos orgánicos producidos en el hotel son utilizados en un programa de compostaje u otra aplicación apropiada.
		La empresa dispone de recipientes adecuados para la separación de la basura (aluminio, plástico, vidrio y papel).
		El personal de limpieza de habitaciones separa la basura cuando el cliente no lo hace.
		Existe un sitio acondicionado en el cual se realiza la separación final de los desechos.
		El hotel participa en un programa de reciclaje al cual se envían los desechos debidamente clasificados.
		Los desechos sólidos generados por la empresa son almacenados apropiadamente antes de su recolección final.
MEDIO AMBIENTE	Impacto del proceso	El establecimiento ofrece suficientes zonas y habitaciones debidamente señalizadas para fumadores y condiciones para aminorar la contaminación del aire.
		La reserva natural propiedad del hotel se está manejando adecuadamente.
		La empresa desarrolla actividades para evitar la alimentación (artificial) directa o indirecta a los animales silvestres.

Tabla 7 .

Ejes o áreas, subejos y acciones de la RSE en el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca. Comunidad y política pública

EJE O ÁREA	SUB EJE	ASPECTO
COMUNIDAD	Participación en la comunidad	La empresa contribuye y apoya la formación de recursos humanos para actividades complementarias del turismo.
		A través de material promocional se informa sobre actividades benéficas que se desarrollan en la comunidad.
		La empresa facilita transporte terrestre o marítimo a personas de la comunidad con frecuencia o en casos de emergencia.
		Los rótulos dedicados a la orientación y promoción de la empresa no interfieren con el medio cultural, social o ambiental.
	Inversión social	La empresa utiliza personas de la localidad para cubrir más del 60% de las necesidades de personal.
		La empresa aprovecha y promueve el uso y consumo de insumos producidos a nivel local.
		Para adornos del hotel y de las habitaciones se utilizan artesanías u otro tipo de manifestaciones artísticas producidas local, regional o nacionalmente.
		La empresa ha realizado o realiza contribuciones económicas o en especie a la comunidad para obras específicas de infraestructura o su mantenimiento.

COMUNIDAD	Trabajo voluntario	Se trabaja con estudiantes que vienen propiamente de Estados Unidos a realizar sus trabajos comunales universitarios con la comunidad en actividades promovidas por el hotel. Un ejemplo es la enseñanza de inglés para miembros de la comunidad y la escuela.
	Liderazgo social	El hotel ejecuta acciones prácticas para garantizar la seguridad de los turistas y empleados.
	Patrimonio socio cultural	La empresa participa activamente contribuyendo con el desarrollo de actividades deportivas, artísticas, culturales.
		En la promoción de la empresa se integran los elementos culturales de la región y de las comunidades locales.
POLÍTICA PÚBLICA	Transparencia política	Estar al día con el pago de los impuestos (renta, bienes e inmuebles, sociedades anónimas y otros).
	Proyectos conjuntos (alianza pública y privada)	La empresa se involucra para integrar asociaciones o comités que trabajen en pro de mejoras para la localidad donde opera.

Nota: Instrumentos aplicados (2014).

Como se puede observar en las tablas anteriores, el hotel a nivel de RSE está a derecho con la normativa jurídica del país. Cumple con los códigos del sector turismo como son no al trabajo infantil, no a la explotación sexual de menores de edad, tiene iniciativas comunales, tal como la participación en ferias en pro de la comunidad.

El apoyo contante a la protección del ambiente, el fortalecimiento a la comunidad y el aprovechamiento de los recursos de la región benefician a los vecinos como proveedores, trabajadores directos, empresas de apoyo, organizaciones con alianzas estratégicas como con la escuela y el colegio de Santa Bárbara. Un

ejemplo muy loable es la alianza que se mencionó anteriormente con el hogar de ancianos de la comunidad, donde los adultos mayores hacen artesanías y esas se ponen a la venta en la tienda del hotel (alfombras). Esos recursos son trasladados al hogar para cubrir algunas necesidades.

Al cumplir con los ejes, áreas y aspectos de la RSE, se logra apreciar la articulación entre los principios y el hotel, en la siguiente tabla se presenta este enlace:

Tabla 8.
Principios de la RSE en el Hotel Finca Campestre Rosa Blanca

PRINCIPIOS	ASPECTOS
RENDICIÓN DE CUENTAS	Asamblea de socios.
	Presentación de estados financieros ante el Ministerio de Hacienda, Instituto Nacional de Seguros, Caja Costarricense de Seguro Social, Instituto Mixto de Ayuda Social, Instituto Nacional de Aprendizaje, Banco Popular y Desarrollo Comunal.
	Actualización de datos ante las entidades financieras del país.
TRANSPARENCIA	Legitimación de capital.
	Para poder obtener la CST, el hotel debe mostrar la documentación administrativa, financiera contable, tributaria y ambiental. Para ser proveedor del Estado también debe cumplir con lo establecido en el Gobierno digital en cuanto a <i>Merlink o Compr@Red</i> .

COMPORTAMIENTO ÉTICO	Constitución Política de la República de Costa Rica.
	Aplicación del Código de Trabajo (cliente interno).
	Aplicación del Código de Conducta (cliente externo).
	Aplicación del Código Sísmico (medio ambiente).
	Aplicación del Código de la Niñez y de la Adolescencia (comunidad).
	Aplicación de la Ley del Ambiente (medio ambiente).
	Aplicación de la Ley de Igualdad de oportunidades para las personas con discapacidad (cliente interno y externo, comunidad).
	Ley reguladora del mercado de valores (transparencia).
	Código de comercio (rendición de cuentas, proveedores).
	Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva Consumidor (transparencia, rendición de cuentas, proveedores).
	Sistema Nacional para la Calidad (clientes, proveedores).
	Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor (proveedores, comunidad).
Reglamento para otorgar el Certificado para la Sostenibilidad Turística (CST).	
RESPECTO POR LOS INTERÉSES	Accionistas, proveedores, clientes, comunidad, municipalidad, gobierno central, instituciones autónomas, asociaciones, fundaciones, competencia.
RESPECTO POR EL PRINCIPIO DE LEGALIDAD	Cumplimiento con el bloque legal del país, del sector y de la comunidad en cuanto a la parte laboral, ambiental, turística, comercial, tecnológica, financiera.
RESPECTO A LA NORMATIVA INTERNACIONAL DE COMPORTAMIENTO	Organización Internacional del Trabajo, Organización Mundial de Turismo, Secretaría Internacional de Ética en Turismo, Organización Panamericana para la Salud, Sociedad Internacional de Ecoturismo.

Nota: Instrumentos aplicados (2015).

Como se puede apreciar, la forma en que se articulan los principios de la RSE son simples y demuestran que al estar acreditada con CST, a su vez, es un hotel con RSE.

Conclusiones

El Hotel Finca Campestre Rosa Blanca, al contar con el nivel máximo de CST y a la vez con una puntuación superior, en forma implícita hace RSE, porque la Certificación de Sostenibilidad Turística ha sido visionaria con respecto al turismo responsable, también faculta para que el Hotel pueda hacer RSE en la comunidad, con el medio ambiente, con representantes del Estado y, ante todo, con los clientes internos y clientes externos.

En este caso y de acuerdo con los diferentes datos obtenidos con entrevistas y otros instrumentos para recolectar información, el hotel ha tenido un buen desenvolvimiento en los diferentes ámbitos que involucran la CST y la RSE, y esto se debe a que ambas se complementan y se fortalecen entre sí.

Las estrategias que se implementan favorecen a todas las partes involucradas y eso permite que la RSE de la empresa hotelera sea visible y reconocible.

Lo anterior significa que una empresa que está empoderada con la sostenibilidad, también está empoderada con la responsabilidad social empresarial, porque ambas estrategias se desarrollan para que el entorno natural, las personas (trabajadores, visitantes, vecinos, proveedores, y otros), la construcción o edificio y la gestión misma de la organización se integren entre sí.

Dicho de otra manera, ambas estrategias tienen elementos en común, como son: El medio ambiente, las estrategias de gestión organizativa en pro de la generación de bienes y servicios turísticos, el manejo de proveedores, el uso de los recursos de la zona o región, el aprovechamiento responsable de los recursos en todos los sentidos: humanos, financieros, económicos, tecnológicos ambientales, la participación con la comunidad, la calidad de vida de los trabajadores, el respeto por la normativa nacional e internacional.

La recomendación más importante es realizar otra investigación hacia las escalas de medición y así ver su potencial homologación.

Referencias

- Asociación Empresarial de Desarrollo (AED). (2004). *Responsabilidad social empresarial definición de términos*. Cámara de Industria de Costa Rica. San José, Costa Rica.
- Asociación Empresarial de Desarrollo (AED). (2013). *Jornada Anual de Sostenibilidad Costa Rica camino a la OCDE*. Cámara Nacional de Turismo de Costa Rica. San José, Costa Rica.
- ALIARSE. (2009). *Alianza para el Desarrollo: Motor de la responsabilidad social empresarial casos de organizaciones públicas y privadas Costa Rica*. San José, Costa Rica: Fundación para la Sostenibilidad y Equidad ALIARSE.
- Barquero, M. (Enero, 2016). Costa Rica recibió 2.665.000 turistas en el 2015. *Periódico La Nación*. San José, Costa Rica.
- Bien, A. (2008). *Una guía básica sobre la acreditación de programas de Certificación de programas de turismo sostenible*. Rainforest Alliance. MIF Fomin.
- Comunidad de Estados Latinoamericanos y Caribeños. (2015). *Memoria de la III Cumbre CELAC*. San José Costa Rica.
- Domínguez, J. (2012). Conceptualización sobre la responsabilidad social específica de una universidad católica. En J. Domínguez, C. Rama (Eds.), *La responsabilidad social universitaria en la educación a distancia*, (pp. 53-74). Chimbote, Perú: ULADECH Católica.
- Flores, A. (2014). Compendio de los logros más importantes del Ministro de Turismo en el periodo 2011-2014 (Informe Final de Gestión). San José, Costa Rica.
- Grant, R. (2010). *Contemporary strategy analysis. Text and cases (7th Ed.)*. Published by John Wiley & Son Ltd. United Kingdown.
- Instituto Costarricense de Turismo. (2015). *Estadísticas de entradas y saldas de turistas* (Informe parcial). ICT. San José, Costa Rica.
- Instituto Costarricense de Turismo. (2014). *Informe de avance sobre el Plan Nacional de Turismo 2010-2016*. ICT. San José, Costa Rica.
- Instituto Costarricense de Turismo. (2012). *Características generales de los turistas que visitan Costa Rica*. Macroproceso de Planeamiento y Desarrollo Turístico del ICT.
- Instituto Costarricense de Turismo. (2010). *Plan Nacional de Turismo 2010- 2016*. ICT. San José, Costa Rica.

- Lindberg, K. and Aylward, B. (1999). Price Responsiveness in the developing country nature tourism context: Review and Costa Rican. case study. *Journal of Leisure Research*, 31(3), 281-300.
- Napier, D. (1997). Green scene. The Ecological paradise of Costa Rica is taking its first steps towards serving corporate and incentive markets. *Meetings and Incentive Travel*, 26(3), 45-58.
- Reficco, E. y Ogliastri E. (2009). Empresa y sociedad en América Latina (Introducción). *Revista Latinoamericana de Administración*, Segundo Semestre 43, 1-198. Recuperado de <http://revistaadacademica.cladea.org>
- Porter, M., y Kramer, M. (2006). Strategy and Society: The link between competitive advantage and Corporate Social Responsibility. *Harvard Business Review*, 84, 78-92.
- Riotte, I. (2015). *Definición de empresas denominadas "DMC" (empresas organizadoras de eventos empresariales con responsabilidad social)*. San José, Costa Rica.
- Singh P.J, Power D. and Chuong, S.C. (2011). A resource dependence theory perspective of ISO 9000 in managing organizational environment. *Journal of Operations Management*, 29(1-2), 49-64.

LA GESTIÓN DE LA INNOVACIÓN Y LA COMPETITIVIDAD DESDE LA POLÍTICA PÚBLICA EN COSTA RICA

Azucena Sandoval Barraza*
 Juan Carlos Bermúdez Mora**
 Jeannette Valverde Chaves***

RESUMEN:

La ciencia, la tecnología y la innovación desarrollada por las empresas son factores determinantes en el desarrollo socioeconómico de las regiones. Por ello el estudio aborda los mecanismos de gestión de la innovación en un sentido amplio, de acuerdo con la OECD (2011) desde el enfoque basado en los resultados, en el comportamiento y en los cambios de manera que constituye esta una herramienta muy valiosa para la competitividad de las empresas.

Palabras clave: gestión, innovación, competitividad, empresas, Costa Rica.

ABSTRACT:

Science, technology and innovation developed by enterprises, are crucial to the economic development of the regions factors. Therefore, the study analyzes the management mechanisms of innovation in a broad sense, according to the OECD (2011) from the results-based approach, behavior and changes so that it constitutes a valuable tool for the competitiveness of enterprises.

Keywords: Management, innovation, competitiveness, companies.

* Candidata Doctorado Ciencias Administrativas, Universidad de Occidente, Sinaloa, México. Labora como profesora Facultad de Ciencias Económicas, Universidad Autónoma de Sinaloa. Correo electrónico: azucena_sandoval@msn.com

** Ingeniero en Producción Industrial, Instituto Tecnológico de Costa Rica. Máster of Business Administration, National University, CA., EE.UU. y Universidad de Costa Rica. Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Latina de Costa Rica, con un posdoctorado en Economía de la Innovación, Universidad Autónoma de Sinaloa, México. Actualmente es catedrático de la Escuela de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Costa Rica. Correo electrónico: juan.bermudez.mora@una.cr

*** Doctora en Estudios Latinoamericanos con énfasis en Pensamiento Latinoamericano, Máster en Relaciones Internacionales con énfasis en Negocios Internacionales, ambos por la Universidad Nacional de Costa Rica y especialidad en Responsabilidad social empresarial por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Es catedrática de la Universidad Nacional de Costa Rica. Labora como docente e investigadora en la Escuela de Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional de Costa Rica. Correo electrónico: Jeannette.valverde.chaves@una.cr

Introducción

El ambiente donde se desenvuelven las empresas ha sido estudiado por la teoría neoclásica de la economía en donde irrumpe el análisis shumpeteriano que permite el rompimiento de los ciclos, con la aparición de las innovaciones en el mercado, desencadenando cambios cualitativos y cuantitativos en el entorno económico (Brunet y Baltar, 2010); además, el papel de la empresa en cuanto a sus actividades internas tiene incidencia en las transformaciones del entorno.

En este sentido, Shumpeter enlaza aspectos microeconómicos de la teoría neoclásica con aspectos macroeconómicos de la escuela austriaca mediante el análisis mesoeconómico, en este último se desenvuelven las empresas que destruyen creativamente la estructura de mercado que relativamente prevalece en un momento y espacio histórico.

El artículo sigue el enfoque basado en el comportamiento, por considerar la relación de las nuevas formas de innovación con procesos para organizar el proceso innovativo; define innovación, gestión de la innovación y plantea las acepciones de Michael Porter para el estudio de la competitividad.

1. Concepto y clasificación de mecanismos de gestión de la innovación

Para llegar a la definición de mecanismos de gestión de la innovación, se consideró necesario fragmentar el concepto por definición de mecanismos, gestión de la innovación e innovación, después las representaciones de la cadena de valor y al final se reconstruye “mecanismos de gestión de la innovación”, para el sentido del presente documento.

a. Definición de mecanismos, innovación y gestión de la innovación

El origen de las palabras mecanismos, gestión de la innovación e innovación nos proporcionará una perspectiva sobre el uso actual de ellos, se pretende dar coherencia y significado desde lo particular a lo general. Se presentan las siguientes definiciones:

Mecanismo: La palabra se deriva del latín *mechanisma*, de los vocablos griegos *mechane* (instrumento para levantar objetos) y *mechos* (medios para hacer algo o modo de hacer algo), en español incluye la definición de conjunto de partes de una máquina en su disposición adecuada; estructura de un cuerpo natural

o artificial, y combinación de sus partes constitutivas, medios prácticos empleados en las artes y, proceso, según la Real Academia de la Lengua Española; sin embargo, en *The New Palgrave: A Dictionary of Economics* (2008) encontramos que mecanismo es una descripción de cómo los individuos toman decisiones económicas en función de la información que poseen, en este documento es el proceso que llevan a cabo las empresas en cuanto a decisiones económicas administrativas en función de la información que posee la unidad económica.

Innovación: Para Shumpeter, innovación es el resultado de la investigación y desarrollo invertidos en un nuevo producto o proceso que llega al mercado (Manual de Oslo, 2005). En el Diccionario LID innovación (2010) se define la innovación como creatividad implantada con éxito de tal forma que produce un valor añadido, la cual puede aparecer en productos, servicios, modelos de negocio, estrategias, entre otros; además se presenta en forma abierta, cerrada, disruptiva o incremental. En el Manual de Oslo la innovación es la introducción de un nuevo o significativamente mejorado producto (bien o servicio), proceso, nuevo método de comercialización u organizativo en las prácticas internas de la empresa, organización del trabajo o relaciones exteriores; en el Manual de Bogotá (2001) se incorpora el esfuerzo tecnológico a la definición.

Gestión de la innovación: De acuerdo con el Manual de Bogotá se desplaza el eje de análisis sobre innovación y queda como esfuerzo tecnológico o gestión de actividades innovadoras; la justificación reside en que en las regiones de países latinoamericanos las empresas no alcanzan un fuerte nivel de tecnificación que se remita a la estricta definición de innovación del Manual de Oslo. Para Álvarez y Botella (2012), los países de América Latina requieren diferentes combinaciones de instrumentos, por ello se incorpora el esfuerzo tecnológico como investigación y desarrollo, diseño, instalación de maquinarias nuevas, modernización de la organización, comercialización y capacitación (Manual de Bogotá, 2001). Por otra parte, el Manual de COTEC realiza una definición de la gestión de la innovación tecnológica como la organización y dirección de los recursos humanos y económicos, con el fin de aumentar la creación de nuevos conocimientos, generación de ideas técnicas que permitan obtener nuevos productos, procesos y servicios, o bien, mejorar los ya existentes (Fundación Cotec, 2001).

Con base en las anteriores definiciones, en esta investigación se le llama **mecanismos de gestión de la innovación de las empresas** al *proceso que decide la empresa seguir en cuanto a la administración de los recursos humanos y económicos, para crear nuevos conocimientos que permitan obtener innovaciones a través de la investigación y desarrollo, diseño, adquisición de tecnología, modernización organizacional, comercialización y capacitación.*

El argumento del uso de la anterior definición se basa en que Sinaloa es una región latinoamericana donde las empresas analizadas no presentan alto nivel de desarrollo tecnológico en comparación con países desarrollados, por lo tanto, la conceptualización mayormente apegada al Manual de Bogotá se considera adecuada. A continuación se presentan los tipos de innovación.

2. Tipos de innovación

De acuerdo con el Diccionario LID sobre innovación (2010), este concepto tiene varias acepciones, entre las que se destacan las siguientes:

- Innovación de proceso. Creación y utilización de procesos novedosos como en venta, gestión, producción, operaciones, entre otros.
- Innovación de producto. Proceso de creación y de lanzamiento de un producto nuevo, se incluye la gestión y el resultado del proceso.
- Innovación de servicio. Proceso de creación y de lanzamiento de un servicio nuevo, se incluye la gestión y el resultado del proceso.
- Innovación no tecnológica (organización). Tipo de innovación que abarca aquellos ámbitos de la empresa que suponen cambios sustanciales en su comportamiento estratégico y en sus resultados, y que no están ligados directamente al concepto tradicional de innovación de producto o de proceso.
- Innovación de mercado. Proceso de descubrimiento y de aprovechamiento de una nueva estructura de mercado, así como el resultado del dicho proceso.
- Innovación en modelo de negocio. Proceso de desarrollo y de gestión de cambios sistémicos de un modelo de negocio para crear un nuevo modelo de negocio o para mejorar un modelo de negocio ya existente.
- Innovación estratégica. Tipo de innovación transformadora que puede incluir innovaciones en proceso, en producto o en servicio, pero donde ya existe un nuevo modelo de negocio con alto potencial de crecimiento.
- Innovación accidental por fenómeno natural. Innovación que se produce por aprovechamiento directo de un fenómeno natural.

- Innovación accidental por implantación de fenómeno. Innovación que se produce por una adaptación de un fenómeno natural a un entorno determinado. Implica cierta comprensión del fenómeno.
- Innovación agrícola. Desarrollo e implantación de una idea nueva en el ámbito de la agricultura.
- Innovación accidental por observación y modificación de fenómeno. Innovación que se produce al comprender profundamente y al modificar un fenómeno natural.
- Innovación bajo demanda. Situación en la que la necesidad de cambio o en la que un cambio en las condiciones ambientales hace imprescindible encontrar una nueva solución.
- Innovación basada en circunstancias climatológicas. Corriente de pensamiento en relación con las teorías geográficas para explicar la historia de la innovación.
- Innovación como copia. Situación en la que la estrategia de innovación pasa por copiar a los competidores de una manera muy rápida y eficiente.
- Innovación como estrategia. Situación en la que las condiciones ambientales demandan la producción constante de nuevas soluciones.
- Innovación con cliente. Cada uno de los procesos de innovación en los que el usuario del producto o del servicio es partícipe. Este término fue acuñado por Eric Von Hippel y es un caso particular de innovación abierta.
- Innovación con pensamiento evolutivo. Técnica desarrollada en los años 60 por *syntectics* para desarrollar conceptos nuevos mediante una respuesta por ítems hasta convertirlos en algo que aporte valor en su implantación.
- Innovación ensayo y error. Primer método para innovar conocido que se basa en la realización de experimentos; descarta aquellos que no tengan los resultados deseados.
- Innovación inspirada en el mundo animal. Técnica basada en la observación del mundo animal para diseñar innovaciones.
- Innovación mejora continua. Técnica desarrollada en los años 1960 en la que se van incorporando pequeñas mejoras contantemente con el objetivo de optimizar una determinada operación.

- Innovación método científico. Situación en la que los vectores de inercia psicológica están basados en un conocimiento profundo del mundo natural y de todos los experimentos realizados previamente en dicha área
- Innovación oportunista. Técnica mediante la cual se observa un fenómeno de forma accidental para reproducirlo de manera sistemática.
- Innovación por aprovechamiento de efecto científico. Técnica mediante la cual se usa el descubrimiento científico y se le dota de una aplicación práctica.
- Innovación sistemática. Metodología abierta de innovación con origen en el conjunto de conceptos y de técnicas de TRIZ, tiene por objeto sistematizar el proceso de innovación y resolución inventiva en problemas.
- Innovación social. Desarrollo e implantación de una idea nueva en el ámbito social.
- Innovación tecnológica. Actividad cuyo resultado supone un avance tecnológico en la obtención de nuevos productos, procesos de producción o mejoras sustanciales tecnológicamente significativas

El citado Diccionario de innovación (2010) señala que estos tipos de innovación se presentan mediante las siguientes formas:

- Innovación abierta. Estrategia de innovación en la que elementos externos a la organización desempeñan un papel fundamental en el desarrollo de nuevos productos, servicios y procesos.
- Innovación cerrada. Estrategia de innovación de las organizaciones donde la innovación se gestiona exclusivamente a través de medios y conocimientos internos. Actualmente la gran mayoría de las organizaciones la usan.
- Innovación incremental o significativa. Añade mejoras a lo existente o recombina de una manera distinta, de manera que resulta en algo nuevo, con un grado de novedad relativamente baja. Se presenta en cualquier industria o actividad, va a depender de las presiones de demandas, aspectos sociales y culturales, y de las oportunidades y trayectorias tecnológicas de la empresa (Freeman, 2008).
- Innovación radical, transformacional, discontinua o disruptiva. Representa algo totalmente nuevo en el mundo, aporta cambios radicales en

lo conocido. Son eventos discontinuos que resultan de la investigación y desarrollado realizados por empresas, universidades o gobierno, según Freeman (2008).

Planteadas las diferentes definiciones de innovación, se conceptualiza la competencia, estrategia competitiva y ventaja competitiva por considerarse la innovación un elemento necesario para llevar a cabo los conceptos mencionados y como parte de la cadena de valor.

3. Definición de competencia, estrategia competitiva y ventaja competitiva

Se define en este apartado lo que es competencia, estrategia competitiva y ventaja competitiva para entender la esquematización de la cadena de valor retomada de Michael Porter, enfocándose en las actividades de innovación como el desarrollo tecnológico.

Competencia: De acuerdo a *The palgrave enciclopedia of strategic management* (2013) la competencia consiste en determinar las estructuras y los procesos por parte de las empresas para establecer los precios del mercado y la asignación de recursos. Existen tres tipos: competencia para los estrategas, la competencia estática y la teoría de juegos.

Estrategia competitiva: *The palgrave enciclopedia of strategic management* la define como las acciones que las empresas llevan a cabo -y los resultados de rendimiento asociados con esas acciones-, que reconocen la existencia de competidores directos y de otras empresas que compiten por los beneficios.

Ventaja competitiva: La ventaja competitiva es el grado en el que una empresa crea más valor económico que las empresas rivales en un mercado de producto dado, según *The palgrave enciclopedia of strategic management*.

4. Herramientas para el análisis de la gestión de la innovación

Las herramientas utilizadas para el estudio de los mecanismos de gestión de la innovación se centran en tres: Manual de Bogotá, Manual de COTEC y Cadena de valor de Michael Porter. Estos permiten estudiar la conducta de las regiones, en particular la de las empresas y su interacción con la innovación, como a continuación se describe.

4.1 Manual de Bogotá

El *Manual Latinoamericano de Indicadores de Innovación Tecnológica*, mejor conocido como *Manual de Bogotá*, surge de la necesidad de establecer indicadores de procesos de innovación en América Latina; independientemente de la diferencia en dimensiones geográficas de los países, existen cuestiones sociológicas, económicas, culturales y políticas que son características de una región, por lo cual se debe analizar desde esa perspectiva para lograr reflejar la realidad del fenómeno; pero, al mismo tiempo y a pesar de las diferencias, se cuente con indicadores que permitan hacer comparaciones con procesos de innovación de diferentes partes del mundo.

Cabe mencionar el aspecto de la medición: en manuales anteriores, como el de Oslo y Frascati, se enfocaba el análisis en aspectos cuantitativos; el manual de Bogotá recupera la experiencia del Manual de Oslo e incorpora aspectos cualitativos, con la finalidad de capturar la trayectoria de la economía con base en aspectos de innovación, para formular políticas públicas adecuadas para las características de cada región, pues las regiones latinoamericanas no cuentan con suficiente desarrollo como las de economías desarrolladas. Por tanto, la región estudiada en la investigación se adapta a los conceptos del Manual de Bogotá en el sentido de considerar el esfuerzo tecnológico o la gestión de la actividad innovadora (Manual de Oslo, 2005), a la que se denomina gestión de la innovación.

Los mecanismos de gestión de la innovación que llevan a cabo las empresas son de mayor relevancia por encontrarse inmersas en transformaciones más veloces en cuanto al impulso de innovación y competitividad a través de la ciencia y la tecnología. Menciona León (2008) que los gobiernos y organismos internacionales consideran crucial la diseminación y el uso del conocimiento, el cual, dadas sus contribuciones potenciales, ha adquirido un nivel de significación a través de la creación de la riqueza, la elevación de la calidad de vida y el mejoramiento de las políticas públicas, justificando, así, los recursos financieros destinados a la causa. Es en las organizaciones de soporte a la innovación donde germina la inteligencia, considerada elemento clave para el desarrollo de las regiones.

Los elementos que se retoman para el estudio de los mecanismos de gestión de la innovación del Manual de Bogotá (2001) son las innovaciones y las actividades de innovación.

