

Acuerdo comercial con Panamá: nunca es tarde, cuando las oportunidades son buenas

***Juan Luis Zúñiga
Viviana Santamaría
Consultores en Comercio Exterior***

Costa Rica y Panamá tienen vigente, desde 1973, un acuerdo de alcance parcial cuyos resultados en el plano comercial han sido buenos, pero limitados. Casi cuatro décadas después, las normas que regulan el comercio bilateral y los niveles de acceso en ambos mercados distan mucho de la realidad. Este “viejo” y anquilosado instrumento, aunque funcional, es una argamasa de disposiciones obsoletas y desfasadas que no responden a las necesidades de las empresas ni a los objetivos de los gobiernos.

Para atender esta realidad, autoridades gubernamentales de ambos países, junto con las de los demás gobiernos centroamericanos, desde el año 1998, se dieron a la tarea de negociar un nuevo acuerdo comercial, basado en disciplinas de comercio exterior modernas y de nueva generación. En los primeros años se buscó alcanzar un acuerdo ambicioso con una liberalización comercial rápida y profunda. Pero el ímpetu del comienzo, con el pasar de los años cedió espacio a una negociación más sosegada, al parecer fundamentada en la premisa que reza “lo perfecto es enemigo de lo bueno”.

Tres años después finalizaron las negociaciones de la parte normativa del nuevo tratado. A partir de ese momento, cada país de Centroamérica iniciaría negociaciones bilaterales con Panamá, con el propósito de alcanzar acuerdos en materia de acceso de los bienes al mercado y sobre ciertas normas de origen, así como, completar las disposiciones en materia de servicios, inversión y contratación pública. Prácticamente, seis años después se logró suscribir un tratado de libre comercio con la vecina economía panameña y, de esa manera, otorgar al sector productivo mayores oportunidades en un mercado altamente apetecido por los exportadores costarricenses.

Mercado natural y complementario. Costa Rica se ha caracterizado en los últimos 20 años por el desarrollo de una política comercial orientada al mercado internacional, la cual ha estado acompañada de una estrategia sostenida de diversificación de su oferta exportable. La fisonomía económica y comercial del país sufrió una especie de “metamorfosis”, pues mientras su sector de productos agrícolas tradicionales (por ejemplo, café, banano, azúcar y carne de res) perdía importancia relativa, una gama muy variada de productos no tradicionales emergía en la escena de su comercio exterior. En esa lista es posible encontrar frutas tropicales, plantas ornamentales, flores, productos de la industria alimentaria, equipo médico, componentes electrónicos para computadoras y

otros miles de productos más. Aunado a lo anterior, el sector turismo y otros servicios le han dado un creciente empuje a la economía.

Un poco más al sur, Panamá, con el Canal Interoceánico como su principal carta de presentación, ha continuado desarrollando su sector servicios de transporte, distribución, logística, banca, finanzas y seguros, al punto de convertir al país en un gran imán de América, que atrae de forma creciente y sin limitaciones fuertes flujos de inversión extranjera directa. Aunado a lo anterior, se observa un cambio en la visión de país y una enorme voluntad política de los últimos gobiernos, quienes han comprendido que el aislamiento y el proteccionismo ortodoxo no conducen al desarrollo. A mediados del 2007, Panamá ya había puesto en vigencia acuerdos de nueva generación con Taiwán, El Salvador y Singapur y había finalizado negociaciones comerciales con Estados Unidos, Chile, Costa Rica y Honduras. La entrada en vigencia del Tratado con Estados Unidos en este país, sin duda, tendrá un punto de inflexión en su política comercial, hasta la fecha tímida y en proceso de transformación.

