

## *ANÁLISIS COMPARADO DE LAS NEGOCIACIONES DEL SECTOR AGRÍCOLA EN EL MARCO DE LOS TLC DE COSTA RICA CON PAÍSES DESARROLLADOS*

Marbett Cortés Espinoza<sup>\*</sup>  
Cindy Sánchez Castillo<sup>\*\*</sup>  
Luz Marina Vanegas Avilés<sup>\*\*\*</sup>

### CONTENIDO

Resumen . . . . .	64
Abstract . . . . .	64
Introducción . . . . .	65
Elementos formales de un acuerdo de libre comercio . . . . .	66
Las negociaciones internacionales comerciales del sector agrícola . . . . .	67
La política comercial agrícola costarricense: antecedentes del sector . . . . .	67
Estructura institucional en el sector . . . . .	70
La política comercial agrícola canadiense . . . . .	72
Política arancelaria . . . . .	72
Sistemas Generalizados de Preferencias . . . . .	73
La política comercial agrícola estadounidense . . . . .	74
Política arancelaria . . . . .	74
Sistema Generalizado de Preferencias . . . . .	76
El mercado agrícola internacional . . . . .	76
Negociación de los Acuerdos Comerciales . . . . .	86
Los precedentes de los acuerdos . . . . .	86
Tratado de Libre Comercio Costa Rica – Canadá . . . . .	86
Antecedentes . . . . .	86
El proceso de negociación . . . . .	87
La eliminación de impuestos a las exportaciones . . . . .	92
El caso de la papa prefrita . . . . .	92
Resultado de la negociación . . . . .	93

---

\* Licenciada en Administración Pública de la Universidad de Costa Rica, Master en Administración Aduanera y Comercio Internacional de la Universidad de Costa Rica

\*\* Licenciada en Comercio Internacional de la Universidad Nacional, Master en Administración

---

Aduanera y Comercio Internacional Universidad de Costa Rica

\*\*\* Licenciada y Master en Ciencias Políticas, Directora Escuela Ciencias Políticas, Universidad de Costa Rica

Implicaciones del Tratado para el sector agrícola . . . . .	93
El acceso de bienes y el tratamiento arancelario para el sector . . . . .	93
Estado actual de la desgravación arancelaria para el sector . . . . .	96
La transformación productiva del sector agrícola costarricense . . . . .	96
Tratado de Libre Comercio Centroamérica, República Dominicana-Estados Unidos (DR – CAFTA) . . . . .	101
Antecedentes . . . . .	101
El proceso de negociación . . . . .	101
Implicaciones del Tratado para el sector agropecuario . . . . .	109
El acceso de bienes y el tratamiento arancelario para el sector . . . . .	109
La salvaguardia especial . . . . .	109
Mecanismo de compensación del azúcar. . . . .	109
La aprobación legislativa. . . . .	113
Análisis comparativo . . . . .	114
Consideraciones finales . . . . .	117
Bibliografía . . . . .	119

## RESUMEN

El objetivo general es comparar la negociación efectuada por la delegación costarricense para lograr los términos de ingreso de los productos agrícolas nacionales en los TLC firmados con países desarrollados (Canadá y los Estados Unidos) y contribuir así, en la comprensión del proceso como tal. Para ello, el artículo evidencia una investigación de tipo cualitativa en la que se identifican las principales características del contexto agrícola internacional, canadiense, estadounidense y costarricense. Dentro de sus principales conclusiones se encuentra el que los contextos estudiados presentan elementos que los hacen muy distintos entre ellos, lo que implica una mayor complejidad a la hora de establecer un nexo comercial, particularmente por tratarse de entornos de países desarrollados frente a países en vías de desarrollo.

**PALABRAS CLAVE:** GLOBALIZACIÓN COMERCIAL, POLÍTICAS PÚBLICAS, APERTURA COMERCIAL, INTEGRACIÓN ECONÓMICA, NEGOCIACIÓN, TRATADO DE LIBRE COMERCIO.

## ABSTRACT

The general objective of this article is to compare the Costa Rican negotiation processes to obtain good entering terms for agricultural products in the TLCs signed with Canada and the United States of America so as to contribute in the comprehension of the process as such. The article develops a qualitative type of investigation through which it is possible to identify the principal characteristics of the Canadian, Costa Rican, United States' and international agricultural contexts. One of the most principal conclusions is that the four studied contexts present different elements that show big differences among them, this implying more complexity in the establishment of commercial links, particularly between underdeveloped and developed countries.

**KEY WORDS:** COMMERCIAL GLOBALIZATION, PUBLIC POLICIES, COMMERCIAL APERTURE, ECONOMIC INTEGRATION, NEGOTIATION, FREE TRADE AGREEMENTS.

## INTRODUCCIÓN

A partir de los años 80 del Siglo XX, comienza a presentarse una profunda transformación en la economía internacional, provocando que hoy en día los procesos productivos, las corrientes comerciales y de inversión formen complejas cadenas que están por encima de las fronteras nacionales y estrechen la interdependencia entre los países.

El cambio es en la realidad económica y comercial actual, lo único certero y constante. Tópicos como la globalización, la liberalización y la apertura comercial han cobrado mayor relevancia con el pasar del tiempo, hasta llegar a convertirse en elementos recurrentes en las estrategias de desarrollo de los países, impulsando la búsqueda de nuevos socios comerciales, el establecimiento de bloques de integración para profundizar las relaciones internacionales y alcanzar condiciones más favorables para los intercambios productivos.

Como respuesta a las modificaciones en el contexto internacional, la integración económica es una solución para los países, al ser utilizada como medio para alcanzar un mayor liderazgo y fuerza en la comercialización de bienes, promover la incursión en los mercados externos para aprovechar las oportunidades comerciales que ofrece un medio comercial altamente competitivo, con personas cada vez más consumidoras y demandantes, al cual se ha procurado ir librando del sinnúmero de restricciones que le han sido impuestas en años anteriores.

Las relaciones comerciales han evolucionado respondiendo a las necesidades socioeconómicas que con el paso de los años han aumentado su complejidad; a su vez, son más los actores que intervienen activamente en ellas, por lo que adquiere mayor importancia el desarrollo de instrumentos jurídicos que faciliten un mayor acceso de oferta exportable nacional a mercados externos, en un ambiente propicio para lograr el incremento de flujos comerciales e inversión con seguridad y transparencia. Esta situación ha llevado a los países a negociar y poner en práctica los Tratados de Libre Comercio (TLC).

Costa Rica en esa coyuntura ha venido impulsando el crecimiento del comercio exterior, dando énfasis a la exportación de productos no tradicionales, la búsqueda de nuevos mercados para aprovechar las ventajas que el comercio internacional le ofrece, e impulsar al exportador nacional, particularmente el sector agrícola, para que éste se convierta en uno de los sectores líderes de la economía.

Los TLC firmados entre Costa Rica y los países desarrollados (Canadá y los Estados Unidos de América [EE.UU.]) crean una fuente de oportunidades para que los exportadores costarricenses comercialicen sus productos en mercados más grandes y con mayor poder adquisitivo y, de esa manera, promover, facilitar y consolidar la integración del país a la economía mundial.

De este modo, estos TLC se constituyen en una puerta que conlleva la creación de un mercado potencial de millones de consumidores para productos costarricenses y un positivo enlace con países desarrollados, que permita a Costa Rica fortalecer sus opciones de negociación y posicionamiento en el ámbito multilateral, particularmente difícil para un país pequeño.

La participación del país en la economía internacional debe presentarse en un ambiente de seguridad, confiabilidad y transparencia, propiciando así la obtención de beneficios para toda la sociedad y mejores oportunidades para el crecimiento de los sectores productivos nacionales, así como mayores opciones para los consumidores.

La Ley No.7638, de creación del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) y de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) de Costa Rica, faculta a COMEX, como autoridad regente del comercio exterior, en el artículo 2 inciso a), a “*definir y dirigir la política comercial externa*”, asimismo, en el inciso b) “*le confiere la dirección de las negociaciones comerciales y de inversión, la suscripción de tratados y los convenios sobre esas materias*”.<sup>1</sup>

1 Poder Legislativo de Costa Rica. (1996, 13 de noviembre) Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. En La Gaceta N.218 (en

COMEX es la institución encargada de promover, facilitar y consolidar la inserción del país en la economía internacional, con el fin de propiciar el crecimiento de la economía nacional y lograr, con ello, mejores condiciones de vida para todos los costarricenses.

Adicionalmente, esta institución tiene asignadas otras funciones entre las que destacan: el participar en la definición de la política arancelaria, representar al país en la Organización Mundial del Comercio (OMC) y en los demás foros comerciales internacionales donde se discutan tratados, convenios y, en general, temas de comercio e inversión, así como dictar las políticas referentes a exportaciones e inversiones, entre otras.

La búsqueda de mercados en los cuales el sector agrícola pueda competir en condiciones de igualdad debe ser exhaustiva y así, garantizar nuevas y mejores oportunidades para todos los productores nacionales, que les permita obtener altos beneficios e incentivar el crecimiento económico del país y que, de esta manera, se convierta en una necesidad el incrementar la competitividad de la producción nacional, al ser una de las principales fuentes de ingresos para los costarricenses y el motor de la actividad económica nacional por años.

El establecimiento de buenas relaciones comerciales con países desarrollados es difícil para los Estados pertenecientes al Tercer Mundo, dadas las limitaciones infraestructurales y tecnológicas, además de su situación económica; sin embargo, lograrlo abre las posibilidades y visión de los costarricenses, permite estimular la producción y la economía nacional al atraer inversión extranjera, así como establecer precedentes para negociaciones futuras con países más grandes. Por ello, los procesos de negociación llevados a cabo con Canadá y los EE.UU. son un antecedente del que se puede aprender para el futuro.

Dado que COMEX es la entidad a la cual le corresponde encabezar las relaciones comerciales internacionales y considerando además que el posicionamiento del sector agrícola,

tanto a nivel nacional como internacional, es cada vez más incierto, la propuesta se convierte en un insumo para los planteamientos a seguir en futuras negociaciones de TLC y Acuerdos de Asociación con países como los miembros de Unión Europea, con el fin de lograr mejores condiciones para el ingreso de los productos agrícolas costarricenses en estos mercados altamente competitivos.

