

**ASAMBLEA LEGISLATIVA DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA**  
**DEPARTAMENTO DE COMISIONES LEGISLATIVAS**  
Comisión Permanente Especial de Relaciones Internacionales  
y Comercio Exterior

**ACTA DE LA SESIÓN EXTRAORDINARIA N.º 21**  
Miércoles 5 de diciembre de 2012

**TERCERA LEGISLATURA**  
1º de mayo de 2012 al 30 de abril de 2013

**SEGUNDO PERÍODO DE SESIONES EXTRAORDINARIAS**  
1º de diciembre de 2012 al 30 de abril de 2013

## ÍNDICE

### AUDIENCIA:

Señora Mónica Segnini. Presidenta  
Señora Sonia Alvarado. Miembro de Junta Directiva  
Señor Pablo Duncan. Miembro de Junta Directiva

A.- DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA	3
B.- DISCUSIÓN DE PROYECTOS	5
1. <b>EXPEDIENTE N.º 18563. LEY DE APROBACIÓN DEL ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE UNA ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA, POR UN LADO, Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR OTRO; Y LA APROBACIÓN POR PARTE DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA DE LA ENMIENDA AL ARTICULO XXI DE LA CONVENCIÓN SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ESPECIES AMENAZADAS DE FAUNA Y FLORA SILVESTRES, ADOPTADA EN REUNIÓN EXTRAORDINARIA DE LA CONFERENCIA DE LAS PARTES, EN GABORONE, BOTSWANA, EL 30 DE ABRIL DE 1983.</b>	5
C.- CORRESPONDENCIA	22
D.- PROPOCISIONES VARIAS	22

**Diputadas y diputados presentes:**

María Jeannette Ruiz Delgado. **Presidenta.**  
Luis Fernando Mendoza Jiménez. **Secretario**  
Rodrigo Pinto Rawson  
Luis Antonio Aiza Campos  
Ileana Brenes Jiménez  
María Eugenia Venegas Renault

Lic. Gustavo Rivera. **Asesor del Departamento de Servicios Técnicos**

**AUDIENCIA:**

Señora Mónica Segnini. Presidenta  
Señora Sonia Alvarado. Miembro de Junta Directiva  
Señor Pablo Duncan. Miembro de Junta Directiva

Al ser las diez y cuatro minutos, se abre la sesión. Con el cuorum reglamentario, damos inicio a la sesión N.º 21 de la Comisión Permanente Especial de Relaciones Internacionales y Comercio Exterior.

**A.- DISCUSIÓN Y APROBACIÓN DEL ACTA**

En discusión el acta anterior.

¿Suficientemente discutida?

**APROBADA.**

Quiero aclarar que ayer a las 5:42 p.m, llegaron a la Comisión mociones vía artículo 137, presentadas a tres proyectos de ley, dictaminados por esta Comisión. Sin embargo, como me aclaró don Gustavo Rivera, inicialmente fueron convocadas exclusivamente para conocer el expediente N.º 18563. A su vez hay un asunto de publicidad que tiene que ver con las 24 horas de ingreso de las mociones a la Comisión.

Le solicito a don Gustavo que nos deje claro este tema, para que podamos tener, no solamente esa claridad, sino también que a futuro esto se convierta en una de las prácticas de manejo de mociones artículo vía 137 de esta Comisión, porque parece que en otras Comisiones se maneja de forma muy diversa, a pesar de que el Reglamento dice ciertas cosas. Vamos a tratar de tener acá una línea de trabajo.

Vamos a iniciar con don Gustavo, luego terminamos de marcar esa línea para que a partir de ese momento esa sea la ruta de trabajo de la Comisión.

Tiene la palabra don Gustavo.

**Lic. Gustavo Rivera:**

Buenos días, señora Presidenta.

En este tema hay dos asuntos distintos y tres normas reglamentarias involucradas. Está el artículo 74, que es el de las sesiones extraordinarias, que pueden ser convocadas solamente para conocer un solo tema de la Comisión, como en este caso para recibir las audiencias del Acuerdo de Asociación. Pero también está el artículo 137, que es de las mociones de fondo en el Plenario Legislativo, esa norma dice expresamente que se altera el orden del día de la Comisión. Como no hace distinción entre sesiones ordinarias y extraordinarias, sí habría que entender que cuando hay una sesión extraordinaria convocada, pero hay mociones 137, estas ingresan en el orden del día. Pero el otro asunto, al que usted hizo referencia, el de la publicidad y el plazo de confección del orden del día. Es la norma del artículo 72, inciso f). Esa es una garantía de participación para las señoras diputadas y diputados, para que puedan estar preparados y participar en una sesión conociendo los asuntos que se van a tratar.

En este caso, las mociones se leyeron ayer en el Plenario Legislativo, obviamente, el orden del día de la sesión de hoy estaba confeccionado. Por esa razón, no entran en el orden del día, pero sí entrarán en las siguientes. Efectivamente, las mociones 137, alteran el orden del día, pero deben respetar el plazo de confección de ese mismo orden del día.

¿No sé si me he explicado bien o si hay algún asunto que no haya quedado claro?

**Presidenta:**

Sí, nos queda muy claro. Vamos a trabajar de esta forma: las mociones para que sean conocidas en una sesión extraordinaria, basados en lo que acaba de decirnos don Gustavo Rivera, tienen que ser publicitadas, eso quiere decir que tiene que cumplirse con las 24 horas de previo. En este caso, las mociones ingresaron a las 5:42, el orden del día ya estaba preestablecido para el día de hoy, por consiguiente no se podían conocer las mociones en esta sesión, sin embargo, las mociones serán conocidas el día de mañana en la sesión ordinaria correspondiente.

Para los efectos, los días subsiguientes ingresan mociones al orden del día con las 24 horas de previo, van a ser conocidas en las sesiones extraordinarias que se han convocado al efecto de conocer, en este caso, el Acuerdo de Asociación o a futuro cualquier otro expediente que sea convocado en una sesión extraordinaria o algún tema en específico que sea convocado para que se discuta en esas sesiones extraordinarias. Así que espero que con esto quede claro que vamos a

conocer las mociones con ese antecedente de que se pueda contar con las 24 horas de publicidad y no importa si la sesión es ordinaria o extraordinaria.

Vamos a dar entonces inicio.

Voy a dar un receso de hasta un minuto, para que las señoras y los señores de CADEXCO puedan ingresar a la sala.

Se procede de conformidad

Instalar el equipo electrónico que traen los señores y señoras de CADEXCO.

Se reanuda la sesión.