Como puede notarse, además de ser un mercado natural, en razón de su proximidad geográfica, la estructura de sus sistemas productivos son diferentes. Costa Rica cuenta con un mayor volumen de producción agrícola y posee un parque agroindustrial e industrial más desarrollado, mientras que Panamá es un país netamente importador, cuya producción manufacturera es poco desarrollada. Quizás donde existe menor complementariedad es en la producción de ciertos bienes agrícolas, tradicionalmente protegidos a ambos lados de la frontera. Las “piedras en el zapato” de los negociadores que dieron como resultado la tantas veces postergada finalización de las negociaciones. En esa lista aparecen algunos productos como café, azúcar, arroz, productos lácteos, aceites y grasas.

Panamá, un mercado en expansión. Además de su cercanía, Panamá ha llegado a convertirse en un mercado interesante para el sector exportador costarricense, especialmente para las pequeñas y medianas empresas (Pymes). No solo por tratarse de un importador neto de mercancías, sino porque cuenta con uno de los ingresos per cápita más elevados de la región centroamericana (US\$4320) y ha venido mostrando, durante los últimos cuatro años, un vigoroso ritmo de crecimiento de su economía --superior al 7% en promedio--. Según estimaciones de la CEPAL, la economía panameña crecerá un 8,1% en el 2008, cifra que significa prácticamente el doble del crecimiento observado en toda América Latina.

El desarrollo del sector servicios --que explica el 80% de su producto interno bruto de ese país-- le ha permitido percibir flujos de inversión extranjera directa cercanos a los US\$2560 millones en el 2006.

Actualmente, Costa Rica mantiene un saldo favorable en su balanza comercial con Panamá (importaciones de US\$162,7 versus exportaciones de US\$ 267,5)

Pese a lo limitado del Acuerdo de Alcance Parcial, el comercio entre ambos países ha crecido, en promedio, un 10% durante los últimos dieciséis años. Situación que tendería a potenciarse al mejorar las condiciones de acceso a ese mercado. Solo a manera de ejemplo, hace 10 años, las exportaciones costarricenses al mercado panameño alcanzaron un monto de US\$89,1, mientras que en el 2006 sumaron US\$267,5. Esta cifra representa aproximadamente un 20% de las exportaciones ticas a Centroamérica.

Resultados de las negociaciones sobre acceso de mercancías al mercado.

Un primer aspecto a resaltar es que las preferencias arancelarias existentes se consolidan en el nuevo acuerdo, es decir, el proceso de liberalización del comercio no se detiene, sino por el contrario se profundiza. De acuerdo con los datos que ha publicado COMEX, a partir de la entrada en vigencia del Tratado, un 87% de las líneas arancelarias tendrán derecho a ingresar en libre comercio al mercado panameño, mientras que si el cálculo se realiza sobre los datos del comercio actual, aproximadamente un 90% del volumen de comercio se estaría liberando de forma inmediata. Otros productos serán objeto de un proceso de desgravación arancelaria (entre 3 y 11 años para bienes industriales y 5 y 17 años para bienes agrícolas y agroindustriales). También se acordó una lista de mercancías que fueron excluidas del proceso de liberalización.

Aunque algunos sectores no quedaron totalmente satisfechos por los resultados alcanzados, lo importante es la gran mayoría de los productos de interés de Costa Rica en algún momento alcanzarán el libre comercio para ingresar a Panamá. Mientras que para los bienes excluidos, siempre existe la opción de incluirlos en negociaciones futuras. Es mejor un acuerdo con liberalización a plazos, que ninguno.

Del acuerdo en papel al acuerdo en la práctica. Es probable que el Gobierno esté a la espera del referendo para enviar el proyecto de ley del Tratado con Panamá a la Asamblea Legislativa. Algo razonable por el reducido espacio en la agenda legislativa. Sin embargo, antes de finales de año es muy probable que el proyecto pase al conocimiento de los señores diputados. Y como es normal, por tratarse de un Tratado de gran importancia para el país no se espera mayor oposición política para su aprobación, salvo el tiempo normal que llevaría su trámite legislativo. Probablemente será en el 2008, más temprano que tarde, cuando el país tendría en aplicación este nuevo instrumento comercial. ■