Innovación

Las innovaciones pueden ser de productos, procesos, organización y comercialización; son implementaciones tecnológicas nuevas, o bien, mejoras tecnológicas; respecto a la organización, deben ser cambios en las formas de organización y administración del proceso; las de comercialización corresponden a nuevos métodos de entregar el producto obtenido, así como nuevas formas de mercadeo.

Actividades de innovación

Son las actividades que realiza la empresa para lograr obtener nuevos conocimientos; estas son investigación y desarrollo, y esfuerzos de innovación, las cuales pueden producir un cambio técnico en la empresa sin llegar a la innovación tecnológica, estrictamente (Manual de Bogotá, 2001).

• *Investigación y desarrollo*

La investigación y desarrollo es el cúmulo de conocimientos a través del desarrollo de productos nuevos, procesos nuevos, prototipos y plantas pilotos; la investigación puede ser desde básica, estratégica, experimental o aplicada (Manual de Bogotá, 2001).

• *Esfuerzos de innovación*

Los esfuerzos de innovación corresponden a acciones tendientes a acumular conocimiento. Son: diseño, adquisición de tecnología, comercialización y capacitación. Se consideran el capital físico, el capital humano y el capital de conocimiento (Manual de Bogotá, 2001).

• *Diseño, instalación de maquinarias nuevas, ingeniería industrial, puesta en marcha de la producción*

Se refiere a planos y gráficos específicos necesarios para introducir innovaciones. Es una actividad de apoyo que se puede realizar desde el diseño de productos hasta el de procesos. Además, contempla la adquisición de edificios o maquinarias, estas últimas pueden ser herramientas y equipo en general, con la característica de que las adquisiciones no mejoran el desempeño tecnológico; sin embargo, son útiles para la implementación de las innovaciones (Manual de Bogotá, 2001).

- ***Adquisición de tecnología incorporada al capital***

Es toda la maquinaria y equipo que adquiere la empresa para el mejoramiento del desempeño tecnológico, inclusive el software; contempla la maquinaria y equipo vinculados con las innovaciones ya implementadas por la empresa (Bogotá, 2001).

- ***Adquisición de tecnología no incorporada al capital***

Son las patentes, licencias, marcas, software, inventos, patrones y demás servicios científicos vinculados a las innovaciones de producto y proceso (Manual de Bogotá, 2001).

- ***Modernización organizacional***

Son cambios en la organización de la empresa para mejorar la eficiencia, como tiempo empleado, calidad en servicio, en producto, mejora en líneas de producción, entre otros. Estos conducen al cambio en la organización del proceso productivo, por ejemplo, en la línea de producción, en la organización física de la planta, *outsourcing*, entre otros (Manual de Bogotá, 2001).

- ***Comercialización***

Actividades relacionadas con la comercialización del producto o servicio que se desea colocar en el mercado, como investigación de mercado, publicidad de los productos o servicios, mejora en la penetración de mercados específicos mediante cambios en la presentación o entrega del producto (Manual de Bogotá, 2001).

- ***Capacitación***

Es una capacitación en aspectos de innovación tecnológica, es decir, con el desarrollo de productos, procesos, organización, manejo de maquinaria especializada, entre otros. El manejo de tecnologías ya sea blandas (gestión y administración) o duras (tecnología de procesos productivos) requiere de personal capacitado en estos temas (Manual de Bogotá, 2001).

4.2 Manual de COTEC

El manual de la Fundación para la Innovación Tecnológica (COTEC) presenta la gestión de la innovación como la organización y dirección de los recursos,

tanto humanos como económicos, con el fin de aumentar la creación de nuevos conocimientos; la generación de ideas técnicas que permitan obtener nuevos productos, procesos y servicios o mejorar los ya existentes; el desarrollo de dichas ideas en prototipos de trabajo, y la transferencia de esas mismas ideas a las fases de fabricación, distribución y uso, en respuesta a las necesidades del cliente y del mercado. Se trata de un concepto que abarca a todas las áreas funcionales y servicios de la empresa, basado en el modelo de gestión que predica la metodología TEMAGUIDE de Cotec. Esta herramienta fue analizada para acumular el acervo intelectual; sin embargo, después de revisar los estudios hechos por COTEC a empresas sobre todo del continente europeo, se ha descartado ponerla en práctica en las empresas de la región de Sinaloa. Cabe mencionar que los conceptos y metodología de COTEC sirvieron como directrices y de apoyo académico para el estudio de campo y los resultados encontrados.

El manual distingue dos tipos de procesos: los nucleares y los facilitadores. Los procesos nucleares son aquellos directamente involucrados en la innovación tecnológica, cuyos resultados están relacionados con la transformación de oportunidades e ideas en innovaciones con un impacto en el mercado. Los procesos y prácticas facilitadores no son exclusivos de la gestión de la innovación tecnológica, pero sirven de apoyo a los procesos nucleares; son igualmente necesarios para que los procesos nucleares puedan funcionar de manera efectiva (Cotec, 2008).

Procesos nucleares

Los procesos nucleares son considerados los que están directamente vinculados con la innovación tecnológica; estos son la estrategia tecnológica, la adquisición de tecnología, el desarrollo de productos o servicios y la innovación de procesos.

• *Estrategia tecnológica*

Principalmente es representada por un plan tecnológico, el cual es la guía que sigue la empresa con objetivos bien planteados hacia la innovación.

• *Desarrollo de productos o servicios*

Todas las actividades que conduzcan a la elaboración de un producto o un servicio que puede ser introducido en el mercado.

- ***Innovación de procesos de contenido tecnológico***

Todas las actividades que conduzcan al logro de un nuevo proceso hasta que sea puesto en práctica con éxito por la empresa.

- ***Adquisición de tecnología***

La compra de tecnología externa que puede ser tangible, así como el desarrollo de intangibles tecnológicos al interior de la empresa, el cual es denominado investigación.

Procesos y prácticas facilitadoras

Son las actividades que sirven de apoyo para que se logren las innovaciones. Son la organización de investigación y desarrollo tecnológico, gestión de recursos humanos, colaboración con terceros, gestión y aseguramiento de la calidad, vigilancia tecnológica, y gestión de proyectos.

- ***Organización de investigación y desarrollo tecnológico***

Identificación de la forma que usa la empresa para emprender actividades de innovación, esto incluye el financiamiento, la incorporación de tecnología externa e interna, entre otros.

- ***Recursos humanos***

La gestión de recursos humanos capacitados para desempeñarse en actividades de investigación y desarrollo tecnológico.

- ***Colaboración con terceros***

Relaciones que se tienen con agentes del exterior como proveedores, clientes, universidades, gobierno, entre otros.

- ***Gestión y aseguramiento de la calidad***

Medidas que generan pautas a seguir para cumplir con requisitos de calidad.

- ***Vigilancia tecnológica***

Información del entorno, comúnmente es sobre la competencia y el comportamiento del mercado para elegir la estrategia correcta.

- ***Gestión de proyectos***

En ocasiones puede ser la estrategia que la empresa adopta, ya que la gestión de proyectos afecta a toda la organización porque está directamente relacionada con las tareas de innovación.

De acuerdo con lo anterior, la empresa debe desarrollar su modelo de gestión de la innovación tecnológica relacionado con el sector donde se desempeña; su magnitud en cuanto a tamaño y la estrategia por la que haya decidido optar se enuncia literalmente en la relación que guarda la innovación con la empresa y el sistema de innovación (Fundación Cotec, 2010, p. 14):

La potenciación de la capacidad de innovación pasa por una mayor colaboración tanto con organizaciones de investigación como dentro de la cadena de valor del negocio y por una mejor gestión de la misma, a través de instrumentos como los marcos estables de colaboración. Todas las empresas que buscan el liderazgo necesitan contar con una cultura innovadora que haga eficaz un sistema de innovación bien definido y con una cultura innovadora que haga eficaz un sistema de innovación bien definido y estructurado. De esta manera, la organización funciona “sin costuras” y la innovación se produce de manera natural.

4.3 Cadena de valor

La cadena de valor es una herramienta presentada por Michael Porter para el estudio de las ventajas competitivas de las empresas en determinadas industrias, pero antes se considera importante señalar el antecedente de la competencia, considerada un beneficio para las personas y organizaciones de cualquier tipo de área o asociación. La naturaleza de la competencia, esta es vital para cualquier sistema económico dinámico. En realidad no puede ser de otra manera, ya que en sociedades estáticas, la competencia se da de forma natural y desde Darwin existe la competencia por adaptarse a los constantes cambios, se está compitiendo para poder sobrevivir.

En el ambiente empresarial, la empresa busca superar a sus competidores a través de una actuación dirigida a ganar en el mercado; la toma de decisiones y la elección de alternativas diferentes a su competencia es la clave para vencer.

Para Porter (2005), la verdadera competitividad se mide por la naturaleza y productividad de las actividades económicas que se desarrollan, aquí es donde entra la estrategia competitiva porque examina esas acciones que llevan a cabo las empresas.

4.3.1 Cinco fuerzas competitivas

Para diseñar la estrategia competitiva, la empresa debe conocer sus condiciones, sus competidores, sus objetivos, las políticas que la rigen y cómo está relacionada con su ambiente. Dentro de su ambiente es imperante conocer la estructura económica en la que se suscribe, la cual dependerá de las cinco fuerzas competitivas (ver figura 1):

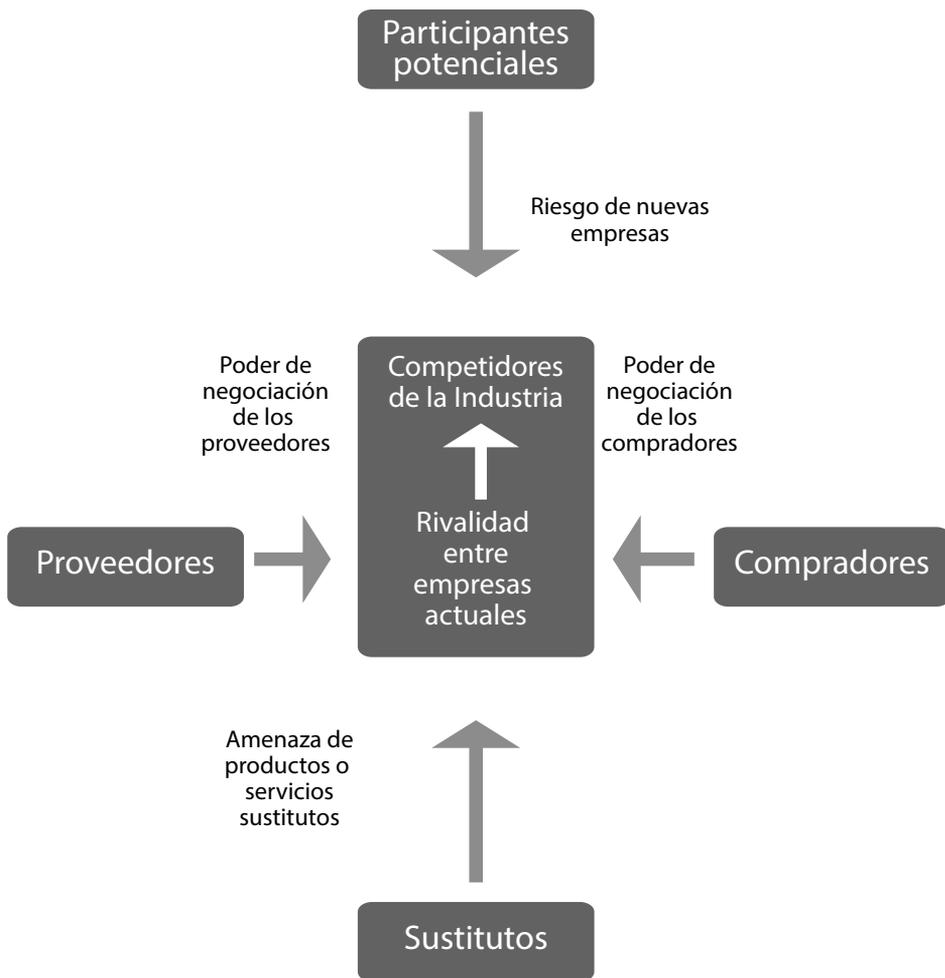


Figura 1. Fuerzas competitivas de Michael Porter (2002).

Las cinco fuerzas competitivas son dinámicas y, al unirse, muestran la intensidad de la competencia en un sector; cada una de ellas requiere de un análisis profundo que, en esta ocasión, se remitirá a su mención:

En el riesgo de entrada a más participantes, se encuentren las barreras contra la entrada, las principales fuentes son:

1. Economías de escala
2. Diferenciación de productos
3. Necesidades de capital
4. Costos cambiantes
5. Acceso a los canales de distribución
6. Desventajas de costos independientes de las economías de escala:
 - a. Tecnología de productos patentados
 - b. Acceso preferencial a materias primas
 - c. Ubicación favorable
 - d. Subsidios gubernamentales
 - e. Curva de aprendizaje o de experiencia
 - f. Política gubernamental

En la intensidad de la rivalidad de competidores actuales se encuentran factores estructurales como:

1. Competidores numerosos o de igual fuerza
2. Lento crecimiento de la industria
3. Altos costos fijos o de almacenamientos

4. Ausencia de diferenciación o costos cambiantes
5. Aumento de la capacidad en grandes incrementos
6. Competidores diversos
7. Importantes intereses estratégicos
8. Barreras sólidas contra la salida:
 - a. Activos especializados
 - b. Costos fijos de la salida
 - c. Interrelaciones estratégicas
 - d. Barreras emocionales
 - e. Restricciones gubernamentales y sociales
9. Rivalidad cambiante
10. Barreras contra la salida y la entrada

La presión que ejercen los productos sustitutos limita los rendimientos potenciales de la industria; de manera general, estos pueden ser los que mejoran la relación de precio-desempeño con el actual producto de la industria y aquellos que generan altas utilidades.

Con respecto al poder de los compradores, se considera importante si cumplen con lo siguiente:

1. El grupo está concentrado o compra grandes volúmenes en relación con las ventas del proveedor.
2. Los productos que compra el grupo a la industria representan una parte considerable de los costos o de las adquisiciones que realiza.
3. Los productos que el grupo adquiere en la industria son estándares o diferenciados.

4. El grupo tiene pocos costos cambiantes.
5. El grupo obtiene baja utilidades.
6. Los compradores representan una seria amenaza contra la integración hacia atrás.
7. El producto de la industria no es decisivo para la calidad de los productos del grupo ni para sus servicios.
8. El grupo tiene toda la información.

En cuanto a los proveedores, se considera importante si cumplen lo siguiente:

1. El grupo está dominado por pocas compañías y muestra mayor concentración que la industria a la que le vende.
2. El grupo de proveedores no está obligado a competir con otros productos sustitutos para venderle a la industria.
3. La industria no es un cliente importante para el grupo de proveedores.
4. El grupo de los proveedores es un insumo importante para el negocio del comprador.
5. Los productos del grupo de proveedores están diferenciados o han acumulado costos cambiantes.
6. El grupo de proveedores constituye una amenaza seria contra la integración vertical.

4.3.2 Estrategia competitiva

La estrategia competitiva son las acciones que, en lo particular, la empresa decide tomar para defenderse en una industria competitiva, frente a las cinco fuerzas competitivas. Son tres las estrategias genéricas de las que se puede disponer para tener un desempeño mejor que el de los rivales de la industria:

1. Liderazgo global en costos
2. Diferenciación
3. Enfoque o concentración

Tal y como se muestra en la siguiente tabla 1, el autor Michael Porter (1991) plantea los siguientes recursos, habilidades y necesidades de la organización para las estrategias genéricas.

Tabla 1.
Recursos, habilidades y necesidades de la estrategia

Estrategia genérica	Habilidades y recursos requeridos comúnmente	Necesidades organizacionales comunes
Liderazgo en costos globales	Inversión sostenida de capital y acceso a los capitales Habilidades de ingeniería de procesos Supervisión meticulosa de la mano de obra Productos diseñados para facilitar la manufactura Sistema barato de distribución	Riguroso control de costos Informes detallados y frecuentes de control Organización y responsabilidades bien estructuradas Incentivos basados en el cumplimiento de objetivos cuantitativos estrictos

Diferenciación	<p>Sólidas capacidades de marketing</p> <p>Ingeniería de productos</p> <p>Estilo creativo</p> <p>Gran capacidad de investigación básica</p> <p>Reputación corporativa del liderazgo tecnológico o en calidad</p> <p>Larga tradición en la industria o combinación original de habilidades obtenidas de otras industrias</p> <p>Cooperación incondicional de otros canales</p>	<p>Buena coordinación entre las funciones de investigación y desarrollo, de desarrollo de productos y de marketing</p> <p>Medición subjetiva e incentivos en vez de medidas cuantitativas</p> <p>Comodidades para atraer mano de obra muy bien calificada, científicos o personas creativas</p>
Enfoque	Combinación de las políticas anteriores dirigidas a determinado objetivo estratégico	Combinación de las políticas anteriores dirigidas a determinado objetivo estratégico

Nota: Porter (1991).

4.3.3 Actividades de valor

Una forma de examinar las actividades que desempeña la industria y, en lo particular, la estrategia de diferenciación de la empresa, es mediante el análisis de la ventaja competitiva a través de la herramienta la cadena de valor; como ya se mencionó anteriormente en esta investigación, fue de gran utilidad utilizarla para poder identificar las actividades que le dan valor a la empresa. De acuerdo con Porter (1991), se pueden dividir en actividades primarias y actividades de apoyo, las primeras implican la creación física del producto, su venta, transferencia y asesoría posterior a la venta; las segundas son apoyo de las primeras, proporcionan insumos, tecnología, recursos humanos, entre otros.

Actividades primarias:

1. Logística interna
2. Operaciones
3. Logística externa
4. Mercadotecnia y ventas
5. Servicio

Actividades de apoyo:

1. Abastecimiento
2. Desarrollo de tecnología
3. Administración de recursos humanos
4. Infraestructura de la empresa

5 Gestión de la innovación y la competitividad en Costa Rica

La competitividad, concebida como la capacidad que tiene una empresa, organización o país de obtener rentabilidad en el mercado en relación con sus competidores, depende de la relación entre el valor y la cantidad del producto ofrecido y los insumos necesarios para obtenerlo (productividad), y la productividad de los otros oferentes del mercado.

Por lo anterior, en Costa Rica, desde el año 2006, se creó mediante Decreto 33150 del 9 de mayo del 2006, el Consejo Nacional de Competitividad que tiene a su cargo entre otras funciones:

IT) Proponer y presentar para aprobación del Consejo de Gobierno del Poder Ejecutivo el Plan Nacional de Competitividad (PNC). T T2) Diseñar y presentar para aprobación del Poder Ejecutivo los instrumentos de políticas de competitividad que sean necesarios para cumplir con los objetivos

y metas estratégicas del Plan Nacional de Competitividad. T T3) Desarrollar y asegurar una efectiva ejecución del Plan Nacional de Competitividad como de los Planes Estratégicos de Acción y los Planes Operativos Anuales que lo componen. T T4) Realizar los análisis, estudios y diagnósticos estratégicos que permitan identificar las limitantes a la competitividad internacional del país, los sectores productivos y las regiones y su potencial... (CONACOM, 2006, p. 6)

Dicho Consejo concibe la competitividad como un sistema que involucra a todos los actores nacionales, para ello creó la Agenda Nacional de Competitividad 2016-2016, con una visión amplia que requiere la acción de múltiples actores. Esta opera en el contexto de una base territorial claramente definida. Su propósito ha sido identificar y promover los factores que originan la competitividad, por considerar que estos se encuentran entrelazados a nivel social, económico y cultural, y vinculados a ciertos contextos y lugares (CONACOM, 2006).

La Agenda Nacional de Competitividad, Costa Rica 2006-2016, busca apuntalar los siguientes seis ejes de acción estratégicos, tal y como se muestra en la siguiente figura 2: Sociedad educada y preparada al trabajo; 2. Fomento y fortalecimiento institucional; 3. Desarrollo de infraestructura productiva y tecnológica; 4. Fortalecimiento del aparato productivo y exportador; 5. Desarrollo económico local; 6. Balance y sostenibilidad ambiental.



Figura 2. Agenda Nacional de Competitividad de Costa Rica 2006-2016. (CONACOM, 2006, p. 11).

Dicha agenda ha ido avanzando según vaivenes políticos, aprovechando no solo la ubicación geográfica del país, sino las alianzas y vínculos internacionales para atraer inversiones, fomentar la actividad comercial internacional, creando capacidades en la población para que pueda enfrentar los retos y desafíos de la actual coyuntura con herramientas sólidas.

Tal y como se plantea en el Plan Nacional de Costa Rica 2014-2018, “el modelo de desarrollo económico de Costa Rica se ha basado durante las tres últimas décadas en el aumento y diversificación de las exportaciones, el fomento del turismo, el desarrollo de la alta tecnología y los servicios, así como el incremento en los flujos de inversión extranjera directa en el marco de un esquema de apertura comercial y libre comercio” (MIDEPLAN, 2014, p. 53).

Siguiendo con esa línea de trabajo, desde la política pública en Costa Rica se ha entendido que debe existir una estrecha relación entre el bienestar de las personas y el crecimiento económico ambientalmente sostenible, tal y como se muestra en la figura 3.



Figura 3. Relación entre el bienestar de las personas y el crecimiento económico ambientalmente sostenible. (Plan Nacional de Desarrollo, 2014, p. 30).

Desde la gestión de la política pública se plantea que “el Estado no solo provee bienes públicos y regula, sino que también puede animar la infraestructura económica y social que facilite el crecimiento económico y mejorar tanto la distribución de recursos como la productividad laboral mediante los gastos en salud, educación, energía, telecomunicaciones, ciencia y tecnología” (MIDEPLAN, 2014, p. 48).

En la figura 4 se observan algunas de las condiciones necesarias para dinamizar la economía y mejorar los índices de competitividad.



Figura 4. Condiciones para la dinamización económica. (MIDEPLAN, 2014, p. 69).

Sin duda alguna, como se indica en el Informe Mundial de Competitividad (2014), el entorno institucional está determinado por el marco legal y administrativo en el que los individuos, empresas y gobiernos interactúan para generar riqueza. Dicho entorno institucional debe ser sólido y justo para que garantice la apertura y participación de todos los sectores productivos. En él, el Estado desempeña una función determinante para atestiguar calidad en las instituciones y para crear políticas que no solo fomenten la competitividad y la innovación sino que, además, garanticen la protección de los productos derivados de esa innovación.

Conclusiones

Tal y como lo señala el CONACOM, el clima de negocios y la sostenibilidad del crecimiento deben trabajarse tanto en el nivel sectorial, como el regional y el institucional, para causar los impactos deseados, ya que el énfasis del trabajo debe considerar las necesidades y propuestas de cada instancia.

El crecimiento económico se fortalece en tanto se atiendan retos que inciden en la competitividad de los sectores productivos, relacionados con la infraestructura de transportes, costos de energía, simplificación de trámites, la disponibilidad de mano de obra capacitada, desarrollo micro empresarial, estabilidad macroeconómica y consolidación de mercados para el intercambio comercial e innovación (MIDEPLAN, 2014).

Si bien Costa Rica tiene gran potencial de innovación en Centroamérica, producto en otros elementos de los avances que a lo largo de varias décadas se han llevado a cabo en el sistema educativo, el uso de las tecnologías de la comunicación y la información, la capacidad de innovación y la tecnología disponible, debe atender con prontitud y de manera eficaz grandes retos en materia de infraestructura, fiscal, transporte, facilitación del comercio, entre otros, para mejorar la competitividad del país.

Referencias

- Álvarez, Isabel y Botella, Carlos (Eds.). (2012). *Innovación y desarrollo: Retos para una sociedad global*. Madrid: Fundación Carolina en coedición con Siglo XXI de España Editores.
- Brunet, Ignasi y Baltar, Fabiola. (2010). *Creación de empresas. Innovación e instituciones*. España: RA-MA Editorial.
- Consejo Nacional de Competitividad (2006) Agenda de competitividad de Costa Rica 2006-2016. Costa Rica. Recuperado de: [http://spin-be.unesco.org.uy/subida/documentosRelevantes/agenda\(2\).pdf](http://spin-be.unesco.org.uy/subida/documentosRelevantes/agenda(2).pdf)
- Diccionario LID Innovación. (2010). Ferran Amago y Borja Botanure (Edits, 1era Ed.). España: Lid EDITORIAL Empresarial.
- Freeman, Christopher. (2008). *Systems of innovation. Selected Essays in evolutionary economics*. Publicación Cheltenham [etc.]: Edward Elgar.
- Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica. (2001). *Gestión de la innovación y la tecnología en la empresa. Informes sobre el sistema español de innovación*. Madrid: Autor.
- Jaramillo Hernán, Lugones, Gustavo y Salazar, Mónica. (2001) MANUAL DE-BOGOTÁ. Normalización de Indicadores de Innovación Tecnológica en América Latina y el Caribe Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología (RICYT) / Organización de Estados Americanos (OEA) / PROGRAMA CYTED COLCIENCIAS/OCYT. Recuperado de: <file:///C:/Users/RI/Documents/Downloads/bogota.pdf>
- León Balderrama, Jorge Inés. (2008). *Determinantes de la participación de los investigadores en actividades de vinculación y transferencia de conocimiento*. (Tesis de doctorado). Universidad Autónoma de Sinaloa, México.
- Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica. (2014). *Plan Nacional de Desarrollo 2015-2018 "Alberto Cañas Escalante"*. San José, Costa Rica: MIDEPLAN.
- OECD. (2011). *OECD Reviews of Regional Innovation*. Catalonia, Spain. Paris: organisation for economic co-operation and development.
- Organización de Cooperación y Desarrollo Económico/ Oficina de estadísticas de las comunidades europeas. (2005). *Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. Manual de Oslo*. Autor.
- Porter, Michael E. (1991). *Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Argentina: Editorial Rei Argentina.

- Porter, Michael E. (2002). *Estrategia competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*. México: Compañía editorial continental.
- Porter, Michael E. (Enero-abril, 2005). *¿Qué es la competitividad? IESE Business School, Universidad de Navarra, I(1)*, Recuperado de: <http://www.ieseinsight.com/doc.aspx?id=438&ar=7&idioma=1>
- The New Palgrave: A Dictionary of Economics (2008) Rachel Sangster, Publisher Ruth Lefèvre; Senior Editorial Coordinator. Recuperado de: http://www.dictionaryofeconomics.com/resources/about_editors
- World Economic Forum. (2014) *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. Recuperado de: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

EL DESARROLLO DEL SECTOR DE SOFTWARE EN AMÉRICA LATINA Y ASIA

Rolando Javier Salinas García*
Daniel Montes Pimentel**

RESUMEN:

Organizaciones Internacionales como la OCDE, la CEPAL, la ONU y el FMI se han pronunciado a favor del desarrollo del sector de las Telecomunicaciones (TIC) en los países emergentes, para generar desarrollo económico, y por consiguiente, desarrollo social. Ante esta tendencia, el surgimiento de los conceptos de economía y sociedad del conocimiento sirven para re-pensar a la sociedad basada en la creación y el flujo intensivo de conocimiento. Por lo que los nuevos parámetros de desarrollo se han enfocado en los indicadores de acceso al internet, el uso de tecnologías en la sociedad, empresas de alta tecnología e instituciones educativas. El presente artículo versa sobre una comparación entre México, Uruguay, China y la República de Corea (Corea del Sur), específicamente sobre cómo han desarrollado el sector del software y la forma en cómo se han insertado en el mercado global del software.

Palabras clave: sector de software, economía del conocimiento, sociedad del conocimiento, mercado global del software.