## **B.- DISCUSIÓN DE PROYECTOS**

**1. EXPEDIENTE N.º 18563. LEY DE APROBACIÓN DEL ACUERDO POR EL QUE SE ESTABLECE UNA ASOCIACIÓN ENTRE CENTROAMÉRICA, POR UN LADO, Y LA UNIÓN EUROPEA Y SUS ESTADOS MIEMBROS, POR OTRO; Y LA APROBACIÓN POR PARTE DE LA REPÚBLICA DE COSTA RICA DE LA ENMIENDA AL ARTICULO XXI DE LA CONVENCION SOBRE EL COMERCIO INTERNACIONAL DE ESPECIES AMENAZADAS DE FAUNA Y FLORA SILVESTRES, ADOPTADA EN REUNIÓN EXTRAORDINARIA DE LA CONFERENCIA DE LAS PARTES, EN GABORONE, BOTSWANA, EL 30 DE ABRIL DE 1983.**

El día de hoy estamos recibiendo en audiencia a los representantes de la Cámara de Exportadores de Costa Rica, (CADEXCO). Nos acompaña la señora Mónica Segnini, Presidenta, el señor Pablo Duncan, miembro de la Junta Directiva y la Señora Sonia Alvarado miembro de la Junta Directiva. Les vamos a brindar un espacio de hasta unos veinte minutos para que hagan uso de la palabra, con relación al expediente N°18563, posteriormente abriremos un espacio de preguntas para que las señoras diputadas y los señores diputados puedan hacer uso de la palabra. Así que, le cedo el uso de la palabra a doña Mónica Segnini, hasta por unos veinte minutos para dar inicio a esta audiencia.

**Señora Mónica Segnini:**

Buenos días.

Muchísimas gracias, señora Presidenta de la Comisión de Asuntos Internacionales, muchísimas gracias a las señoras y señores diputados de esta Comisión. Es un gusto para la Cámara estar nuevamente acá, donde hemos venido a exponer otros temas de interés para la Cámara de Exportadores.

La Cámara de Exportadores no tiene interés en este acuerdo comercial, en este Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, desde ahora o desde el momento

que iniciaron las negociaciones, sino que Europa es uno de nuestros principales mercados de importancia, donde hemos logrado posicionar nuestros productos de exportación, desde nuestras primeras exportaciones de café y banano.

Resulta que con Europa hemos tenido un trato arancelario preferencial, a través de concesiones unilaterales que la Unión Europea nos ha otorgado, pero en el año 2002 peligraron esas concesiones unilaterales, dado el régimen droga, que se vencía en aquel momento y que era lo que nos había permitido posicionar nuestros productos, sobre todo agrícolas, en ese mercado internacional y ese mercado exigente y que paga la calidad y el esfuerzo que nuestros productores hacen por llevar productos de buena calidad, valga la redundancia, a ese mercado.

Entonces, a partir de esa amenaza que tuvimos, en el año 2012 con la finalización del régimen droga y del SGP, Sistema Generalizado de Preferencias, porque Costa Rica pasaba a ser un país de renta media, CADEXCO reacciona de inmediato y empieza a hacer gestiones, porque era sencillamente quedarnos sin esa concesión unilateral, sacaba del mercado nuestros productos.

Frente a esa situación el Gobierno también empieza a hacer gestiones en ese momento, y CADEXCO acompañó al Gobierno de ese entonces, en las visitas, en los diálogos, en todas las conversaciones que se tuvieron con las autoridades europeas y logró recuperarse ese beneficio, manteniendo el régimen droga, manteniendo un acceso preferencial de un 0% para los productos agrícolas. Sin embargo, en el año 2004 ocurre una demanda de India, porque el régimen droga tenía un marco jurídico bien claro, bien establecido, donde una vez que un país alcanzaba el nivel de renta que Costa Rica había alcanzado, automáticamente tenía que quedar fuera, entonces India interpuso contra la Unión Europea una demanda. La Unión Europea tuvo que ese beneficio e inmediatamente, otra vez, nos vimos amenazados, dichosamente, por las gestiones realizadas en su momento por el Gobierno y por la Cámara de Exportadores, se pudieron renovar esos beneficios a través del SGP- PLUS, lo que se conoce como el Sistema Generalizado de Preferencias, mejorado con una cobertura de siete mil productos también con un cero arancel.

Y así es como hemos operado hasta la fecha, así es como hemos logrado posicionar productos agrícolas, agroindustriales, en el mercado europeo. Pero este régimen de SGP- PLUS fue otorgado del 1º de julio del 2005 al 31 de diciembre de 2008. Como ya tenía una fecha de finalización para el 2008, desde ese momento, durante el periodo 2004-2005, CADEXCO inició gestiones, nuevamente, porque queríamos no seguir teniendo esa incertidumbre de que en cualquier momento, por cualquier situación, ese régimen de concesión unilateral podía ser quitado, ya sea porque las condiciones de Costa Rica mejoraran, porque las condiciones de otros países requirieran que se direccionaran los beneficios hacia otras zonas. Buscamos la forma de tener seguridad jurídica en esa relación con la Unión Europea, desde ese momento empezamos, así como lo había hecho ya Chile y México, a consolidar esa relación a través de un acuerdo bilateral,

comenzamos a introducir el tema en la Cumbre de Jefes de Estado de la Unión Europea y América Latina, que se celebró en Guadalajara, desde ahí se acordó iniciar un proceso de integración de la zona Centroamericana con la Unión Europea, al punto en que el marco de la Cumbre de Viena, de mayo del 2006, se formalizó dar inicio al proceso de negociaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, se estableció como una prioridad de trabajo, tanto para Costa Rica como para Centroamérica.

En ese proceso, desde el año 2006 empezamos hacer consultas con el sector. Yo siempre he dicho que cuando a ustedes les llega aquí a la Asamblea Legislativa un tratado de libre comercio o un acuerdo de asociación, se ha pasado por todo un proceso previo de consultas, de análisis de mercado, de mapeos, que es importante también que ustedes lo conozcan, porque ustedes no tienen posibilidad de hacer cambios, digamos, de fondo al texto, sino que tienen que aprobarlo o desaprobarlo.

En el caso de Europa, fue un proceso bastante amplio, ustedes saben que Europa en eso es bastante estricta en las consultas a la sociedad civil, en las participaciones a la sociedad civil. CADEXCO precisamente por la relación que ha tenido con los europeos de tantos años, pues hemos aprendido también de ese proceso. Hicimos consultas con el sector, estudios de mercado y también estudios sobre las condiciones de acceso, qué tan viable es hacer esfuerzos para tener un Acuerdo de Asociación con esta potencia económica y qué tantas posibilidades existían para nuestros productos en ese mercado. Esos estudios nos permitieron consolidar y ampliar el acceso y tener la documentación y la información necesaria para el proceso de negociación que iba a iniciar, incluir el tema de promover la inversión y la coinversión y acciones de promoción comercial durante todo el proceso paralelo de la negociación, así como ir posicionando la marca país, que la Unión Europea es una de las zonas que más reconoce el tema de marca país, es muy reconocido y es un plus que le da a nuestros productos y los precios de los productos que nosotros podemos posicionar en ese mercado.