Dentro de los alcances, se pretende hacer una aproximación teórica de conceptos fundamentales, así como plasmar el estado del sector agrícola costarricense con respecto a la apertura comercial, específicamente en las negociaciones de TLC que ha llevado a cabo COMEX con países desarrollados. Aunado a lo anterior, se busca elaborar una comparación evaluativa de esos procesos, que sirve de base para plantear una propuesta que enriquezca las futuras negociaciones que se lleven a cabo por esta institución, como guía para procesos de este carácter.

El artículo permite estudiar el cambio y ubicar las necesidades, tanto del sector agrícola como de los personeros del Ministerio que son los encargados de representarlas y defenderlas en las negociaciones comerciales, así como las transformaciones del entorno comercial internacional; por tanto, puede ser un gran aporte para diversidad de instituciones y entes a nivel nacional, relacionadas con la temática, a fin de asumir las acciones y estrategias correspondientes para un beneficio tanto del país como del sector.

## ELEMENTOS FORMALES DE UN ACUERDO DE LIBRE COMERCIO

- a. El tratado es el resultado de un acuerdo de voluntades entre las partes que lo celebran, lo que significa que la voluntad de ellos se dirige hacia el mismo objetivo y son conscientes de ese querer común que se plasma por escrito para facilitar el conocimiento e interpretación de los intereses de cada uno de ellos.
- b. Las partes que suscriben el TLC deben ser sujetos del Derecho Internacional, condición necesaria para poder reclamar el incumplimiento de

---

línea). Disponible en: <http://procomer.com/Espanol/docs/word/compendio/LEY%207638%20y%20sus%20reformas.doc>

un derecho o para afrontar la responsabilidad por un incumplimiento. Éste, es un acuerdo destinado a producir efectos jurídicos entre las partes contratantes que crean, modifican o extinguen derechos y obligaciones.

c. Su marco regulador son las normas del Derecho Internacional, pueden incluir en el texto algunas disposiciones propias del derecho interno de las partes, pero éstas no pueden llegar a reemplazar las primeras. A través de la puesta en práctica de los acuerdos comerciales, los Estados persiguen diversos objetivos, entre ellos, cabe mencionar:

- Eliminar o disminuir las barreras comerciales arancelarias y no arancelarias.
- Establecer el marco para el establecimiento de una mejor relación comercial y de cooperación.
- Obtener beneficios mutuos para los países que lo suscriben en el aspecto comercial, económico y en la estructura productiva de cada uno de ellos.
- Incentivar el crecimiento de la oferta exportable.
- Atracción de mayor inversión extranjera directa a través de la creación de nuevas oportunidades.
- Incentivar un crecimiento económico general.

La década de los noventa fue la época de cambio, determinó el inicio de las negociaciones de los mencionados acuerdos con miras a la promoción y consolidación de la integración del país en el contexto internacional. Hoy Costa Rica tiene diez acuerdos comerciales vigentes, a saber: Centroamérica, Chile, México, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tobago, El la OMC, CARICOM, Canadá y los EE.UU.; este último, el más controversial de todos.<sup>2</sup>

2 Ministerio de Comercio Exterior. *Tratados comerciales firmados por Costa Rica*. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

## LAS NEGOCIACIONES INTERNACIONALES COMERCIALES DEL SECTOR AGRÍCOLA

### La política comercial agrícola costarricense: antecedentes del sector

La modernización de la agricultura inicia en los años cincuenta del siglo XX con la revolución verde (caracterizada por la introducción a gran escala de variedades modernas de alta producción), seguida por la revolución genética; en ella, la Biotecnología y la Ingeniería Genética incentivan cambios significativos en todos los cultivos e incrementan su resistencia a las enfermedades y a las plagas.

Es también a partir de 1950 y hasta la década de los años ochenta que, producto del modelo económico de industrialización por sustitución de importaciones, se fortalecen las cooperativas, el movimiento sindical y los centros agrícolas cantonales, entre otros.<sup>3</sup>

- La ejecución de este modelo en el acontecer costarricense, es motivada por una serie de factores, entre los cuales destacan los siguientes<sup>4</sup>:
- La pequeñez del país y una alta demanda del mercado interno de bienes y productos industriales.
- La debilidad estructural del sector industrial, que motiva la importación de bienes del extranjero.
- El proceso de consolidación del Mercado Común Centroamericano (MCCA).
- Naciente iniciativa privada por participar de la actividad industrial.

El proceso de desarrollo de este período comienza, así, a estructurarse y buscar el progreso socioeconómico del país; sin embargo, la demanda interna es muy baja como para sostener un desarrollo industrial orientado hacia

3 March, E. (1996). *Las organizaciones campesinas en Costa Rica*. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica. Pág. 26.

4 Altenburg, T. (1992). *El desafío económico de Costa Rica*. San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica. Pág. 31.

un mercado nacional, que aún no tiene el auge necesario para convertirlo en el sector primordial de la economía costarricense debido a la falta de una integración infra-estructural efectiva de las diferentes regiones productivas con un naciente sector industrial.<sup>5</sup>

Aunado a lo anterior, la oligarquía tradicional que se encuentra en el poder en Costa Rica no presenta mayor interés en incentivar el desarrollo industrial; por el contrario, se prioriza el progreso institucional e infraestructural. La Guerra Civil de 1948 y la victoria de los liberacionistas fortalecen el sistema institucional del país y provoca un cambio en la relación de fuerzas sociales que favorece una coalición modernizadora a expensas de una coalición oligárquica – paternalista.

Se reforman instituciones como el Instituto Nacional de Defensa del Café (ICAFE) y el Sistema de Seguro Social, se promueve la modernización de la infraestructura y la creación de nuevas instituciones, particularmente en el período comprendido entre los años 1948 y 1957. Los cambios más importantes son la nacionalización bancaria, la creación del Consejo Nacional de la Producción (CNP) para la regulación y la promoción de la producción de granos básicos, la fundación del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), el estímulo del desarrollo tecnológico del sector cafetalero, la obligación de la *United Fruit Company* de pagar impuestos sobre sus ganancias, la creación de los aranceles y los aforos para el arancel de los productos manufacturados de origen extranjero, la promulgación de la Ley de Protección Industrial y los primeros pasos para el fomento sistemático del desarrollo industrial. Costa Rica alcanza, en términos de infraestructura física y social, una importante ventaja frente a los otros países centroamericanos.

El Estado costarricense se orienta durante el desarrollo del modelo de sustitución de importaciones, a la creación de estímulos para el sector industrial; promueve, entre otras cosas, los llamados “Contratos Industriales”, que exoneran de impuestos sobre la renta por la reimpresión de utilidades y otras medidas

de política que brindan privilegios tributarios y subsidios para que el sector industrial pueda adquirir capital físico; aplican un esquema muy proteccionista que lo transforma poco a poco en un gran aparato burocrático con serios problemas presupuestarios, situación que afecta posteriormente la economía costarricense y constituye la base de los programas de ajuste estructural de los años ochenta.

La economía costarricense comienza a experimentar, a partir de 1974, un período de crisis debido al incremento de intercambios internacionales, que rompe la estabilidad alcanzada en la década de los años sesenta.

Los efectos de las políticas cambiarias y de comercio exterior sobre los precios de los bienes comerciables y no comerciables en el mercado internacional, no son considerados en las políticas macroeconómicas aplicadas antes de la década de los ochenta en el país. Ello repercute inevitable y negativamente sobre el dinamismo y la composición de la producción agrícola, por lo que se busca, por medio de las políticas aplicadas al sector, compensarlo de los efectos negativos que las políticas macroeconómicas le causa.<sup>6</sup>

Las políticas agrarias aplicadas, como el crédito subsidiado, la rebaja en las tarifas de los insumos y bienes intermedios importados, la fijación de salarios mínimos agrícolas y la asistencia técnica, entre otras, benefician a la gran y mediana empresa agrícola, al contar con mayor facilidad para establecer vínculos con los nuevos técnicos profesionales, a la vez que restringe las opciones de las pequeñas y microempresas, y de la economía campesina en general.

La crisis económica que afronta Costa Rica en los años ochenta provoca una desaceleración en el ritmo de crecimiento nacional y disminuye las posibilidades de formar capital. De este modo se empiezan a aplicar políticas macroeconómicas tendientes al logro de un ajuste económico y financiero, con medidas que

5 *Ibid.* Pág. 33.

6 Fernández, M. (1999). *Desarrollo rural en Costa Rica y Centroamérica. La agricultura costarricense ante la globalización: las nuevas reglas del comercio internacional y su impacto en el agro*. San Pedro: Editorial de la Universidad de Costa Rica. Pág. 68.

permitan elevar los precios de los bienes internacionales transables, por medio de las políticas cambiarias y de comercio exterior, para controlar la demanda agregada con las políticas salarial, monetaria y fiscal.<sup>7</sup>

Las políticas agrícolas y el desarrollo rural se ven afectados por las medidas de ajuste puestas en práctica para amortiguar la crisis. El impacto se manifiesta al elevarse el costo de los bienes intermedios importados por las caídas del tipo de cambio que repercuten necesariamente en los costos de producción; asimismo, se presenta un aumento en los precios internos de los productos importados, a raíz del ajuste en el tipo de cambio y reducciones importantes o eliminación de subsidios y subvenciones públicas en la agricultura.<sup>8</sup>

La severa crisis en este período se evidencia fundamentalmente en dos aspectos, a saber:

- La economía costarricense está expuesta a factores externos.
- La estrategia de desarrollo seguida hasta el momento (de 1960 a 1970) no garantiza, hacia futuro, el crecimiento económico que el país requiere, ya que las barreras al comercio internacional y el proteccionismo estatal crean una estructura rígida e ineficiente globalmente.

Para tratar de estabilizar las economías se ejecuta, a nivel interno, una nueva estrategia de desarrollo para fomentar las exportaciones a nivel externo y se inicia la negociación de la deuda externa, con el compromiso de poner en práctica un Programa de Ajuste Estructural (PAE), con lo cual se busca la modernización de la estructura productiva del país para reducir las distorsiones que afectan al sector exportador.

El apoyo estatal que se le facilita al sector agrícola nacional disminuye a partir de la década de los años ochenta, lo cual obliga a plantear nuevas estrategias de organización o una reestructuración de las existentes.

7 *Ibid.*, Pág. 70.

8 *Ibid.*, Pág. 75.