ABSTRACT:

International Organizations such as OCDE, CEPAL, the UN and the IMF have spoken in favor of the development of Telecommunications in developing countries to generate economic and social development. Under this trend, the emergence of the concepts of Knowledge Economy and Knowledge Society serves as an opportunity to imagine a new kind of society based on the creation of knowledge as the main competitive advantage. The new parameters of development focus on indicators of access to the Internet, the use of technology in society, high-tech firms and educational institutions. This article is a comparison between Mexico, Uruguay, China and the Republic of Korea, specifically how these countries have developed their software sector and the actions taken to participate in the global software market.

Keywords: Software Sector; Knowledge Economy; Knowledge Society; Software Global Market.

* Profesor/Investigador de la Universidad Autónoma de Querétaro. Coordinador de la Unidad Multidisciplinaria de Estudios sobre el Trabajo (UMEST) Campus UAQ-Aeropuerto. Correo electrónico: javier.salinas.uaq@gmail.com

** Licenciado en Psicología Social y Maestro en Estudios Multidisciplinarios sobre el Trabajo por la Universidad Autónoma de Querétaro (UAQ). Correo electrónico: danielmontes.uaq@gmail.com

Introducción

Las TIC, a nivel mundial, se han colocado como la panacea del desarrollo y la transformación social, debido a que las nuevas tecnologías desarrolladas ayudan a mejorar la calidad de vida y facilitan la reestructuración productiva. Con esta tendencia, ninguna región del mundo se ha quedado fuera de esta lógica y diferentes países están desarrollando políticas para lograr esta transformación.

En los años noventa, Israel, India, Irlanda, Colombia, Costa Rica, Chile, Argentina, Sudáfrica, Brasil, Uruguay; entre otros países, se consideraban grandes promesas para incorporarse al mercado global de software. Hoy la India, la República de Corea (Corea del Sur), Brasil y Uruguay han permanecido en el mercado global de software logrando reputación para sus recursos humanos y empresas locales. Por su parte, China y México se han posicionado como nuevos espacios de desarrollo y países consumidores de TIC. Este panorama invita a reflexionar sobre la forma en que se ha desarrollado el sector de software y por qué regiones como Asia ha tenido un desarrollo agigantado; mientras América Latina encuentra un avance lento. La importancia de hacer comparaciones entre estas dos regiones se centra en la transformación mundial a partir del crecimiento de los países asiáticos y la innovación desarrollada en los últimos años que modifican al mercado global de software; además, que China y La República de Corea se han convertido en grandes competidores y consumidores de TIC.

El sector del software en China, República de Corea, Uruguay y México

El Banco Mundial publica una comparación de los países afiliados para analizar la infraestructura para el desarrollo de las TIC en cada país. La República de Corea se ha convertido en el país mejor *rankeado* (19) y supera en demasía a México; por su cuenta, China ha tenido un gran desarrollo que le ha permitido superar a México y estar detrás de La república de Corea en los países con mejor infraestructura de TIC.

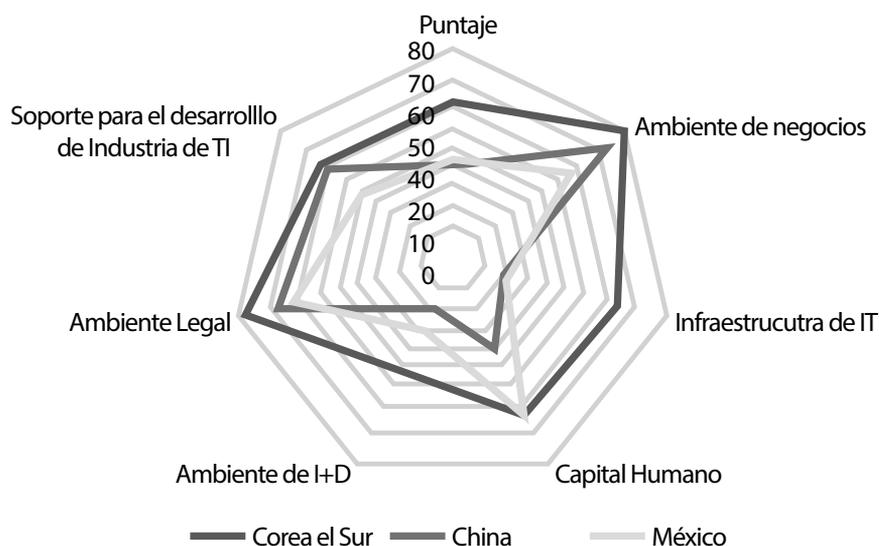


Figura 1. Gráfico comparativo de ambiente de TIC entre países.
Elaboración propia con base en The Global Information Technology Report (2014).

La consolidación del sector del software se basa en la transformación social hacia una sociedad del conocimiento, “idealmente, la sociedad del conocimiento presupone no sólo una sociedad alfabetizada o alfabetizada en computadora, o incluso una sociedad educada, sino más bien una sociedad altamente educada, que demanda no precisamente trabajadores calificados, sino trabajadores del conocimiento” (Majumdar, 1998, citado en Casas y Dettmer, 2013, p. 14). Esta dinámica coloca al recurso humano como parte importante para la consolidación y el desarrollo de software. Uruguay y México están por debajo de la media de la OCDE en habilidades lectoras, matemáticas y ciencia. La diferencia entre los países de América Latina y los países asiáticos es de más de 100 puntos. La dinámica de Asia en los últimos años generó un gran nivel de competitividad, lo que ha obligado a los países asiáticos a mejorar el nivel educativo; ejemplo de esto es que dentro de los primeros diez lugares en la prueba PISA, siete lugares son ocupados por países asiáticos. Esto deja en claro que los sectores intensivos en conocimiento pueden consolidarse a través de una educación de calidad desde la enseñanza básica.

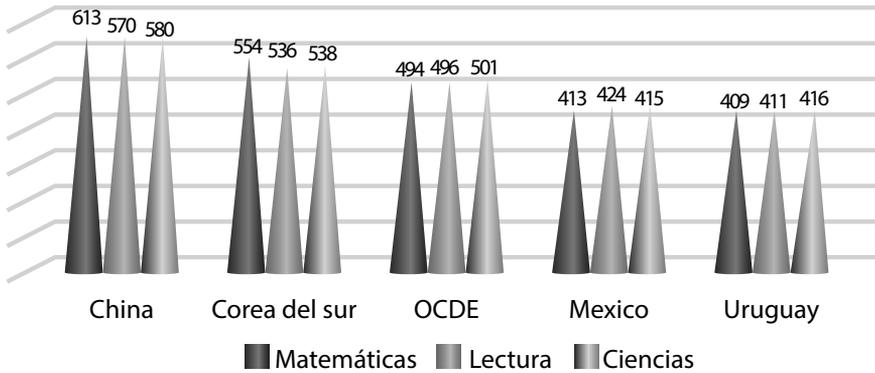


Figura 2. Gráfico comparativo de resultados prueba PISA 2012. Elaboración propia con base en Pisa (2013).

Uruguay registró un estancamiento en los últimos años, por su parte México “muestra un avance lento, pero progresivo, que tardarían dos generaciones para alcanzar los niveles de la OCDE” (Montt, 2015, párr. 14). Esta dinámica se ve reflejada en el último reporte de *The Global Information Technology Report 2014*, donde México cayó 16 posiciones ubicándose en el lugar 79. Los altos costos de los servicios de internet (lugar 93), el bajo nivel educativo (lugar 119) y la poca presencia de empresas con capacidad de innovar (lugar 75) son los indicadores que no han podido mejorarse (*The Global Information Technology Report, 2014*). La dinámica de innovación dentro del sector del software se ha visto afectada por las recomendaciones de los clientes (*learning by using*) que, en los últimos años, se han convertido en pieza fundamental para la mejora de software y plataformas. México y China han tenido un importante avance en las conexiones a internet en los últimos años; sin embargo, Uruguay y La República de Corea desde los noventa ya tenían la infraestructura necesaria. Esta condición permite que la sociedad pueda ser un mercado para las empresas locales de software y un laboratorio para el desarrollo de nuevas aplicaciones.

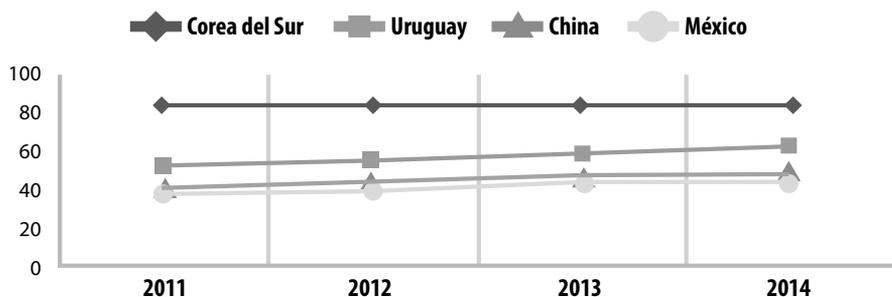


Figura 3. Usuarios de internet por cada 100 habitantes. Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2015).

Uno de los pilares fundamentales para transitar a una economía del conocimiento es la inversión destinada a la investigación y desarrollo (I+D). Los países asiáticos destinan más del 1% y la República de Corea ha logrado pasar el 3%. Por su parte, Uruguay y México no han podido superar el 1%.

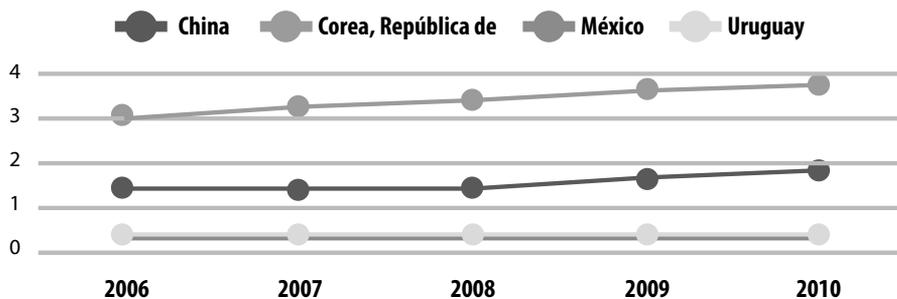


Figura 4. Porcentaje del PIB dedicado a I+D. Elaboración propia con base en el Banco Mundial (2015).

Parte importante del crecimiento del sector del software es el uso de nuevas tecnologías y sistemas en los gobiernos; por lo que la transformación y la demanda que exijan los gobiernos son fundamentales para que las empresas de software desarrollen plataformas. China y La República de Corea le han apostado al fortalecimiento del mercado interno para transformar sus industrias, sobre todo transitar al *e-government* que permita desarrollar softwares locales; así evitan el pago de licencias a compañías extranjeras. Uruguay ha presentado

grandes avances en los últimos años. Según United Nations e-government survey (2014), Uruguay ha subido 24 posiciones del 2012 al 2014, pasando del 50 al 26 con un total de 0.7420. Se ha colocado en cuarto lugar en e-participation por arriba de Japón, Francia y Estados Unidos (ONU, 2014); es considerado uno de los diez países con mayor crecimiento del 2012 al 2014. La República de Corea lleva una década en los primeros cinco lugares, logrando la mayor calificación en e-government value.

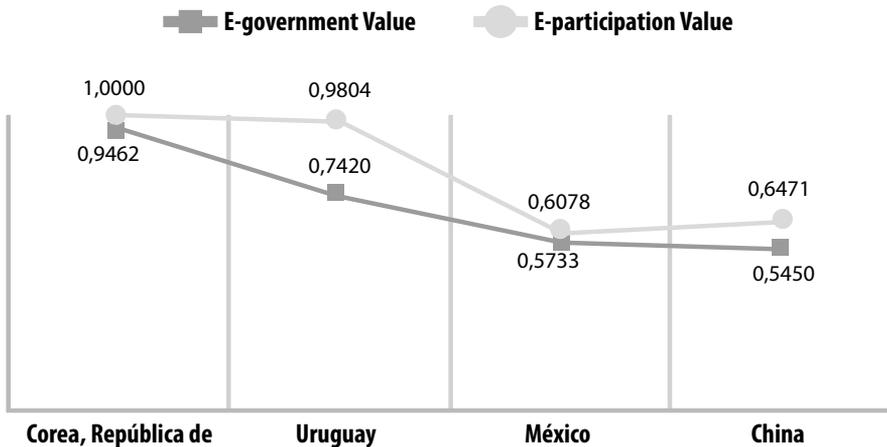


Figura 5. Comparativo en e-government y e-participation, 2014. Elaboración propia con base en el UNPACS (2015).

El mercado internacional de software y sus implicaciones

Parte esencial del desarrollo del sector del software se ve embebido por el mercado mundial de software y el desarrollo de aparatos tecnológicos; por tal razón, los países tienen que implementar un *sistema de software* para mejorar sus capacidades de innovación y desarrollo. Esta capacidad del software “es la clave para la participación en la economía global del conocimiento” (Tessler, Barr y Hanna, 2003, p. 3), ya que la dinámica del mercado global de software es altamente competitiva e internacionalizada.

En la actualidad, una empresa de la India puede subcontratar a una empresa en México para el desarrollo de software de un cliente ubicado en Estados Unidos; o una empresa puede tener *living labs* alrededor del mundo con un grupo de Ingenieros que desarrolla software. El software, por su facilidad de distribución, ha facilitado

que empresas internacionales vendan software a diferentes gobiernos y a empresas transnacionales que llevan su paquete de software a todas sus filiales.

Las alianzas en el sector de software son cada vez más comunes para enfrentar más rápido el mercado global y contar con oficinas para el soporte técnico. Ante este panorama, las alianzas estratégicas del sector del software son parte fundamental para entender la dinámica que modifica el mercado y las formas de competencias. El caso más emblemático es Microsoft, con alianzas con diversas empresas de computadoras portátiles para preinstalar su Office; además de su alianza con Blaupunkt para el uso de *Windows CE Automotive*, que hoy utilizan FORD, Fiat, Nissan y Kia (Sainz, 2014; Windows, 2015). El sector bancario y el de telefonía, en los últimos años, han creado alianzas con las empresas de software para la reducción de costos, el manejo de tráfico de llamadas, socios comerciales, plataformas y desarrollo de software para los sistemas.

Internacionalmente, una de las alianzas que puede modificar el mercado global de productos de alta tecnología (HT) es la relación China-India, donde China produciría todos los aparatos electrónicos e India los servicios y programas para que funcionen. Si se fortalece esta relación, América Latina encontraría una competencia muy fuerte y la inversión en nuevas tecnologías se daría en asociación con empresas chinas e indias para la modernización tecnológica, fortaleciendo así la cooperación académica y la investigación conjunta de desarrollo; o los países que no cuentan con las condiciones para desarrollar el sector del software solo compran tecnología con los desarrollos y servicios de software.

Esta dinámica global obliga a los países a diversificar sus economías y buscar exportar más bienes manufacturados de alto valor agregado; el desarrollo del sector del software es, por tanto, una vía para el desarrollo de América Latina (OCDE, 2014). “Ahora es el momento de crear las condiciones y tomar la iniciativa. Lo que es más, no hay otra alternativa” (OCDE, 2014, párr. 11).

Según la consultora Gartner, el sector del software alcanzó los 407,3 mil millones de dólares. Esto implica un incremento de 4.8 puntos porcentuales con respecto a las ventas de 2012, que ascendieron a 388.5 mil millones de dólares (Diario TI, 2015). En términos económicos, solo la renovación de licencias a nivel mundial representó 423 billones de dólares en 2012 (PwC Global, 2013). Por su parte, el mercado de software en América Latina en 2014 cerró con un valor de mercado de 13,305 millones de dólares, lo que representó un crecimiento de 12.8% en contraste con el 17.2% registrado de 2013 (Posada, 2015).

En la actualidad, la tendencia del sector del software es la creación de nubes dentro de la internet, lo que implica resolver la reconversión misma de la empresa; esto es,

pasar de ser una empresa desarrolladora de software a la medida o en paquete, a una que produce y vende servicios donde no es el software ni el desarrollo de software lo que se vende, sino un servicio digital donde la nube se relaciona con servidores desde internet, encargados de atender las peticiones en cualquier momento. Implica una reconfiguración de la industria para crear y mantener las nubes con los datos y aplicaciones necesarias de los clientes y de cambiar los software desarrollados al lenguaje de la nube, lo cual conlleva a una modificación en el proceso de creación. La forma de comercializar el software dentro de la nube obliga a las industrias especializadas a adaptarse y modificarse para mantenerse en el mercado, debido a que no vende en sí el producto, vende licencias de uso a diversas empresas.

La renovación de licencias y la creación de *software as a service* (SaaS) han modificado la dinámica del mercado global de software, hoy se busca desarrollar software que sea adaptado y no desarrollos individuales. En este rubro América Latina creció un 18% en el desarrollo de software de soporte a la integración y orquestación de aplicaciones (Posada, 2015).

Por último en “la economía del conocimiento está presente la confusión entre conocimiento e información; esto se debe a que en la nueva economía del conocimiento los trabajadores tienen que tomar decisiones por medio de elecciones racionales basada en información” (Lundvall y Lorenz, 2010, p. 47). Por tal razón, la economía del conocimiento se centra en la habilidad de codificar, manipular y transmitir gran cantidad de información a un bajo costo con ayuda de las tecnologías de la información (TIC).

A raíz de ello surge la creciente demanda de aplicaciones y soluciones integrales para los *big data* y la entrega de análisis en el menor tiempo; aunado a esto, el resguardo de información, instalación y mantenimiento de las redes de comunicación, manejo de los sistemas instalados en las empresas, capacitación, etc. Son servicios que han crecido a la par de los big datas y porque grandes empresas han deslocalizado los servicios TIC. “No tiene caso que yo tenga 20 servidores que implican altos costos de mantenimiento, cuando con un clic me puedo conectar a países como Estados Unidos y Australia, en donde puedo rentar servidores” (Buitrón, en Durán, 2014, párr. 5). Por tanto, los países tienen que crear condiciones de seguridad e infraestructura para resguardar grandes cantidades de información y convertirse en opciones internacionales para recibir servidores.

A pesar de ser considerado un sector altamente innovador y de nuevas formas de organizar el trabajo que crea desarrollo, el sector del software no está fuera de la dinámica de mercado. La división del trabajo ha sido parte fundamental del desarrollo de diversos sectores industriales, el caso del sector del software

no es la excepción, ya que busca reducir costos y tiempo para la creación de un software; los costos se reducen mediante la *tercerización* de procesos de baja categoría.

En el estudio realizado en la ciudad de Querétaro, México, las empresas transnacionales de software instaladas en la ciudad no generan vinculación con las empresas locales y no tienen un impacto en las empresas del entorno local. Para entender esto, se tiene que partir de que las empresas transnacionales instaladas en la entidad no pueden modificar el software por la cuestión de derechos de autor y todo desarrollo que se da está protegido por la empresa, no se puede modificar o compartir; además, las empresas transnacionales de software requieren de empresas certificadas, y con capacidades técnicas y humanas para desarrollar software en conjunto o puede darse el servicio de *testing*.

En los últimos años se han encontrado dinámicas de monopolios que lo ejercen aquellas empresas que tienen a la venta un producto o servicio único gracias a la tecnología que se ha empleado en su desarrollo que, además, está respaldado por una patente que da garantía de que no se reproduzca el conocimiento sin antes pagar regalías al desarrollador. Esta dinámica se genera de igual forma en los socios comerciales de software, que a pesar de tener una relación comercial, no pueden modificar el software. Otra forma de controlar el software es el estar programados en un código, lo que dificulta la exportación a otros lenguajes.

En el caso del sector del software, se comercializa el producto y la aplicación que despliega, no el saber hacer. En la distribución del software es indiferente la manufactura, porque la reproducción en grandes cantidades es irrelevante, puesto que el costo de replicar un programa es prácticamente nulo, “lo importante aquí es el diseño, el desarrollo y, lo más importante, su utilidad” (Márquez, 2007, p. 65). En la ciudad de Querétaro se identificaron islas de innovación dentro de las empresas transnacionales instaladas en la entidad que, a través de grupos de trabajos virtuales, desarrollan software y recurren al *outsourcing* de las empresas locales solo para la programación del software, el mantenimiento, venta del software o licencias o soporte técnico. Estas situaciones complejizan el mercado internacional de software y permiten ampliar las discusiones sobre el desarrollo del sector del software a través de alianzas con empresas locales, ya que se rompen con las limitantes del espacio geográfico y del desarrollo del sector de software a partir de islas de innovación en diversos espacios geográficos.

Además, se han dado prácticas poco leales en el sector del software. Se encuentran los casos de Huawei que, en Estados Unidos, fue considerado una amenaza para la seguridad Nacional (El País, 2012); sin embargo, Huawei en 2015 lanzó el *Huawei P8 lite*. Por su cuenta, Tata Consultancy Services

enfrenta una investigación del Departamento del Trabajo estadounidense por una violación de las reglas de visas para los trabajadores extranjeros en el sector de TIC (Jopson y Crabtree, 2015); debido a que Tata Consultancy Services ha solicitado 5 650 visas de trabajo; aunque siete empresas que tienen base en India han solicitado 16 573 visas (Park, 2015).

El caso del crecimiento de China en las exportaciones de alta tecnología (HT) tuvo un impacto negativo en América Latina. “China exportó \$375 billones de dólares y América latina exportó 67 billones de dólares” (Gallagher y Porzecanski, 2008, p. 12). México es el país más amenazado, “el 97% de las exportaciones de alta tecnología de México están bajo alguna amenaza de China..... los subsectores de HT que son los más amenazados son máquinas de oficina, computadoras, televisores, equipos de telecomunicaciones, aparatos de electricidad y maquinaria eléctrica” (Gallagher y Porzecanski, 2008, p. 15). Por otra parte, la manufactura de equipos de telecomunicación y sus accesorios ha sido afectada por la incursión de las empresas chinas en el mercado de los Estados Unidos de Norteamérica, de 2000 a 2006 México decreció 6.8% sus exportaciones y China aumentó el 23.0% (Gallagher y Porzecanski, 2011).

Exportaciones de software

La inserción al mercado internacional de software se puede dar bajo tres vías: *a)* como un receptor de proyectos de innovación y desarrollo, *b)* brindando servicios de software para el mercado creciente de TIC en el mundo, o *c)* desarrollando software con empresas nacionales para competir en el mercado internacional. La inserción al mercado global de software se vislumbra de forma positiva, cuando un sector de software está consolidado y puede desarrollar software conservando la licencia y los derechos del software. La apuesta por el mercado doméstico es, quizá, la más importante para el desarrollo del sector de software en economías emergentes (Tessler S, Barr A. y Hanna N, 2003).

Para la consolidación del sector de las TIC, China es un claro ejemplo de apostarle al mercado local y crear una política de protección y desarrollo de tecnologías de empresas chinas. “Los logros de China a este respecto son destacables. Según estadísticas oficiales de China, la producción nacional de software pasó de 7.000 millones de dólares en 2000 a 285, 000 millones de dólares en 2011. Se calcula que cerca del 90% de esa producción está destinada al mercado interno, aunque por lo general se integra en la fabricación de productos de TIC, y de otros productos, que son luego exportados” (ONU, 2012, p. xv).

China ha ingresado al mercado internacional de software por medio de compañías nacionales que brindan diversos servicios de software. Neusoft (especializado en e-hospital) y Yonyou, se encuentran en 71 y 99 lugar respectivamente en el top 100 de compañías de software. Pero en la actualidad China cuenta con tres empresas más que tienen gran impacto internacional.

Tabla 1.
Empresas de China con renombre internacional

Empresa	Reseña
Yonyou	Reconocida como un proveedor líder de software de gestión empresarial y de servicio en la nube en Asia Pacífico. Con sede en Pekín, Yonyou. Cuenta con 100 oficinas y se extiende por el mundo con más de 12.000 empleados.
Chinasoft	Empezó con proyectos para e-government en las cinco zonas de crecimiento (Tianjin, Dalian, Harbin, Beijing and Guangzhou) para el Ministerio de Transporte, de Agricultura y para el de Desarrollo Urbano-Rural. En la actualidad continúa con los proyectos de e-government, proporcionando los servicios de la nube para el municipio de Zhejiang, cuenta con 27. 847 empleados
Huawei	Se está consolidando como primer vendedor de smartphones en China, desplazando a Samsung y Apple. A nivel internacional está en tercer lugar detrás de Samsung y Apple.
Xiaomi	Se ha colocado detrás de Huawei en ventas internacionales de smartphones.

Nota: Elaboración propia con base en páginas oficiales de las empresas.

El crecimiento de estas empresas chinas es similar, partieron del desarrollo de productos para el mercado interno y tuvieron un impulso por parte del gobierno federal. Las empresas de software han optado por tener una inversión mixta y hacer de sus trabajadores accionistas de las empresas; lo que ha logrado una mayor identificación y que el personal realice una carrera dentro de las empresas conservando el conocimiento. Esto ha ocasionado que en la dinámica de China se haga difícil conocer la separación entre lo público y lo privado (Studwell, 2011). Estas grandes empresas asiáticas encuentran grandes ventajas en los países en desarrollo, convirtiéndose en obstáculos para las empresas locales que no cuentan con los recursos económicos y de infraestructura, para emprender un desarrollo de varios años.

La República de Corea tiene el sector de TIC más grande por unidad PIB (UNCTAD, 2012). La República de Corea no se caracterizaba por las exportaciones de software, fue en 2010 cuando el gobierno lanzó el programa *Korea Quantum Jump Strategy*, lo que permitió aumentar de 6 billones de dólares en 2008 a 14 billones de dólares en 2013. Una de las estrategias planteadas fue la vinculación de las empresas de software con las manufactureras, empresas coreanas como Daewoo, Samsung, Hyundai, Kia Motors y LG tienen desarrollo de software para los electrodomésticos, carros y dispositivos de comunicación; además, el gobierno apoyo abrir los códigos para generar innovación abierta y activas de Saas (UNCAT, 2012).

La empresa de software Hancom desarrolló el procesador para el lenguaje nativo de Corea, Hangul; es una de las pocas compañías a nivel mundial que ha rechazado la compra de Microsoft. Hancom desarrolló *Hancom Office* como competencia de office y el gobierno coreano, en apoyo a la empresa, compra las licencias de software de Hancom, lo cual lo convierte en el primer gobierno que no compra servicios de Microsoft. A la par, en el ámbito de videojuegos, está Nexon Corporation y Nc soft que se han colocado entre el top 100 de empresas de software a nivel mundial.

Por su parte, Uruguay no desarrolla software como estos países asiáticos, pero ha dado un importante paso en la consolidación de e-government. Uruguay muestra una vía diferente al desarrollo por el mercado local. “Las exportaciones de software y servicios de TI superan ampliamente los gastos en el interior del país por los mismos conceptos, mientras que el gasto interno en software es relativamente bajo” (UNCAT, 2012, párr. 10). Una de las explicaciones a este fenómeno es la configuración del territorio uruguayo: las empresas tienen que nacer pensando en la exportación, para lo cual el mercado interno es como un laboratorio de su producto o servicio para después exportar (Cabrera, 2014).

En Uruguay aproximadamente existen 550 empresas en la industria TIC, de acuerdo con la clasificación por actividad principal que realiza la Cámara Uruguaya de Tecnologías de la Información (CUTI, 2014). El éxito de Uruguay se debe a su exportación mundial y su impacto en el mercado de los Estados Unidos; su dinámica exportadora le permite competir en un mercado amplio y desarrollar software constantemente para mantenerse en la vanguardia. Esto le permite sobrellevar las crisis de diferentes países, diversificar los clientes y mantener un desarrollo continuo. El último reporte de la CUTI manifiesta que las exportaciones de TIC en 2011 llegaron a 266 millones de dólares, destacándose como principales destinos de los productos y servicios uruguayos: Estados Unidos (26,4%), Brasil (12,42%), Chile, (9,3%), Argentina (8,5%) y México (8,29%) (CUTI, 2012).