Contarles un poquito de cómo ha sido ese intercambio comercial, ese historial en el intercambio comercial con la Unión Europea entre números de empresas y números de productos, por ejemplo: desde el año 2003, que es cuando les inicio a contar esa historia que teníamos con el régimen droga, existían 428 empresas que exportaban al mercado europeo y 497 productos. Al 2012 hemos crecido en 547 empresas y 806 productos. Esto significa un total de 119 empresas en menos de 8 años, en siete años, y 309 nuevos productos hacia ese mercado.

¿Esto qué quiere decir? Que realmente hay potencial en ese mercado, hay oportunidades para los productos y para nuevas empresas que exporten a la Unión Europea.

En cuanto a esa totalidad de empresas que exportan hoy en día a la Unión Europea, el 66% del total de empresas son MIPYMES y el 23% de esas MIPYMES es el valor exportado por esas PYMES, que ahí es donde queremos ir

umentando, porque no hay relación entre esa gran base amplia de PYMES que exportan hacia el mercado Europeo y el valor de lo que se exporta. En esta tarea estamos, este es el reto que tenemos con este acuerdo de Asociación, porque Europa reconoce ese valor agregado y paga ese valor agregado. Tenemos que ir fomentando que nuestras PYMES agreguen mayor diseño, mayor valor, mayor industrialización a los productos que se exportan hacia ese mercado.

Aquí está un poco cuales son los productos que exportamos, cual es el valor de esos productos, cuales son los países de la Unión Europea que más importan nuestros productos. Los circuitos que es el que está en el top de los productos más exportados hacia ese mercado, que son exportados a Holanda. Generalmente ustedes ven en la segunda columna que está marcada algunos líneas en amarillo, es porque Holanda es el puerto de entrada hacia la Unión Europea, verdad, no todo lo que se exporta y que ustedes ven ahí reflejado como el país que más importa de los productos de Costa Rica, no es que se quedan en el mercado de Holanda, sino que a partir de ahí son distribuidos a los demás países de la Unión Europea.

Piña, sigue teniendo una posición de liderazgo entre los productos que se exportan, no solo como producto fresco, sino que estamos exportando piña congelada, preparaciones alimenticias a base piña, pulpa de piña, jugo de piña. Hay una gran diversificación en ese mercado y en la Unión Europea nosotros somos el primer exportador, bueno, somos el primer exportador de América Latina hacia la Unión Europea de piña y sus sucedáneos.

El banano, sigue teniendo una posición importante, con banano hemos tenido todo un proceso de negociación en la Unión Europea para tener, no solamente el acceso preferencial y el reconocimiento como banano de Costa Rica, ya logramos tener indicación geográfica para este producto, cosa que es un proceso demasiado largo, demasiado engorroso tener esa denominación, y ya logramos tenerla en el caso del banano, por ejemplo.

El café oro, este es uno de los productos que más se exporta hacia el mercado de Bélgica, igualmente entra por Bruselas una buena cantidad de jugos y concentrados de frutas, prótesis médicas, equipo de infusión, follajes, hojas, melones, plantar ornamentales, aceite de palma, que ustedes saben que somos el primer exportador per cápita de aceite de palma de América Latina. Ese aceite de palma viene de la Zona Sur, esa es la actividad económica y depende en gran medida lo que exportamos hacia el mercado Europeo.

En yuca somos el primer exportador de yuca hacia la Unión Europea, yuca y tubérculos. Tiene una posición bastante importante, estamos exportando yuca también congelada, masa de yuca. Hemos podido diversificar también el productos gracias a las preferencias que les había comentado anteriormente.

Dividiendo dentro de la importancia del mercado Europeo, no solamente para Costa Rica como un todo para la fuerza exportable costarricense, le quisimos



presentar a ustedes, entendidos de que a ustedes les interesa mucho también el beneficio económico, qué tanto está distribuido en las zonas económicas del país. Les cuento, de la Región Central lo que se exporta a Europa por Holanda es un 7%, de las exportaciones que provienen de la Región Huetar Atlántica un 38% va a la Unión Europea, de las exportaciones de la Región Huetar Norte, está más de un 50% que va hacia la Unión Europea, ahí entran por Holanda, Reino Unido, Bélgica, Italia, España, Alemania, Portugal, de la Región del Pacífico Central un 50% también de exportaciones que van hacia el mercado de Alemania y de Holanda, de la Región Chorotega hay 33% de productos de exportación que provienen de esa Región y van hacia el mercado Europeo y de la Región Brunca un 16%.

Una de las particularidades que presenta el mercado Europeo, es que es el mercado de acceso, donde tenemos posicionados productos de las diferentes zonas productivas del país, y que hay una gran potencialidad para poder aumentar esa fuerza exportable proveniente de esas distintas zonas.

Les quería presentar algunos casos de éxito, porque a veces la gente no tiene idea de qué estamos exportando a la Unión Europea y si nos quedamos en la mente con piña, banano y café o los circuitos de Intel, y no, hay una gran diversidad de productos que estamos exportando, por ejemplo, ya que estamos en época de tamales, contarles que estamos exportando hojas de plátano congeladas. Esto es porque en el mercado europeo hay una comunidad árabe muy grande, quienes tienen una comida muy parecida al tamal, por lo que utilizan mucho las hojas de tamal para hacer sus tamales. Se está exportando gran cantidad del plátano verde. Hay potencialidad, hicimos recientemente un mapeo del mercado de Polonia, Polonia es uno de los países de la Unión Europea que ha mantenido su crecimiento, no se ha visto afectado por la crisis, se destaca Polonia por esas características, hicimos un mapeo y hay una enorme oportunidad para la exportación de plátano verde hacia ese mercado.

Ustedes saben que en la zona de Talamanca, por ejemplo, que se ha visto muy afectada por la producción de plátano verde y por las ventas en el mercado local, hay una gran potencialidad para exportar el plátano verde y todos los sucedáneos hacia la Unión Europea, por el mercado de Polonia, pero claro, que hay que enseñar a los europeos a comer el plátano verde, picadillo, el ceviche del plátano verde, para eso en CADEXCO hacemos todos los procesos de promoción comercial, hay que llevar la degustación, porque un plátano verde no se ve apetitoso así no más, como una fresa, como una frambuesa. De este tipo de productos nosotros tenemos que hacer degustaciones y enseñarle al europeo cuáles son las recetas, cómo se debe consumir ese producto.