Costa Rica inicia la década de los años noventa satisfactoriamente, ubicándose en el primer lugar en crecimiento económico a nivel regional; sin embargo, poco tiempo después es sustituido por El Salvador, esto debido, principalmente, al tipo de inserción internacional empleada por el país ante la apertura,<sup>9</sup> ya que se han priorizado los bienes agrícolas y los bienes intensivos en mano de obra barata.

El problema radica en el hecho de que la economía costarricense tiene muy poca articulación interna y la especialización que se adquiere es un producto de muy poco valor agregado con una limitada capacidad y potencial para competir en el mercado internacional con los países desarrollados, que son los que conforman la estructura de exportación del resto de los países. “Entre los años 1991 y el 2001, la exportación relativa del sector agrícola dentro de la economía nacional decreció, pasando de un 13.4 (sic) a un 11.8% (sic) del PIB.”<sup>10</sup>

El sector agrícola manifiesta, hoy en día, problemas como resultado de las políticas que se han venido implementando desde hace más de dos décadas, las cuales han impedido que la actividad agrícola pueda competir en igualdad de condiciones, por lo que ha sido necesario redoblar esfuerzos para tratar de mantener e incrementar su competitividad, por medio de la reducción de costos, el aumento de su productividad y la mejora de la calidad y comercialización de los productos, hecho que ha resultado difícil de lograr dados los altos costos de los insumos y la falta de voluntad política para apoyar al sector; condición necesaria para alcanzar y mantener la sostenibilidad del mismo.

9 Fallas, H. (1993) *Centroamérica: pobreza y desarrollo rural ante la liberalización económica*. Heredia: Universidad Nacional. Publicaciones Misceláneas. Pág. 26.

10 Programa Estado de la Nación. (2002.) *Proyecto Estado de la Nación en oportunidades y solvencia Económica. Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible: Octavo Informe 2001*. San José, Costa Rica. Pág. 161.

Las tendencias surgidas en el sector agrícola a partir de la década de los años noventa son: incentivar las exportaciones de productos no tradicionales (entre estos productos destacan piñas, plantas ornamentales, minivegetales, café procesado, flores y follajes, cítricos, chayotes, melones, tilapia, camarón de cultivo, yuca y macadamia), con una alta participación de las exportaciones costarricenses y asistencia a los empresarios con respecto a las técnicas de exportación e investigación de mercados.

Todo esto hace que surjan las siguientes reformas:

- “Una mayor apertura de la economía a la competencia extranjera.
- La reducción del tamaño del Estado y su modernización, de manera que éste no obstaculice el crecimiento del sector privado, sino que facilite su desarrollo.
- La concesión de subsidios compensatorios y otros incentivos a las exportaciones no tradicionales.
- La adopción de políticas macroeconómicas estables y consistentes con el modelo de apertura. Tipos de cambio flexibles.
- La disminución de los impuestos a las exportaciones.”<sup>11</sup>

Las barreras arancelarias y técnicas que poseen otros países, como los EE.UU. y la Unión Europea (E.U.), complican particularmente el desarrollo y mejora del sector agrícola en el contexto internacional, además de las dificultades que ya a nivel nacional experimenta el sector en general.

## ESTRUCTURA INSTITUCIONAL EN EL SECTOR<sup>12</sup>

La divulgación e integración de las políticas a aplicar en el sector agrícola nacional, así como de los distintos procesos de negociación que se llevan cabo y en los que se involucra el sector, se constituye en una tarea indispensable para alcanzar un mayor consenso y participación entre el MAG y COMEX, en coordinación con las demás instituciones involucradas.

Las principales instituciones que componen el sector agrícola son:

### Públicas

- Banco Centroamericano de Integración Económica (BCEI): brinda fondos para el desarrollo de proyectos productivos a nivel nacional.
- Banca de Desarrollo (Banco Crédito Agrícola y Banco Nacional): busca aportar recursos económicos a las actividades agropecuarias que lo requieran con el fin de que se puedan llevar a cabo.
- Centro Nacional de Distribución de Alimentos (CENADA): realiza ferias para dar a conocer a los productores y su producción para brindarles apoyo en su incursión en los mercados comerciales.
- Consejo Nacional de Producción (CNP): responsable de aplicar políticas agropecuarias en el país orientadas a la regulación y fomento del mercado de productos agropecuarios básicos.
- Instituto de Desarrollo Agrario (IDA): tiene el mandato explícito de la distribución de tierras vía los asentamientos campesinos, para que la población rural pobre interesada en la agricultura, tenga acceso a la tierra en pequeñas parcelas.
- Instituto Nacional de Aprendizaje (INA): ofrece servicios de capacitación de las personas que se dedican a las tareas agrícolas en el país.

11 Sistema de información sobre Comercio Exterior de la O.E.A. *Retos y oportunidades para los sectores agropecuario y agroindustrial de Centro América ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos*. Junio, 2003. Disponible en: [www.sice.oas.org/geograph](http://www.sice.oas.org/geograph).

12 Elaborado a partir de información facilitada por el Sr. Franklin Charpentier, funcionario de la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria.

- Instituto Nacional del Café (ICAFE): incentiva la producción del café dentro del país y el resguardo de los productores nacionales de este producto.
  - Instituto Nacional de Transferencia y Tecnología Agrícola (INTA): es el instituto encargado de adquirir, mantener y actualizar las tecnologías de aplicación en el ámbito agropecuario, de llevar a cabo las pruebas requeridas para garantizar la efectividad y estandarizar los sistemas aplicados a su actividad, así como el gestionar y ejecutar la asignación de programas nacionales.
  - Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG): instancia rectora de la política agropecuaria.
  - Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) en conjunto con la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER): desarrollan investigaciones de mercados para identificar aquellos que favorecen la potencialidad y capacitación a los productores agropecuarios para poder incursionar en ellos.
  - Programa Integral de Mercadeo Agropecuario (PIMA): ayuda a la comercialización de la producción agropecuaria nacional.
  - Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agropecuario (SEPSA): es la institución encargada de participar en la formulación, difusión, inducción, seguimiento y evaluación de las políticas sectoriales agropecuarias y los recursos disponibles para la aplicación de éstas.
  - Servicio Nacional de Riego y Avenamiento (SENARA): su esfuerzo se focaliza en el fomento del riego y el drenaje en la agricultura.
  - Universidad de Costa Rica (UCR), Universidad Nacional (UNA), Instituto Tecnológico de Costa Rica (TEC), Universidad Estatal a Distancia (UNED): ayudan a brindar asesoría técnica y tecnológica a través de los centros de investigación y también dan cursos de extensión a pequeños y medianos productores.
- Privadas**
- Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA): agrupa los representantes de los sectores productivos del país a través de las cámaras, corporaciones y federaciones que se citan a continuación y que agrupan a los productores dentro del territorio nacional que se dedican al cultivo de cada uno de los productos a los que representan.
  - Cámara Costarricense de Porcicultores.
  - Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Piña.
  - Cámara de Azucareros.
  - Cámara de Fomento Apícola.
  - Cámara de Ganaderos de San Carlos.
  - Cámara Nacional de Productores y Exportadores de Melón.
  - Cámara Nacional de Avicultores.
  - Cámara Nacional de Bananeros.
  - Cámara Nacional de Cafetaleros.
  - Cámara Nacional de Exportadores de Productos Pesqueros.
  - Cámara Nacional de Insumos Agropecuarios.
  - Cámara Nacional de Productores de Leche.
  - Cámara Nacional de Productores de Palma.
  - Cámara Nacional de Productores Genéricos.
  - Cámara de Productores Independientes de Banano.
  - Corporación Hortícola Nacional.
  - Corporación de Fomento Ganadero (CORFOGA).
  - Corporación Nacional Arroceras (CONARROZ).
  - Corporación Bananera Nacional (CORBANA).
  - Liga Agrícola de la Industria de la Caña de Azúcar (LAICA).
  - Corporación Pipasa S.A.
  - Federación de Cámaras de Productores de Caña.
  - Federación de Cámaras de Productores de Ornamentales.
  - Cooperativa Agrícola Industrial Victoria R.L.
  - Cooperativa Agroindustrial de Productores de Palma Aceitera.
  - Cooperativa de Productores de Leche (DOS PINOS).
  - Universidad del Trópico Húmedo (EARTH): busca promover acciones que permitan gestar ideas novedosas de producción amigables con el medio ambiente.

### Organizaciones No Gubernamentales (ONG)

- Centro Agronómico Tropical (CATIE): incentivar la disminución de la pobreza a través de la agricultura y el manejo de los recursos naturales competitivo y sostenible.
- Instituto Interamericano para la Cooperación Agrícola (IICA): su fin es estimular, promover y apoyar los esfuerzos de los Estados para lograr el desarrollo agrícola.
- FUNDECOPERACION: brinda cooperación para el alcance de una producción competitiva y amigable con el desarrollo sostenible.

Cada una de estas instituciones ha acompañado al sector agrícola nacional a lo largo del tiempo. En los últimos sesenta años Costa Rica ha pasado de tener una agricultura casi de subsistencia a una de exportación, de agroindustria. El camino no ha sido nada sencillo, existen posturas encontradas en relación con dichas modificaciones; sin embargo, las circunstancias han llevado al país por ese camino y lo único que se puede hacer es realizar los ajustes necesarios para lograr operar en un entorno comercial altamente demandante y competitivo.

### LA POLÍTICA COMERCIAL AGRÍCOLA CANADIENSE

#### Política arancelaria <sup>13</sup>

El arancel canadiense emplea la nomenclatura del NCCA. A partir de 1985, Canadá utiliza las tarifas arancelarias sobre el valor de transacción de la mercancía o *ad valorem* y toma como base el valor CIF en aduana. Adicionalmente, emplean métodos alternativos de valoración para transacciones vinculadas a determinadas operaciones y derechos específicos para algunos productos que son aplicados, en algunos casos, como derechos *ad valorem* y específicos combinados.

13 OMC (2007) *Examen de las políticas comerciales. Informe de la Secretaría. CANADÁ*. Órgano de examen de las políticas comerciales, Organización Mundial del Comercio WT/TPR/S/179.