La mayor ventaja que ofrece Uruguay al sector es la capacidad técnica de sus recursos humanos gracias a su temprano desarrollo y a las instituciones educativas que cuentan con un cúmulo de conocimientos, que permiten replantear los planes de estudio y enfrentar las nuevas problemáticas.

Por otra parte, existen diversas empresas uruguayas que se han consolidado a través de los años, porque han podido mantener el conocimiento dentro de ellas, lo que permite la actualización del software y generar una marca propia. Uruguay cuenta con GENEXUS que se logró posicionar en el mercado con su software GENEXUS por los conflictos sociales en Israel; convirtiendo su software en el más utilizado a nivel mundial para la programación. La crisis del 2002 les enseñó a diversificar los productos y mercados internacionales para no depender de un solo cliente, lo cual forzó a crear una dinámica exportadora y la colocación de diversas empresas uruguayas en el exterior, así como la creación de marcas de software de Uruguay. El fuerte del desarrollo de software a la medida o en paquete es para el extranjero, concentrándose en: *i*) software financiero, *ii*) de gestión orientado a Pymes, *iii*) software de desarrollo orientado a programadores y *iv*) software verticales que consiste en desarrollo de software a empresas transnacionales (López Beneites, 2006).

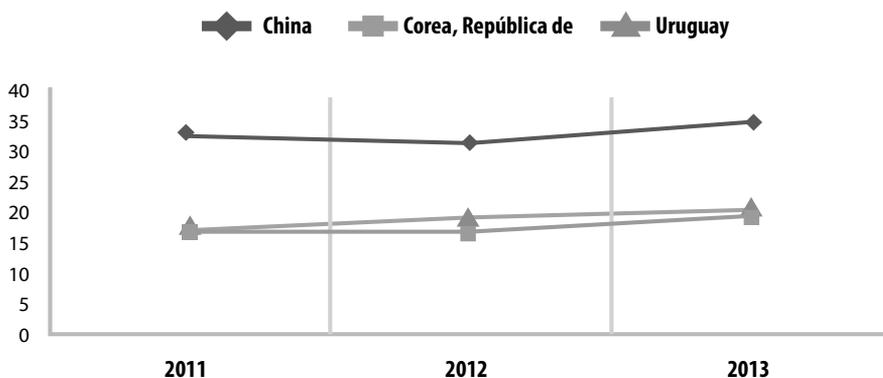


Figura 6. Porcentaje de exportaciones de Servicios de TIC.
Elaboración propia con base en el Banco Mundial, 2015.

México aún se encuentra desarrollando al sector de las TIC con el programa de *Plataforma Digital*, donde busca consolidar al sector del software creando una base de datos de las empresas desarrolladoras en México para la programación de software en conjunto. Por lo que se han destinado grandes recursos para el fortalecimiento del sector de software. PROSOFT, dependencia federal encargada del desarrollo de TIC, destinó en 2014 722 millones de pesos, basada

en la proyección de la política para el 2018 por medio de la Estrategia Digital Nacional conocida como *México Digital* que busca: i) la conectividad, ii) la inclusión de habilidades digitales, iii) interoperatividad, iv) datos abiertos y v) marco jurídico. Ha alineado las estrategias del PROSOFT para tener una economía digital, la transformación del Estado, el uso de las TIC para garantizar a la ciudadanía la seguridad y la salud; y el uso de estas para mejorar la educación e insertarse con éxito en la sociedad de la información y el conocimiento (Estrategia Digital Nacional, 2013).

La gran inversión extranjera directa (IED) en diversos sectores económicos (automotriz, aeronáutico, compañías de desarrollo de soluciones y compañías proveedoras de tecnología de marca) le permitirán a México tener clientes potenciales. De acuerdo con Kearney, México ocupó el segundo lugar en América Latina como destino de inversión de proyectos de software, atrayendo 23% de la inversión total; además, es considerado el mejor destino de América para el establecimiento de compañías de TIC, Esto convierte a México en el lugar primordial en América Latina, debido a su razonable costo y a la buena-educación de los trabajadores (The 2014 A.T Kearney Global Services Location Index, 2014 y PROSOFT, 2015).

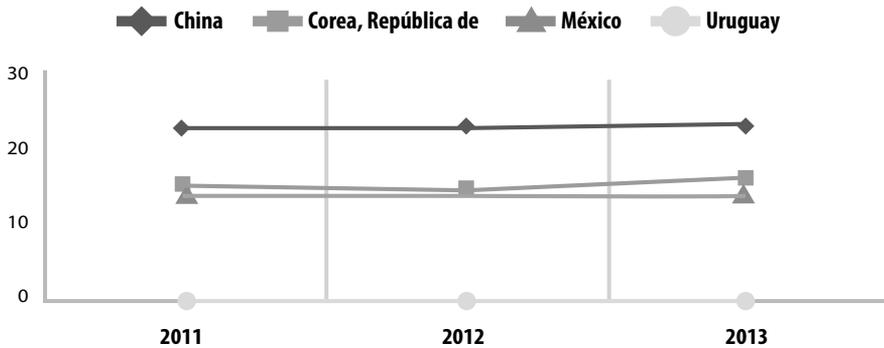


Figura 7. Exportaciones de productos de TIC (% de las exportaciones de productos). Elaboración propia en base al Banco Mundial, 2015.

El crecimiento del sector de software en México se da, en gran medida, por actores particulares que crean fondos de crédito o han logrado posicionarse en el mercado de software de los Estados Unidos de Norteamérica. Casos como Icazar, Claudio Cossio, Santiago Zavala y César Salazar, entre otros, han puesto en alto los desarrollos en el sector TIC a nivel mundial. Existen actualmente diversas plataformas para apoyar la creación de *startups* mexicanas: Santiago

Zavala y César Salazar crearon Mexican VC, primer fondo de capital de riesgo que presta dinero a emprendedores para convertir sus ideas en herramientas útiles y tangibles (Calderón, 2014).

En México y Uruguay se empieza a debatir diferentes formas de financiar proyectos de TIC y la forma de medir el riesgo y el impacto para otorgar los apoyos económicos a las empresas de software; si bien los dos países no tienen un sistema de innovación consolidado y una gran cartera de software, en Uruguay la CUTI y en México el CNCS ofrecen, en sus páginas web, los software y productos de las empresas afiliadas.

Conclusiones

México y Uruguay han tenido un crecimiento en los últimos años, pero no les ha permitido alcanzar los niveles de la OCDE y consolidar un sector de software. Los indicadores de educación y de inversión en investigación (I+D) son muy bajos para los países latinoamericanos; caso contrario, los países asiáticos que han aumentado el nivel educativo y la inversión en I+D en las últimas décadas.

La república de Corea y China son ejemplos de que la inversión privada y la gubernamental no son excluyentes para el desarrollo de sectores industriales. De igual forma, el desarrollo de otros sectores industriales permite crear un mercado al sector del software y nuevas exigencias que ayudan a que el software sea competitivo en el mercado global. Por ejemplo, China, con el desarrollo de *smartphones*, y la República de Corea, con el desarrollo de autos, electrodomésticos, computadoras, laptops, tabletas y tecnologías de la comunicación.

Para el desarrollo del sector del software, el mercado interno es parte importante, debido a que ayuda a las empresas a adquirir los conocimientos prácticos necesarios y crear nuevos productos para competir a nivel global. En la actualidad, las empresas asiáticas están ingresando al mercado creando una oportunidad de crecimiento para las empresas locales de software, por medio de alianzas para participar conjuntamente en investigaciones, modernización tecnológica o una cooperación académica; no obstante, también puede crear una barrera para el desarrollo de empresas locales. Esta situación pone a los países en dos caminos para desarrollar el sector del software: *a)* la inversión y apoyo a empresas locales para que desarrollen software y puedan desarrollarse sin condiciones de tiempo o económicas; o *b)* construir alianzas y colaboraciones con empresas transnacionales para encontrar un punto de apoyo en el mercado local que permita involucrarse en las tendencias globales y, posteriormente, incursionar en el mercado global de software (Mingzhi y Ming, 2003).

Por último, “es muy importante que desde ahora las empresas que venden en el extranjero instrumenten medidas que les den certeza sobre la legalidad de sus instrumentos informáticos para asegurar sus estrategias de exportación” (Tsuru, 2013, p. 21). El sector de las TIC crece cada año y con apoyo gubernamental o sin él tiene que encontrar la forma de desarrollarse y crear las condiciones para consolidarse. Por tanto, cada año se hace más apremiante la regulación del mercado global y nacional de software que dé certeza al sector de software; de igual forma se tienen que desarrollar las leyes de protección de derechos de autor, el régimen tributario y los avances del derecho informático, de manera que permita tener una solvencia y reglas establecidas en el mercado interno tanto para empresas nacionales como extranjeras.

Referencias

- ARNeT. (Febrero, 2014). *POLICY BRIEF BRIEF*, NO. 38. Recuperado de <http://www.unescap.org/sites/default/files/polbrief38.pdf>
- Calderón, Verónica. (2014). *El boom tecnológico mexicano*. Recuperado de http://tecnologia.elpais.com/tecnologia/2014/10/22/actualidad/1414011317_572594.html
- Casas y Dettmer. (2013). Sociedad del conocimiento, capital intelectual y organizaciones innovadoras. En Giovanna Valente y Mónica Casalet, *Instituciones, sociedad del conocimiento y mundo de trabajo*. FLACSO.
- CUTI. (2012). *Encuesta Anual de CUTI*. Recuperado de <http://www.cuti.org.uy/novedades/2819-la-industria-tics-de-uruguay-crecio-un-22.html>
- CUTI. (2014). *Acerca de Cuti*. Recuperado de <http://www.cuti.org.uy/acerca-de-cuti.html>
- Diario TI. (2014). El mercado global del software creció en 4.8 % en 2013. *Diario TI*. Recuperado de <http://diarioti.com/el-mercado-global-del-software-crecio-en-4-8-en-2013/76725>
- Gallagher and Porzecanski. (2011). Clear and Present Danger: Mexico and China in the U.S. Market (Chapter 5). En *The Dragon in the Room*. Stanford University Press.
- Gallagher and Porzecanski. (2011). The State of the State: Industrial Reform in Mexico and China (Chapter 6 and 7). En *The Dragon in the Room*. Stanford University Press.
- Durán, Lourdes. (2014). Augura InteQsoft tendencias de TIC. *Financiero*. Recuperado de <http://eleconomista.com.mx/estados/2014/03/16/augura-inteqsoft-tendencias-tic>
- Jopson y Crabtree (2015). US probes Infosys and Tata Consultancy over H1-B visas. Recuperado de <http://www.ft.com/intl/cms/s/0/a7196022-1115-11e5-9bf8-00144feabdc0.html#axzz42NMji3Qt>
- Kearney's Global Service Location Index. (2011). Recuperado de <http://www.atearney.com/documents/10192/f062cfd8-ee98-4312-ae4f-0439afc10880>
- Lundvall, Bengt y Lorenz, Edward. (2010). Innovación y desarrollo de competencias en la economía del aprendizaje. Implicación para las políticas de innovación (Parte 1). En M.Parrilli (Coord.), *Innovación y aprendizaje* (pp. 45-102) España: Orkestra.

- Márquez, M. (2007). *Ingenieros rancheros: Elección cultural y estilo tecnológico*. México: Plaza y Valdez.
- MONTT, G. (2015). No sorprende el resultado de Uruguay en las pruebas PISA. En *El país*. Recuperado de: <http://www.elpais.com.uy/informacion/no-sorprende-resultado-uruguay-pruebas.html>
- Networked Readiness Index 2015. (2015). *Report Highlights. World Economic Forum*. Recuperado de <http://reports.weforum.org/global-information-technology-report-2015/report-highlights/#heatmap>
- OCDE. (2014). *The impact of china and india in latinamerica, challenges and opportunities*. Recuperado de: <http://www.oecd.org/dev/theimpactofchinaandindiainlatinamericachallengesandopportunities.htm> . Consultado el 05/11/2015
- ONU. (2014). *UNITED NATIONS E-GOVERNMENT SURVEY* . Recuperado de 2014 http://unpan3.un.org/egovkb/Portals/egovkb/Documents/un/2014-Survey/E-Gov_Complete_Survey-2014.pdf
- Park, H. (2015). How Outsourcing Companies Are Gaming the Visa System. *The New York Times*. Recuperado de: http://www.nytimes.com/interactive/2015/11/06/us/outsourcing-companies-dominate-h1b-visas.html?smid=fb-nytimes&smtyp=cur&_r=0
- Posada, M. (17, septiembre, 2015). *Se redujo crecimiento del mercado de software en AL durante 2014*. Recuperado de: <http://www.jornada.unam.mx/ultimas/2015/09/17/se-redujo-crecimiento-del-mercado-de-software-en-al-en-2014-5662.html>.
- Sainz, J. (2014). *Alianzas estratégicas en la práctica*. Madrid: ESIC.
- Studwell, J. (2011). Where China Fits. In: *How Asia Works* (Chapter 4). Profile Books.
- Tsuru, K. (Enero – febrero, 2013). Software legal y exportación a Estados Unidos. *Comercio Exterior*, 63(1), Bancomext.
- T-Kearney global Rewards and Risks of Big Data. (2014). Recuperado de: https://www.atkearney.com/gbpc/global-services-location-index/past-report/-/asset_publisher/i9mYsV84tcQx/content/offshoring-opportunities-amid-economic-turbulence-the-a-t-kearney-global-services-location-index-2011/10192?_101_INSTANCE_i9mYsV84tcQx_redirect=%2Fresearch-studies%2Fglobal-services-location-index
- The 2014 ATKEarney Global Services Location Index. (2014). *A wealth of choices: from anywhere on earth to no location at all*. Recuperado de <http://www.basis.org.bd/resource/A%20Wealth%20of%20Choices.pdf>

- Tessler, S., Barr, A., & Hanna, N. (2003). National software industry development: considerations for government planners. *EJISDC: The Electronic Journal on Information Systems in Developing Countries*, 13(9), City University of Hong Kong.
- UNCAPS. (2015). Rankin Internacional de e-government. Recuperado de: [ghttp://unpan3.un.org/egovkb/en-us/Data-Center](http://unpan3.un.org/egovkb/en-us/Data-Center)
- UNCAT. (2012a). Según la UNCTAD se abren nuevas posibilidades para la industria local del software en los países en desarrollo. Recuperado de: <http://unctad.org/es/Paginas/PressRelease.aspx?OriginalVersionID=109>
- UNCAT . (2012b). *INFORMATION ECONOMY REPORT 2012: The Software Industry and Developing Countries*.
- Windows. (2015). Sistemas embebidos Windows 7. Recuperado de: <http://www.microsoft.com/windowseembedded/en-us/windows-embedded-automotive-7.aspx>.

Entrevistas:

- Cabrera, G. (2014) Ejecutivo de Nuevos Emprendimientos y Fuentes de Financiamiento de CUTI. Entrevistado en la ciudad de Montevideo, Uruguay el 15/10/2014.

ESFUERZOS LATINOAMERICANOS EN TORNO A LOS DERECHOS DEL CONSUMIDOR: CAN Y MERCOSUR*

Angélica María Reyes Sánchez**
 Luisa Fernanda García Salazar***

RESUMEN

En un espacio sin fronteras, la cooperación y la construcción de identidades pueden lograrse a partir de la consolidación de esfuerzos comunes que permitan la protección de las relaciones jurídicas derivadas del comercio electrónico y, específicamente, de la parte débil en dicha relación: el consumidor. En este marco, las presentes líneas contienen algunos avances de un proyecto de investigación que busca analizar los esfuerzos jurídicos que han adelantado los países miembros y asociados de la Comunidad Andina de Naciones – CAN y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR, en torno a la protección de los derechos del consumidor.

Palabras clave: Derechos del consumidor, CAN, MERCOSUR, identidad.

ABSTRACT:

In an area without borders [1], cooperation and construction of identities can be achieved by the consolidation of joint efforts in order to ensure the protection of legal relations arising from electronic commerce and, specifically, of the relationship between the weaker party and the consumer.

This article contains some advances of a research project that seeks to analyze the legal efforts of the members and associate countries of the Andean Community of Nations (CAN) [2] and the Southern Common Market (MERCOSUR) [3] for consumer rights protection.

Keywords: Consumer rights; CAN; MERCOSUR; identity

* Avance del proyecto de investigación “Fundamentos normativos de la mediación en línea de los conflictos derivados del comercio electrónico transfronterizo: Estudio del caso MERCOSUR y CAN” presentado en conjunto UPB – USTA aprobado en convocatoria interna de investigación 2014 y VIII, respectivamente.

** Magíster en Hermenéutica Jurídica y Derecho de la Universidad Industrial de Santander - Colombia, Estudios de Maestría en Derecho con énfasis en Derecho Empresarial y Contractual modalidad investigación y Abogado con título Cum Laude de la Universidad Santo Tomás Bucaramanga – Colombia. Correo electrónico: angelica.reyes@upb.edu.co

*** Abogada Universidad Santo Tomás, Especialista en Negociación, Conciliación y Arbitraje, Magíster en Derecho de la Empresa de la Universidad de Navarra (España), Abogado Consultor en Resolución de Conflictos. Correo electrónico: luisa.garcias@upb.edu.co

**** La Comunidad Andina de Naciones es una organización integrada con el objetivo de alcanzar un desarrollo integral, más equilibrado y autónomo, mediante la integración andina, suramericana y latinoamericana. Integrada por Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú (CAN, s. f.).

***** El Mercado Común del Sur - MERCOSUR - está integrado por la República Argentina, la República Federativa de Brasil, la República del Paraguay, la República Oriental del Uruguay, la República Bolivariana de Venezuela y el Estado Plurinacional de Bolivia, además de los países asociados. Los Estados Partes que conforman el MERCOSUR comparten una comunión de valores que encuentra expresión en sus sociedades democráticas, pluralistas, defensoras de las libertades fundamentales, de los derechos humanos y del desarrollo sustentable, así como su compromiso con el desarrollo económico y social con equidad (MERCOSUR, s. f.).

Integración latinoamericana

La incorporación de textos constitucionales en los países latinoamericanos motivó la consideración de la integración como un propósito de Estado que se plasmó en dichas disposiciones normativas, con el fin de lograr la consolidación de relaciones armónicas en torno a objetivos comunes a las Naciones.

En este marco de integración, se han generado acuerdos de apoyo económico, político, social, ambiental, entre otros, que han justificado la necesidad de comunicación y trabajo conjunto de los países. De esta manera, surgen dos grupos o comunidades de reconocida gestión en Latinoamérica: la Comunidad Andina de Naciones – CAN y el Mercado Común del Sur – MERCOSUR.



Figura 1. Países miembros de la CAN. (Comunidad Andina, s. f.).

La CAN, integrada por Bolivia, Colombia, Perú y Ecuador (figura 1), busca *“promover el desarrollo armónico y equilibrado de sus Países Miembros, mediante la integración y la cooperación económica y social; así como, disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional”* (CAN, 2002, p. 14), de allí que sus logros se enmarquen en temas de interés mundial como el mercado, los derechos de los ciudadanos, el desarrollo social, la salud, el medio ambiente, las telecomunicaciones, la integración con otros bloques económicos, entre otros. Para los efectos de la investigación que motiva las presentes líneas, resultan importantes los logros alcanzados respecto al mercado y los derechos de la ciudadanía, como escenarios que favorecen la consolidación de espacios de integración.

En este sentido, la CAN ha establecido recomendaciones tendientes a la materialización de sus propósitos, dentro de las cuales se destacan:

- Ejecutar un plan integral para superar las dificultades y obstáculos que impiden el desarrollo del comercio electrónico.
- Exhortar a los países de la Comunidad Andina a que aproximen su legislación sobre la materia, para su posterior armonización, contribuyendo así al establecimiento del Mercado Común.
- Establecer los mecanismos e instrumentos jurídicos que brinden seguridad a las transacciones comerciales que se realizan por el medio digital.
- Lograr la consolidación del principio de equivalencia funcional del documento electrónico y firma electrónica en las leyes, para que puedan competir en igualdad de condiciones con los documentos tradicionalmente aceptados. (CAN, 2002, p. 14)

En virtud del cumplimiento de estas recomendaciones, los países miembros han logrado establecer privilegios a sus ciudadanos, que redundan en escenarios para la integración. Entre estos se destacan los logros en los derechos de los ciudadanos y en el mercado ampliado, como se ha mencionado con antelación.

En el marco de los derechos ciudadanos, los esfuerzos de integración son claros, pues todos los nacionales de los países miembros tienen los derechos y privilegios que se organizan en la figura 2.



Figura 2. Logros de la CAN: Derechos de los ciudadanos. (Información obtenida de la CAN, s. f.).

De esta manera, la CAN ha consolidado un espacio de integración que busca que sus países miembros respondan a las necesidades propias de su entorno, de manera armónica y colaborativa, lo que se ha traducido en la inclusión de elementos comunes que facilitan la vida y bienestar de sus ciudadanos.

El cumplimiento de las recomendaciones de armonización y colaboración, generadas por la CAN, y asumidas por los países miembros a partir de los logros descritos en la figura 2, se hace posible a partir de los ordenamientos jurídicos de los países miembros. Por ejemplo, Colombia establece, desde la Constitución Política, un marco “*comprometido a impulsar la integración de la comunidad latinoamericana*” (Asamblea Nacional Constituyente, 1991, Preámbulo). Por su parte, Ecuador se reconoce como “un país democrático, comprometido con la integración latinoamericana – sueño de Bolívar y Alfaro-, la paz y la solidaridad con todos los pueblos de la tierra” (Asamblea Constituyente, 2008, Preámbulo); mientras que Bolivia, en su deseo de buen vivir, se “reconoce comprometida con el desarrollo integral y con la libre determinación de los pueblos [así como] con la unidad e integridad del país” (Asamblea Constituyente, 2007, Preámbulo) [y se reconoce promotor de] “la cooperación entre los pueblos de la región y del mundo, a fin de contribuir al conocimiento mutuo, al desarrollo equitativo y a la promoción de la interculturalidad, con pleno respeto a la soberanía de los Estados” (Asamblea Constituyente, 2007, Art. 10). Finalmente Perú, en su Constitución Política, de manera más rigurosa, establece, como deber del Estado, “establecer y ejecutar la política de fronteras y promover la integración, particularmente latinoamericana, así como el desarrollo y la cohesión de las zonas fronterizas, en concordancia con la política exterior” (Congreso Constituyente Democrático, 2009, Art. 44).

Estos propósitos de integración, desarrollados por las diversas disposiciones normativas establecidas por la CAN e internamente por cada país miembro, permiten la cooperación y construcción de identidades comunitarias, en este caso andinas, que se traducen en logros para la región latinoamericana, entre ellos un mercado ampliado, como se verá más adelante.

En procura de materializar la cooperación y construcción de identidades, Latinoamérica cuenta con otro grupo de reconocido liderazgo: el Mercado Común del Sur - MERCOSUR.

En el Mercado Común del Sur, los países se encuentran organizados en miembros y asociados. En el grupo de países miembros se encuentran Argentina, Paraguay, Brasil, Uruguay y Venezuela en calidad de países miembros y en el de países asociados están Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador y Perú (figura 3).

MERCOSUR propone a los países que lo integran:



Figura 3. Países miembros de MERCOSUR. (MERCOSUR, s. f.).

- a. La libre circulación de bienes, servicios y factores productivos entre los países, a través, entre otros, de la eliminación de los derechos aduaneros y restricciones no arancelarias a la circulación de mercaderías y de cualquier otra medida equivalente;
- b. El establecimiento de un arancel externo común y la adopción de una política comercial común con relación a [*sic*] terceros Estados o agrupaciones de Estados y la coordinación de posiciones en foros económicos - comerciales regionales e internacionales;
- c. La coordinación de políticas macroeconómicas y sectoriales entre los Estados Partes: de comercio exterior, agrícola, industrial, fiscal, monetaria, cambiaria y de capitales, de servicios, aduanera, de transportes y comunicaciones y otras que se acuerden, a fin de asegurar condiciones adecuadas de competencia entre los Estados Partes; y
- d. el compromiso de los Estados Partes de armonizar sus legislaciones en las áreas pertinentes, para lograr el fortalecimiento del proceso de integración. (MERCOSUR, 1991, Art. 1)

La construcción de identidad es viable en los países que integran el MERCOSUR, a partir de los fundamentos normativos que cada uno de ellos ha establecido. Tanto los países asociados como los países miembros consagran la integración como propósito o deber de sus Estados, así lo resaltan los postulados

constitucionales de integración ya descritos para Colombia, Ecuador, Bolivia y Perú.

Lo anterior se complementa con las disposiciones de la Constitución Política de la República de Chile que, en los mismos términos de Perú, impone al Estado el deber de “respetar y promover... los tratados internacionales ratificados por Chile y que se encuentren vigentes” (República de Chile, 2005, Art. 5). Así como lo establecido por la Constitución Política de la Nación Argentina, al advertir que corresponde al Congreso “Aprobar tratados de integración que deleguen competencia y jurisdicción a organizaciones supraestatales en condiciones de reciprocidad e igualdad, y que respeten el orden democrático y los derechos humanos” (Congreso General Constituyente, 1994, Art. 75, N.º 24).

Lo propio hace la República Federal de Brasil al manifestar, abiertamente, que se “encuentra fundada en la armonía social y comprometida, en el orden interno e internacional, en la solución pacífica de sus controversias” (Asamblea Nacional Constituyente, 1988, Preámbulo) y al establecer un conjunto de principios¹ que rigen sus relaciones internacionales. En el caso de la República Bolivariana de Venezuela, la Asamblea Nacional Constituyente (1999) fue establecida con el fin de refundar la República para establecer una sociedad que “promueve la cooperación pacífica entre las naciones e impulse y consolide la integración latinoamericana de acuerdo con el principio de no intervención y autodeterminación de los pueblos” (Preámbulo); mientras que Uruguay reconoce su lugar en la región, al establecer que *la República* “procurará la integración social y económica de los Estados Latinoamericanos, especialmente en lo que se refiere a la defensa común de sus productos y materias primas. Asimismo, propenderá a la efectiva complementación de sus servicios públicos” (República Oriental de Uruguay, 1997, Art. 6). Paraguay, por su parte, se define como un pueblo “integrado a la comunidad internacional” (Convención Nacional Constituyente, 1992, Preámbulo).

Son los postulados constitucionales descritos los que caracterizan el fundamento del marco normativo de los países latinoamericanos y los que permiten la cooperación y construcción de identidades comunitarias, como una posibilidad

1. Art. 4. La República Federativa de Brasil se rige en sus relaciones internacionales por los siguientes principios:

1. independencia nacional;
2. prevalencia de los derechos humanos;
3. autodeterminación de los pueblos;
4. no intervención;
5. igualdad de los Estados;
6. defensa de la paz;
7. solución pacífica de los conflictos;
8. repudio del terrorismo y del racismo;
9. cooperación entre los pueblos para el progreso de la humanidad;
10. concesión de asilo político. (Asamblea Nacional Constituyente, 1988, Preámbulo)

de aunar esfuerzos en temas mucho más puntuales, como es la protección de los derechos del consumidor.

Derechos del consumidor: Esfuerzos latinoamericanos

La protección de los consumidores hace parte de la agenda de los países miembros de la CAN y el MERCOSUR, máxime cuando los propósitos de cooperación buscan la consolidación de un mercado aplicado o común que garantice a sus habitantes el desarrollo de sus dimensiones.

