

Martes 30 de abril de 2013 | Publicado en edición impresa

Supervivencia: la vitalidad de los acuerdos

Virtudes y defectos de las fases evolutivas de los procesos: de la hiperactividad infantil y la rebeldía adolescente, a la experiencia y quietud de la vejez; condiciones que ayudan a una longevidad productiva

Por **Maria Florencia Carbone** | LA NACION

Ver comentarios Tweet Me gusta A+ A-

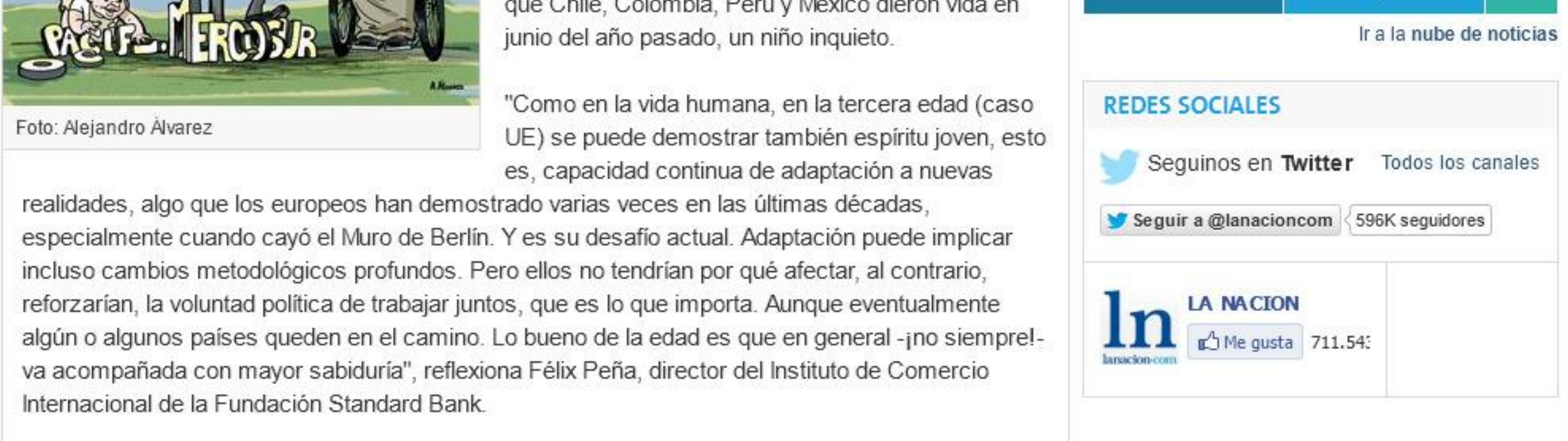


Foto: Alejandro Alvarez

Una convulsionada realidad mundial es testigo de crisis y planteos de la tercera edad europea, de las idas y venidas de la adolescencia mercosuriana, y del ímpetu escolar de la Alianza del Pacífico. Si se analizaran los procesos de integración según su etapa evolutiva, la Unión Europea, con sus 62 años a cuestas, podría figurar en el "etadío madurez" (de los 30 a 60 años). «¿O debería ubicarse en la "senectud" (última parte en la vida de las personas, que va desde los 60 hasta la muerte)...; el Mercosur (22 años) podría ser un adolescente tardío y la flamante Alianza del Pacífico que Chile, Colombia, Perú y México dieron vida en junio del año pasado, un niño inquieto.

"Como en la vida humana, en la tercera edad (caso UE) se puede demostrar también espíritu joven, esto es, capacidad continua de adaptación a nuevas realidades, algo que los europeos han demostrado varias veces en las últimas décadas, especialmente cuando cayó el Muro de Berlín. Y es su desafío actual. Adaptación puede implicar incluso cambios metodológicos profundos. Pero ellos no tendrían por qué afectar, al contrario, reforzarían, la voluntad política de trabajar juntos, que es lo que importa. Aunque eventualmente algún o algunos países queden en el camino. Lo bueno de la edad es que en general -uno siempre- va acompañada con mayor sabiduría", reflexiona Félix Peña, director del Instituto de Comercio Internacional de la Fundación Standard Bank.