Otro caso de éxito es el palmito, nosotros somos el primer exportador de palmito de América Latina hacia la Unión Europea. Les quiero traer aquí el caso del palmito, porque DEMASA a pesar de que es una empresa de capital mexicano, la división de palmito se estableció y creció y se ha desarrollado aquí en Costa Rica, en la zona de Rincón Grande de Pavas. Recientemente ellos ¡lanzaron al mercado

un producto que se llama “crema de palmito”, en la feria internacional que estuvimos en Francia, París, fue escogido entre seis mil productos de exhibición como un producto innovador y tuvo un éxito tremendo, es producto que se exporta desde Costa Rica, es producto que da empleo a más de 600 personas en la planta en Pavas. Entonces les quería traer este caso de éxito, porque de hecho en esa oportunidad que tuvimos en el mercado Europeo, ellos firmaron contratos para exportar a Alemania, a Estados Unidos y a otros mercados de la Unión Europea, este producto innovador, que es “crema de palmito”, que tal vez nosotros lo hemos hecho casero, pero bueno ya está enlatado para exportación.

Otro caso de éxito es la exportación de tubérculos como chayote, yuca, ayote, lo exportamos congelando, se exporta como para en combinaciones entre las distintos vegetales y verduras, exportamos la yuca al mercado de Europa y tiene un gran éxito en este momento.

El hecho de quedarnos sin quedarnos SGP-PLUS o sin el acuerdo de la Asociación nos obligaría a pagar un 9% por el ingreso de estos productos, y eso nos sacaría del mercado, porque si algo sucede ahora en estos procesos de globalización, donde ya hay confluencia de productos de distintas zonas del mundo, es que hay mucha competencia. A pesar de que nosotros empezamos exportando un producto innovador, como lo que les contaba recientemente del palmito, inmediatamente otro país puede copiar ese producto y empezar a producirlo con la diferencia que hay otros países que producen más barato que nosotros. Aquí tenemos que tener claro que en Costa Rica es más caro producir, entonces no podemos perder, por ejemplo, esos beneficios que obtendríamos con 0% de acceso, que otros países tal vez no hayan logrado tener ese acceso preferencial como Costa Rica.

El caso de Marroquinerías Yenory, no sé si ustedes lo han visto, a ellas les habían hecho un reportaje, pero es un caso de éxito de una micro PYME, porque ella tiene 5 empleados, nada más, ella confecciona carteras de cuero, y en este momento está exportando a París. Ustedes podrían imaginarse que una señora que haga carteras de cuero aquí en Costa Rica, exporte a París, que es un mercado caracterizado por calidad en carteras carísimas. Ella está exportando con gran éxito a ese mercado, es más, la historia de ella es porque Michelle Obama le compró una cartera a ella, la Primera Dama de los Estados Unidos, porque ella hace carteras exclusivas, las hace únicas e irrepetibles, ese es el lema de esta empresa, y bueno es un caso de éxito de exportación a la Unión Europea, que se ha visto beneficiado también con el acceso preferencial a ese mercado.

Algunos de los casos específicos que les presento aquí, cuáles son los beneficios específicos del Acuerdo de Asociación, por ejemplo, en el caso de la piña tiene una tasa base de 5,8%, con el acuerdo quedaría entrando con cero arancel, de inmediato, está en la categoría a.

El banano también, que tiene un arancel de 143 euros, no sé si ustedes han seguido la lucha del banano en la Unión Europea, por los países de Asia y de

África, bueno, Costa Rica logró mantener ahí una posición preferencia, eso no lo podemos perder, con 75 euros en un plazo determinado de 10 años.

La yuca, como les mencionaba ahora, que tiene alrededor de un 9%, es un 9,5 euros por 100 kilos de producto neto, que entraría también con una desgravación en la categoría a, que es un 0% de arancel.

El café oro que se está exportando con gran éxito a la Unión Europea y con muy buen precio, igual, sin el acuerdo tendría que pagar un 9% en el caso del descafeinado y un 7.5% sin descafeinar.

El melón, es un producto que ha sufrido mucho, se ha visto muy afectado por el cambio climático, por el costo de los insumos, por el costo de este producto que está exportando Ecuador y otros países con los cuales competimos a un menor precio, Guatemala, por ejemplo. Y aún nos mantenemos en ese mercado gracias a esa preferencia arancelaria, que nos permite jugar ahí con un margen de un mejor precio, pero en caso de quedarnos sin este acuerdo, simplemente tendríamos que salir del mercado.

El aceite de palma, como les decía, que es uno de los productos que se exporta desde la Zona Sur a ese mercado, está con arancel en este momento de un 3,8%.

Ahora, toda esta maravilla y todas estas oportunidades indiscutibles, yo no digo que no hay discusión en las oportunidades que nos ofrece el mercado europeo, los resultados de este acuerdo de negociación que realmente no sólo nos permitieron consolidar el acceso preferencial que teníamos con el SCG-PLUS, sino que logramos introducir nuevos productos, ya no depende únicamente del sector agrícola y agroindustrial, sino que también se amplió a otros productos con los cuales podríamos tener oportunidades en ese mercado, hay retos que nos ofrece el futuro, no es tan sencillo mantener ese posicionamiento ni lograr aprovechar esas oportunidades. Por ejemplo, uno de esos es el tema de la certificaciones, este mercado es sumamente exigente, el mercado europeo exige muchísimo, sobre todo, por eso coincide mucho con la agenda de Costa Rica. Nosotros tenemos que aprovechar esa agenda a la cual hemos apostado, la cual es la del desarrollo sostenible. El mercado europeo se fija muchísimo que la producción haya sido en condiciones socialmente sostenibles, en condiciones ambientalmente sostenibles, en condiciones laborales sostenibles. Ustedes saben que Costa Rica se preocupa por esos temas, tiene legislación estricta en esos temas, a diferencia de países de Centroamérica.

Nosotros tenemos que potencializar esa marca país en el producto y decir: bueno, este producto fue producido en condiciones respetables con el ambiente, sostenible desde el punto de vista laboral, pero para eso debemos de pasar por procesos de certificación sumamente altos para la pequeña y mediana empresa. Ahí tenemos un reto de apoyo desde el punto de vista de Ministerio de Agricultura y Ganadería, del Ministerio de Ciencia y Tecnología, ya estamos trabajando precisamente en eso. Es más, el acuerdo de Asociación, como ustedes saben, yo

no quise hablarles de aquí de lo que ya todo el mundo conoce, que la diferencia de este acuerdo de Asociación a los otros tratados de libre comercio, es que tiene 3 pilares, el pilar de cooperación, el pilar de diálogo político. Precisamente, va direccionado a poder maximizar esos retos que presenta desde el punto de vista comercial, un Acuerdo Comercial como este, y hay fondos de cooperación.

Ustedes saben que la Unión Europea, no solamente por la crisis que ha venido pasando, sino porque ellos consideran que hay países que tienen que graduarse, que tienen que disminuir los recursos que reciben por parte de la Unión Europea. Ellos están redireccionando sus fondos de cooperación hacia otros temas como de derechos humanos, de derechos de la mujer. Están direccionándolo hacia temas de medio ambiente, y no tanto a la parte de comercialización internacionalización. Con el Acuerdo de Asociación amarramos que todavía a través de un pilar de cooperación existan fondos y exista compromiso de que haya fondos de cooperación y de asistencia para maximizar las posibilidades hacia el acceso de mercado hacia la Unión Europea. Es un beneficio que se mantiene desde el punto de vista de este Acuerdo de Asociación.