En torno a la protección de los derechos del consumidor, es necesario precisar que la CAN reconoce el avance y evolución del comercio electrónico y acepta la categorización elaborada por “*The Economist Intelligence* y el *ebusiness Forum*, en cuatro grupos, dentro del cual se encuentran los seguidores (*followers*) del *e – bussines*” (CAN, 2002, p. 13); mientras que el MERCOSUR, a través del Proyecto MERCOSUR Digital, ha identificado los problemas típicos que enfrenta un consumidor en internet.

Dentro de los problemas que enfrentan los consumidores en internet, se destacan los siguientes:

- La falta de diversidad en los medios de pago.
- El encarecimiento de los costos impositivo/aduaneros y de logística para los productos físicos.
- La falta de percepción de seguridad y la falta de confianza que experimentan los consumidores ante un problema con una empresa extranjera por desconocimiento de la legislación aplicable o la jurisdicción competente (o ambos).
- La inexistencia de mecanismos alternativos de solución de controversias en línea.
- La calidad, cantidad y características de los productos o servicios contratados, así como el cumplimiento de los tiempos de entrega.
- Problemas de idioma cuando se trata de sitios de lengua extranjera.

- Inexistencia de comparadores de precios a nivel transfronterizo.
- Desconocimiento de marcas cuando se trata de Pymes.
- Dudas respecto de los procedimientos y normativa aduanera aplicable.

En el marco del objetivo de la CAN, establecida para “promover el desarrollo armónico y equilibrado de sus Países Miembros, mediante la integración y la cooperación económica y social; así como, disminuir la vulnerabilidad externa y mejorar la posición de los Países Miembros en el contexto económico internacional” (CAN, 2002, p. 14), el comercio electrónico ha sido objeto de múltiples debates y reuniones y, en virtud de este mismo, se han establecido recomendaciones como:

- Ejecutar un plan integral para superar las dificultades y obstáculos que impiden el desarrollo del comercio electrónico.
- Exhortar a los países de la Comunidad Andina a que aproximen su legislación sobre la materia, para su posterior armonización, contribuyendo así al establecimiento del Mercado Común.
- Evaluar todos y cada uno de los cuerpos jurídicos de cada país para evitar contradicciones o posteriores acciones en contra de las Leyes Marco que se implementen.
- Establecer los mecanismos e instrumentos jurídicos que brinden seguridad a las transacciones comerciales que se realizan por el medio digital.
- Lograr la consolidación del principio de equivalencia funcional del documento electrónico y firma electrónica en las leyes, para que puedan competir en igualdad de condiciones con los documentos tradicionalmente aceptados. (CAN, 2002, p. 14)

A partir de estas recomendaciones, la CAN realiza un diagnóstico de la legislación de sus países miembros a fin de establecer directrices que posibiliten la armonización a través de una directriz comunitaria². Los temas de regulación analizados giran en torno a mensajes de datos, firma electrónica, certificados digitales, entidades / autoridades de certificación y registro. Deja, para un segundo reporte, el análisis de los demás temas, dentro de los cuales es imperati-

² El diagnóstico y las recomendaciones de la CAN pueden consultarse en CAN, 2002, Legislación sobre Comercio Electrónico en los países miembros de la comunidad Andina. Análisis comparativo, recomendaciones para su armonización. Con apoyo de Unión Internacional de Telecomunicaciones.

vo que se involucre el del consumidor, sus derechos y sus posibilidades de protección, especialmente frente al proveedor ubicado fuera del territorio nacional.

El análisis propiciado por la CAN reconoce los avances que en tema de comercio electrónico han desarrollado la Comunidad Económica Europea y las Naciones Unidas a través de la Comisión de las Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI), por lo que resulta pertinente revisar lo previsto por esta comisión.

Por su parte, MERCOSUR reconoce que las tecnologías de la información y la comunicación son un elemento que apalanca la evolución del comercio y los negocios electrónicos, haciendo posible el funcionamiento de la economía global; sin embargo, impone una reingeniería en las formas de relación de los agentes que intervienen en el mercado y, en consecuencia, de los insumos de regulación que se han establecido para su adecuado desarrollo, entre ellas el uso de tecnologías de información y comunicación (TIC), pues no cabe duda de que contribuye al desarrollo de la gestión empresarial contemporánea (REMOLINA, 2006).

Las dificultades identificadas deben ser resueltas de manera armónica, si Latinoamérica desea contribuir con el desarrollo de sus pueblos y, ¿qué mejor manera que aprovechar los propósitos de integración, materializados a través de la CAN y el MERCOSUR, para lograr este propósito?, ¿por qué no identificar las coincidencias normativas en cuanto a protección de los consumidores se refiere?, antes de adentrarnos en el *e-commerce*, tema que será objeto de futuros avances o resultados del proyecto. Es, a esta necesidad de estudios en torno a normatividades con elementos comunes que responde el presente acápite.

Los postulados constitucionales y legales de los países miembros de la CAN y MERCOSUR, que apuntan a proteger el desarrollo empresarial, el equilibrio del mercado y los derechos de los consumidores, se han identificado a través de tres principios que les dan fundamento, a saber: Libertad de empresa, iniciativa privada y libre competencia económica. Estos tres principios responden, de manera directa o indirecta, a las necesidades de protección de los consumidores, como eslabón débil de la cadena de distribución, de allí que sean las variables del análisis normativo realizado.

Atendiendo a estas tres premisas, los resultados se presentan de manera armónica, aprovechando los bloques de integración objeto de estudio: CAN y MERCOSUR.

Los países miembros de la CAN han establecido postulados constitucionales que otorgan a los ciudadanos facultades para desarrollar, de manera

libre, cualquier actividad económica lícita, sin desconocer derechos y deberes derivados de dicha facultad, siempre desde premisas de protección. Así se pueden organizar los esfuerzos de protección a partir de un marco jurídico y económico que responde a las particularidades del mercado, según se desprende del siguiente normograma (Ver tabla 1).

El normograma que se presenta parte de un concepto común que identifica al sujeto de protección, esto es, el consumidor. Seguido de una representación gráfica que puede leerse así: $C = (Epd + Em + Cons) / ME$, en donde C es Comercio electrónico, Epd es empresario productor o distribuido, Em es empresa, Cons es consumidor y ME es medios electrónicos. De esta representación gráfica se lee que la relación de consumo que deriva en comercio electrónico (C), surge de la relación de dos partes: el empresario productor o distribuidor (Epd) en un extremo, y en el otro, un destinatario final, denominado consumidor (Cons). La relación entre empresario y consumidor se justifica en el desarrollo de una actividad económica o empresa (Em) que se desarrolla a través de medios electrónicos (ME).

Finalmente, en el normograma se encuentran cinco columnas contentivas de la información identificada del estudio de los ordenamientos jurídicos de los países miembros de la CAN y MERCOSUR. La primera columna indica la comunidad económica a la que se hace referencia, en la segunda el país que la integra, en la tercera lo referente a la libertad de empresa, en la cuarta los postulados en torno a iniciativa privada y en la quinta lo consagrado a libre competencia; estos últimos tres elementos, como instituciones jurídicas que posibilitan la relación de consumo (Ver tabla 1).

Tabla 1.
Normograma: CAN y MERCOSUR – Derechos del consumidor

Desarrollos normativos latinoamericanos, en torno a la protección de los derechos del consumidor como escenario de integración y construcción de identidad comunitaria				
Consumidor				
<p>Toda persona natural o jurídica que, como destinatario final, adquiera, disfrute o utilice un determinado producto, cualquiera que sea su naturaleza, para la satisfacción de una necesidad propia, privada, familiar o doméstica y empresarial cuando no esté ligada intrínsecamente a su actividad económica. Se entenderá incluido en el concepto de consumidor el de usuario. (REPÚBLICA DE COLOMBIA, 2011, ART. 49)</p>				
<p>Empresario (productor o distribuidor) – EMPRESA – Consumidor</p> <p>COMERCIO ELECTRÓNICO = -----</p> <p>Medios electrónicos</p>				
Comunidad	País	Libertad empresa	Iniciativa privada	Libre competencia
CAN MERCOSUR	Colombia (Asamblea Nacional Constituyente, 1991, Art. 333).	Ejercicio libre de cualquier actividad económica.	Conformación libre de empresa sin permisos ni requisitos previos, sin autorización de libre. Estado estimulará desarrollo empresarial.	Derecho de todos.
	Ecuador (Asamblea Constituyente, 2008, Art. 52, 66, 335, 336).	El derecho a asociarse, reunirse y manifestarse en forma libre y voluntaria. El derecho a desarrollar actividades económicas, en forma individual o colectiva, conforme a los principios de solidaridad, responsabilidad social y ambiental.	El Estado regulará, controlará e intervendrá, cuando sea necesario, en los intercambios y transacciones económicas; y sancionará la explotación, usura, acaparamiento, simulación, intermediación especulativa de los bienes y servicios, así como toda forma de perjuicio a los derechos económicos y a los bienes públicos y colectivos.	El Estado definirá una política de precios orientada a proteger la producción nacional, establecerá los mecanismos de sanción para evitar cualquier práctica de monopolio y oligopolio privados, o de abuso de posición de dominio en el mercado y otras prácticas de competencia desleal. El Estado impulsará y velará por el comercio justo como medio de acceso a bienes y servicios de calidad, que minimice las distorsiones de la intermediación y promueva la sustentabilidad. El Estado asegurará la transparencia y eficiencia en los mercados y fomentará la competencia en igualdad de condiciones y oportunidades, lo que se definirá mediante ley. (Constitución Política de Ecuador 2008).
<p>Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. La ley establecerá los mecanismos de control de calidad y los procedimientos de defensa de las consumidoras y consumidores; y las sanciones por vulneración de estos derechos, la reparación e indemnización por deficiencias, daños o mala calidad de bienes y servicios, y por la interrupción de los servicios públicos que no fuera ocasionada por caso fortuito o fuerza mayor.</p>				

CAN MERCOSUR	Perú (Congreso Constituyente Democrático, 2009, Art. 59, 61, 65).	El Estado garantiza la libertad de empresa, comercio e industria.	El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo El estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades	El Estado facilita y vigila la libre competencia. Combate toda práctica que la limite y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas. Ninguna ley ni concertación puede autorizar ni establecer monopolios. La prensa, la radio, la televisión y los demás medios de expresión y comunicación social; y, en general, las empresas, los bienes y servicios relacionados con la libertad de expresión y de comunicación, no pueden ser objeto de exclusividad, monopolio ni acaparamiento, directa ni indirectamente, por parte del Estado ni de particulares (Constitución Política Peruana de 1993).
		El Estado defiende el interés de los consumidores y usuarios. Para tal efecto garantiza el derecho a la información sobre los bienes y servicios que se encuentran a su disposición en el mercado. Asimismo vela, en particular, por la salud y la seguridad de la población” [Negrita añadida] (Constitución Política Peruana de 1993).		
CAN MERCOSUR	Bolivia (Asamblea Constituyente, 2007, Art. 47, 52 75).	Toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita.	Se reconoce y garantiza el derecho a la libre asociación empresarial.	Toda persona tiene derecho a dedicarse al comercio, la industria o a cualquier actividad económica lícita, en condiciones que no perjudiquen al bien colectivo.
		Las usuarias y los usuarios y las consumidoras y los consumidores gozan de los siguientes derechos: 1. Al suministro de alimentos, fármacos y productos en general, en condiciones de inocuidad, calidad, y cantidad disponible adecuada y suficiente, con prestación eficiente y oportuna del suministro. 2. A la información fidedigna sobre las características y contenidos de los productos que consuman y servicios que utilicen.		
CAN MERCOSUR	Argentina (Congreso General Constituyente, 1994, Art. 14, 42)	No registra fundamento constitucional.	No registra fundamento constitucional.	Defensa de la competencia contra toda forma de distorsión de los mercados, al control de los monopolios naturales y legales.
		Los consumidores y usuarios de bienes y servicios tienen derecho, en la relación de consumo, a la protección de su salud, seguridad e intereses económicos; a una información adecuada y veraz; a la libertad de elección, y a condiciones de trato equitativo y digno. Las autoridades proveerán a la protección de esos derechos, a la educación para el consumo, al de la calidad y eficiencia de los servicios públicos, y a la constitución de asociaciones de consumidores y de usuarios.		

<p>CAN MERCOSUR</p>	<p>Venezuela (Asamblea Nacional Constituyente, 1999, Art. 87, 113, 117)</p>	<p>Todas las personas pueden dedicarse libremente a la actividad económica de su preferencia, sin más limitaciones que las previstas en esta Constitución y las que establezcan las leyes, por razones de desarrollo humano, seguridad, sanidad, protección del ambiente u otras de interés social.</p>	<p>El Estado promoverá la iniciativa privada, garantizando la creación y justa distribución de la riqueza, así como la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la población, la libertad de trabajo, empresa, comercio, industria, sin perjuicio de su facultad para dictar medidas para planificar, racionalizar y regular la economía e impulsar el desarrollo integral del país.</p>	<p>No se permitirán monopolios. Se declaran contrarios a los principios fundamentales de esta Constitución cualesquier acto, actividad, conducta o acuerdo de los y las particulares que tengan por objeto el establecimiento de un monopolio o que conduzcan, por sus efectos reales e independientemente de la voluntad de aquellos o aquellas, a su existencia, cualquiera que fuere la forma que adoptare en la realidad. También es contrario a dichos principios el abuso de la posición de dominio que un o una particular, un conjunto de ellos o de ellas, o una empresa o conjunto de empresas, adquiera o haya adquirido en un determinado mercado de bienes o de servicios, con independencia de la causa determinante de tal posición de dominio, así como cuando se trate de una demanda concentrada. En todos los casos antes indicados, el Estado adoptará las medidas que fueren necesarias para evitar los efectos nocivos y restrictivos del monopolio, del abuso de la posición de dominio y de las demandas concentradas.</p>
		<p>Protección del público consumidor, de los productores y productoras y el aseguramiento de condiciones efectivas de competencia en la economía. Cuando se trate de explotación de recursos naturales propiedad de la Nación o de la prestación de servicios de naturaleza pública con exclusividad o sin ella, el Estado podrá otorgar concesiones por tiempo determinado, asegurando siempre la existencia de contraprestaciones o contrapartidas adecuadas al interés público.</p> <p>Todas las personas tendrán derecho a disponer de bienes y servicios de calidad, así como a una información adecuada y no engañosa sobre el contenido y características de los productos y servicios que consumen, a la libertad de elección y a un trato equitativo y digno.</p> <p>La ley establecerá los mecanismos necesarios para garantizar esos derechos, las normas de control de calidad y cantidad de bienes y servicios, los procedimientos de defensa del público consumidor, el resarcimiento de los daños ocasionados y las sanciones correspondientes por la violación de estos derechos.</p>		

CAN MERCOSUR	Paraguay (Convención Nacional Constituyente, 1992, Art. 27, 38, 42, 107, 108,	Toda persona tiene derecho a dedicarse a la actividad económica lícita de su preferencia, dentro de un régimen de igualdad de oportunidades.	Toda persona es libre de asociarse o agruparse con fines lícitos, así como nadie está obligado a pertenecer a determinada asociación. La forma de colegiación profesional será reglamentada por ley. Están prohibidas las asociaciones secretas y las de carácter paramilitar.	Se garantiza la competencia en el mercado. No serán permitidas la creación de monopolios y el alza o la baja artificiales de precios que traben la libre concurrencia. La usura y el comercio no autorizado de artículos nocivos serán sancionados por la Ley Penal. Los bienes de producción o fabricación nacional, y los de procedencia extranjera introducidos legalmente, circularán libremente dentro del territorio de la República.
<p>Los bienes de producción o fabricación nacional, y los de procedencia extranjera introducidos legalmente, circularán libremente dentro del territorio de la República.</p> <p>La ley regulará la publicidad a los efectos de la mejor protección de los derechos del niño, del joven, del analfabeto, del consumidor y de la mujer.</p> <p>Toda persona tiene derecho, individual o colectivamente, a reclamar a las autoridades públicas medidas para la defensa del ambiente, de la integridad del hábitat, de la salubridad pública, del acervo cultural nacional, de los intereses del consumidor y de otros que, por su naturaleza jurídica, pertenezcan a la comunidad y hagan relación con la calidad de vida y con el patrimonio colectivo.</p> <p>La ley regulará la publicidad a los efectos de la mejor protección de los derechos del niño, del joven, del analfabeto, del consumidor y de la mujer.</p>				

<p>CAN MERCOSUR</p>	<p>Uruguay (República Oriental de Uruguay, 1997, Art. 2, 36, 39)</p>	<p>Cada persona puede participar en el trabajo, la agricultura, industria, comercio, profesión o cualquier otra actividad lícita, salvo las limitaciones impuestas por el interés general que la ley pueda promulgar.</p>	<p>Todas las personas tienen el derecho a formar asociaciones, para cualquier propósito, siempre que no constituyan una asociación que la ley ha declarado ilegal.</p>	<p>Todos los mercados estarán regidos por los principios y reglas de la libre competencia, excepto las limitaciones establecidas por ley, por razones de interés general. Se prohíbe el abuso de posición dominante, así como todas las prácticas, conductas o recomendaciones, individuales o concertadas, que tengan por efecto u objeto, restringir, limitar, obstaculizar, distorsionar o impedir la competencia actual o futura en el mercado relevante.</p> <p>A efectos de valorar las prácticas, conductas o recomendaciones indicadas en el párrafo que antecede, el órgano de aplicación podrá tomar en cuenta si esas prácticas, conductas o recomendaciones generan ganancias de eficiencia económica de los sujetos, unidades económicas y empresas involucradas, la posibilidad de obtener las mismas a través de formas alternativas, y el beneficio que se traslada a los consumidores. La conquista del mercado resultante del proceso natural fundado en la mayor eficiencia del agente económico en relación con sus competidores, no constituye una conducta de restricción de la competencia.</p> <p>El ejercicio de un derecho, facultad o prerrogativa excepcional otorgada o reconocida por ley no se considerará práctica anticompetitiva ni abuso de posición dominante.</p>
<p>Ley 17.250, específicamente el artículo 6° reconoce como derechos básicos, entre otros: A) La protección de la vida, la salud y la seguridad contra los riesgos causados por las prácticas en el suministro de productos y servicios considerados peligrosos o nocivos; B) La educación y divulgación sobre el consumo adecuado de los productos y servicios, la libertad de elegir y el tratamiento igualitario cuando contrate; C) La información suficiente, clara, veraz, en idioma español sin perjuicio que puedan emplearse además otros idiomas; D) La protección contra la publicidad engañosa, los métodos coercitivos o desleales en el suministro de productos y servicios y cláusulas abusivas en los contratos de adhesión, cada uno de ellos dentro de los términos dispuestos en la presente ley; E) La asociación en organizaciones cuyo objeto específico sea la defensa del consumidor y ser representado por ellas; F) La efectiva prevención y resarcimiento de los daños patrimoniales y extra patrimoniales; G) El acceso a organismos judiciales y administrativos para la prevención y resarcimiento de daños mediante procedimientos ágiles y eficaces.</p>				

CAN MERCOSUR	Brasil (Asamblea Nacional Constituyente, 1988, Art. 1, 5, 24, 73, 150, 170)	<p>Excepto en los casos previstos en esta Constitución, la explotación directa de la actividad económica del Estado solo se autorizará cuando sea necesaria a los imperativos de seguridad nacional o el relevante interés colectivo, según lo definido por la ley.</p>	<p>Los valores sociales del trabajo y la libre iniciativa. El orden económico, fundado en la valoración del trabajo humano y en la libre iniciativa, tiene por fin asegurar a todos una existencia digna, de acuerdo con los dictados de la Justicia Social, observando los siguientes principios: Tratamiento favorable para las empresas brasileñas de capital nacional de pequeño porte. El orden económico, fundado en la valoración del trabajo humano y en la libre iniciativa, tiene por fin asegurar a todos una existencia digna, de acuerdo con los dictados de la Justicia Social.</p>	<p>La ley reprimirá el abuso del poder económico destinado a la dominación de los mercados, la eliminación de la competencia y el aumento arbitrario de los beneficios. (Centro de Libre Competencia, s, f. p. 1).</p>
		<p>El Estado promoverá, en la forma de la ley, la defensa del consumidor. Responsabilidad por daños al medio ambiente, al consumidor, a los bienes y derechos de valor artístico, estético, histórico, turístico y paisajístico. La ley establecerá medidas para que los consumidores sean informados acerca de los impuestos que incidan en mercancías y servicios. El orden económico, fundado en la valoración del trabajo humano y en la libre iniciativa, tiene por fin asegurar a todos una existencia digna, de acuerdo con los dictados de la Justicia Social, observando los siguientes principios: 5. defensa del consumidor.</p>		
CAN MERCOSUR	Chile (República de Chile, 2005, Art. 21,	<p>El derecho a desarrollar cualquiera actividad económica que no sea contraria a la moral, al orden público o a la seguridad nacional, respetando las normas legales que la regulen. El Estado y sus organismos podrán desarrollar actividades empresariales o participar en ellas solo si una ley de quórum calificado los autoriza. En tal caso, esas actividades estarán sometidas a la legislación común aplicable a los particulares, sin perjuicio de las excepciones que por motivos justificados establezca la ley, la que deberá ser, asimismo, de quórum calificado</p>		

Conclusiones

En este artículo se describen los esfuerzos latinoamericanos, representados por la CAN y el MERCOSUR, en la protección de los derechos del consumidor, partiendo de los postulados constitucionales que permiten el adecuado desarrollo de la relación de consumo, por lo que constituyen un primer avance que permitirá, en trabajos futuros, profundizar en los compromisos específicos en el escenario del *e-commerce*.

Los fundamentos normativos encuentran, como punto de partida, la cooperación armónica, que haga posible la integración de los países en la consecución de propósitos comunes, en concordancia con las propuestas de la CNUDMI³, desde una mirada constitucional como marco normativo general, toda vez que existiendo las bases de orden constitucional, el desarrollo legal será viable y posible.

A partir del marco de integración, los países miembros de la CAN y el MERCOSUR disponen fundamentos constitucionales en torno a la libertad de empresa, la iniciativa privada y la libre competencia, postulados que repercuten en el mercado y, en consecuencia, en la protección del consumidor como eslabón débil del mismo.

En torno a la libertad de empresa, la protección a los consumidores se concreta en la posibilidad otorgada a todos los ciudadanos de ejercer una actividad económica libre, repercutiendo en la oferta y demanda en el mercado y en la apertura de opciones al consumidor.

La iniciativa privada, sumada a la libertad de empresa, garantiza el adecuado ejercicio de la actividad económica por parte del empresario, ofreciendo al consumidor seguridad en torno a sus transacciones y los sujetos negociables en el mercado. De esta manera, el consumidor puede contar con la exigencia constitucional y legal que debe cumplir el proveedor y el distribuidor a la hora de participar en la dinámica contractual.

Finalmente, la libertad de competencia, en muchos países, es abiertamente protectora de los derechos del consumidor, pues se encuentran manifestaciones expresas en torno a publicidad engañosa como defensa de los intereses del consumidor. En todo caso, la concepción general permite garantizarle, al

³ “Órgano jurídico de composición universal, dedicado a la reforma de la legislación mercantil a nivel mundial durante más de 40 años. La función de la CNUDMI consiste en modernizar y armonizar las reglas del comercio internacional.” (CNUDMI, s. f.)

consumidor, un mercado dinámico y respetuoso de los avances en innovación y servicios; en este sentido, el consumidor encuentra los bienes y servicios necesarios para la satisfacción de sus necesidades, en un marco de innovación propiciado por la libre y sana competencia.

En este marco económico y jurídico, sin perjuicio de otros factores, las naciones miembros de la CAN y el MERCOSUR contribuyen en la construcción de comunidad latinoamericana, partiendo del compromiso de integración. Escenarios tan agresivos como el mercado de bienes y servicios exigen la colaboración armónica de los Estados, en procura de la defensa de los intereses de sus ciudadanos.

Referencias

- Área de defensa del consumidor. (s.f.). Derechos y obligaciones del consumidor. Recuperado desde <http://consumidor.mef.gub.uy/10263/9/areas/derechos-y-obligaciones-de-los-consumidores.html>
- ASAMBLEA NACIONAL CONSTITUYENTE. (1991). *Constitución Política de Colombia*.
- CAN. (2002). *Legislación sobre Comercio Electrónico en los países miembros de la comunidad Andina. Análisis comparativo, recomendaciones para su armonización*. Con apoyo de Unión Internacional de Telecomunicaciones. Recuperado de <http://www.itu.int/ITU-D/cyb/publications/archive/Legislacion%20Comercio%20Electronico%20CAN1.pdf>
- Centro de Libre Competencia. (s.f.) *El derecho de la competencia en Brasil*. Recuperado desde http://www.lcuc.cl/documentos_down/mapa/brasil.pdf
- CNUDMI. (1996). *Ley Modelo sobre Comercio Electrónico*. Recuperado de http://www.uncitral.org/pdf/spanish/texts/electcom/05-89453_S_Ebook.pdf
- COMISIÓN EUROPEA. (2005). *La protección de los consumidores en la Unión Europea*.
- Constitución Política de Brasil. (1998). Recuperado desde <http://pdba.georgetown.edu/Constitutions/Brazil/esp88.html>
- Constitución Política de Chile. (2010). Recuperado de http://www.oas.org/dil/esp/constitucion_chile.pdf
- Constitución Política de Ecuador (2008). Recuperado desde http://www.asamblea-nacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf
- Constitución Política de la Nación de Argentina (1994) recuperado desde <http://www.cepal.org/oig/doc/argentinaconstitucionpolitica.pdf>
- Constitución Política de Paraguay (1992). Recuperado de http://www.oas.org/juridico/spanish/par_res3.htm
- Constitución Política de Perú. (1993). Recuperado desde <http://www4.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Const1993.pdf>
- Constitución Política de Uruguay. (1997). Recuperado de <http://www.rau.edu.uy/uruguay/const97-1.6.htm>

- Constitución Política de Venezuela. (1999). Recuperado desde http://www.oas.org/dil/esp/Constitucion_Venezuela.pdf
- Constitución Política del Estado Plurinacional de Bolivia. (2009). Recuperado desde <http://www.harmonywithnatureun.org/content/documents/159Bolivia%20Consitucion.pdf>
- MERCOSUR. (1991). *Tratado para la Constitución de un Mercado Común*.
- MERCOSUR. (2011). *Consultoría para análisis de la logística, aspectos aduaneros e impositivos en MERCOSUR y América Latina relacionados con el comercio electrónico y negocios por internet transfronterizos*. Recuperado de <http://www.MERCOSURdigital.org/img/4.1MD-ComercioElectronicoNormativaRC02.1-parte1.pdf>
- MERCOSUR. (s.f.). *Proyecto MERCOSUR Digital. Ecosistemas del comercio electrónico y negocios por internet transfronterizo*. Recuperado de <http://www.MERCOSURdigital.org/img/1MD-ComercioElectronicoEcosistemaRC02.2.pdf>
- OCDE. (2003). *Directrices para la protección de los consumidores de prácticas comerciales fraudulentas y engañosas*. Recuperado de <http://www.oecd.org/sti/consumer/34012151.pdf>
- REMOLINA Angarita, N. (2006). Aspectos legales del comercio electrónico, la contratación y la empresa electrónica. *Revista de Derecho Comunicaciones y Nuevas Tecnologías*, 323 – 370. Recuperado de http://derechoytics.uniandes.edu.co/components/com_revista/archivos/derechoytics/ytics77.pdf
- REMOLINA Angarita, N. (2012). La protección del consumidor en el contexto del comercio electrónico *Revista de Derecho Comunicaciones y Nuevas Tecnologías*, 2 – 19. Recuperado de http://derechoytics.uniandes.edu.co/components/com_revista/archivos/derechoytics/ytics115.pdf
- REMOLINA Angarita, N. (2011). *Ley 1480 por medio de la cual se expide el Estatuto del Consumidor*.
- UE. (2005). *La protección de los consumidores en la Unión Europea: Diez principios básicos*. Recuperado de http://ec.europa.eu/consumers/cons_info/10principles/es.pdf
- UNCITRAL, Ley modelo de Comercio Electrónico.