Cada etapa plantea una serie de retos y crisis que deben superarse para avanzar con solidez al próximo casillero. Si la teoría evolutiva fuera válida, ¿es sólo cuestión de tiempo para que el Mercosur supere la actual situación, en la que, como en la adolescencia, sus miembros parecen enfrentar una crisis de identidad que no deja en claro o hacia donde, hasta dónde y con quienes quieren marchar?

"El problema de los adolescentes (caso del Mercosur) a veces es más complejo. Pueden superar con esfuerzos propios sus crisis. Pero les resulta más difícil si no perciben factores externos que los impulsan a fortalecer la idea de trabajar juntos y a adaptar también sus métodos de trabajo. A veces se dejan arrastrar por romanticismos y sueños que incluso pueden ser fascinantes, pero los asign de las realidades que desearon en el camino. Lo bueno de la adolescencia es que el proceso conjunto puede ser adolescente, pero no lo son los países que lo constituyen", responde Peña.

Isidoro Hodara, catedrático de Comercio Internacional de la Universidad ORT Uruguay, cree que la evolución del Mercosur ha confirmado desde hace algo más de una década la percepción del ex embajador uruguayo Gustavo Magariños, quien sostiene que tradicionalmente los intentos de integración en América latina tienen una crisis importante alrededor de los siete años de edad.

"El Mercosur vivió esa crisis casi con el cambio de siglo, después de los primeros años de cierta euforia anclada en la buena performance económica de la región. La devaluación de Brasil en 1999 y las convulsiones en la Argentina en 2000-2001 constituyeron hitos significativos de esa crisis. Desde ese momento, el bloque ha vivido instancias de involución. Si en algo ha progresado es en la incorporación de los elementos políticos en lo que fue esencialmente un acuerdo comercial, pero eso no ha redundado necesariamente ni en mayor credibilidad ni en mejor funcionamiento", agrega.

Si bien acepta que las "analogías siempre ayudan a la intuición", Marcela Cristini, economista de FIEL, destaca que más allá de los posibles estados evolutivos, la integración entre países desarrollados o entre desarrollados y en desarrollo (Nafta, Asean), se hace sobre reglas y en plazos que, en general se cumplen. "El Mercosur -que es un acuerdo entre países en desarrollo, como lo fue la Abdi-, ha resultado muy exigente en los objetivos y laxo en el cumplimiento de las reglas que se fueron gestando desde el Tratado de Asunción y con cada uno de los Protocolos. Los países miembros no desearon en esta década para tratar de solucionarlas añadiendo a programas con objetivos quizá menos ambiciosos pero que dieran cuenta de avances efectivos. En ocasiones se escondieron los retrocesos limitando, por ejemplo, las funciones técnicas que podría haber desempeñado la Secretaría del Mercosur."

Norberto Consani, director del Instituto de Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de La Plata, señala que si bien es cierto que el ejemplo jurídico e institucional para el Mercosur es la UE, los procesos de integración no son lineales:

"No hay paso del tiempo que valga si no hay salto cualitativo, y en el Mercosur no hay voluntad política para dar el salto institucional necesario. El bloque está ahora en su peor momento. El problema gravísimo e histórico del Mercosur es la falta de respeto a las instituciones. Brasil quiere ser un *primus inter pares*, y un proceso así tiene pocas muy cortas. No hay posibilidades de que un proceso de integración se concida si no se acepta que haya un organismo supranacional. El Parlamento del Mercosur es una mala copia del original (el europeo). Si no legisla, no tiene sentido. Hay que dar un salto, el discurso va por un lado y la realidad por otro. La no firma de acuerdos hace perder credibilidad. No se puede generar confianza hacia afuera si tenés problemas internos", sostiene.

Alberto Trejos, ex ministro de Comercio Exterior de Costa Rica y negociador del Cafta (el TLC entre Estados Unidos y Centroamérica), propone otra figura para hablar del tema. En lugar de la metáfora de la edad, dice que los procesos de integración se parecen a una pareja: "Hay veces que en la primera cita, mientras uno está pensando de la otra se la persona a su vida", el otro está pensando con quién va a salir el próximo sábado".