El tema de indicaciones geográficas, ustedes saben que recientemente el queso Turrialba logró tener la indicación geográfica. Ese es un proceso bastante difícil, les decía que el banano también. Todavía tenemos mayores oportunidades de tener indicación geográfica, el mercado europeo nos asiste técnicamente para poder lograr esas indicaciones y agregarle valor a nuestros productos.

Necesitamos, indiscutiblemente, subir la inversión en ciencia y tecnología, porque en este momento no podemos quedarnos con una base productiva de exportación, sólo de un producto primario sin agregarle valor, la rentabilidad está en el mayor valor que le podamos agregar al producto.

El tema de los encadenamientos, una de las ventajas que ofrece este Acuerdo es que es de región a región, permite acumular origen con los otros países de Centroamérica, porque forman parte del Acuerdo, no es bilateral entre Costa Rica y la Unión Europea, sino que ha facilitado también el proceso de integración de la Región Centroamericana, y entonces permite los encadenamientos para poder responder a la demanda del mercado europeo.

El tema de sostenibilidad, les cuento que según un estudio reciente que se hizo, las decisiones de consumo a nivel mundial, están superando el 50%, el consumidor toma la decisión por el producto, lo que conocemos como productos verdes. Esto quiere decir que no se está guiando solamente por el precio y por la calidad, sino por ese sello de producto verde, que sea orgánico, que sea natural, que sea producido en condiciones sostenibles, que sea carbono neutro, por ejemplo, entonces todos los esfuerzos que podamos hacer como país. Por eso les decía que coincide absolutamente con la agenda que se ha planteado de desarrollo sostenible por parte del Gobierno y lo que está en el Plan Nacional de Desarrollo, tenemos que hacer coincidir para aprovechar el esfuerzo que Costa Rica está haciendo. Por ejemplo, nosotros no potenciamos que tenemos  $\frac{1}{4}$  de

reserva biológica del país, o sea hay muchos aspectos en los que Costa Rica invierte que lo podemos enlazar al aspecto comercial para potencializar los beneficios que podamos tener, sobre todo en el mercado europeo.

Eso sería todo. Muchísimas gracias, con todo gusto puedo responder cualquier duda, cualquier pregunta que me quieran hacer.

**Presidenta:**

Muchas gracias doña Mónica. En realidad ha sido una exposición muy amplia y muy enriquecedora, porque nos abre un panorama muchísimo más de lo que hoy tenemos, porque siempre hablamos de los productos tradicionales, de lo que dijo al principio, piña, café, banano, micro chips, pero aquí estamos viendo que esto abre una gran cantidad de oportunidades, incluso a pequeños empresarios. Creo que eso es muy importante de capitalizarlo, también de conocerlo y que conste en actas en la discusión de este Acuerdo de Asociación.

Me ha solicitado la palabra, hasta el momento, el diputado Mendoza Jiménez y la diputada Venegas Renault, la diputada Brenes. Entonces vamos a iniciar con el diputado Luis Fernando Mendoza Jiménez.

**Diputado Mendoza Jiménez:**

Muchas gracias señora Presidenta.

Muchísimas gracias, doña Mónica por venir acá, gusto de verla y saludarla nuevamente, al señor Duncan y a la señora Alvarado también, gracias por estar acá dándonos esa exposición tan interesante.

Le decía a la diputada Ruiz Delgado que va a ser muy interesante el acta de hoy, por esta exposición de ustedes, porque realmente nos va a servir mucho, aunque hay un ambiente muy positivo en la Asamblea Legislativa para la aprobación de este Acuerdo de Asociación, me parece que va a ser muy importante por lo novedoso tal vez, o por la forma de los nuevos productos que están teniendo oportunidad en esta relación con Europa, o los productos que se pueden potenciar, sobre todo, por la claridad y todos los datos que usted nos aporta en esta exposición. Así que reitero, que nos va a servir de muchísimo esta exposición del día de hoy.

Me llamó la atención el tema de las hojas de plátano y del mismo plátano verde, y de toda la oportunidad que nosotros tenemos. Quiero contar nada más dos pequeñas experiencias, una que tuve en Francia y otra que tuvimos en Estonia. Yo he tenido la oportunidad de viajar en algunas oportunidades con algunos grupos folklóricos en festivales internacionales de folklor, en el cual se concentran, como grandes ferias, nada más que va la gente a ver cultura, pero normalmente siempre se hacen degustaciones de productos, se hacen cenas y cada país va exponiendo sus productos, en otro ámbito.

Tuve la oportunidad en Francia, en una gran actividad, que el grupo de Costa Rica ante unas dos mil personas pudo chorrear café, eso llamó poderosamente la atención, sobre todo, por la forma, porque el aroma invadió el salón, pero además el sabor era otro, tuvo mucho éxito el chorrear café en medio de toda la gente. Eso fue un pegue inmenso, inclusive, mucho café logró venderse en ese momento, aunque no era el espacio, no era el propósito la venta de café, eso fue una cosa.

La otra experiencia que tuvimos, igual en otro festival de folklor en Estonia, en cual había también una exposición de productos de todos los países que participaban, que dentro de la gente del grupo llevaban guaro con nance, entonces empezaron a regalar copitas de guaro con nance, porque los otros países llevaban muchas cosas, entonces un poquito para variar, pero adicionalmente en platos expusieron los nances con palillos, esa también fue la gran novedad de Costa Rica.

Comento esto porque si el mercado europeo realmente presenta oportunidades como estas y oportunidades en las cuales las MIPYME pueden participar, creo que en estos van a ser elementos fundamentales para que este Acuerdo de Asociación, transcurra en su trámite con la mayor celeridad.

Quería nada más hacer ese par de comentarios, no tengo preguntas. De nuevo reiterar el agradecimiento y la felicitación por la exposición y la utilidad de esta exposición del día de hoy para nosotros, pero para el resto de diputados, también.

Muchísimas gracias.

**Presidenta:**

Tiene la palabra la diputada Venegas Renault.

**Diputada Venegas Renault:**

Bueno, un gusto también tenerlos a ustedes aquí hoy en esta mañana, ampliándonos con la perspectiva de CADEXCO, todo este tema de exportaciones.