LA PARTICIPACIÓN DE COSTA RICA EN EL MARCO DEL SISTEMA MULTILATERAL DE COMERCIO

Jeannette Valverde Chaves*
Deyda María Monge Ureña**

RESUMEN:

Costa Rica ha sido un baluarte en comercio exterior, siempre presente en la Ronda de Uruguay, en el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y firmante de la Organización Mundial del Comercio (OMC). =

El artículo describe el proceso de adhesión de Costa Rica al sistema multilateral de comercio, desde la negociación y adhesión al Acuerdo General Aranceles y Comercio (GATT) hasta su ingreso como miembro fundador a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y la participación que ha tenido el país en este importante foro de comercio mundial.

Palabras clave: sistema multilateral de comercio, GATT, OMC, Costa Rica, comercio internacional.

ABSTRACT:

Costa Rica has been a bulwark in foreign trade, always present in the Uruguay Round of the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) and a signatory to the World Trade Organization (WTO).

The article describes the process of accession of Costa Rica to the multilateral trading system, from negotiation and accession to the General Agreement Tariffs and Trade (GATT) to its income and founder of the World Trade Organization (WTO) membership and participation has had the country at this important forum of world trade.

Keywords: Multilateral trading system, GATT, WTO, Costa Rica, international trade.

* Doctora en Estudios Latinoamericanos con énfasis en Pensamiento Latinoamericano, Máster en Relaciones Internacionales con énfasis en Negocios Internacionales ambos por la Universidad Nacional de Costa Rica y especialidad en Responsabilidad social empresarial por la Universidad de Buenos Aires, Argentina. Es catedrática de la Universidad Nacional de Costa Rica. Labora como docente e investigadora en la Escuela de Relaciones Internacionales en la Universidad Nacional de Costa Rica. Correo electrónico: Jeannette.valverde.chaves@una.cr

** Máster en Relaciones Internacionales y Diplomacia con Énfasis en Proyectos de Cooperación Internacional. Labora como consejera y encargada de Asuntos Consulares de la Embajada de Costa Rica en México. Correo electrónico: deydamonge@hotmail.com

Introducción

Costa Rica ha sido un país con una vocación proactiva en materia de comercio internacional, prueba de ello es su participación permanente y continua en la Ronda de Uruguay, el Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) y la Organización Mundial del Comercio (OMC), desde sus inicios; situación que se ha visto fortalecida con la transformación de su modelo agro exportados tradicional a un modelo enfocado a la exportación de productos no tradicionales y la atracción de inversiones; todo esto impulsado y favorecido por las acciones particulares de los gobiernos de la última década del siglo pasado y en proceso de fortalecimiento en la primer década del siglo XXI, con miras hacia una futura consolidación.

Para ello es necesario que el país desarrolle capacidades de conocimiento y estrategias que le faciliten sus negociaciones comerciales, la atracción de negocios e inversiones y los procesos de producción nacional, orientados a aprovechar las ventajas comerciales derivadas de los convenios y tratados comerciales que ha firmado y que firmará en el futuro. Una de las maneras de crear, desarrollar y fortalecer esas capacidades es mediante la cooperación técnica que se puede recibir de entes especializados o de naciones más avanzadas en esa materia. Es así como se ha visto la importancia y conveniencia de analizar el nivel de aprovechamiento del país en la cooperación técnica que la OMC pone a disposición de sus socios, para la construcción de capacidades tendientes al desarrollo de mejores niveles de competitividad en materia comercial.

Costa Rica, en su largo caminar, buscando el desarrollo económico y el bienestar de su pueblo, históricamente ha incursionado en diferentes modelos de desarrollo y desde las dos últimas décadas del siglo anterior, puso en práctica la promoción de las exportaciones.

Adhesión de Costa Rica al GATT

Mediante decisión del Consejo de Gobierno, el 3 de julio de 1985, Costa Rica solicitó formalmente la adhesión del país al GATT, dicha solicitud tuvo como objetivo cumplir con el compromiso del país suscrito en la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, obtener la prueba de daño que se constituía en un mecanismo de defensa para las exportaciones no tradicionales, participar en el principal foro comercial internacional, beneficiarse de las instancias del GATT para la solución de controversias comerciales, obtener información y asistencia técnica y aprovechar la existencia de intereses comunes con países en desarrollo y el 24 de noviembre de 1990, Costa Rica se convirtió formalmente en el centenario Estado en ser parte contratante del GATT (OMC, 2015).

Sin duda alguna, la participación de Costa Rica en el sistema multilateral de comercio no obedeció a una decisión arbitraria, sino por el contrario, es parte de una política comercial coherente que busca la exitosa inserción del país en la economía mundial.

En la siguiente figura se muestra una cronología de la participación de Costa Rica en el sistema multilateral del comercio.



Figura 1. Cronología de la participación de Costa Rica en el SMC. Elaboración propia a partir de Ronald Saborío (2014).

Participación de Costa Rica en la OMC

Desde su adhesión

La Organización Mundial del Comercio es una institución regida por sus 157 miembros. Los últimos en adherirse fueron Rusia, el 22 de agosto de 2012, y Vanuatu 24 de agosto de ese mismo año. La OMC es foro permanente donde se negocian nuevos acuerdos, se solventan conflictos comerciales y está presente para dar seguridad a los intercambios que se realicen (OMC, 2015).

También vela por las normas establecidas, procura una mayor liberalización económica, cada cierto tiempo revisa el régimen comercial de sus miembros y brinda asistencia técnica a los países en desarrollo en procura de su bienestar y de la óptima inserción en el mundo económico.

La participación del país en la OMC está regulada mediante la Ley 7638 de 1996 que creó el Ministerio de Comercio Exterior y la Promotora de Comercio de Exterior.

El Ministerio de Comercio Exterior tiene como atribuciones, definir y dirigir la política comercial externa y de inversión extranjera, dirigir las negociaciones comerciales y de inversión bilaterales y multilaterales, suscribir tratados y convenios, y representar al país en la OMC y demás foros comerciales internacionales donde se discutan temas de comercio e inversión.

Con respecto a la OMC, el artículo 2, inciso e establece lo siguiente:

Representar al país en la Organización Mundial del Comercio y en los demás foros comerciales internacionales donde se discutan tratados, convenios y, en general, temas de comercio e inversión. (p.1)

Y en el artículo 5 la Delegación Permanente ante la Organización Mundial del Comercio:

La Delegación Permanente de Costa Rica ante la Organización Mundial del Comercio formará parte del Ministerio de Comercio Exterior y dependerá de él para todos los efectos. Con el fin de dotarla de las plazas y los servicios necesarios, se creará un programa específico dentro del presupuesto de este Ministerio. A los miembros de la Delegación se les aplicarán, en lo conducente, las disposiciones del Estatuto del Servicio Exterior de la República, Ley No. 3530, de 5 de agosto de 1965, de conformidad con el reglamento que el Poder Ejecutivo dictará por medio de dicho Ministerio. (p. 3)

Al ser un país pequeño y en vías de desarrollo, la participación de Costa Rica en este importante foro comercial resulta de vital importancia, porque le permite al país gozar de beneficios y acuerdos para la promoción y la apertura comercial, así como disfrutar de la disminución arancelaria que se ha venido gestando desde los tiempos del GATT.

De acuerdo con la señora Anabel González (2001), autora de la ponencia *Costa Rica y la Organización Mundial del Comercio: Impacto hasta el presente y expectativas hacia el futuro*, presentada en el marco de la visita del director de la

OMC, Mike Moore a Costa Rica en el año 2001, “la OMC ha tenido un impacto muy importante en el campo institucional en Costa Rica, ha promovido el mejoramiento, modernización y transparencia del régimen de comercio exterior en muchas áreas” (p. 12).

Tal y como se indica en el Examen de Políticas Comerciales de Costa Rica ante la OMC (2013):

Costa Rica es miembro fundador de la OMC y otorga al menos el trato de nación más favorecida (NMF) a todos sus interlocutores comerciales. Costa Rica participa en el Acuerdo de Tecnología de la Información de la OMC y participó en las negociaciones sobre los servicios financieros, aceptando el Quinto Protocolo anexo al Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS). Costa Rica no participó en las negociaciones sobre telecomunicaciones y no es parte ni observador en ningún acuerdo plurilateral. Es un miembro activo de la OMC, tanto en la labor ordinaria, como en la Ronda de Desarrollo de Doha. (p. 9)

Desde mediados de la década de 1990, Costa Rica ha construido una plataforma para el comercio exterior que se fundamenta en las reglas y disciplinas establecidas en la OMC, los instrumentos de la integración económica centroamericana y los tratados de libre comercio (TLC). En el caso de los últimos, Costa Rica tiene en vigor 12 TLC que rigen el comercio con 44 socios comerciales, los cuales cubren el 84,4% del comercio total, un 86,4% de las exportaciones y un 83,2% de las importaciones totales del país (COMEX, 2014).

Desde su adhesión al GATT, Costa Rica país participa activamente en los diferentes grupos de trabajo y foros que desarrolla El sistema multilateral de comercio. La OMC constituye el fundamento de la política comercial y el principal foro de discusión con los socios comerciales.

Según declaraciones formuladas por la entonces Presidenta de la República, Sra. Laura Chinchilla Miranda, durante la reunión de la OMC el 19 de setiembre del 2011, (OMC, 2011, p. 2):

...el libre comercio que Costa Rica favorece no habría sido posible nunca sin la existencia de la OMC. Esta Organización garantiza el entorno jurídico institucional que hace posible la realización de nuestras aspiraciones. En la OMC, mi país se ha encontrado con las naciones más ricas, algunas veces en disputas que han conducido al restablecimiento de nuestros derechos y otras en negociaciones con intereses difíciles de conciliar. Sin embargo, lo más habitual para nosotros ha sido participar en alianzas que buscan beneficios comunes dentro de una mayor liberalización.

La OMC también le ha ofrecido a una nación pequeña, como Costa Rica, hablar con la misma fuerza que naciones más grandes. Y lo hemos hecho sin complejos. Siguiendo nuestra vocación de actuar conforme a derecho, hemos encontrado espacio para defendernos, para utilizar nuestras ventajas comparativas y para reivindicar los derechos que nos otorgan los acuerdos de la OMC. Este entorno jurídico reafirma la confianza de los pueblos en el Derecho Internacional Público y por ello no debemos claudicar frente a las tareas pendientes que nos permitan fortalecer aún más la institucionalidad multilateral en materia de comercio e inversión.

La participación de Costa Rica no se ha limitado al cumplimiento de las normas y disciplinas, sino que como socio fundador, el país participa activamente aportando, de manera importante, en temas como La facilitación del comercio y los servicios. Además, de manera puntual, el país ha propuesto una reforma agrícola con el objetivo de que los productos agrícolas alcancen un trato similar al que han recibido los productos no agrícolas; también ha buscado dar cumplimiento al mandato para los productos tropicales y alternativos.

Costa Rica fue la primera nación latinoamericana en adherirse al Acuerdo sobre Tecnología de la Información; además, participó en las negociaciones sobre los servicios financieros y adoptó el Quinto Protocolo; estuvo como observador en el Grupo de Negociación sobre Telecomunicaciones Básicas. (OMC, 2001, p. 8)

Por otra parte, en cuanto a las negociaciones no agrícolas, Costa Rica apoya un mayor acceso a los mercados con reglas más claras y apoya el compromiso de aclarar y mejorar las normas de la OMC, en particular en materia de *antidumping*, y reforzar el papel del entendimiento de solución de diferencias. Sobre este mismo tema, Costa Rica participa en las negociaciones para ampliar la cobertura del Acuerdo Sobre Tecnología de la Información (ATI).

En materia de solución de controversias, desde su adhesión, Costa Rica ha participado como demandante en cinco casos y como tercero en quince. Uno de los más representativos ha sido el Acuerdo de Ginebra sobre el Comercio de Bananos, una de las diferencias más largas de la historia del GATT y la OMC. El acuerdo fue firmado por Costa Rica, la UE y otros países latinoamericanos en mayo de 2010 y entró en vigor en marzo de 2011.

En materia de mecanismo de solución de diferencias, Costa Rica ha participado en varias ocasiones como parte demandante y como tercera parte, nunca ha sido demandado. Como demandante contra Estados Unidos sobre restricciones a textiles (1996), contra la Unión Europea por restricciones al banano (1992,

1993, 1997, 2005) y contra la República Dominicana por la salvaguardia a los sacos de polipropileno (2011), como tercera parte en 15 casos.

Con respecto a los tratados de libre comercio (TLC) en vigor, Costa Rica mantiene vigentes acuerdos regionales con Centroamérica desde 1963, República Dominicana desde 2002, con Chile desde 2002; la renegociación del acuerdo con Panamá entró en vigencia en el año 2008, el CAFTA desde el 2009, el acuerdo entre Centroamérica y México desde 2013, reformado –este acuerdo sustituye el acuerdo bilateral entre Costa Rica y México–, y está pendiente la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Todos estos acuerdos son multilaterales y su participación contempla a los países centroamericanos.

En el ámbito bilateral, Costa Rica tiene suscrito un acuerdo con México desde 1995, con Canadá desde el 2002, con la Comunidad del Caribe desde el 2005, con China desde el 2011, con Singapur, Colombia y Perú desde el 2013.

Como se indicó en páginas anteriores, Costa Rica durante el período de 2007 a 2013 ha adoptado 125 reglamentos técnicos; la mayoría de ellos se relacionaron con productos como plaguicidas, combustibles, medicamentos, textiles, cosméticos y alimentos (COMEX, 2015).

Adicionalmente, en materia de zonas francas, Costa Rica notificó a la OMC que algunos aspectos del Régimen de Zonas Francas (RZF) y el Régimen de Perfeccionamiento Activo constituían subvenciones a las exportaciones y, en 2007, obtuvo una prórroga del plazo para eliminar esas subvenciones hasta el 31 de diciembre de 2015 (OMC, 2013). Para cumplir con este compromiso y brindar seguridad jurídica a la inversión, Costa Rica reformó la Ley del Régimen Zona Franca en 2010. Las principales reformas fueron la eliminación de los requisitos de exportación para las empresas beneficiarias del Régimen de Zona Francas y de las restricciones sobre las ventas al mercado local. Otros cambios fueron la introducción de incentivos fiscales diferenciados para atraer a empresas a zonas de menor desarrollo, así como a inversiones de gran volumen; la creación de créditos fiscales por la capacitación de personal, y disposiciones para fortalecer los encaadenamientos productivos y el desarrollo de proveedores locales (OMC, 2013).

Desde 2007 Costa Rica ha realizado reformas para modernizar su sistema de propiedad intelectual con el fin de adaptarlo a los avances tecnológicos y cumplir con sus compromisos internacionales. Las reformas legislativas han abarcado prácticamente todos los derechos de propiedad intelectual y el régimen de observancia.

En 2008 se promulgó la Ley de Protección de las Obtenciones Vegetales y en 2009 su reglamento. En 2011, Costa Rica aceptó el Protocolo por el que se enmienda el Acuerdo sobre los Acuerdos de Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el comercio, (ADPIC) relativo al párrafo 6 de la Declaración de Doha sobre el ADPIC y la Salud Pública.

Finalmente, Costa Rica ha desarrollado una estrategia con miras a formar parte de la Alianza del Pacífico y en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). (OMC, 2013, p. 9)

Participación de Costa Rica en los foros de la OMC

Desde su adhesión a la Organización Mundial del Comercio, Costa Rica ha tenido una activa participación y liderazgo en los órganos regulares y de negociación (ver tabla 1).

Tabla 1.
Participación de Costa Rica en grupos

Año	Función/Puesto	Grupo
1998	Presidencia	Consejo de Comercio de Mercancías y del Comité del Acuerdo de Tecnologías de Información (ITA)
	Presidencia	Negociaciones sobre comercio y derechos laborales, en Seattle
2001	Vicepresidencia	Conferencia Ministerial de Doha
2001-2003	Presidencia	Grupo de Transparencia en la contratación pública
2004	Presidencia	Comité antidumping
2004-2005	Presidencia	Comité de Acuerdos Comerciales Regionales
2006-presente	Presidencia	Grupo de negociación para la revisión del entendimiento solución de diferencias

Nota: Elaboración propia a partir del material del Seminario Introductorio al Sistema Multilateral de Comercio, 2014.

Adicionalmente el país ha participado activamente en los siguientes talleres de capacitación (tabla 2):

Tabla 2.
Participación de Costa Rica en talleres de capacitación

Nombre de la actividad	Lugar y fecha	Objetivo
El Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC: Importancia para el desarrollo y el comercio, evolución del contexto y perspectivas futuras	Ginebra, Suiza, 11 y 12 de febrero de 2010	El Acuerdo sobre Contratación Pública de la OMC: Importancia para el desarrollo y el comercio, evolución del contexto y perspectivas futuras
Taller regional de la OMC sobre contratación pública para países de América Latina	Montevideo, Uruguay 20 a 22 de mayo de 2008	i) reforzar en los participantes el conocimiento de los conceptos y principios clave en la esfera de la contratación pública; ii) familiarizarlos con las actividades pertinentes de la OMC -en particular el texto revisado y acordado provisionalmente, del Acuerdo sobre Contratación Pública (ACP)- y examinar las ventajas y los obstáculos que puede suponer la adhesión al Acuerdo; y iii) facilitar el desarrollo de políticas y la toma de decisiones en esta esfera a nivel nacional y regional

Nombre de la actividad	Lugar y fecha	Objetivo
Taller regional de la OMC sobre contratación pública para países de América Latina	Buenos Aires, Argentina del 5 al 7 de abril de 2006	El objetivo del taller es brindar un foro en el que expertos en comercio y en contratación puedan intercambiar información sobre actividades e iniciativas nacionales, bilaterales, regionales y multilaterales relacionadas con el comercio en la esfera de la contratación pública. Los objetivos generales del programa son: i) reforzar en los participantes el conocimiento de los conceptos y principios clave en esta esfera; ii) familiarizarlos con las actividades pertinentes de la OMC; y iii) facilitar el desarrollo de políticas y la toma de decisiones en esta esfera a nivel nacional y regional. El programa adopta un enfoque interactivo en el que se hace hincapié en las sesiones específicas en él incluidas, para alentar la consideración de cuestiones prácticas, la creación de redes de cooperación, así como el intercambio de información y la puesta en común de experiencias
Taller regional conjunto OMC/BID/INTAL sobre contratación pública para países de América Latina	Santo Domingo, República Dominicana, 26 al 28 de octubre de 2004	Brindar un foro en el que los expertos del área de comercio y de contratación pública puedan intercambiar información sobre las actividades relativas al comercio a nivel nacional, bilateral, regional y multilateral y sobre iniciativas en materia de contratación pública

Nota: Elaboración propia a partir del material recuperado de la página web www.omc/costarica (2014).

De acuerdo con el Embajador Ronald Saborío (2014) Costa Rica participa en el trabajo técnico de los distintos órganos de la OMC. Esto incluye la vigilancia del cumplimiento de los otros miembros y la presentación de posiciones en defensa de intereses nacionales específicos, vigilancia del cumplimiento propio y la presentación de las notificaciones requeridas por los Acuerdos de la OMC, y de manera general a través de la presentación de posiciones sobre los distintos temas tratados por cada uno de los órganos.

Por otra parte, con respecto a los exámenes de políticas comerciales, Costa Rica ha sido sujeto a cuatro (1995, 2001, 2007, 2013) y a la vez participa activamente en los exámenes de las políticas comerciales de sus principales socios comerciales (por ejemplo, a través de presentaciones orales, planteamiento de preguntas escritas). Así, en 2014 participó en los exámenes de políticas comerciales de Taipéi Chino, Hong Kong, Ucrania y los Estados Unidos (Saborío, 2014).

Costa Rica ha participado activamente en las negociaciones de Doha a través de alianzas con otros grupos de países (tabla 3):

Tabla 3.
Participación de Costa Rica en alianzas

Alianza	Integrantes	Objetivo
Friends of the System	Australia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica , México, Hong Kong, Japón, Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Paraguay, Singapur, Suiza, Unión Europea, Brunei, China Taipéi, Islandia, Israel, Jamaica, Malasia, Tailandia, Turquía, Uruguay, Vietnam, Mauricio, Bangladesh, Egipto, Nigeria.	Interesados en que haya progresos en la agenda de trabajo de la OMC y que esta cumpla su mandato
Old School Friends	Hong Kong (Coordinador), Australia, Chile, Colombia, Costa Rica , México, Noruega, Nueva Zelanda y Singapur.	Países con posiciones de mayor ambición en los diferentes temas de la agenda de trabajo de la OMC.
Grupo Cairns	Argentina, Australia (coordinador), Bolivia, Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica , Filipinas, Guatemala, Indonesia, Malasia, Nueva Zelanda, Pakistán, Paraguay, Perú, Sudáfrica, Tailandia, Uruguay y Vietnam.	Agrupación de países productores agrícolas interesados en la reforma del comercio agrícola y un comercio más equilibrado.

Alianza	Integrantes	Objetivo
Grupo de Productos Tropicales	Bolivia, Colombia, Costa Rica (coordinador) , Ecuador, Guatemala, Nicaragua, Panamá y Perú.	Coalición de países que promueven la máxima liberalización del comercio de productos tropicales en los mercados de los países desarrollados. Logró en el 2004 que se convirtiera en un mandato de la Ronda Doha y llevó a los acuerdos de banano y productos tropicales del 2009.
Grupo Colorado	Australia, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica , Estados Unidos, México, Hong Kong, Japón, Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Paraguay, Singapur, Suiza y la Unión Europea.	Grupo que busca facilitar el comercio con la revisión de las reglas sobre simplificación de trámites en aduanas, tránsito y transparencia reglas multilaterales sobre Facilitación del Comercio y la pronta implementación del Acuerdo.
Grupo Friends of Antidumping Negotiations (FANS)	Brasil, Colombia, Corea, Costa Rica , Chile, Hong Kong, Israel, Japón (coordinador), México, Noruega, Singapur, Suiza, Tailandia, Taipéi Chino y Turquía.	El grupo busca fortalecer las disciplinas del Acuerdo Antidumping para evitar el uso de medidas antidumping con fines proteccionistas.
Grupo Amigos del Pez	Argentina, Australia, Chile, Colombia, Costa Rica , Ecuador, Islandia, Nueva Zelanda, Noruega, Pakistán, Perú, Filipinas, Estados Unidos	Impulsa disciplinas efectivas contra los subsidios que producen sobre-explotación de la pesca.

Nota: Ronald Saborío (2014).

En la actualidad Costa Rica participa de las siguientes negociaciones en curso (tabla 4):

Tabla 4.
Participación de Costa Rica en negociaciones en curso

Nombre	Integrantes	Objetivos
Acuerdo sobre el Acuerdo de Servicios (TiSA)	Australia, Estados Unidos (coordinadores), Canadá, Chile, Colombia, Corea, Costa Rica , Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Liechtenstein, México, Nueva Zelandia, Noruega, Pakistán, Panamá, Paraguay, Perú, Suiza, Taiwán, Turquía y la Unión Europea.	Negociación de un acuerdo plurilateral sobre el comercio de servicios amplio y que consolide al menos el nivel de liberalización actual. El objetivo a largo plazo es incorporar los resultados de estas negociaciones en la OMC.
Negociación plurilateral sobre bienes ambientales	Australia, Canadá, China, Costa Rica , la Unión Europea, Hong Kong (China), Japón, Corea, Nueva Zelanda, Noruega, Singapur, Suiza, Taipéi Chino y Estados Unidos.	Liberalización del comercio de bienes ambientales.
Grupo de expansión del Acuerdo sobre Tecnologías de Información ("ITA")	Albania, Australia, Canadá, Colombia, Corea, Costa Rica , China, El Salvador, Estados Unidos, Filipinas, Guatemala, Hong Kong, Islandia, Israel, Japón, Malasia, Mauricio, Montenegro, Nueva Zelandia, Noruega, República Dominicana, Singapur, Suiza, Tailandia, Taipéi Chino, Turquía y la Unión Europea.	Ampliar y modernizar la cobertura de productos del Acuerdo sobre Tecnología de la Información (en vigor desde 1997).

Nota: Ronald Saborío (2014).

En materia de cooperación comercial propiamente dicha, tal y como se desprende de la Política de Cooperación Internacional de Costa Rica, las iniciativas impulsadas se han priorizado y enfocado en las siguientes categorías:

- a. “Infraestructura relacionada con el comercio (carreteras, puertos y telecomunicaciones
- b. Capacidad productiva, incluyendo la inversión orientada a diversificar las exportaciones y aprovechar las ventajas comparativas
- c. Asistencia técnica para elaborar estrategias comerciales y para negociar acuerdos y aplicar los resultados alcanzados con mayor eficacia (donde ha tenido mayor participación como cooperante la OMC)
- d. Asistencia para el reajuste”. (MIDEPLAN, 2014, p. 119)

Señala MIDEPLAN (2014) en el documento sobre Política de Cooperación Internacional de Costa Rica que las iniciativas que han tomado la forma principalmente de capacitación, asistencia técnica o cooperación técnica, se han traducido en apoyo que le han permitido al país lo siguiente:

- a. Fortalecer las destrezas del recurso humano para participar en los procesos de negociación comercial, a través de los cuales se ha construido una plataforma comercial, así como la de los equipos técnicos responsables de asegurar la aplicación efectiva de los compromisos asumidos.
- b. Adquirir o actualizar equipos de hardware y software para el manejo apropiado de la información relacionada
- c. Financiar algunos de los costos relacionados con la organización y participación en negociaciones (como instalaciones apropiadas para celebrar reuniones como anfitrión y gastos de transporte internacional para asistir a las reuniones en otros países)
- d. Contratar consultores externos que brinden asesoría especializada en temas específicos
- e. Publicar materiales informativos sobre los procesos de apertura comercial en que el país participa
- f. Establecer una organización institucionalizada para vincular a las pequeñas y medianas empresas al esfuerzo exportador, mediante el encadenamiento como suplidoras de bienes y servicios para empresas extranjeras con inversiones en el país.

- g. Fortalecer el proceso de reforma del mercado de telecomunicaciones, ajustado a las nuevas condiciones de la apertura
- h. Promover algunas inversiones públicas para mejorar la infraestructura relacionada con el comercio internacional
- i. Ampliar, consolidar y racionalizar la plataforma de comercio exterior
- j. Fortalecimiento de instituciones establecidas para administrar el comercio
- k. Mejorar el clima de inversión y la creación de capacidad para maximizar el aprovechamiento de la plataforma comercial, incluyendo procesos de modernización y actualización de los sistemas internos que afectan la competitividad. (MIDEPLAN, 2014, pp. 119-120)

Sin embargo, los avances del gobierno Solís Rivera han sido muy escasos y el país demanda tomar medidas urgentes en los aspectos anteriormente indicados.

Finalmente, es importante mencionar que en un mundo internacionalizado y de alto relacionamiento comercial, para las pequeñas economías como Costa Rica y con menor peso relativo en la comunidad internacional, ser miembro de la OMC representa ventajas significativas que se traducen, según Adriana Campos Azofeifa, Directora del Centro de Referencia de la OMC en Costa Rica (2014) en “sistema de respaldo de obligaciones y deberes en comercio internacional”.