Los bienes importados para fines comerciales son tasados bajo el Impuesto sobre Productos y Servicios (GST por sus siglas en inglés) o por la parte federal del Impuesto de Ventas Armonizado (HST), impuesto compuesto por una parte federal y una provincial (Nova Scotia, Nuevo Brunswick y Newfoundland), en un siete por ciento, con excepción de aquellos bienes que no son tasables. Y aquellos importados sin fines de comercialización tasables, que ingresan a cualquiera de las provincias participantes por un residente, están sujetos al HST en quince por ciento, exceptuando los vehículos automotores; mientras que los bienes que ingresan por medio el correo o el *courier*, con un valor no mayor a los \$20 (veinte dólares), no están sujetos al GST o la parte federal de HST. Las excepciones a lo anterior son la cerveza, el alcohol y los productos de tabaco, el vino y las publicaciones preescritas.

No obstante, la mayoría de las importaciones que entran a Canadá lo hacen por medio del régimen preferencial arancelario de Nación Más Favorecida (NMF), que se aplica a todos los países integrantes de la OMC,

*“El promedio simple de los aranceles NMF aplicados ha descendido ligeramente: del 6,8 por ciento en 2002 al 6,5 por ciento en 2006. En este último año alrededor del 53 por ciento de todas las partidas arancelarias entró en el Canadá con franquicia arancelaria. Siempre en el 2006, el arancel medio aplicado a los productos agrícolas (definición de la OMC) fue del 22,4 por ciento, frente al 3,8 por ciento en el caso de los demás productos. Los productos agrícolas objeto de gestión de la oferta, que abarcan los productos lácteos, los pollos, los pavos, y los huevos (incluidos los huevos para incubar), son los que reciben la mayor protección arancelaria. Existe una progresividad arancelaria entre los productos semielaborados y los productos acabados. En virtud de órdenes de remisión, se otorgan reducciones arancelarias a productos concretos utilizados para determinados fines.”<sup>14</sup>*

Canadá brinda un acceso libre de derechos y de contingentes a todas las importaciones, a partir del 1º de enero de 2003 (con la

14 *Ibíd.* Pág. 30.

única exclusión de los derechos arancelarios aplicados fuera de contingente a los productos lácteos, de aves de corral y de huevo), de 49 Países Menos Adelantados (PMA), 34 de ellos son de África; hecho que ha generado que las importaciones de Canadá provenientes de estos países hayan crecido, pasando de 632 millones de dólares en 2002, a 1.900 millones de dólares en 2005 (último dato registrado).

El programa de aranceles aplicados por Canadá a los PMA, hasta 2014, comprende alrededor del 99 por ciento de las líneas arancelarias; iniciativa que, hoy por hoy, se puede afirmar, que es la que mayor trascendencia tiene desde el punto de vista de los países con derecho, la cobertura de productos, las normas de origen y la facilidad global de administración. De igual forma, incentiva el comercio de los insumos utilizados para fabricar dichos productos entre estos países.

Además de los PMA,

“Canadá otorga trato arancelario preferencial unilateral en el marco del Arancel Especial para Países del Caribe pertenecientes al Commonwealth (CARIBCAN). A mediados de 2006, el Canadá solicitó una prórroga de la exención otorgada por el Consejo General de la OMC para la aplicación del CARIBCAN. La exención actual vence en diciembre de 2006. En enero de 2003, el trato de franquicia arancelaria en el marco del régimen arancelario para los países menos adelantados fue ampliado a prácticamente todos los productos, con sujeción a normas de origen. Tanto el sistema para los países del Caribe como los PMA se han prorrogado hasta 2014.”<sup>15</sup>

## SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS

El 01 de julio de 1974 entra en vigor la legislación canadiense por la que se aplica un sistema de preferencias arancelarias<sup>16</sup> a favor de los países en desarrollo, esto como parte de un gran esfuerzo a nivel internacional acordado y llevado a cabo por los países industrializados, con el fin de brindar ayuda a los países en desarrollo para que aumenten sus exportaciones y, a su vez, incrementen sus ingresos en divisas. Estas preferencias son unilaterales, lo que significa que los países beneficiarios no otorgan reducciones equivalentes.

Este esquema aplicado por Canadá se suspende en 1984, con el propósito de ampliarlo con una serie de mejoras como, por ejemplo, la inclusión de un mayor número de productos. Para 1994, veinte años después, el esquema se vuelve a prorrogar, esta vez hasta el 2004. Sin embargo, en 1995 se modifican los derechos fijados y los productos incluidos en el Arancel Preferencial General (APG)<sup>17</sup>, con el fin de considerar los efectos de la erosión sobre el margen de preferencias de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales.

Dicha modificación da como resultado un aumento en el número de productos incluidos, así como una reducción de los tipos de derechos APG. En septiembre del 2000, Canadá incluye otras 570 partidas arancelarias a la lista ya existente, exentas del pago de derechos en beneficio de los países menos adelantados. Dentro de esas nuevas partidas arancelarias se encuentra incluido un amplio grupo de productos agrícolas, pesqueros y otras mercancías de tipo industrial, como hierro y acero, productos químicos, juguetes y juegos.

Canadá otorga preferencias arancelarias a productos cuya exportación es de interés para los países en desarrollo, entre ellos algunos productos agrícolas. Por su parte, están excluidos del esquema productos como calzado, algunos productos textiles, productos de la industria química, plástica y afines, aceros especiales y tubos electrónicos; sin embargo, Canadá, una vez que ha concedido las APG, puede adoptar

15 Organismo de Servicios en Frontera del Canadá, notificación de aduanas CN-361, orden por la que se modifica la Lista del Arancel de Aduanas (régimen arancelario para los PMA.) y reglamento por el que se modifica el Reglamento sobre las normas de origen del Arancel Preferencial General y del Arancel para P.M.A.

16 *Ídem.*

17 El A.P.G. es la designación canadiense del esquema de su sistema generalizado de preferencias.

medidas de emergencia (salvaguardias) retirando o modificando dichas preferencias, con la justificación de que algunos de esos productos importados, en ciertas cantidades o condiciones, causan o amenazan causar daños graves a los productores nacionales de artículos semejantes o directamente competitivos.

Los productos deben satisfacer los criterios para la determinación del origen y la norma de la expedición directa prescritos por el Canadá, para poder acogerse a los derechos del “Sistema de Preferencias” de este país. Los productos deben ser totalmente obtenidos o producidos por el país de origen; sin embargo, también pueden incluirse productos obtenidos con insumos importados, que para el caso de los países en desarrollo, son aquellos productos cuyo valor<sup>18</sup> de estos insumos de producción no es superior a un cuarenta por ciento, y en el caso de un PMA, el sesenta por ciento del precio de fábrica<sup>19</sup> de las mercancías empaquetadas para la exportación a Canadá.

Por otra parte, los productos deben haber sido facturados desde el país de origen (en este caso el que recibe las preferencias) a un consignatario canadiense en Canadá. En caso de que los productos importados deban atravesar en tránsito el territorio de un país intermedio, para que no pierdan el derecho del trato preferencial, deben:

- Permanecer en tránsito bajo el control de las aduanas del país intermedio;
- No ser objeto en ese país de otras operaciones como las de descarga, carga y fraccionamiento de la carga, o de otras operaciones necesarias para mantener las mercancías en buenas condiciones;
- No ser objeto de venta o consumo en el país intermedio;
- No permanecer en almacenamiento provisional en el país intermedio durante un período mayor de seis meses.

Además, de ser necesario, la facturación de dichos productos debe ir por separado de otros productos, así como acompañada de un certificado de origen del exportador (SGP). En el caso de Canadá, este país no exige que el certificado lleve el sello y firma de una autoridad por parte del país beneficiario de la SGP (para Canadá APG), ni que este sea el original, pero sí es requisito importante para ellos que vaya firmado por el exportador de este producto, así como incluir una descripción completa del producto como tal, de las marcas, números de bultos y una guía o referencia a la factura aduanera.

Canadá, por su parte, otorga preferencias arancelarias en el contexto de acuerdos de libre comercio firmados con Chile, Costa Rica, Israel, México y los EE.UU.; asimismo, en el caso de unos cuantos productos, unilateralmente le otorga a Australia y Nueva Zelanda. Se puede concluir que Canadá concede trato libre de derechos y de contingentes a prácticamente todas las importaciones procedentes de los PMA, excepto Myanmar.

## LA POLÍTICA COMERCIAL AGRÍCOLA ESTADOUNIDENSE

### Política arancelaria <sup>20</sup>

Los EE.UU. aplican derechos de aduana a las importaciones sobre la base de su valor FOB<sup>21</sup> en el punto de exportación.

18 El valor de los insumos importados se define como su valor en aduana al momento de su importación por el país receptor de preferencias o, en el caso de insumos de origen indeterminado, como el primer precio verificable pagado por ellos en ese país.

19 El precio en fábrica es el valor total de: a) los materiales, b) las partes, c) los gastos generales de fabricación, d) la mano de obra, e) cualquier otro costo razonable incurrido durante el proceso normal de manufactura (por ejemplo, los derechos e impuestos pagados por los materiales importados a un país beneficiario y no reembolsados cuando se exportan las mercancías), y f) un beneficio razonable. Cualesquier costos incurridos después de que las mercancías dejan la fábrica, tales como transporte, carga y almacenamiento provisional, no figuran en el cálculo del precio en fábrica.

20 Gobierno de los Estados Unidos. *Lineamientos de la Política Arancelaria*. Puede consultarse en la siguiente dirección: [http://www.mef.gob.pe/DGAEICIP/doc/lineamientos\\_politica\\_arancelaria.pdf](http://www.mef.gob.pe/DGAEICIP/doc/lineamientos_politica_arancelaria.pdf)

21 Es uno de los Términos de Comercio Internacional conocidos como INCOTERMS por sus siglas en

La Ley de Comercio Exterior y Competitividad de 1988, vigente desde 1989, promulga el Arancel Armonizado de los EE.UU., que se basa en el denominado SA El Arancel Armonizado del 2004 comprende 10.304 líneas arancelarias al nivel de ocho dígitos del SA (estipulado en los capítulos 1 al 97).

#### A. Los Interlocutores Comerciales en Régimen NMF.

La Ley de Comercio Exterior de EE.UU. de 1974, consagra, en su artículo 126, la política general del país que consiste en otorgar el trato arancelario en régimen NMF a todos sus interlocutores comerciales.