Yo tengo algunos comentarios y preguntas. Me quedaría con estos últimos asuntos de los retos, porque hay un punto ahí que es el de inversión en ciencia y tecnología. Creo que este es un tema que debería de llamarnos la atención. Estoy muy frustrada, casi en el tercer año aquí en la Asamblea Legislativa, porque cuando nosotros vemos presupuestos para el campo de la ciencia y la tecnología, al igual que en cultura, siguen siendo dos ámbitos a los que no se les da importancia. A uno le duele porque uno ve en las universidades o ve en el CONICIT y en otras instancias de investigación, los esfuerzos que se hacen en materia de productos agrícolas y de productos también lácteos, de manera que ahí, creo yo, que ustedes podrían presionar un poquito más, uno hace lo que puede desde aquí, pero tal vez no sea tan directo como lo podrían hacer ustedes.

En relación con la sostenibilidad, también tengo yo alguna preocupación, porque recogiendo un comentario de la diputada Alfaro de una noticia que había salido, creo que en El Financiero, sobre la sostenibilidad que tenían los exportadores pequeños, que no duraban más de diez años, se retiraban, esto es un punto que habría que analizar también, qué está pasando con esa gente, por qué se va. Haciendo acopio de las palabras del diputado Mendoza, tengo a mis dos hijos viviendo en Europa desde hace 15 años, he sido una persona afortunada en poder viajar con alguna frecuencia, no solamente, a los países donde ellos están, en España y Alemania, sino a algunos vecinos. Llegar de turista es una cosa y llegar a convivir con la familia y participar de ciertas cosillas, le puede a dar a uno un referente.

Recuerdo que en los primeros años que yo jalaba palmito, jalaba pejibayes, café, quesos y un montón de cosas, ahora no, porque sencillamente en los supermercados corrientes, no solamente en los especializados o en las tiendas gourmet o en las tiendas internacionales para gente de otras partes, se encuentran productos nacionales. Da mucho llegar a un supermercado corriente y encontrarse una piña que diga que es producida en Costa Rica o encontrar un plátano verde, y uno siempre dice que no sea de Canarias, que sea de América Latina. Pero lo que yo sí he visto, es que ese público, ese consumidor europeo, es exigente en ciertas formas de presentación del producto. Y ahí no somos buenos.

Recuerdo en Berlín el año pasado, que estuve en una tienda gourmet enorme, en una gran galería y veía ciertos productos latinoamericanos, porque hay una población latina que ha llegado, colombiana, ecuatorianos, bolivianos, que se han insertado para trabajar en estos países, uno se encuentra los productos, ahí están, uno sabe que la yuca es la yuca, pero una cosa es la yuca pelada y otra cosa es la yuca bien puesta, como que le hace falta el lazo, cómo que el empaque no es atractivo. Ahí es donde yo no veo, tal vez dentro de los retos, esa parte de la estética, del marketing, de cómo llegar a enamorar a ese público, que una sal te la ponen en quinientas formas distintas porque los empaques son diferentes. Ahí sí quiero llamar la atención porque parte de cautivar el consumo de esos productos, es cómo nos ponen ese producto. Entonces, señalar esos asuntos. Gracias.

**Presidenta:**

Tiene la palabra doña Mónica.

**Señora Mónica Segnini:**

Excelente. Coincido con don Luis Fernando Mendoza. ¿Por qué es que nosotros estamos comiendo ahora sushi?, porque hubo todo un proceso de culturización, que nos enseñaron a que por qué hay comer el arroz crudo con el pescado y por eso ahora comemos el sushi. Pero hubo todo un proceso previo para podernos enamorar y entender el por qué. Así tenemos que hacer nosotros hacia afuera y Costa Rica tiene que perder un poco el miedo en eso y extender esa base de productos a través de la degustación. Con los casos que don Luis Fernando nos

presentó así son, son absolutamente reales. En eso es que CADEXCO coopera muchísimo.

Nosotros manejamos fondos de cooperación de la Unión Europea, de AL-INVEST que precisamente son para acompañar a los exportadores y llevarlos a este tipo de ferias, que es muy cara la participación y donde también, la referencia que hacía la diputada María Eugenia Venegas, tiene que ver mucho con el proceso de educar. Sobre todo eso nos pasa con las Pymes, ese es uno de los lastres para las Pymes, porque las Pymes están preocupadas por producir, por producir a bajo costo y cuesta un poco educarlos en ese proceso de marketing, de diseño, de que tienen que cambiar el empaque. Ese proceso de educación, de formación y de capacitación es el que hace precisamente Cadexco, lo hace también Procomer, en eso tenemos mucha alianza ahí con Procomer, pero se necesitan también, recursos para apoyar a las Pymes.

La pregunta que hacía de por qué en cuanto a la sostenibilidad y que no mueran estas empresas en corto plazo, tiene que ver mucho con eso, porque una vez que nosotros logramos posesionar un producto en el mercado internacional hay que cuidarlo y cuidarlo significa que hay que estarlo transformando constantemente, porque como bien decía, el empaque cambia, antes era congelado, ahora hay un empaque al vacío que ni siquiera se necesita refrigeración, no sé cómo llama, pero lo estuve viendo en los mercados de Europa. Nosotros vamos, visitamos los supermercados, llevamos al exportador que haga visitas visuales para que vean cómo se está ofreciendo el producto desde otros mercados como Colombia, Ecuador, Perú, México y poder imitar nosotros e ir mejorando. Eso es lo que pasa con estas empresas, que a veces creen que el éxito está en lograr un comprador internacional, pero no cuidan, no chinean ese producto y no están innovando constantemente.

¿Ahí qué estamos haciendo para el tema de ciencia y tecnología? Bueno, definitivamente hay que hacer un esfuerzo en tener parques, por ejemplo, agrotecnológicos, porque nuestros pequeños productores no pueden tener dentro de sus propias plantas de proceso laboratorios de investigación o laboratorios de mejora de productos. Para eso el INA nos asiste en procesos. Pero necesitamos hacer un parque, un desarrollo, se llaman parques agrotecnológicos, donde dentro del parque esté la academia, esté también el presupuesto del Estado y esté la empresa privada, invirtiendo dentro de ese parque y asistiendo a las zonas productivas aledañas con servicios de diseños de empaque, de estudio de productos, de investigación y desarrollo, de pruebas de laboratorio.

Eso lo encontramos en países como Colombia, como Ecuador, aquí ya se están haciendo esfuerzos para desarrollarlo en la Zona Norte. Esperamos que se logre concretar ese objetivo, lo está haciendo el Ministerio de Agricultura y Ganadería, el Ministerio de Comercio Exterior da una experiencia que existe en Colombia y queremos replicarlo en otras zonas del país. Pero hacia esos vamos, porque definitivamente va a seguir sucediendo, que nacen empresas y mueren, la idea es



mantenerlas que sean sostenibles e ir sumando a la cadena más pequeñas y medianas empresas en el proceso de internacionalización.

Sonia Alvarado, es una exportadora exitosa, el caso de ella es lindísimo, pero ella quería hacer, también, unos comentarios.