El sistema del OSD (Órgano de Solución de Diferencias) es neutro y ha demostrado no siempre estar a favor de los países con mayor peso político y económico, representa menores costos de transacción: atender múltiples temas del comercio internacional con varios países en un solo foro internacional, acceso a trato especial y diferenciado: Los países en desarrollo y menos adelantados cuentan con mayores flexibilidades para el cumplimiento de sus obligaciones y con apoyo técnico o financiero para desarrollar capacidades para el comercio internacional o para la implementación de políticas globales del comercio.

Consideraciones finales

Tal acción llevó al gobierno a brindar un gran apoyo a la inversión extranjera directa, a los sectores que estaban ligados al comercio exterior, diversificando la producción, buscando nuevos mercados para los productores nacionales y modificando la política cambiaria a través de pequeñas devaluaciones para incentivar las exportaciones.

Los cambios con esta política comercial se comenzaron a ver a través de la apertura a nuevos mercados, competitividad, mayores oportunidades de empleo, aumento de los flujos de intercambio y en la producción nacional, redundando todo en bienestar social y económico.

De acuerdo con el Plan Nacional de Desarrollo María Teresa Obregón Zamora (2010-2014), las prioridades nacionales en materia de competitividad e innovación se orientaron a fortalecer los siguientes aspectos:

- a. El fortalecimiento del capital humano y la innovación
- b. La construcción de infraestructura física
- c. La inserción con éxito en los mercados internacionales
- d. La eliminación y la simplificación de trámites.

Un objetivo primordial de la política de comercio exterior del país es “*alcanzar mejores niveles de vida para todos los costarricenses mediante el desarrollo económico y social del país*” (OMC, 2001, p. 29), y para lograrlo debe implementar una productividad más eficiente para elevar los niveles de crecimiento de las exportaciones por medio de cambios en la política económica interna.

Por lo anterior, la política exterior de Costa Rica está cimentada sobre tres ejes:

- a. La consolidación, ampliación y racionalización de la plataforma de comercio exterior
- b. La optimización de su funcionamiento
- c. La potenciación de su máximo aprovechamiento. (Plan Nacional de Desarrollo de Costa Rica, 2010-2014)

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) ha sido el ente encargado de regir la actividad comercial del país, desde un marco institucional y jurídico permanente que ha brindado el asesoramiento adecuado para insertarlo en el mercado internacional, junto con la liberación del comercio que se llevó a cabo en el mundo desde 1992.

Cuenta con dos instituciones: Una se encarga de promover la oferta exportable en el exterior, en especial las pequeñas y medianas empresas, llamada Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER); la otra es una organización privada cuyo objetivo es ofrecer, a través de programas de inversión, las condiciones más atractivas para inversionistas nacionales y extranjeros, llamada Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE).

Adicionalmente, el país ha tenido una activa participación en el Sistema Multilateral de Comercio, por más de dos décadas desde que se adhirió en 1990 al GATT, estuvo presente en las negociaciones de la Ronda de Uruguay que dieron origen a la OMC en 1995 y desde ese momento fue miembro fundador de esta organización.

Desde su adhesión al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) en 1990 y su posterior ingreso como miembro fundador, en 1995 de la Organización Mundial de Comercio (OMC), Costa Rica ha dispuesto de un amplio conjunto de normas y reglas claras para su participación como competidor, como oferente y como demandante de bienes y servicios en el escenario internacional.

Dicha participación conjuntamente con la atracción de la inversión extranjera, la promoción de las exportaciones, la política de comercio exterior, la integración centroamericana, los tratados de libre comercio y la participación en el sistema multilateral de comercio son los instrumentos sobre los cuales el país ha puesto su mirada para desarrollar la política comercial.

En el marco de la participación del país en el foro multilateral del comercio, Costa Rica ha echado mano a los instrumentos que la organización ofrece para lograr mejores condiciones de acceso para sus productos y para defender sus intereses comerciales, a través de los mecanismos de solución de diferencias.

La participación de Costa Rica en el marco del sistema multilateral de comercio a lo largo del periodo 2001-2014 le ha permitido al país contar con una amplia plataforma para promover, fortalecer e incrementar el comercio internacional, garantizar a la nación que sus exportaciones de bienes y servicios están sujetas a reglas claras y justas en los mercados de destino y fortalecer su política comercial en todos sus ámbitos.

Sin duda, el sistema multilateral ha generado en sus países miembros un marco jurídico amplio que le otorga condiciones de estabilidad y seguridad para la liberalización comercial, como herramienta para el crecimiento económico y ha abierto oportunidades para la participación de nuevos actores en el escenario internacional.

De gran beneficio para el país será continuar con la promoción de las pequeñas y medianas empresas mediante su oferta exportable en mercados internacionales e involucrar la actividad exportadora a todos los sectores del país.

Otro aspecto que deben tener presente las autoridades es defender, del proteccionismo comercial de otros países, a los sectores exportadores nacionales y ofrecer mayores facilidades tanto para la inversión nacional como extranjera: Atractivos y ventajosos programas en donde los sectores se sientan optimistas a participar con reglas y procedimientos para un adecuado uso de las relaciones comerciales.

Referencias

- Centro de Comercio Internacional/ UNTAD/OMC/. (1995). *Guía de la Ronda Uruguay para la Comunidad Empresarial*: Ginebra. Autor.
- Chinchilla Miranda, Laura. (Marzo, 04, 2016). Lamy inaugura el Foro Público de la OMC, la Presidenta de Costa Rica pide “flexibilidad” para la Ronda de Doha. Recuperado de: https://www.wto.org/spanish/news_s/news11_s/chinchilla_s.htm
- Campos Azofeifa, Adriana. Directora, Centro de Referencia de la OMC en Costa Rica. IICA. Entrevista sostenida el 26 de abril de 2014.
- ICAP- PNUD. (s. f.). Publicación conjunta en el marco del Proyecto CAM-92-003: San José.
- Ley 7638. (1996). *Creación de COMEX y PROCOMER*, Costa Rica.
- MIDEPLAN (2014) Política de cooperación Internacional de Costa Rica. San José, Costa Rica
- MIDEPLAN. (2010). Plan Nacional de Desarrollo de Costa Rica, 2010-2014. Costa Rica.
- Ministerio de Comercio Exterior. (2001). *Costa Rica y la Organización Mundial del Comercio*, Costa Rica.
- Ministerio de Comercio Exterior. (s. f.). *Adhesión de Costa Rica al GATT*, Costa Rica.
- Ministerio de Comercio Exterior. (1997). Comportamiento y Perfil de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica. San José.
- Nonalaya, Lisseth. (2014). Seminario Introductorio al Sistema Multilateral de Comercio, Costa Rica.
- Organización del Comercio. (1996). *El Comercio y la Inversión Extranjera Directa*: Ginebra.
- Organización Mundial del Comercio. (1995). *Examen de las políticas comerciales*. Costa Rica.
- Organización Mundial del Comercio. (2007). Examen de las políticas comerciales. Costa Rica.
- Organización Mundial del Comercio. (2013). Examen de las políticas Comerciales. Costa Rica. Recuperado de: (http://www.wto.org/spanish/tratop_s/tpr_s/s286_s.pdf). (Marzo 04, 2016)

- Organización Mundial del Comercio. (2010). Entender la OMC. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio. (s. f.). Diez cosas que puede hacer la OMC. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio. (2009). Los textos de la Ronda de Doha y documentos conexos. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio. (2009). El futuro de la OMC: Una respuesta a los desafíos institucionales del nuevo milenio. Ginebra, Suiza.
- Organización Mundial del Comercio. (2014). Creación de capacidad comercial. Informe anual 2014. Recuperado de http://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/anrep14_chap8_s.pdf (enero 13, 2015).
- Organización Mundial del Comercio. (2014). Comité de Comercio y Desarrollo. Plan bienal de Asistencia técnica y formación 2014-2015. Recuperado de: <file:///C:/Users/RI/Documents/Downloads/W200.pdf> (enero 13, 2015)
- PNUD-AECID. (2010). Manual de cooperación técnica entre países en desarrollo y triangulación: San José, Costa Rica.
- Rodríguez Oconitrillo, Pablo. (1992) Notas sobre el Estado costarricense y los retos del GATT. Escuela de Relaciones Internacionales, Universidad Nacional, Costa Rica.
- Saborío, Ronald. (2014) Seminario Introductorio al Sistema Multilateral de Comercio, Costa Rica.
- Saborío, Ronald. (2014). Cronología de la Política exterior. Recuperado de: <http://www.slideshare.net/marconabu/costa-rica-en-la-organizacin-mundial-del-comercio>. (enero 5, 2014)
- OMC. Ronda de Doha. (2014). PLAN BIENAL DE ASISTENCIA TÉCNICA Y FORMACIÓN 2014-2015. Recuperado de: <file:///C:/Users/RI/Documents/Downloads/W200.pdf> (agosto 14, 2014)
- OMC. (Agosto, 13, 2014). Creación de capacidades. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/build_tr_capa_s.htm el
- OMC. (Agosto, 13, 2014). Comité de Gestión. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/devel_s/teccop_s/tamc_s.htm
- OMC. (Agosto, 17, 2014). Sistemas multinacionales GATT-OMC. Recuperado de: http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/dda_s.htm

THE CENTRAL AMERICAN CUSTOMS UNION: CHALLENGES FOR PROGRESSING TOWARD ECONOMIC INTEGRATION

Fernando Ocampo Sánchez*

RESUMEN:

En los últimos años la región Centroamérica ha consolidado el proceso de integración económica a través de una unión aduanera, que mediante la aplicación del libre comercio entre sus miembros y el establecimiento de una arancel externo común aplicado a más del 95% del universo arancelario, ha promovido un crecimiento constante del comercio de bienes y servicios intra y extra regional. A pesar de estos avances, la región todavía tiene importantes retos que atender para profundizar esa integración económica, dentro de los que destacan la adopción de medidas de facilitación del comercio, la consolidación del libre comercio y la libre circulación de mercancías en el territorio aduanero, la conclusión del arancel externo común, el diseño de una política comercial conjunta centroamericana, y la definición mecanismo común de recaudación arancelaria y fiscal, así como consolidar la institucionalidad y los mecanismos de coordinación intrarregional.

Palabras clave: Centroamérica, unión aduanera, integración económica.

ABSTRACT:

In recent years Central America has consolidated its process of economic integration through a customs union, the implementation of free trade between its members and the establishment of a common external tariff of more than 95 % of the tariff lines. These elements have promoted a steady growth of trade of goods and services, not just among the region, but also in external markets. Despite these advances, however, the region still faces major challenges to deepen economic integration, such as: adoption of trade facilitation measures, consolidation of free trade and movement of goods within the customs territory, completion of the common external tariff, designing a Central American joint trade policy, and defining a common tariff and tax collection mechanism, as well as strengthening the institutional and intraregional coordination mechanisms.

Keywords: Central America; customs union; economic integration.

* Licenciado en Derecho y con un posgrado en Derecho Público de la Universidad de Costa Rica. Maestría en Política Económica Internacional de London School of Economics. Actualmente es consultor internacional en temas de inversión, comercio exterior, integración económica, negociación, facilitación de comercio y política comercial. Fue viceministro en el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica durante el periodo 2010-2014. Correo electrónico: fernandoocampo@racsa.co.cr

Frame of reference

Central American economic integration accelerated when the Organization of Central American States (ODECA) was founded in 1951, which would become the foundation for the General Treaty for Economical Integration (TGIE)¹ in 1960. Its principal objective is economic unification, as well as promoting conjoint regional development, in order to improve the inhabitants' living conditions. To do so, TGIE has established agreements between countries, specifically for a common market through a customs union. This customs union would be able to eliminate exchange trade barriers through a common external tariff. Articles 1 and 2 of TGIE elucidate:

Article 1:

The Contracting States agree to establish among themselves a common market which shall be brought into full operation within a period of not more than five years from the date on which the present Treaty enters into force. *They further agree to create a customs union in respect of their territories* (italics added for emphasis).

Article 2:

For the purposes of the previous article the Contracting Parties undertake to bring a Central American free-trade area into full operation within a period of five years *and to adopt a standard Central American tariff* (italics added for emphasis) as provided for in the Central American Agreement on the Equalization of Import Duties and Charges.

The participating countries defined the free trade regime as all products originating in their respective territories, with the only limitations delineated in Annex A².

The goods that are exempt from importation and exportation duties include consular duties; as well as all other taxes and surcharges on imports and exports

1 TGIE came into effect June 4th, 1961, for Guatemala, El Salvador, and Nicaragua. Honduras joined April 27th, 1962, and Costa Rica September 23rd, 1963. Later, Panama adhered to the Central American economic integration process in June of 2013, adopting a series of commitments to gradually assume the rights and obligations of the System of IEC.

2 Free trade for original products are exempt from payment of customs duties to Customs Duties on Imports (DAI); exports; consular rights; and other taxes, surcharges, and contributions related to importation or exportation.

or consequential charges, be they national, municipal, etc. Likewise, national treatment applies to all goods from their country of origin, which are exempt from any restriction or measure; excepting control measures that are legally enforceable for health, safety, or political reasons.

Under TGIE, Central American commerce has continued to increase, despite the regional military and economic crisis in the 1980s and the international circumstances that affected the region.

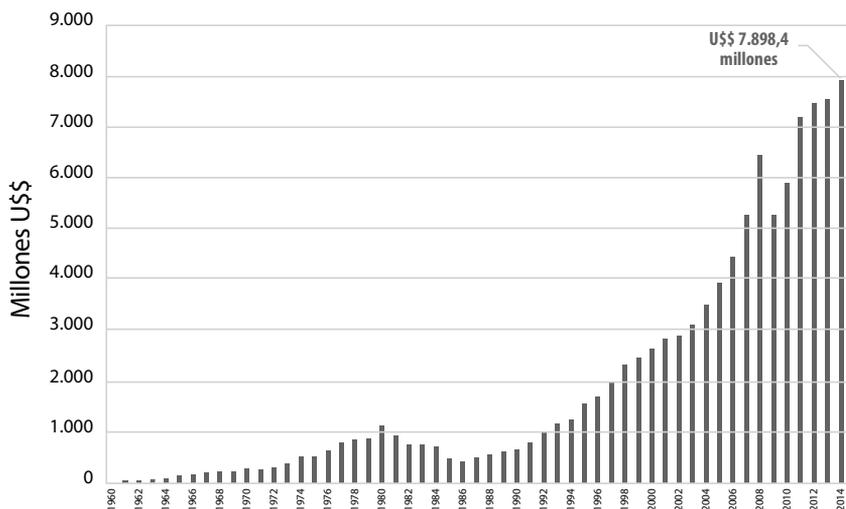


Figure 1. Central America: Intrarregional Commerce 1960-2014.

Source: SIECA.

NOTE: The graphic shows the constant increase of Central American exports. It does not include data on assembly plants nor information about Panama. Were these included, the figure would reach 9,000,000 USD.

Nonetheless, changing commercial needs have evolved since the 1980s, and the legal instruments for integration recently underwent a major renovation to suit modern requirements. To respond to these needs, the Protocol of Tegucigalpa was signed on December 13th, 1991, for the formation of the Central American Integration System (SICA) and the reformation of ODECA's Charter. This Protocol dedicated Central America's new vision to be one of peace, liberty, democracy, and development. It also modified the institutional regional structure, establishing the following bodies: The President's Summit, the head of the organization; the Executive Committee, which is comprised of one representative of each member state; and also the Secretariat General, which is appointed by the President's Summit.

Additionally, the Guatemala Protocol was signed on October 29th, 1993, modifying a new reference point for the regulation of Central American economic integration under TGIE. This treaty reiterates the countries' commitment to voluntarily, gradually, complementarily and progressively develop the Central American Economic Union. Consequently, TGIE set up the Secretariat for Central American Economic Integration (SIECA).

This modification to TGIE puts in context its original aspiration to have configured a customs union within a period of five years, recognizing the particularities and difficulties of such a process, and introducing one of its foundations as the "economic integration defined as a gradual, complementary, and flexible process of converging wills and policies."

Article 5 of the Guatemala Protocol establishes the beginnings of the system of Central American economic integration, suggesting that this process would adjust to the principles of legality, consensus, gradualness, flexibility, transparency, reciprocity, solidarity, totality, simultaneousness, and complementariness. This new vision, nearer to the reality of the development, establishes distinct stages for advancement: first through an area of free commerce, and then later through the consolidation of a customs union.

Years later, the integration agenda gained new momentum with the contribution of a new agent: the Framework Agreement for the Establishment of the Customs Union (also referred to as the Framework Agreement). This founded the groundwork necessary to advance the agenda.³ Here it was agreed that the agenda would be founded in the objectives and principles of regional integration instruments in force and that it would conform to the regulations in Article XXIV of the GATT⁴. They reiterated that the customs union would be gradually and progressively implemented, and that its establishment would be the result of the development of the three following stages:

3 The Framework Agreement for the Establishment of a Central American Customs Union was signed by Guatemala December 12th, 2007.

4 One of GATT's fundamental elements is the principle of the treaty of the Most Favored Nation (MFN), which establishes and "any advantage, favor, privilege, or immunity granted by a member to a product origination in another country or destined to it, will be immediately and unconditionally granted to all similar products originating in the territories of all other Contracting or intended Parties." Despite this provision, Article XXIV of GATT establishes an exception application to three types of regional agreements: 1) customs unions; 2) free trade zones; and 3) the necessary interim arrangements for the establishment of a customs union for a free trade zone.

1. Promotion of the free circulation of goods and facilitation of trade of trade;
2. Modernization and convergence of regulations; and
3. Institutional development.

The region subsequently further strengthened economic integration, at the same time that it began actively participating in extra-regional integration processes in order to maximize a commercial platform and attain a greater international economic presence.

On June 2015, through The Declaration of Placencia in Belize, the presidents gave a new impetus to “[i]nstruct the reliable-competent secretaries to draw a roadmap that considers times, deadlines, and responsibilities conducive to the establishment of the Central American Customs Union under the Framework Agreement for the Establishment of the Central American Customs Union.” In order to complete this mandate, the region formed the blueprints for the Advancement in the Customs Union 2015-2024, designing a series of tasks towards achieving this objective, and referring to the three aforementioned established stages in the Framework Agreement. This roadmap will be evaluated every two years by the Cabinet for Economic Integration (COMIECO) and will last ten years. It additionally constitutes the principal guide for the development and future advancement of the agenda.

Economic environment

As aforementioned in Graph 1, intraregional commerce has systematically increased since the creation of a blueprint for Central American integration, despite some setbacks in the first few stages of development. According to the 2015 Regional Economic Outlook (REO) as prepared by the Directorate of Economic Intelligence⁵ of SIECA, during the year of 2014 total Central American merchandise exportation increased 1.5% more than the previous year and reaching a sum of 30,247,800 USD. Nearly 30% of this was directed towards the intraregional market, with an amount of over 9,000 million USD.

5 The 2015 Regional Economic Outlook was published September 2015 in Guatemala City, Guatemala. It is the result of SIECA's efforts to promote academic discussions in Central America and collaborate with the facilitation of strategic inputs that support decision-making at the level of economic integration, as well as the formulation and design of public policies in favor of development.

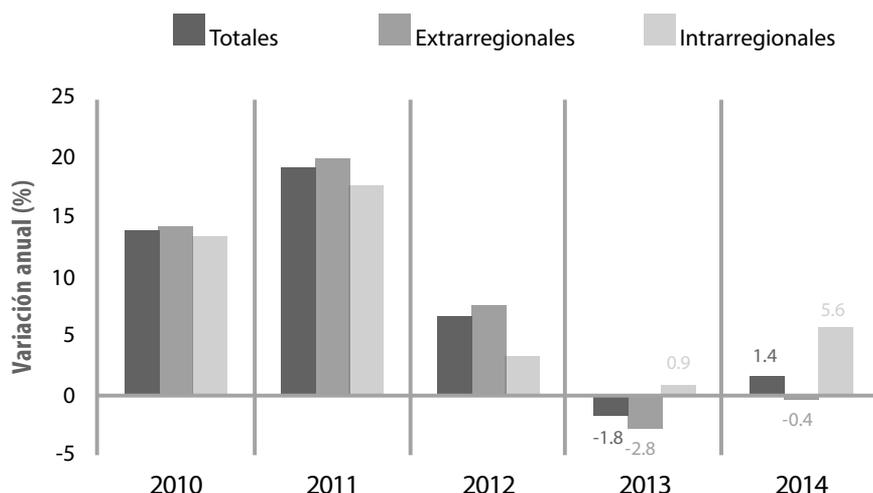


Figure 2. Total Central American Goods Exports Annual Percentage (%).
Source: DIRECTION OF ECONOMIC INTELLIGENCE (SIECA).
Taken from de 2015 REGIONAL ECONOMIC OUTLOOK.

In addition, the data show that sales between Central American countries presented an annual percentage of 5.6%, evidencing a greater dynamism than in foreign markets.

The slow restoration of external demand and the lowering of international prices of raw goods explains a good part of the modest increase of Central American exports. The United States is the principal recipient of exports, with 32% of total exports from all seven countries directing towards it. 13% of exports, meanwhile, are delivered to Europe. With the recent signing of the Free Trade Treaty between Costa Rica and China, exports towards the Asian market are also beginning to appear.

As for imports since 2011, there appears to be a process of deceleration. The data from 2014 reveal numbers near 71 million USD, a 1.5% increase from last year. Of that amount, 13.8% corresponded to markets in the same intraregional market, a small increase of 1.9% in relation to 2013.

In the services sector, the region has been increasing at a greater rate, although in 2014 the global economy negatively impacted it. The annual value increase of exports was 6.8%, the most noticeable of which belonged to services related

to tourism and travels, as well as transportation associated with activity around the Panama Canal. Panama's exports led the region with 40.5% of total exports, followed by Costa Rica with 25.9%, Guatemala with 10.3%, Honduras with 9.8%, El Salvador with 8.4%, and Nicaragua with 5.2%.

The 2014 annual percentage of importations of services was smaller, as shown in Graph 3. Panama stood out with the highest percentage of around 34% of total participation, followed by Guatemala with 21.4%, and Costa Rica with less than 15%.

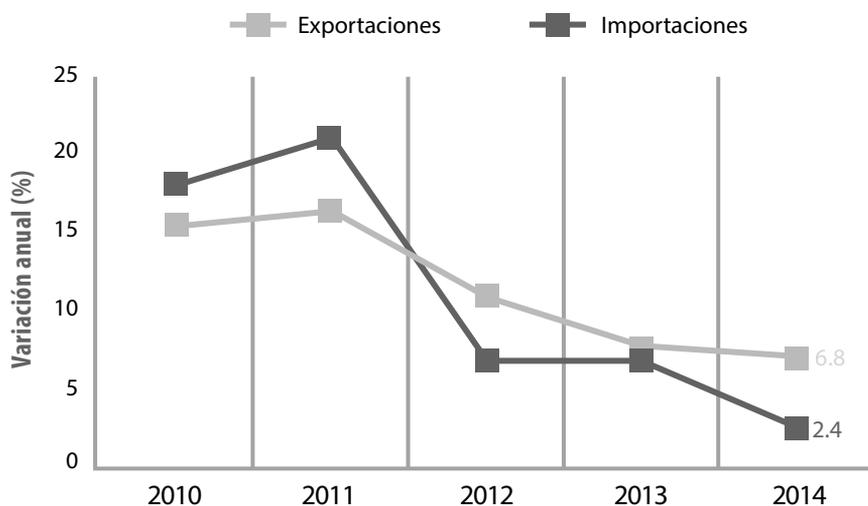


Figure 3. Central American Commercial Services: Annual Percentage (%).

Source: Directorate OF ECONOMIC INTELLIGENCE (SIECA).

Taken from the 2015 Regional Economic Outlook.

This dynamism of commercial Central American goods and services has been invigorated by the outline of regional integration, which has continuously been used during distinct international crises to maintain continuous economic flows to stimulate the economy. However, despite advances in this area, there are still challenges that the region must confront in the upcoming years to consolidate the customs union and facilitate commercial exchange.

Current situation of the Central American customs union

On June 29th, 2012, Panama signed the Protocol of Incorporation to the Subsystem of Economic Integration of the Central American Integration System, the most critical event to the region in the past few years. This protocol clearly and strongly demonstrates the continuous effort to deepen regional economic ties. In addition, it defines the terms, conditions, and modalities for the incorporation of Panama into the Central American integration agenda.⁶

Thanks to this major advance, today Central America can successfully implement concrete actions to progress towards a more advanced customs union. These steps can substitute two or more territories as one, eliminating the majority of customs duties for products. Its members can then apply common tariffs and restrictions common to third party countries.⁷

The adoption of a common external tariff and free circulation of merchandise—including goods from external countries of origin—allows for the same products to enter the customs union territory through a peripheral control center. It also completes the customs requirements and formalities of those of non-tariff nature, upon which they would be able to freely circulate through the Central American countries; since after their passage through customs they are released for free circulation and automatically become merchandise belonging to the customs union. In the same way, all of the goods whose countries of origin adhere to the national treaty's requirements are exempt from all restrictions of measurements of quantitative character; with the exception of control measures that are legally applicable for health, security, or political reasons.

The free Central American commerce regimen for all original products is only limited by a list of specific goods that are included in Annex A of the General Treaty for Economical Integration. They are comprised mainly of sugar and green coffee, which, due to their sensitivity, have been maintained as exceptions to the rule.⁸

6 The Panama Congress approved the Protocol of Incorporation through Law 26 on April 17th, 2013. It and the Protocol of Guatemala's ratification instruments were realized May 6th, 2013 by the Secretary General of Central American Integration (SG-SICA). Since then Panama is a full member of the Central American Economic Integration Subsystem.

7 Balassa, B., *The Theory of Economic Integration*, Illinois, Richard D. Irwin, INC.

8 The process of developing Central American integration has eliminated products in Annex A, gradually incorporating free regional trade. Nonetheless, since June 2006, there have been no advances, especially since the things that are included have high political and social sensitivity.

One serious concern that must be amended pertains to the common external tariff, as there are myriad regional tariffs that are not harmonized. Thus the circulation of goods requiring a series of controls is obstructed, and trade is consequently hindered. The situation becomes further complicated with countries signing a large number of free trade agreements that have tariff reduction programs negotiated bilaterally or at the sub-regional level. They hinder not only a conjoint regional treaty, but also the possibility of the free circulation of all Central American products.

In the mid-nineties the common parameters were established for the regional tariff policy pertaining to third party countries, and it was agreed upon to implement the following levels to the tariff duties for imports:

- 0% for capital and raw materials not produced in the sub-region;
- 5% for raw goods generated in Central America;
- 10% for intermediate goods created in Central America; and
- 15% for consumer goods.

Based on these parameters, the region initiated a process of harmonizing tariff duties against third party countries. Today, out of a total of 6,389 tariff products, 95.7% are harmonized, implying that only 4.3% of the total is pending. This percentage is comprised mainly of products in the metal, petroleum, farming, and medical fields.⁹

It is important to point out that the majority of the customs union processes presented are in reality exceptions, not only in granting free trade for some intraregional products, but also in what is referred to as the harmonization of common external duties for third party countries. The selfsame definition in Article XXIV of GATT states that the requirement to be considered a customs union is the elimination of barriers “essential” to trade, making it clear that since the conception of the organization it has never been considered necessary to achieve 100% harmonization and free trade for the regional goods. It especially demonstrates the exceptions and difficulties of configuring a perfect customs union.¹⁰

9 There are more than 180 products that are not harmonized within the agricultural goods field due to its sensitivity, including cattle, pigs, poultry, dairy products, corn, rice, products of the milling industry, sugar, and offal certain wines and spirits.

10 The WTO jurisprudence has discussed on several occasions the scope of “essential trade,” though there is no specified date if agreement corresponds by 80% or 90%, according to the agreement. In

Main challenges

The need for further progress in deepening Central American economic integration imposes the need to analyze the main challenges that the member countries must confront in upcoming years. They must do so by reaching a conjoint consensus and obtaining the highest engagement and political support in the region.