Trejos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo que sucede con la inconclusa Ronda de Doha. "Los costos de cerrar un acuerdo en septiembre de 2003 eran más bajos que ahora porque las condiciones del mundo eran más favorables. ¿Sería posible para Costa Rica negociar hoy lo que hicimos hace cuatro años? Seguramente no." Por último, un mensaje para el Mercosur: "Reúne a países que en el mundo desarrollado tienen un ingreso alto y una clase media grande, buen tamaño de población y un share de la riqueza natural. De cara al mundo, lograrían acuerdos muy valiosos".

Cristini señala que la crisis internacional paralizó las negociaciones de la OMC, que se ha concentrado sobre todo en la defensa del comercio internacional frente a los avances proteccionistas. "En ese escenario hubo un aumento de las negociaciones regionales, pero en un ambiente que ya era muy activo en este tipo de acuerdos y del que el Mercosur se ha excluido. Ese ha sido un problema recurrente de nuestro acuerdo regional, en parte por la reticencia brasileña, que maneja, en mi opinión su propia agenda con los Brics y posicionando al Brasil como economía emergente", dice.

Al fin de cuentas, como ocurre con las personas, los procesos de integración miden su vitalidad con factores que van mucho más allá de su edad cronológica. Saber con quién se quiere estar, para qué, hasta dónde se quiere profundizar la relación y cuán amplio será el círculo de amistades parecen elementos suficientes para un acuerdo longevo y productivo.

Tréjos se refiere a la diferencia de intereses. "En la UE hay distintos grados de profundidad en las metas que tienen los países. La UE se convirtió en la primera unión aduanera plena de la historia, en la primera unión económica en regular sus mercados y permitir la movilidad de gente, dinero y productos. Eso fue muy exitoso. Los problemas empezaron con la aspiración de algunos países de ir más allá compartiendo la moneda. Eso tiene sentido si hay control recíproco y común de las finanzas públicas. Estados Unidos nació en 1786, pero el dólar, un siglo después. En el caso del Mercosur hay una cuestión de fondo que va más allá de la edad y tiene que ver con las asimetrías de tamaño, de lenguaje y de hechos. Hay posturas diferentes entre los socios. Uruguay ha sido siempre proclive a la integración; la Argentina, no; y Brasil ha ido oscilando su postura. Más allá de tirar paredes entre ellos, se están levantando paredes grandes hacia fuera. Es fundamental definir qué se quiere hacer", dice.

¿Y la Alianza del Pacífico? "El problema de los niños es que a veces son muy divertidos, pero luego se cansan de jugar y no cooperan. Sólo el tiempo podrá decir si lo que planean puede ser sustentable. Quizá sea el verdadero desafío del Acuerdo del Pacífico: demostrar que es algo más que un ejercicio de diplomacia mediática con fuerte acento mexicano", dice Peña.

Consani responde escuetamente: "La Alianza del Pacífico tiene un fuerte tinte económico, no creo que tenga mucho de institucional".

Trejos recuerda que Chile, Colombia, Perú y México tienen sendos acuerdos de libre comercio (entre otros con Estados Unidos, China y la UE) y que la idea es homologar esos tratados, además de sumar a Canadá y Costa Rica. "Empezan a ser un bloque interesante", amesga.

El economista costarricense señala que la firmeza no significa dejar de lado la negociación, y que en este momento, "el gran riesgo es quedarse afuera de todo". Y recuerda que la crisis provocó un importante resurgimiento proteccionista en algunas partes del mundo.

"Respecto de lo que se temía, las reacciones proteccionistas han sido menos graves. Tener un acuerdo con otro país significa haberse amarrado las manos mutuamente. Entre el 80 y 90% del comercio de Canadá, México, Chile y Costa Rica ocurre con un proveedor/cliente que forma parte de un acuerdo comercial profundo, por eso cuando surge un intento de proteccionismo te podés defender", sostiene.

Trejos insiste en que la clave pasa por "agorrevchar las circunstancias". Y se refiere a lo