**Presidenta:**

Tal vez antes de que haga el comentario doña Sonia, a doña María Eugenia le faltó una partecita de la pregunta, entonces le voy a dar el espacio para que la haga y luego cerramos con doña María Eugenia y sigue la diputada Brenes Jiménez, que me ha solicitado el uso de la palabra.

**Diputada Venegas Reunauld:**

Se me quedó un comentario pequeñito, que es que nosotros nos posesionamos mucho, doña Mónica, con la idea de productos verdes, pero los productos azules, los productos del mar, tenemos que comenzar también a posesionarlos. Yo les dejo la inquietud de los productos azules, porque es una manera de ir ayudando, también, a las provincias que están aledañas al mar, en que sus actividades productivas puedan tener esos mercados con la experiencia que tienen los productos verdades.

Yo sé que hay una instancia europea a través del Programa Promesafi, ayer nos hablaron de eso, que está dando capacitación justamente en temas pesqueros.

**Presidenta:**

Tiene la palabra doña Sonia.

**Señora Sonia Alvarado:**

Muchas gracias, estimados señores, diputadas y diputados. Muchas gracias a doña Mónica.

Yo les voy a resumir brevemente cómo nacimos. Nosotros somos una empresa que tiene cuatro años de estar en el mercado. Somos cuatro socios, nacimos a raíz de la venta, ustedes deben haberse enterado de lo que fue la venta de Agroindustrial de Frutales o Frutex al Grupo Del Monte hace cuatro años. En ese momento, cuando se dio la venta todo fue muy rápido. En el momento en que a nosotros nos anunciaron que nos quedamos sin trabajo, que nos estaban recontratando nada más para hacer cierre, nos movimos muy rápidamente varios compañeros y dijimos: bueno esta es la oportunidad, porque nos están liquidando bien, ofrecimos a uno de nuestros clientes que teníamos en España la posibilidad de hacer una empresa, él dijo: sí, vamos para allá, en quince días teníamos una empresa, pasamos de ser empleados a ser socios. En este momento estamos exportando piña a varios países, principalmente a Europa, el noventa por ciento de

nuestras exportaciones va para Europa. Empezamos por España con la empresa del jefe, digámoslo así.

En este momento el noventa por ciento está entrando por el puerto de Holanda, pero estamos en Turquía, estamos en Rusia, estamos en Bélgica, estamos en Georgia, que es un país que queda allá por el Mar Negro, con un tiempo de tránsito de treinta y cuatro días y la fruta está llegando excelente. Estamos exportando a Alemania, a Polonia.

Ahorita tenemos la mayor cadena de retailer, que es abastecimiento de supermercados, que se llama Edeka, que está en Alemania. Es un cliente diferente, que se distingue, que pide que el producto vaya diferente, entonces él dice, no importa lo que me cueste la piña, yo quiero que vaya con un cordón dorado y que vaya con mi etiqueta, porque así es como se distingue. De hecho ya mis clientes me dicen, he visto la piña de ustedes, ya no van a nuestra propia marca, pero si en la marca del cliente. Bueno, es la segunda vez que estamos Fruit logistic en Berlín, nos llegan a felicitar y nos llegan a pedir el producto.

Algo muy interesante que pasó el año pasado, ahora que decía don Luis Fernando del aroma a café, el año pasado con doña Gloria Abrahms estuvimos en el stand, teníamos un chef, precisamente para que le gente deguste diferentes platillos de los productos que nosotros llevamos, se hizo una crema de yuca, como un coctel, que yo decía esto a qué sabrá, delicioso, pero así, delicioso, tomar un vasito de yuca, como en un coctel, riquísimo. La gente llegaba y decía: qué es esa cosa que tiene pelos, incluso los argentinos, los chilenos, era el mamón chino o rambután. El rambután está teniendo un auge muy grande en Europa.

La Ministra de Cultura de Alemania se sentó en nuestro stand, con doña Gloria Abrahms a tomar café chorreado, con una bolsita de café ahí y se llenó tanto, que al stand de nosotros le tomaban fotos. Fue algo impresionante.

Doña Mónica por la presentación tan explícita que hizo, no lo mencionó, por el Puerto de Holanda no están entrando solo productos a la Unión Europea. Yo tengo piña que está entrando por Holanda, que se está llevando a Turquía, que se está llevando a Rusia y que se está llevando a los países árabes. El mercado de la Unión Europea o un Acuerdo con la Unión Europea, no solo nos está dando a nosotros la oportunidad de entrar a Europa, sino, que también a las grandes potencias.

Actualmente tengo un contrato con una cadena en Rusia, la mayor cadena de supermercados, con tres mil doscientos supermercados, que se llama Magnit Tender, que es un grupo enorme, pero enorme, tanto que no damos a basto.

Son cosas que nos han sucedido, en muy corto tiempo hemos tenido una oportunidad de crecimiento. Aunque somos pequeñitos, porque somos muy pequeñitos, pero ahí estamos y planeamos estar por muchos años más con todo el apoyo de ustedes y ojalá con la aprobación de este proyecto. Muchas gracias.

**Presidenta:**

Muchas gracias.

En el uso de la palabra diputada Brenes Jiménez.

**Diputada Brenes Jiménez:**

Muy buenos días a todas y todos. Muchas gracias por esta exposición, de verdad nos hace conocer a profundidad los alcances de este Acuerdo. Muy agradecida.

La pregunta que tengo es que la Unión Europea en el mercado tiene mayor capacidad de pago en el mundo, el segundo socio comercial e importancia para Costa Rica y es un mercado acostumbrado a pagar los precios, que reconoce la calidad de los productos. En esa dimensión ¿cuánto representa este Acuerdo para el sector exportador costarricense? Y la otra ¿cuánto representa para Costa Rica poner en vigencia un producto de este Acuerdo?

**Presidenta:**

Tiene la palabra doña Mónica.

**Señora Mónica Segnini:**

Bueno, en este momento el mercado europeo representa un veinte por ciento de nuestras exportaciones, pero hay una proyección a elevar ese porcentaje, no solamente por lo que ya doña Sonia les mencionaba, de que, incluso, es un lugar de entradas hacia otras zonas del mundo, sino, por las potencialidades que hemos conversado en esta mañana. En este momento está representando un veinte por ciento del total de exportaciones, que exportamos hacia Costa Rica.

Sobre la importancia de la fecha, importantísima la pregunta, doña Ileana, yo quisiera darle la palabra al licenciado Pablo Duncan, que nos hable sobre ese tema.

**Señor Pablo Duncan:**

Buenos días, muchísimas gracias.

Nos alegra y sabemos que hay muy buen ambiente en la Asamblea Legislativa y muy buena voluntad política. Sabemos también que esta Comisión y su Presidenta, se ha caracterizado por el análisis serio, fundamentado y a profundidad de los temas. CADEXCO es completamente respetuosa de los procesos internos, que se siguen y también los entendemos.