There is a series of elements that constitute the fundamental challenges that must be attended to in the next few years to realize a fully achieved customs union. These elements are:

Promotion of free circulation of merchandise and facilitation of trade

Although the Framework Agreement establishes the free circulation of merchandise and facilitation of trade as the primary stage of the customs union, it has been difficult in recent years to continue progressing in that direction. Diverse factors hinder such advances, and structural problems still exist. For example, it is extremely difficult to eliminate Annex A or to reach complete harmonization of products excluded from the common external tariff. At the same time, there are current issues related to the infrastructure, logistics, and red tape that affect regional competitiveness and the possibility of taking advantage of trade opportunities and product chains.

Additionally, there is another factor that hinders the free circulation of goods. Because of certain characteristics and dimensions of the Central American market, for years there has been a need to complement the regional process with a strategy for connecting to the international economy, not only in order to reach stronger markets, but also to attract foreign investments. This process has been stimulated by trade agreement negotiations. While necessary, it has actuated a series of challenges and complications that must be addressed comprehensively to develop a fully formed customs union. The additional subscription and vigorous implementation of bilaterally or sub-regionally agreed upon free trade treaties with reduced tariff reduction programs will require renegotiating such agreements in order to achieve harmonization. The situation is especially complicated when taking into consideration that not every country is part of the same treaty. While paying attention to each individual one is not realistic, it is difficult to administer free circulation to all products in the Central American

any case, the WTO clearly defines and allows for exceptions in customs unions for both the common external tariff and the free trade regime.

region. Mechanisms to address these exceptions must necessarily be implemented, yet each individual administration has its own peculiar challenges.

As a response to the aforementioned problems, the Central American region has aimed to reform the ambiguity of trade facilitation measures. The region's Presidents delegated this task to the Ministers in charge of economic integration in the June 2014 Declaration of Punta Cana. In order to move countries to compliance, they adopted and implemented the Central American Trade Facilitation Strategy and Competitiveness with emphasis on Coordinated Border Management. Its two components include: 1) the implementation of five short term trade facilitation measures, and 2) a medium and long term plan for the execution of the Coordinated Border Management in Central America with measurement and evaluation indicators. These actions are complemented by each of the countries' efforts to carry out the WTO's Agreement on Trade Facilitation; this Agreement on Trade Facilitation seeks to support the development of concrete actions for comprehensive risk management, advance rulings, authorized economic operators, rapid shipping of perishable products, urgent alert systems, and improvement of procedures in ports and border checkpoints, among others.

Moreover, as countries facilitate regional trade, the tariff reduction programs agreed upon by Central America in treaties with primary business partners (the United States and Europe) will continue to decrease until it reaches zero. In that moment, the situation will further progress the common external tariff, considering how many products are currently not harmonized and would otherwise be at the moment trading freely with main markets.

Promotion of free circulation of merchandise and facilitation of trade

Although the Framework Convention aims for the free circulation of merchandise and the facilitation of trade, it has become difficult in the last few years. Multiple factors have hindered advancements, with structural problems such as the difficulty of annulling Annex A or achieving full harmonization of the excluded areas of the common external tariff. To reiterate, problems with infrastructure, logistics, and red tape still exist and obstruct both the region's competitiveness and the ability to take advantage of commercial opportunities and product chains.

In addition, considering the characteristics and dimensions of the Central American markets, for several years the countries have needed to complement the

regional process with an international economic strategy. This would not only strengthen markets, but it would also attract foreign investments. While necessary, the resulting agreements have imposed a series of challenges and complications that must be comprehensively addressed in order to reach a fully formed customs union. It would require signing and enforcing a significant number of free trade treaties with programs for reduced tariffs that would be bilaterally or sub-regionally negotiated, as well as a renegotiation of these terms for harmonization. However, the challenge that the Central American region would then face is the disjointedness of countries' belonging to different treaties. Until this is attended to, it remains difficult to apply free circulation to all Central American products. Thus it is necessary to implement control mechanisms that address these exceptions, despite the further challenges that implementing them will create.

In order to resolve the aforementioned problems, the immediate necessary path is the implementation of specific trade facilitation measures. The June 2014 Declaration of Punta Cana, to reiterate, has addressed this need, and has been greatly aided by the countries' compliance with the WTO's agreements of facilitation of trade. The present tariff elimination programs' reduction with the United States and Europe must also reach zero in order to work out contemporary issues. At that point, the situation can facilitate progress of the common external tariff and solve the problem of today's products being disharmonized. Free trade with the main markets would also flourish at a much lower cost for harmonization.

Common trade polices and harmonization regulations

Another central element for UA's consolidation is the establishment a shared market policy. It would then be easier to delineate regional statuses and avoid a gap in regulations from businesses and individual positions in different forums.

First, a strategy for the harmonization of already existing trade agreements must be developed, as well as regionalization of current bilateral agreements. The latter includes those made in the WTO's multilateral framework. Under this approach, countries would have bargaining power as a bloc with third parties and would limit individual arrangements.

Additionally, the region must collaborate for the complete harmonization or equivalence thereof with commercial technical regulations so as to adhere to stated regulations. It must also ensure the harmonization or uniformity of criteria and business procedures that regulate safeguarding impositions,

anti-dumping policies, subsidies, preferential and non-preferential rules of origin, special regimes (including export processing zones and returning rights), intellectual property rights, rights of retaliation of trade disputes, and of the uniformity of sanitary and phytosanitary measures. Because of the absence of such consistency, there is a high risk of less rigorously regulated merchandise within one region circulating the rest of the territory and evading more restrictive provisions.

Common tariff mechanism and tax collection

Fiscally, the customs union's consolidation agenda imposes a series of concrete classifications to address the importation of certain peripheral customs to address merchandise destined for one country that has been altered from the original good that entered it. In an environment in which merchandise freely circulates throughout Central America, it is necessary to define an institutional and highly coordinated system to implement a collection, administration, and distribution system for tariff revenues. For example, one good or service that enters through one peripheral custom in County A but is consumed in County B could potentially pay tax burdens in the Customs Office upon entry. To resolve this discrepancy, there must be a procedure allowing for the distribution or assignment of these resources.

It has been brought up in the past, as there have been different trends that are influenced by the level of consumption. Some member countries favor equal distribution of the charges between countries, arguing that it would encourage integration. On the other hand, some believe that raw materials or altered resources ought to remain in the country of production, independent of where it is consumed. The majority, however, holds that it should be assigned to the country in which the good is consumed, since the consumers of that country that should settle the corresponding taxes.

Institutionalization and mechanisms for regional coordination

As aforementioned, upon signing of the Framework Agreement, the participating countries agreed to commit to the third stage of the process: the establishment of a necessary institution for functionality, administration, and consolidation of the Customs Union. Despite the efforts by the Secretariat of Economic Integration, some claim that a reconsideration and renovation is necessary to adjust to future needs.

Executing a shared external trade policy within a framework of inter-governmental cooperation will present a great difficulty and enormous cost if it is to implement regional institutional foundations. Due to this, an institutional framework capable of adequately managing the process' challenges and granting faculties is imperative. Advancing in this direction presents a challenge that must be recognized in countries where the conditions have not been addressed. This commitment would be the final stage of the process. It is clear that in many cases the current institutional framework has been delimited from some countries, in which national institutions are reluctant to yield and share these capabilities and finance them at the regional level.

Conclusion

Since the initiation of efforts towards Central American economic integration, exchange between countries has steadily and systematically increased, reaching an amount of over 9 million USD in 2015. This dynamic has benefited a plethora of goods; initiated intraregional exportations; and has matured the characteristics vital for planting other markets outside of the isthmus, generating exportation revenue more than 30 million USD in 2015. Additionally, trade services have increased significantly in the last five years, proving that, despite international crises, integration has continued to stimulate Central American trade. It also shows that it has and must continue to implement actions to consolidate and adapt to today's current needs.

To continue this advancement, on December 12th, 2007, Guatemala signed the Framework Agreement for the Establishment of a Central American Customs Union, conforming to the rules and regulations of the Guatemalan Protocol. In this agreement, the countries agreed upon the objectives and principles of regional integration, also agreeing to conform to the arrangements of Article XXIV in GATT. They reiterated that UA would be gradually and progressively implemented in the following three stages: 1) promotion of the free circulation of goods and facility of trade, 2) modernization and convergence of regulations; and 3) institutional development.

This instrument solidified the countries' commitment to the region and to continue to seek alternatives to strengthen ties for economic integration. It also acknowledged the need for solidarity and the importance of the Framework Agreement as a reference for the continuous growth of trade of goods and services, both within and outside the region.

Despite these continuous advances, however, the completion of a trade union still demands a strong political commitment and continuous work on the revision and actualization of the regulations. It has also not realized periodic efforts to streamline and coordinate the customs controls and sanitary, migratory, security, and internal tax customs in daily trade operations.

The consolidation of the Central American customs union requires a strategy with a long term vision that takes advantage of the opportunities derived from integration, and that also addresses the challenges that these initiatives present. As an immediate step, the region must rigorously implement specific trade facilitation measures that absolve, or at least reduce, the difficulties of the red tape and logistics affecting the region.

The countries must especially collaborate by implementing a model of coordinated border management that avoids the duplicity of controls and also facilitates regional circulation; outlining and executing policies that more effectively promote the development of Central American value chains, especially those that encourage the participation of small and medium countries (PYMES); working for the harmonization of procedures, administrative systems, shared norms and guidelines applicable to customs, migratory, etc. customs; and, finally, developing a digital trade platform for the transmission of trade documents and data in the region, which would operate external trade processes integrally with the information systems of customs administrations, PSCs, and national and regional sanitary, migratory, fiscal, etc. controls, that intervene in this process.

This step is in no way easy, and there are many challenges. Nonetheless, this route is clear and the political will aligns with this objective. This is the time to take advantage of the *momentum*.

References

- Balassa, B. (1961). *The Theory of Economic Integration*. Homewood, Illinois: Richard D. Irwin, Inc.
- Framework Agreement for the Establishment of a Central American Customs Union*, 12 December 2007, COMIECO (Retrieved from http://export.com.gt/wp-content/uploads/acceso_mer/Integracion_Centroamericana/Convenio_de_la_Union_Aduanera/Convenio.pdf).
- Roadmap for the Advancement of a Customs Union 2015-2024*, 13 February 2015, COMIECO (Manuscript not published).
- General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)*, 30 October 1947, WTO (entered into force 1 January 1948, Retrieved from https://www.wto.org/spanish/docs_s/legal_s/gatt47.pdf).
- General Treaty for Economical Integration (the Guatemala Protocol)*, 29 October 1993, SICA (Retrieved from <http://www.sice.oas.org/Trade/sica/PDF/Prot.Guatemala93.pdf>).
- Protocol of Tegucigalpa*, 13 December 1991, ODECA (Retrieved from <http://www.sice.oas.org/trade/sica/SG121391.asp>).
- Central American Trade Facilitation Strategy and Competitiveness with Emphasis on Coordinated Border Management*, October 2015, COMIECO (Retrieved from <http://www.sieca.int/PortalData/Documentos/8F62504B-7CC2-45F5-B01A-9503DD002337.pdf>).
- Regional Economic Report: Economic Intelligence*, September 2015, Secretary of Central American Economic Integration.
- General Treaty for Central American Economic Integration*, Secretariat for Central American Economic Integration (SIECA), 12 December 1960, SIECA (Retrieved from <http://www.sice.oas.org/Trade/sica/PDF/TratadoGralIntegracion60.pdf>).



II. RESEÑA DE TEXTO

COMERCIO Y MARKETING INTERNACIONAL DE ALEJANDRO E. LERMA KIRCHNER Y ENRIQUE MÁRQUEZ CASTRO: ANÁLISIS CRÍTICO

Cristel Avendaño Quesada*

RESUMEN:

El presente documento pretende indagar el tema del comercio y marketing internacional desde el análisis crítico del libro Comercio y Marketing Internacional de Alejandro E. Lerma Kirchner y Enrique Márquez Castro. Lo anterior, en el marco de la posición estratégica que ocupa el comercio exterior en los países en desarrollo, los cuales lo utilizan como medio para expandir sus economías y ocupar de esta manera una posición más competitiva en el ámbito internacional.

Asimismo, pretende resaltar la importancia del conocimiento del marketing internacional en las economías en desarrollo, con el propósito de que estas puedan emplear con mayor éxito los planes de inserción a nuevos mercados.

Palabras clave: Comercio exterior; marketing internacional; países en desarrollo; ámbito internacional.

ABSTRACT:

This article investigates the subject of trade and international marketing using a critical analysis of Lerma Alejandro E. Kirchner and Enrique Marquez Castro's book Trade and International Marketing. It discusses the strategic positions of foreign trade in Developing Countries through which they can expand their economies, thus becoming more competitive in an international setting. This article also highlights the importance of knowledge about international marketing for a country to successfully assert itself in new markets.

Keywords: Foreign Trade; International Marketing; Developing Countries; International Area.

* Estudiante de la carrera de Comercio y Negocios Internacionales. Universidad Nacional de Costa Rica. Correo electrónico: crisavenque@gmail.com

Introducción

El propósito del presente artículo es sistematizar las ideas presentadas en el libro *Comercio y marketing internacional*, de Alejandro E. Lerma Kirchner y Enrique Márquez Castro, acerca de la influencia de la globalización en los países en desarrollo y la relación de este con el comercio exterior y el marketing internacional. El libro fue publicado en el 2010 en México por la editorial Cengage Learning Editores y consta de 650 páginas.

Para lograr la sistematización se realizará un resumen acerca de los 11 capítulos en los cuales se divide el libro, para así exponer las ideas principales de cada uno de ellos; asimismo se realizará una crítica acerca del contenido del libro y la manera en la que los autores exponen las ideas sobre los temas mencionados anteriormente.

Sobre los autores

El maestro Alejandro E. Lerma Kirchner es autor, investigador y profesor universitario de licenciatura y posgrado. Asimismo, cuenta con una licenciatura en Relaciones Internacionales por la Universidad Iberoamericana de México (UIA) y una maestría en Administración en la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM). Cuenta con un diplomado en Relaciones México-Estados Unidos y Canadá y ha laborado en las áreas de sistemas computacionales y recursos humanos. Es autor de diversas obras en los temas de dirección, mercadotecnia, comercio internacional, informática, administración y política.

Enrique Márquez Castro es licenciado en Economía y tiene una maestría en Administración de Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Autónoma de México. Ha trabajado en el campo del marketing y negocios internacionales por más de diez años y como asesor comercial en Korea Trade and Investment Promotion Agency (KOTRA). Es autor de diversas obras en los temas de comercio y marketing internacional. Actualmente es profesor de licenciatura y posgrado en la Universidad Autónoma de México.

Ideas principales del libro

En esta obra los autores, en once capítulos, brindan una guía de fácil comprensión sobre los elementos principales del comercio internacional, que puedan permitirle a los países en desarrollo vislumbrar una posición más competitiva

en la esfera de la globalización; al mismo tiempo, las connotaciones de estos autores ofrecen conocimientos y experiencias en el ámbito del marketing internacional que, anudado al comercio internacional, le permitirán, al lector, desarrollar un plan exitoso para la comercialización de sus productos y, de esta manera, obtener una posición más estratégica en el ámbito mundial.

El primer capítulo ofrece los conceptos básicos que giran alrededor de los temas principales del libro. Asimismo, le permite al lector ser capaz de identificar las oportunidades que el comercio exterior le ofrece a las empresas y a los países; así como demostrar las áreas de trabajo del marketing mundial y los tipos de negocios internacionales que existen; por último, identifica los diferentes organismos que tienen la función de apoyar el comercio internacional.

En el segundo, analiza los componentes de la mezcla de marketing (4P), lo que involucra el conocer el producto y desarrollar estrategias que le permitan a la empresa lograr con éxito su internacionalización. El tercero estudia el precio y la forma en la que se deben formular las cotizaciones internacionales para la fijación del precio de exportación. Del mismo modo, el tercero y cuarto abordan las dos últimas herramientas de la mezcla de marketing, las cuales incluyen la plaza y promoción, con el fin de mostrarle al lector la manera correcta de identificar y seleccionar los mercados apropiados para su producto, así como los mecanismos de promoción que más se adaptan para lograr la exportación en el ámbito internacional.

El capítulo seis estudia el mercado internacional de servicios y las cotizaciones correspondientes a este mismo; además de las 3P ampliadas al proceso de exportación de servicios. El séptimo analiza el proceso que conlleva el desarrollo de un plan de negocios. Asimismo, el octavo y noveno indican la manera de realizar el estudio producto-mercado y el análisis del plan de exportación, respectivamente.

Por último, el décimo y undécimo capítulos del libro muestran el significado y contenido del concepto de logística aplicado al comercio exterior, así como el análisis de la competitividad mediante una serie de métodos que le permitirán al lector identificar las debilidades y fortalezas de sus empresas y las de sus competidores.

Crítica del libro

En sus 650 páginas los autores exponen diversas ideas acerca de sus conocimientos y experiencias en los ámbitos del comercio y marketing internacional, lo que

resulta sumamente provechoso de considerar para estudiantes de carreras relacionadas con estas temáticas, como la carrera de Comercio y Negocios Internacionales. Además, sirve como una excelente herramienta para los profesores, al facilitarles la enseñanza de estas áreas y brindarles diversas herramientas de apoyo tales como las prácticas y resúmenes que se encuentran al final de cada capítulo y que se acoplan con los métodos de enseñanza que se les exigen en las diversas universidades.

Por otra parte, el libro es sumamente didáctico y está desarrollado de forma tal que se le facilite al lector la comprensión de todos sus capítulos, lo que le brinda la oportunidad de comprender temas de gran importancia y actualidad en el ámbito internacional, por ejemplo, la globalización y sus implicaciones. Además, facilita herramientas educativas como esquemas, resúmenes y guías que le permiten al lector identificar lo que han aprendido con las lecturas.

Sin embargo, muchas de las herramientas que el libro brinda no son de acceso total para todas las personas, ya que no todas tienen conexión a internet, por lo que no cuentan con la posibilidad de revisar las presentaciones que el libro ofrece; asimismo, no todos poseen los ingresos suficientes para adquirir el material completo del libro, por lo que acuden a sitios educativos que ofrecen el material en forma digital, el cual no cuenta con el acceso a los links de información complementaria.

Por otro lado, el libro analiza dos temas importantes en el ámbito internacional los cuales son el marketing internacional y las implicaciones de este en el comercio exterior, lo cual es un tema relevante en los países en desarrollo como lo es Costa Rica. Lo anterior, debido a que estos países se ven en la obligación de ser parte del ámbito mundial para asegurar su crecimiento económico.

Asimismo, los autores no se limitan únicamente a profundizar el tema del comercio exterior y el mercadeo internacional, sino que tratan de indagar sobre la variedad de temas que componen la temática de internacionalización. Además, muestran la relación directa entre el comercio exterior y el mercadeo internacional, debido a que esta correlación resume el éxito que se puede alcanzar en dicho ámbito, al lograr la elaboración correcta de un estudio de mercadeo.

De esta manera, los lectores cuentan con un conocimiento más amplio acerca de la comercialización de los productos e internacionalización de las empresas, al comprender los puntos claves para el desarrollo y aplicación

de esos procesos, ya que los autores brindan lineamientos básicos que deben seguir las personas que desean elaborar un plan de exportación exitoso. En ese sentido, esta materia puede ser muy provechosa para las empresas, debido a que, con la comprensión y aplicación de estos temas, pueden expandir sus funciones y lograr, así, alcanzar mercados internacionales que les brinden mejores beneficios.

El libro se diferencia de otros de su área, porque brinda conocimientos y explicaciones muy claras en diversos temas del comercio y marketing internacional, lo cual otros libros brindan de forma ambigua o debe complementarse con la adquisición de otros textos. De igual manera, el libro no brinda casos de la vida real con los cuales se pueda ejemplificar los temas expuestos como lo hacen otros autores, pero brinda herramientas distintas como las mencionadas anteriormente para facilitar la visión del lector en el tema.

Se concluye que el estilo del autor es muy amigable con el lector, al brindar conceptos que facilitan la comprensión del tema y lo guían en el momento de incursionar en la internacionalización. Del mismo modo, el libro está elaborado de manera tal que la explicación de cada contenido inicie con una pequeña introducción acerca de los puntos más esenciales de los temas y los objetivos o las destrezas que se espera que el lector adquiera con la lectura del capítulo.

Por otra parte, los autores brindan una base muy sólida de conocimientos para que las empresas que desean iniciar su proceso de internacionalización cuenten con las herramientas necesarias que les permitan lograr con éxito este proceso. No obstante, las empresas residentes en los países en desarrollo suelen ser pequeñas o muy nuevas, por lo que no poseen el capital suficiente para cubrir la totalidad de gastos que implica el proceso de internacionalización; además, los gobiernos de las economías en desarrollo no cuentan con una libertad financiera que les permita apoyar de manera directa los proyectos de estas empresas, por lo cual se deja el financiamiento de estas en manos del sector privado, que en la mayoría de los casos ofrece condiciones que no se adaptan al fin de las pequeñas empresas.

Asimismo, si el proceso no resulta exitoso o no genera los ingresos esperados, las deudas adquiridas por las pequeñas empresas con el sector privado resultan insostenibles. De la misma forma, la mayoría de las empresas de países en desarrollo incursionan en el mercado internacional con productos que no poseen ningún valor agregado, lo que resulta en un fracaso en el mediano o largo plazo; en ese sentido, el libro, como se mencionó anteriormente, brinda una base para iniciar este proceso en el ámbito internacional, pero está en las empresas analizar el costo de oportunidad que presenta el incursionar en un nuevo mercado.

Referencia

Lerma, A. E. y Márquez, E. (2010). *Comercio y marketing internacional* (4taEd.). Recuperado de <https://unapec.academia.edu/IndianaUre%C3%B1aGenao>

REVISTA INSTITUCIONAL DE LA ESCUELA DE RELACIONES INTERNACIONALES

Guía para la presentación de artículos en la Revista Relaciones Internacionales

1. Llenar el formulario para Recepción de artículos
2. Los artículos deben ser inéditos, trabajos de investigación, comunicación científica y/o creación propia, sobre diversos contenidos relativos al vasto campo de las Relaciones Internacionales tales como política internacional, derecho internacional, economía global, comercio, negocios internacionales, resolución de conflictos, seguridad, medio ambiente y política exterior. La extensión oscila entre veinte y treinta páginas de computadora a doble espacio, en letra Arial 12 y deben ser remitidos con carta adjunta dirigida al Director de la Revista Relaciones Internacionales, Francisco Flores Zúñiga; donde especifique la fecha de envío del artículo y la importancia académica, científica y/o social de su contenido. Y se debe adjuntar el formulario de recepción de artículos.
3. Identificación de los autores (nombre, apellidos, grado académico, si se es parte de programas doctorales y/o posdoctorales también debe ser indicado).

4. Afiliación institucional
5. La originalidad de cada propuesta dependerá de: que presente un tema novedoso o un enfoque innovador en temas que hayan sido tratados; que aplique una metodología nueva o diferente para tratar un tema o que sea una revisión de un tema que muestre una nueva relación entre contenidos o autores con aportes sustanciales.
6. El artículo no sobrepasará las 25 cuartillas (papel 8,5 x 11, letra Arial tamaño 12 y a doble espacio). Los márgenes serán superior: 3 cm, inferior: 4 cm, izquierdo: 4 cm, derecho: 3 cm.
7. El título de cada trabajo debe ser sintético, no abarcar más de 15 palabras. El Título debe ir en inglés y en español. Debajo de este se hará constar el nombre del autor o de los autores indicando el grado académico, su especialidad y la dirección convencional o electrónica donde pueda ser localizado; además debe indicarse la institución con la que se relaciona profesionalmente el autor o cada uno de los autores.
8. Los artículos científicos deberán ir precedidos de un breve resumen en español y otro en inglés no mayor de 400 palabras que defina el contenido del trabajo de manera rigurosa, con indicación expresa sobre los objetivos y los resultados. Igualmente, deben anotarse un mínimo de 6 palabras clave tanto después del resumen en español, como del resumen en inglés, en este caso las palabras irán en inglés, después de la leyenda "Keywords".
9. El texto deberá subdividirse en las partes necesarias para su clara exposición y correcta comprensión, por ejemplo: introducción, materiales y métodos, conclusión, bibliografía.
10. Si el artículo contiene cuadros, mapas, gráficos e ilustraciones deben venir claramente copiados en la versión digital. La cronología y la escala deben aparecer en la figura (nunca al pie). Se evitarán los cuadros muy extensos o muy pequeños.
11. Cada artículo presentado debe incluir la bibliografía utilizada. Esta se asignará al final, en orden alfabético y sin hacer distinciones entre los tipos de documentos. Para su elaboración se utilizarán las normas American Psychological Association (APA 06).

12. Esta debe incluir los siguientes datos:
 - 12.1 Para un libro: Autor. (Año). Título. Edición. Ciudad: Editorial, páginas.
 - 12.2 Para artículo: Autor. Año. Título del artículo. Título de la revista, volumen (número): páginas.
 - 12.3 Para tesis: Autor. (Año). Título. (Tesis, grado). Ciudad: Universidad.
 - 12.4 Para eventos: Autor. (Año). Título de la ponencia. Título del evento. (número: lugar: fecha). Lugar: Editorial, páginas.
 - 12.5 Para fuentes de internet: Autor. (Año). Título. Lugar. Publicador. Disponible en: URL (fecha de acceso).
13. Los trabajos deberán presentarse gramaticalmente correctos. En caso de que no sea así, estos serán devueltos para su correspondiente rectificación.
14. Las notas explicativas deberán colocarse con una llamada numérica, remitiendo al pie de página.
15. La última decisión para la publicación o rechazo de un artículo corresponde al Consejo Editorial de la Revista, el cual podrá ser sometido a arbitraje de un dictaminador externo, sin que su opinión sea de acatamiento obligatorio. Las críticas y sugerencias podrán ser discutidas con los autores. Este proceso será anónimo para ambas partes y también para el consejo.
16. Este consejo se reserva el derecho de hacer cambios en el original con el fin de mantener la homogeneidad y la calidad de la publicación, respetando, sin embargo, el estilo. Una vez aceptado el trabajo para su publicación en otro medio de difusión sin la autorización previa del Editor.

Sistema de arbitraje

Los artículos se reciben en la dirección electrónica revistarrii@una.cr. No se aceptan contribuciones que no cumplan con las normas establecidas por el Consejo Editorial de la Revista.

Una vez recibido el artículo, el autor recibirá un correo electrónico que se corrobora su recepción, en este se indicará el título del artículo, el autor y la fecha, para el orden de los registros. Todos los artículos recibidos serán sometidos a un sistema de evaluación con evaluadores anónimos, externos a la Revista y de ser posible, relacionados con centros de investigación o de docencia fuera de Costa Rica, siempre se tratará de especialistas en el área del conocimiento correspondiente al tema tratado en el artículo por evaluar.

Los evaluadores tendrán un mes calendario para dictaminar el artículo y, si es aceptado por el Consejo Editorial, se le comunicará por escrito al autor la decisión, quien tendrá quince días hábiles para efectuar las modificaciones correspondientes y remitir de nuevo su trabajo a la Editora de la Revista, Ariana López. Junto con la versión final del artículo, deberá adjuntar una declaración jurada en la que se haga constar la originalidad del artículo, así como que no ha sido publicado ni se publicará en otro medio, ya sea escrito o electrónico.



Impreso por el Programa de Publicaciones e Impresiones
de la Universidad Nacional, en el 2016.

La edición consta de 150 ejemplares, en papel bond y
cartulina barnizable.

E-57-16—P.UNA