El trato arancelario en régimen de NMF puede ser negado a cualquier país mediante ley; no obstante, actualmente se confiere a todos los países parte de la OMC. Las únicas dos excepciones que no reciben este beneficio son Cuba y la República Popular Democrática de Corea, cuyas importaciones están sujetas al "tipo legal" (impuesto establecido por la Ley Arancelaria Smoot-Hawley promulgada en 1930 y enmendada con posterioridad), que figura en la columna 2 del Arancel Armonizado. En el 2003, el trato arancelario para Serbia y Montenegro se restaura y en el 2005, para la República Democrática Popular Lao.

#### B. Tipos Arancelarios NMF Aplicados

En los productos no agropecuarios se registra una disminución en el promedio ante los compromisos asumidos en la Ronda Uruguay para los textiles y el vestido y otros

---

inglés, son un conjunto de reglas internacionales que son regidas por la Cámara de Comercio Internacional y cuya función es determinar cuál es el alcance de las cláusulas comerciales incluidas en el contrato de compra venta internacional. FOB, significa "Franco a Bordo": El vendedor realiza la entrega cuando la mercancía sobrepasa la borda del buque en el puerto de embarque convenido. En: INCOTERMS 2000, de la Cámara de Comercio Internacional, 01 de enero del 2000.

productos, los tipos arancelarios aplicados se reducen en paralelo con los tipos consolidados.

La participación de las líneas arancelarias no *ad valorem* ha disminuido un 1,6 por ciento del 2002 al 2004; a pesar de ello, los aranceles no *ad valorem* aplicados en su mayoría a los productos agropecuarios, el calzado, los relojes e instrumentos de precisión, en promedio, continúan proporcionando mayor protección que los derechos *ad valorem*.

Los aranceles tipo NMF que se aplican desde 2004, superiores al 15 por ciento, corresponden al 5,5 por ciento de las líneas arancelarias. Los productos sujetos a tipos o equivalentes *ad valorem* más altos son el tabaco, con un 350 por ciento, el suero con 284 por ciento, la crema agria con 177 por ciento y el maní, 164 por ciento.

#### C. Las consolidaciones en la OMC

EE.UU. consolida en la OMC todas las líneas arancelarias correspondientes a los capítulos 1 al 99, exceptuando las dos líneas correspondientes al petróleo crudo, como producto de los acuerdos de la Ronda Uruguay.

Para enero del 2004, prácticamente todas las líneas arancelarias han alcanzado el tipo arancelario NMF consolidado definitivo. La reducción de dichos aranceles se lleva a cabo de 1995 a 1999, para la mayor parte de los productos industriales, y de 1995 al 2000, para la mayoría de los productos agropecuarios.

La lista de concesiones de los EE.UU. certificada en la OMC entra en vigor en marzo del 2005. El promedio de los aranceles NMF aplicados a la agricultura en 2004 es del 9,7 por ciento, porcentaje que representa casi dos veces y media la protección que se otorga al sector no agrícola.

La última notificación de contingentes arancelarios efectuada por los EE.UU. corresponde al 2003. Adicionalmente, este país ha asignado otros contingentes a sus interlocutores comerciales en régimen preferencial, en virtud de los acuerdos de libre comercio.

El acceso a los contingentes arancelarios se otorga sobre la base del orden de las solicitudes, a excepción de dos productos:

1. Los productos lácteos: se permite el acceso a los importadores “tradicionales” y los “preferenciales” designados en función del país de origen y sobre la base de un sorteo. Puede utilizarse un solo método o más de uno, de acuerdo con el producto del cual se trate. Para controlar y administrar el acceso se utiliza un sistema de licencias, que pueden ser solicitadas por cualquier importador.
2. El azúcar: el ingreso a los contingentes arancelarios de azúcar en bruto se le otorgan a los países exportadores y no a los importadores. Su administración se realiza por medio de certificados de admisibilidad que son otorgados por el Departamento de Agricultura sobre la base de las asignaciones determinadas por el *United States Trade Representative* (USTR). Los certificados son gratuitos.

## SISTEMAS GENERALIZADOS DE PREFERENCIAS

El país puede otorgar aranceles preferenciales de forma unilateral o en el contexto de acuerdos de libre comercio; las condiciones de cada una de ellas se detallan a continuación:

- Preferencias arancelarias unilaterales: se le otorgan a los países que reúnen las condiciones previstas en el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de los EE.UU; la Ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (LRECC), en su forma enmendada por la Ley sobre Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBPTA), la Ley de Preferencias Comerciales para los Países Andinos (LPCPA), modificada por la Ley de Promoción del Comercio Andino y Erradicación de las Drogas (ATPDEA) y la Ley sobre Crecimiento y Oportunidades para África (AGO). De acuerdo con las autoridades estadounidenses, los países menos adelantados reúnen las condiciones previstas para el acceso en régimen de franquicia del ochenta

y tres por ciento de los productos incluidos en el Arancel de los EE.UU.

- Acuerdos de Libre Comercio: EE.UU. otorga un trato arancelario preferencial a las mercancías originarias de Australia, Canadá y México, Chile, Israel, Jordania y Singapur, en virtud de los TLC firmados con cada uno de ellos.

Los EE.UU., antes de aplicar algún tipo de facilidad de ingreso para productos de determinados países, deben pasar por la aprobación de la OMC, a excepción de aquellas que se den en los TLC. Estas medidas tienen como fin el beneficiar a los PMA para insertar su producción en su mercado. Pese a ello, hay que mencionar que si bien estas ventajas son reales, su cuestionamiento en los foros internacionales es constante y la meta es llegar a eliminarlas.

## EL MERCADO AGRÍCOLA INTERNACIONAL

El comercio internacional ha experimentado un crecimiento constante gracias, en gran parte, a las reducciones arancelarias que los distintos países han negociado en el marco del GATT, a partir de 1950.

Dicha situación impacta en la actividad agrícola mundial, e impulsa su mecanización y el desarrollo de grandes y variadas investigaciones en busca de novedosas técnicas de producción, riego, drenaje y conservación de los cultivos, de acuerdo con las condiciones climáticas y terrestres específicas de cada región, con el fin de mantener e incrementar la productividad.

El proceso de investigación para obtener mejores técnicas que beneficien el desarrollo del sector agrícola no se detiene, en los últimos años los científicos se han concentrado en generar insumos productivos que faciliten la obtención de una mayor producción. Muchos de sus esfuerzos se concretan en la fundación de centros especializados en productos específicos que reciban importantes recursos por parte de la cooperación internacional e inversiones de las transnacionales para la producción de insumos agropecuarios, nuevas variedades de

productos, fertilizantes y químicos para controlar enfermedades en los cultivos.

“La puesta en práctica de los resultados de dichas investigaciones, principalmente en los países desarrollados, generó un aumento de la producción mundial, la desaparición de las prácticas tradicionales y los productores más pequeños, además del incremento de la dependencia de los agricultores tercermundistas a las tecnologías y provisión de insumos productivos de los países del primer mundo.”<sup>22</sup>

Los productos manufacturados en el mercado externo poseen un lugar preponderante, los productos agrícolas han librado una fuerte batalla con ellos al constituirse en un sector de rentabilidad inferior respecto al industrial, hecho que ha provocado que el desarrollo de este último se haya producido, comercialmente hablando, en menor medida que el primero debido a que:

- a. “Cuando aumenta la renta per cápita de un país se presenta una tendencia a disminuir el consumo de los productos agrícolas, lo que implica una reducción de sus participación en las exportaciones.
- b. Algunos productos agrícolas, por su misma naturaleza, se consumen más que los productos industriales en el lugar de su producción, lo cual implica que el destino de ellos es en mayor medida el mercado interno.
- c. Los precios de los productos industriales han aumentado en mayor proporción que los de los productos agrícolas, permitiendo un desarrollo más amplio en el primer sector respecto al segundo.”<sup>23</sup>

22 Fernández, M. (2004). *La agricultura costarricense ante la globalización*. San Pedro: Editorial de la UCR. Pág. 42.

23 López, A. (1995). *Apertura comercial, libre mercado y proteccionismo en el sector agrícola centroamericano*. Heredia: Editorial Fundación U.N.A. Pág.23.

Aunado a lo anterior, los productores y comerciantes agrícolas han tenido que lidiar con las diversas políticas proteccionistas, referidas principalmente a las medidas no arancelarias que aplican algunos países a la producción agrícola en la actualidad, por lo cual tienden a extenderse a todos los sectores en el comercio internacional y no a reducirse.

Se puede citar, como muestra de ello, el caso de los EE.UU., que fundamenta su política de producción en los subsidios y contribuye a que se convierta en el principal productor y exportador de muchos bienes agrícolas, particularmente en el rubro de los granos como el maíz y el trigo,

“Entre 1995 y el 2002 el contribuyente estadounidense les repartió más de \$114 mil millones a los agricultores, y en el 2002, el Presidente Bush elevó los subsidios a \$190 mil millones durante los próximos diez años. En perspectiva, considérese que en el 2002 solamente el gasto estadounidense en subsidios agrícolas excedió el producto total de más de setenta naciones.”<sup>24</sup>

Este tipo de políticas practicadas por países como los EE.UU. y la U.E., les ha permitido acumular grandes excedentes que, al ser colocados en el mercado internacional, lo impactan y modifican los patrones del comercio mundial de alimentos, afectando a aquellos países exportadores de productos que compiten con la oferta de los países desarrollados.

Justamente, la situación descrita plantea un aspecto doble y contradictorio, ya que, “*por un lado, la generación de excedentes y diversificación de la producción por parte de los países desarrollados ha disminuido las posibilidades de los países en vías de desarrollo de exportar en algunos rubros, y por el otro, las modificaciones en el mercado, al diversificarlo, han incrementado las posibilidades de exportar.*”<sup>25</sup>

24 Heidorn, N. (2004). *El verdadero escándalo de los subsidios a la agricultura*. San Francisco Chronicle. Disponible en: <http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1340>.

25 *Ibíd.* Pág. 62.

El panorama planteado para los países en vías de desarrollo es difícil, el camino hacia la economía globalizada ha afectado el intercambio de mercancías entre los Estados a nivel mundial, generando la búsqueda de nuevas medidas que permitan una mayor liberalización comercial, aunque ello no se ha traducido en la eliminación completa de los esquemas proteccionistas.

Lo anterior, si bien se puede visualizar en el comercio internacional como un todo, es más evidente en el campo agrícola, donde el avance en las negociaciones para la reducción de las medidas proteccionistas en el sector es escaso, particularmente por el conflicto que mantienen los EE.UU. y la U.E. al respecto.