Sin embargo, en este caso es importante recalcar que la variable del tiempo es fundamental para este Acuerdo, es esencial en este caso. De manera que, en la medida de lo posible, nosotros quisiéramos que ustedes revisaran las posibilidades de avanzar.

Hay dos aspectos importantes. La variable tiempo es importante en todos los procesos de exportación, en un sentido muy amplio. A parte de las posibilidades que tenemos en este momento, que se están cerrando, que están terminando, también tenemos que tener en cuenta que todos estos procesos de exportación, son procesos en los cuales se tienen que hacer proyecciones. Se trabaja con proyecciones, los compradores trabajan con proyecciones, los productores, inclusive, las personas o las entidades que financian estos procesos.

De manera que, el tener las condiciones claras, el que haya certeza, lo más pronto posible, es fundamental para potenciar esos procesos que se están llevando a cabo, en este caso este aspecto es fundamental.

**Señora Mónica Segnini:**

Adicionalmente, el tema del tiempo es importante, ustedes tuvieron la visita de los europarlamentarios, ustedes pudieron palpar de primera mano el compromiso que hay por parte de ellos, donde nos han asegurado que a mediados de enero estaría aprobado completamente el acuerdo de asociación. Cómo es posible que ellos, con la diversidad de idiomas que tienen, el proceso burocrático que significa para la Unión Europea aprobar un acuerdo como estos, y nosotros, con las facilidades que tenemos acá para pasar por el proceso de aprobación y todo el proceso previo que les decía, que ya se ha llevado a cabo, que nos vayamos a tardar más de lo necesario, uno entiende que tiene que darse el proceso aquí en la Asamblea Legislativa, yo sé que por parte de ustedes quizás haya una mayoría de acuerdo con este proyecto, pero sí quisiera ponernos a la disposición, para ver en qué más podríamos ayudar para agilizar el proceso en el Plenario, para no atrasar más de lo debido este Acuerdo, que es de suma importancia.

Ya nos ganó Nicaragua en aprobarlo, fue el primer país Centroamérica que lo aprueba. Creo que no nos podemos dar el lujo, como país, que somos los más interesados en el Acuerdo, porque de las exportaciones que se hacen de la Región Centroamérica hacia Europa, nosotros abarcamos más del 50%. Es incoherente que no seamos el país que aligere, con mayor premura, el proceso de aprobación del Acuerdo.

**Presidenta:**

Muchas gracias.

No tengo más solicitudes de uso de la palabra por parte de las señoras y señores diputados.

Quisiera hacer un comentario con respecto a los tiempos. Efectivamente, acá los tiempos a veces se dilatan muchísimo, el Acuerdo ingresó y duró prácticamente dos meses, para que estuviera en la agenda de esta Comisión, por trámites variados, desde la publicación, hasta la revisión previa, etc.

Hoy se ha hecho un calendario de audiencias, estamos a la espera de las respuestas para las consultas, que esperamos próximamente estén ingresando a la Comisión. Tenemos, previsto darle votación, acá en el seno de la Comisión, para el 18 de diciembre aproximadamente. Sin embargo, no puedo dejar de decirles que a mí sí me preocupa mucho que nos vayamos a un receso legislativo tan largo, porque eso implica que el Acuerdo ingresará al Plenario a partir de la tercera semana de enero, yo hubiera preferido un receso muchísimo más corto, y no solo por este tema, hay otros temas importantes que resolver, pero ya la votación mayoritaria en el Plenario, sin la votación de doña María Eugenia ni de esta servidora, tomó la decisión de irse hasta esa fecha, a partir de ahí empieza todo el trámite de moción vía artículo 137, que aunque no se le pueda cambiar una coma, posiblemente las estaremos conociendo en el seno de esta Comisión. Luego vienen las mociones de reiteración, luego va un mes a consulta a la Sala Constitucional, esto va alargando los tiempos.

Les digo esto, porque es importante que se conozca el trámite interno y también esta Presidencia ha hecho todos los esfuerzos para que el Acuerdo lleve el trámite correspondiente, pero de una forma bastante llana y bastante rápida además, en el sentido de que conocemos claramente cuál es el imperativo para, no solamente el sector exportador, sino también muchos sectores, que hoy nos dicen que se pueden ver beneficiados, una vez que este Acuerdo sea aprobado, porque no solamente trata la parte comercial, sino esos otros pilares, el pilar de cooperación internacional y el pilar político, que vienen a ayudar en mucho, a necesidades que hoy tienen nuestros países de solventar sus grandes carencias, no solamente en todo lo que tiene que ver con capacitación y otros, sino también con el resto de procesos internos de cambios en la forma de ver el mundo: los temas de derechos humanos, el desarme y todos esos ejes políticos que vienen en mucho a coadyuvar en una zona como la nuestra, porque recordemos que este es un acuerdo región región.

Hace un par de semanas tuvimos acá un foro, donde participó un representante de Gran Bretaña, quien nos dijo que Costa Rica será el país más beneficiado, una vez que este Acuerdo entre a regir y dio sus razones. Me parece que eso no solamente es importante que se diga, sino que es importante conocerlo.

Entonces, el proceso está en esos términos. Les agradecemos muchísima la presencia esta mañana.

Tiene la palabra doña Mónica.

**Señora Mónica Segnini:**

Agradecerles e invitarles mañana al Día Nacional del Exportador, están todos invitados, ahí los esperamos, ustedes se van a sorprender de qué estamos exportando y a dónde lo estamos exportando, por lo que los esperamos en el Hotel Herradura a las cinco de la tarde, el día de mañana.

Muchísimas gracias.

**Presidenta:**

Muchas gracias, doña Mónica.

Se decreta un receso de hasta dos minutos para despedir a los representantes de CADEXCO.

Se procede de conformidad

Se reanuda la sesión

**C.- CORRESPONDENCIA**

Se adjuntará el cuadro respectivo y se concede una prórroga de hasta quince días a las solicitudes de prórroga que se han planteado.

1. 1001-2012. ARESEP

**D.- PROPOCIONES VARIAS**

Les recuerdo que mañana tenemos sesión ordinaria a las 9:00 de la mañana en esta misma sala. Recibiremos en audiencia a los representantes del Ministerio de Comercio Exterior; al igual, estaremos conociendo mañana, las mociones vía artículo 137, presentadas a los proyectos de ley que ayer fueron conocidos en el Plenario, las cuales fueron remitidas a sus correos electrónicos ayer en horas de la noche, para que las conozcan y mañana las podamos someter a votación acá en esta Comisión.

Sin más asuntos que tratar, al ser las once horas con veintiséis minutos, se levanta la sesión.

María Jeannette Ruiz Delgado  
**Presidenta**

Luis Fernando Mendoza Jiménez  
**Secretario**

20121205-021  
mgr/mu