Franz Fishler, Comisionado para la Agricultura de la U.E. en el 2004, asegura que “*si obtenemos un acuerdo equilibrado, estamos listos para poner todos los subsidios a las exportaciones de Europa sobre la mesa*”<sup>26</sup>, dado que los subsidios agrícolas europeos son casi seis veces más grandes por hectárea que los subsidios estadounidenses. Sin embargo, “*Bush ha propuesto disminuir los subsidios que puede recibir un agricultor individual de \$360.000 a \$250.000, lo cual reduciría el gasto federal en agricultura en unos insignificantes 587 millones para el año 2006, de un total de 16,4 millones de dólares invertidos en esta causa en el 2003*”<sup>27</sup>, situación que ha impedido una participación más activa de los países subdesarrollados en el comercio de dichos bienes y los convierte en espectadores de la situación, limitándolos a aceptar sus condiciones para poder participar en los intercambios internacionales.

La conformación de bloques entre países como por ejemplo el Mercado Común Suramericano (MERCOSUR) y el Grupo Andino, es una respuesta a dicha situación a la que acuden los Estados con el fin de lograr mejores condiciones comerciales que les permitan obtener más beneficios ante el predominio de medidas

proteccionistas y fuertes políticas de subsidios a la producción agrícola que aún los grandes organismos, como la OMC, luchan por eliminar.

La reconfiguración del comercio internacional ha provocado modificaciones en la producción y el comercio de los bienes agrícolas, aspectos que se mencionan a continuación.

#### a. La normativa agrícola en el comercio

El GATT permite la aplicación de sus acuerdos al comercio de productos agrícolas; no obstante, también avala que los países utilicen algunas medidas no arancelarias, como los contingentes de importación y las subvenciones a las exportaciones, no así para los productos industriales.<sup>28</sup>

Las distorsiones permitidas se convierten en obstáculos para el comercio internacional con el paso de los años. Es hasta la Ronda Uruguay, iniciada en 1986, en el marco de las negociaciones multilaterales de la OMC, que se alcanzan acuerdos en esta materia orientados a contrarrestar el efecto negativo en el sector, donde se norma la arancelización paulatina de los productos.<sup>29</sup>

El rol de la normativa agrícola en el entorno comercial global se circunscribe en el ámbito de una mayor liberalización del comercio y una disminución de las barreras que atentan contra la eficiencia de las importaciones y las exportaciones. Esta situación se constituye en el contexto inmediato del Acuerdo sobre la Agricultura, con el que se establecen nuevos compromisos y normas orientadas a reformar el comercio del sector agrícola y de lograr políticas orientadas al mercado, aumenta la previsibilidad y la seguridad para los diferentes actores involucrados y autoriza a los gobiernos a brindar la ayuda necesaria a las economías rurales, sin que éstas generen distorsiones comerciales significativas.

26 Heidorn, N. *Op. Cit.*

27 Powel, B. No tan solo reduzcamos los subsidios agrícolas: eliminémoslos. Marzo, 2005. Investor's Business Daily. Disponible en: <http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1340>.

28 OMC (2007). *Entender la OMC* 3a edición. Ginebra; publicaciones de la OMC Pág. 26.

29 *Ibíd.* Pág. 28.

El acuerdo crea un Comité de Agricultura, al que asigna como el órgano que se encarga de vigilar la aplicación del acuerdo y, a la vez, ofrece la posibilidad de convertirse en un foro de consulta sobre aspectos relacionados con el sector y la aplicación de la normativa.<sup>30</sup> En síntesis, la normativa agrícola busca, de una u otra manera, incluir a las economías nacionales en el comercio justo de productos agrícolas, sin caer en excesos que desprotejan a los productores, exportadores, importadores y consumidores en la relación comercial cotidiana, ya que, incluso los períodos de desgravación, están fijados conforme a las posibilidades tecnológicas, económicas y sociales de las naciones participantes.

#### b. Las distorsiones comerciales en la agricultura

La agricultura es el tópico más importante en la agenda de la OMC y es determinante para que ofrezca una agenda reformada y en pro del desarrollo.

Después de 1986, con la adopción del Acuerdo sobre la Agricultura en la Ronda Uruguay, se logra avanzar en la apertura de mercados altamente protegidos, al definir y clasificar los tipos de ayuda interna para la producción agrícola, la fijación de límites, el acuerdo de algunas reducciones en plazos determinados y ciertas reducciones en los subsidios a las exportaciones. A pesar de ello, los resultados están muy por debajo de las expectativas de los países con altas producciones agrícolas.

El descontento existente con respecto a la situación anterior, motiva a los países a acordar la realización de nuevas negociaciones que propicien una mayor liberalización del sector agrícola. La OMC impulsa, para ello, el desarrollo de una nueva ronda de negociaciones que se lleva a cabo en el 2001 en Doha, Qatar (llamada Ronda Doha para el desarrollo); esta ronda representa el reconocimiento de que en el sistema multilateral de comercio

actual persisten tres grandes desequilibrios, a saber: i. las altas subvenciones agrícolas que distorsionan el comercio otorgadas por los países ricos, ii. las subvenciones a las exportaciones agrícolas, y iii. los elevados aranceles que gravan las exportaciones de productos agrícolas, que perjudican principalmente a los países en desarrollo, por lo que se busca establecer un terreno más equitativo y facilitarle a los países subdesarrollados mejores condiciones para que puedan aprovechar los beneficios de la apertura comercial.

Se adopta en dicha ronda la Declaración Ministerial conocida como el Programa de Desarrollo de Doha. En ella, los países se comprometen a desarrollar nuevas negociaciones referidas al tema agrícola para lograr mayor acceso a los mercados, reducciones en las subvenciones a la exportación y las ayudas gubernamentales que distorsionan el comercio internacional de estos bienes<sup>31</sup>, se promete considerar un trato diferenciado y especial para los países en desarrollo, y se acuerda que las modalidades de reforma del Acuerdo sobre la Agricultura de 1986 deben estar establecidas antes del 1º de marzo del año 2003, y las negociaciones se finiquitan antes del 1º de enero del 2005.

El plazo para la eliminación de las subvenciones a las exportaciones agrícolas expira en el 2003. El acuerdo con respecto a que la U.E., EE.UU. y Japón realizan las mayores reducciones y que se trata de recortes efectivos supone una importante mejora en relación con la ronda anterior. Las subvenciones a las exportaciones de algodón deben eliminarse en su totalidad para el 2006, hecho que evidencia un mandato amplio y muy ambicioso, con miras a lograr una reforma fundamental en la concepción del sector en el ámbito comercial internacional.

#### c. Los pilares del proteccionismo agrícola

El interés principal de los países de América Latina y el Caribe en las negociaciones comerciales de la OMC radica en la agricultura, sector que enfrenta las mayores distorsiones en

30 OMC Parte XI, Artículo 17.-Comité de Agricultura. Acuerdo sobre la Agricultura.

31 *Ibid.* Pág. 357.

relación con otros sectores en lo que respecta a nivel y complejidad de los aranceles y otras barreras de frontera como las licencias, estándares, cuotas y medidas contingentes, así como el nivel de subvenciones que los países desarrollados le otorgan al sector.

La Ronda Uruguay inicia la reforma en tres pilares: acceso a mercados, ayuda interna y competencia de las exportaciones, los cuales son reafirmados en Doha y se detallan a continuación.<sup>32</sup>

A. La competencia de las exportaciones: comprende cuatro tópicos que se someten a negociación, que serán abordados seguidamente.

1. Subvenciones a la exportación: son utilizadas por muy pocos países desarrollados. Consideradas como las mayores distorsiones comerciales, ya que reducen y desestabilizan los precios en el mercado internacional, desalientan la producción doméstica de los países que no pueden competir con los precios subsidiados, desplazan los productos eficientes de sus mercados tradicionales y reducen sus ingresos, de los que dependen para su desarrollo, crecimiento e incremento de la competitividad. De los 152 Estados miembros de la OMC, solo 25 mantienen subvenciones a las exportaciones de productos agropecuarios.
2. Créditos a la exportación (incluye las garantías de créditos a la exportación y los programas de seguros a la exportación de productos agrícolas con apoyo oficial): se busca eliminar los elementos de subvenciones que pueden ocultar dichos

créditos, no descartarlos por completo. Son utilizados por algunos países, más que todo parte del primer mundo, para incrementar su competitividad, siendo EE.UU. el país que más los ha implementado, estimándose que para el 2001 son unos \$3200 millones los destinados a los créditos a la exportación.

3. Ayuda alimentaria: esta práctica se ha utilizado y desplaza a los abastecedores tradicionales de sus mercados, por lo que se debe distinguir la ayuda genuina, como el apoyo a los productores, de las que buscan eludir subvenciones a la exportación, no eliminarlas del todo.
4. Empresas comerciales del Estado: el trato especial que se le pueda dar a las empresas estatales en sus operaciones pueden causar graves distorsiones en el comercio, se busca garantizar que no se utilicen para eludir compromisos en lo referente a subvenciones a la exportación.

B. Acceso a mercados: incluye cuatro temas, a saber<sup>33</sup>

1. Aranceles: se desea avanzar sobre la idea de aranceles consolidados, así como el trato especial y diferenciado para los países en desarrollo que incluyan fórmulas diferentes de reducción arancelaria, plazos más largos para la instrumentalización de las disposiciones acordadas y reducciones más bajas que las de los países desarrollados.
2. Contingentes arancelarios: se busca la eliminación progresiva de los contingentes arancelarios, no en su totalidad, ya que es necesario aumentarlos para acceder efectivamente a los mercados y cumplir el

32 El apartado es elaborado a partir de la información contenida en: Pérez, C. (2004). *El proteccionismo agrícola y las negociaciones multilaterales en la OMC* Solución de Controversias Comerciales Intergubernamentales: Enfoques Multilaterales y Regionales. Julio Lacarte y Jaime Granados, Editores.

33 *Ibíd.* Pág. 32.

mandato de Doha, acordados de forma individual para cada producto.

3. Administración de los contingentes arancelarios: establecimiento de reglas que aseguren más transparencia y efectividad en la utilización de los contingentes, administrar las cuotas de tal forma que faciliten el acceso a los mercados y no los restrinjan, tal y como ha ocurrido, y permitir así una competencia más equitativa.
4. Salvaguardia especial: introducida en el Acuerdo sobre la Agricultura como medida transitoria que habilita a algunos países a limitar las importaciones de algunos productos específicos, por la imposición de aranceles adicionales ante la caída de los precios o el aumento de las importaciones sin necesidad de probar daño. Algunos países se muestran a favor de eliminar este privilegio, argumentando que el plazo para aplicar los instrumentos de la Ronda Uruguay ya termina, mientras que otros procuran mantenerlos, planteando que el proceso de reforma continúa. Se espera conservarla para países subdesarrollados con criterios muy definidos.

C. Ayuda interna:<sup>34</sup> en la Ronda Uruguay se diferencia entre las que tienen efectos de distorsión de la producción y el comercio agrícola (caja ámbar y azul) y las que tienen efectos nulos o mínimos de distorsión (caja verde), y las reducciones acordadas son muy pocas, hoy día han aumentado. Esta ayuda estimula la producción poco eficiente que compite deslealmente con la de otros productos eficientes y con ello distorsionan el comercio agrícola mundial.<sup>35</sup>

34 *Ibid.* Pág. 41.

35 En la terminología de la OMC, las subvenciones y programas que van en ayuda de la producción

Si bien en la ronda se alcanzan acuerdos que favorecen la reducción sustancial de los denominados “obstáculos comerciales” que afectan el comercio de bienes agrícolas a nivel internacional, lo trascendental es trasladar esos acuerdos a una aplicación real y efectiva en los países.

#### D. Resultados de las negociaciones de Doha

Los países reunidos en las negociaciones de Doha acuerdan que las transformaciones en el proteccionismo agrícola, y por ende en los tres pilares de acceso a mercados expuestos con anterioridad, son necesarias, puesto que dicha actividad tiene gran importancia para el progreso económico de los países en vías de desarrollo y éstos deben tener la posibilidad de aplicar políticas agrícolas que apoyen sus objetivos de avance, las estrategias para reducir la pobreza y la seguridad alimentaria, contribuyendo a disminuir o eliminar las preocupaciones referentes a los medios de subsistencia.

Los acuerdos alcanzados por temática son los siguientes<sup>36</sup>:

- Ayuda interna: con miras a reducir las que distorsionan el comercio, los países se comprometen a asegurar que en las próximas negociaciones se considere que:

---

doméstica se clasifican en tres categorías, identificadas con los colores del semáforo: los verdes son los permitidos, los de color ámbar los que se deben frenar y reducir, mientras que los rojos son los prohibidos. El Acuerdo sobre la Agricultura no comprende compartimiento rojo, existe uno azul para identificar las subvenciones que se vinculan a programas que limitan la producción y uno denominado “compartimiento trato especial y diferenciado”, que contempla exenciones para los países en desarrollo. Para más información se recomienda ver: OMC (2004). Compartimiento verde, ámbar, rojo y azul. Negociaciones sobre la Agricultura. Cuestiones examinadas y situación actual. OMC

36 El apartado es elaborado a partir de la información contenida en: Organización Mundial del Comercio. Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/draft\\_text\\_gc\\_dg\\_31july04\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm).

- El trato especial y diferenciado siga siendo un componente integral de la ayuda interna, incluyendo en sus modalidades períodos de aplicación más largos y coeficientes de reducción más bajos para todos los tipos de ayuda interna que causen una distorsión en el comercio.
  - Los niveles más altos de ayuda interna permitida, causante de distorsión del comercio, son objeto de recortes más profundos en los países desarrollados.
  - Cada uno de los Estados del primer mundo efectúa una reducción sustancial del nivel global de su ayuda, que causa de distorsión comercial a partir de los niveles consolidados.
  - A nivel global, el compartimiento azul queda sujeto a un tope para lograr resultados que sean coherentes con el objetivo de reforma a largo plazo.
2. Reducción global: una fórmula estratificada:
- El nivel de base global de toda la ayuda interna que causa distorsión de comercio, más el nivel mínimo permitido y el nivel acordado para los pagos del compartimiento azul, se reducen con arreglo a una fórmula estratificada. Con ella, los miembros que tienen mayores niveles de ayuda interna debe hacer mayores reducciones globales para llegar a un resultado armonizador.
  - La ayuda interna total final consolidada se reduce sustancialmente conforme a un enfoque estratificado.
  - Los Estados que tengan una ayuda total más alta hacen mayores reducciones.
  - Las reducciones sustanciales de la ayuda dan lugar a reducciones de algunas ayudas por productos específicos.
- Los Estados pueden hacer reducciones mayores que las establecidas en la fórmula para alcanzar el nivel requerido de recortes de la ayuda interna global que causan la distorsión del comercio.
3. Compartimiento azul:
- La ayuda del compartimiento azul no puede exceder el cinco por ciento del promedio del valor total de la producción agrícola de un país en un período histórico (se establecen en las negociaciones). Este límite máximo se aplica a cualquier usuario efectivo o potencial del compartimiento azul, a partir del comienzo del período de aplicación. Si un país ha colocado en este compartimiento un porcentaje muy elevado de su ayuda que cause distorsión del comercio, se le da alguna flexibilidad sobre la base que se acuerde para asegurar que ese país no se vea obligado a hacer un recorte totalmente desproporcionado.
4. Compartimiento verde:
- Sus criterios se examinan y aclaran para asegurar que sus medidas no tengan efectos de distorsión del comercio ni efectos en la producción, o que si los tienen, sean mínimos. Ese examen y la aclaración tienen que asegurar que los conceptos básicos, los principios y la eficacia del compartimiento se mantengan y tomen debidamente en cuenta las preocupaciones no comerciales.
5. Competencia de las exportaciones:
- Se establecen reducciones de las formas de subvenciones a la exportación, como los créditos a la exportación y sus condiciones, las prácticas que distorsionan el comercio en relación con las

- empresas exportadoras del Estado, y la ayuda alimentaria que cause distorsión, con el objetivo de lograr su remoción progresiva, establecer modalidades detalladas que aseguren la eliminación paralela de todas las formas de subvenciones a la exportación y disciplinas sobre todas las medidas relativas a la exportación que tengan efecto equivalente para una fecha final creíble.
6. Trato especial y diferenciado:
- Los países en desarrollo se benefician de períodos de aplicación más largos para la eliminación progresiva de todas las formas de subvenciones a la exportación. En circunstancias excepcionales, que no puedan cubrirse con la ayuda alimentaria, los créditos a la exportación comerciales o los servicios internacionales de financiación preferencial, los países pueden concertar acuerdos de financiación temporales relativos a las exportaciones a los países en desarrollo.
7. El enfoque único, una fórmula estratificada:
- Las reducciones de los aranceles se realizan mediante una fórmula estratificada única que tenga en cuenta las diferencias entre estructuras arancelarias de los países desarrollados y subdesarrollados.
8. Productos sensibles:
- Los países designan un número apropiado de líneas arancelarias que se consideran sensibles, a ellos se les aplica el principio de la “mejora sustancial” que se logra mediante combinaciones de compromisos en materia de contingentes arancelarios y reducciones arancelarias que se aplican a cada producto.
9. Trato especial y diferenciado:
- Dadas las necesidades de los países en desarrollo, el trato especial y diferenciado es parte integrante de todas las negociaciones posteriores, con inclusión de la fórmula de reducción arancelaria, el número y el trato de los productos sensibles, la ampliación de los contingentes arancelarios y el período de aplicación.
  - Los países en desarrollo pueden designar un número apropiado de productos especiales, basándose en criterios relativos a las necesidades de seguridad alimentaria, seguridad de los medios de subsistencia y desarrollo rural, los cuales podrán ser objeto de un trato más flexible.
  - Se establecerá un mecanismo de salvaguardia especial (MSE) que podrán utilizar los países en desarrollo en circunstancias estrictamente necesarias.
  - Los países menos adelantados no están obligados a asumir compromisos de reducción. Los países desarrollados y en desarrollo que estén en condiciones de hacerlo, deben otorgar acceso a los mercados, libre de derechos y contingentes, a los productos originarios de países menos adelantados.
- El trabajo intensificado que los mismos negociadores muestran en los diversos grupos de negociación, propician la obtención de resultados favorables para alcanzar la liberalización comercial multilateral y se allana el camino para que cada país adopte paulatinamente medidas que propicien un comercio más equitativo. Los acuerdos alcanzados por área son una muestra de la voluntad que existe por alcanzar dicha condición, aunque en algunas oportunidades, tal como se detalla a continuación, ésta no es condición suficiente para garantizar su aplicación.

## E. Avances en la ejecución de los acuerdos alcanzados en la Ronda Doha

Los avances registrados desde Doha han sido particularmente pocos en lo que respecta a la reforma agrícola y el trato especial y diferenciado, además de los aspectos relacionados con los problemas que poseen los países subdesarrollados para aplicar los acuerdos. Los plazos que se habían establecido en el 2001 prácticamente se han irrespetado, por lo que, en la última Conferencia Ministerial de la OMC, celebrada en Hong Kong en diciembre del 2005, se concertó en que deben extenderse.

Las directrices del proceso actual de trabajo, enmarcadas en las disposiciones de la Ronda Doha, emanan de un acuerdo del 2004, conocido como el “paquete de julio”, que contribuye a insertar dinamismo de nuevo en el sistema multilateral. Dicho paquete se constituye en un marco amplio para continuar las negociaciones en torno a diversos temas, remite a los compromisos asumidos en la Ronda Doha, se incluyen recomendaciones más detalladas y se reafirma la necesidad de seguir negociando; se prorroga el plazo previsto en Doha para ejecutar los acuerdos alcanzados sin definir su término y se confirma la Conferencia de Hong Kong.

Los principales lineamientos que contiene el “paquete de julio”, con respecto a la reforma agrícola, pueden resumirse en:<sup>37</sup>

### 1. Acceso a mercados:

- Enfoque único de reducción arancelaria para países desarrollados y países en desarrollo, que se aplica mediante la fórmula diferenciada, según los tramos arancelarios (bandas), con parámetros por negociar.
- Menores compromisos de liberalización para productos “sensibles”, por definir, con una mejora sustancial de acceso a los mercados, que puede combinar contingentes y reducciones arancelarias.

- La posibilidad para los países subdesarrollados de definir productos “especiales” con menores exigencias de liberalización, consideración especial a los productos tropicales y un mecanismo especial de salvaguardia.
- La simplificación de los aranceles, la ampliación de los contingentes para productos sensibles y el tratamiento respecto de la erosión de preferencias son otros elementos sujetos a negociación.

### 2. Ayuda interna:

- En la Caja Ámbar: un compromiso exigente de reducción global de ayuda, reducciones del nivel de *minimis* y topes para productos específicos.
- En la Caja Azul: límites a los pagos directos, con grados de libertad; apertura de nuevas posibilidades en esta caja y menores compromisos de los países en desarrollo, que se orientan áreas de subsistencia o pobreza.
- En la Caja Verde: revisión de criterios, cabida a las preocupaciones no comerciales, mayor vigilancia y supervisión para asegurar que no se distorsiona el comercio y la producción (o solo en el grado mínimo).

### 3. Competencia de exportaciones:

- Subvenciones a la exportación que deben eliminarse en una fecha creíble, además se debe incluir y disciplinar medidas equivalentes (“paralelismo”): crédito a las exportaciones, empresas comerciales exportadoras del Estado y ayuda alimentaria.
- Explicación y transparencia de todos los instrumentos.

### 4. Trato especial y diferenciado:

Está integrado a las disposiciones y modalidades, por medio de varias medidas a

37 Programa de trabajo de Doha. Decisión del Consejo General: Organización Mundial del Comercio, agosto del 2004. Disponible en: <http://www.wto.org>.

favor de los países en desarrollo, entre ellas se pueden citar:

- Plazos de transición y menores compromisos de recortes con distintos coeficientes en las fórmulas.
- Exenciones en compromisos de ayuda o en reducción de *minimis* con determinados fines.
- Instrumentos especiales para acceso a los mercados: productos “especiales” para atender necesidades de seguridad alimentaria o desarrollo rural y un mecanismo especial de salvaguardia.
- Exenciones a los países menos adelantados, atención al problema de erosión de preferencias y trato del algodón, teniendo consideraciones de comercio y desarrollo.

El avance en la ejecución de los acuerdos asumidos por los países en el marco de la Ronda Doha es relativamente poco. El comercio de los productos agrícolas a nivel internacional sigue mostrando grandes desigualdades que afectan particularmente a los subdesarrollados ante su incapacidad de brindarles a sus productores las mismas facilidades que dan los desarrollados. He ahí la trascendencia y realce en todas las propuestas de negociación, de otorgarle mayores ventajas y condiciones diferenciadas a los primeros frente a los segundos.

El pasado julio del 2009 se presenta la última propuesta para el campo de la agricultura que comprende un nuevo enfoque en los siguientes tópicos:

- Topes arancelarios: se busca la aplicación de una fórmula general de reducción arancelaria y fuera de los productos sensibles, ningún país miembro de la OMC puede mantener aranceles por encima del cien por ciento y a modo de compensación, estos países deben brindar un mayor acceso a sus mercados al expandir sus cuotas de importación o de mayores recortes.
- Aranceles intra-cuota: se propone reducir los aranceles entre un 50 y un 70 por ciento. Los aranceles de esta índole deben reducirse

entre un 0 y un 15 por ciento. Aquellos entre 0 y 5 por ciento deben eliminarse completamente y solo los países menos desarrollados podrán optar por una mayor flexibilización.

- Productos especiales: todos los productos especiales deben ser sometidos a una reducción arancelaria de entre un 10 y un 14 por ciento en promedio.
- Mecanismo de salvaguardia especial: el texto sugiere que el arancel adicional que se imponga por la salvaguardia no puede exceder el nivel consolidado antes de la Ronda Doha y solo los países menos desarrollados pueden tener más flexibilidad y menos restricciones para aplicar dichas medidas.

Aún no hay un acuerdo definitivo sobre alguna de estas temáticas, los grupos de negociación incentivan el alcance de ellos que lleven a un comercio justo de bienes agrícolas entre los países desarrollados y subdesarrollados.

#### F. Temas pendientes de los acuerdos alcanzados en la Ronda Doha<sup>38</sup>

- Existen aún en la actualidad, importantes diferencias entre las posiciones de los participantes en cuanto a cómo alcanzar la reforma deseada en las restricciones comerciales que limitan el comercio agrícola internacional.
- Se han presentado algunas posibles modalidades para nuevos compromisos en lo que respecta al acceso a mercados, la competencia de las exportaciones y la ayuda interna, pero no se tiene conocimiento de las contrapropuestas de los participantes que se oponen a ellas, lo cual limita el avance en el proceso.
- Se mantienen las diferencias de opinión con respecto al trato especial y diferenciado, a pesar del apoyo significativo que existe en cuanto a eximir a los países menos adelantados de los compromisos de reducción.

38 Programa de trabajo de Doha. Decisión del Consejo General: Organización Mundial del Comercio, agosto del 2004. Disponible en: <http://www.wto.org>.

- Persisten las diferencias de opinión en relación con la medida y el modo como que se deben considerar las preocupaciones no comerciales planteadas en las negociaciones, como la protección del medio ambiente y la mitigación de la pobreza. Al respecto, los países subdesarrollados han señalado que sus preocupaciones no comerciales son de una dimensión diferente de aquellas de los países desarrollados.
- Algunos participantes han establecido un vínculo entre su disposición a avanzar en las temáticas agrícolas y la admisión de sus ambiciones en otros ámbitos de las negociaciones.

Es posible mencionar dentro de las temáticas que continúan sin resolverse: la liberalización rápida para los productos tropicales y una más lenta para aquellos que resultan afectados por la erosión de preferencias y no se vislumbra la posibilidad de obtener un acuerdo a un corto plazo. El producto que presenta la mayor dificultad es el banano, particularmente para los países de Asia, Caribe y Pacífico.

## NEGOCIACIÓN DE LOS ACUERDOS COMERCIALES

### Los precedentes de los acuerdos

El objetivo central de la política de comercio exterior de Costa Rica es “*promover, facilitar y consolidar la integración del país en la economía internacional*”<sup>39</sup> y como parte del proceso para materializarlo, desde hace más de dos décadas (siglos XX y XXI) se busca propiciar la negociación y firma de acuerdos de libre comercio con distintos socios comerciales y así eliminar las barreras arancelarias y no arancelarias que limitan el ingreso de los productos costarricenses a los diferentes mercados externos y fortalecer las relaciones comerciales que posee Costa Rica con los otros países.

39 Organización Mundial del Comercio. (2001). *Examen de políticas comerciales*. Costa Rica Informe de Gobierno. Órgano de Examen de Políticas Comerciales. Pág.1

La década de los noventa del siglo XX fue la época de cambio para el país, determina el inicio de las negociaciones de los mencionados acuerdos con miras a la promoción y consolidación de la integración del país en el contexto internacional. Hoy Costa Rica tiene nueve acuerdos comerciales firmados, a saber: Centroamérica, Chile, México, Panamá, República Dominicana, Trinidad y Tobago, la OMC, CARI-COM, Canadá y los EE.UU.; estos dos últimos, objeto de la presente investigación.<sup>40</sup>

## TRATADO DE LIBRE COMERCIO COSTA RICA – CANADÁ

### Antecedentes <sup>41</sup>

Durante una visita oficial del ex mandatario costarricense Miguel Ángel Rodríguez Echeverría a Canadá en enero del 2000, los dos gobernantes, el Presidente de Costa Rica y el Primer Ministro canadiense Jean Chrétien, empiezan a considerar la posibilidad de firmar un TLC entre ambos países. Inicia, así, en febrero, un intercambio recíproco de información entre COMEX y las autoridades canadienses, con el desarrollo de estudios que permiten evaluar la factibilidad de firmar dicho TLC. En julio del 2000 inician oficialmente las negociaciones.

Se llevan a cabo seis rondas de negociación a lo largo de nueve meses, y en abril del 2002 se alcanza el acuerdo comercial, éste se constituye en el primero del hemisferio suscrito entre una economía pequeña y un país desarrollado. Dicho Tratado se firma el 23 de abril del mismo año en Ottawa, Canadá; conjuntamente con un acuerdo de cooperación en materia ambiental y otro en el ámbito laboral.

La consolidación del TLC y los acuerdos paralelos de cooperación entre Costa Rica y Canadá sirven como ejemplo y modelo para el

40 Ministerio de Comercio Exterior. *Tratados comerciales firmados por Costa Rica* Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

41 Ministerio de Comercio Exterior. (2003). *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá* Documento Explicativo. Costa Rica: COMEX. Pág. 4

desarrollo de nuevos proyectos de comercio y apoyo que protejan y beneficien al sector productivo costarricense, para aprovechar las oportunidades que proporciona el participar activamente en el entorno comercial.

### El proceso de negociación

Un proceso de negociación es complejo y se compone de diversos elementos que conforman una unidad. Con el propósito de simplificar y clarificar la negociación llevada a cabo entre la delegación canadiense y costarricense, se procede a explicar detalladamente cada uno de sus componentes.

#### I. Las partes:

Delegación canadiense representada por el Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Exterior de Canadá.

Delegación costarricense representada por COMEX.

#### II. La controversia:

Firma de un TLC entre ambos países, para obtener mejores condiciones de acceso de bienes y servicios al mercado de la contraparte.

#### III. El proceso:

##### 1. Estrategia previa a la negociación:

###### a. 'Construcción de la posición nacional

Se basa en un amplio proceso de consulta con diversos sectores, complementado con la instauración del "Punto de Enlace Permanente" en COMEX, el cual facilita el acceso a información y para que los ciudadanos manifiesten sus comentarios y opiniones con respecto a los avances, resultados e implicaciones de las negociaciones efectuadas; adicionalmente se cuenta con el apoyo del Consejo Consultivo.

La consulta y discusión permite fijar los siguientes objetivos principales para la negociación:

- "Mejorar las condiciones de acceso de los productos costarricenses al mercado canadiense.
- Brindar mayor seguridad al ingreso de los productos costarricenses en el mercado canadiense.
- Promover una mayor competitividad del sector productivo nacional.
- Promover, proteger y aumentar las inversiones canadienses en Costa Rica.
- Preparar al país para el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas.
- Brindar mayores opciones al consumidor nacional.
- Promover la atracción de turismo proveniente de Canadá.
- Aprovechar las oportunidades que una relación más estrecha con un socio comercial desarrollado puede brindar en materia de cooperación en diversas áreas."<sup>42</sup>

Estos objetivos que reflejan el interés del Gobierno de inyectarle competitividad al sector productivo nacional, y aprovechar las ventajas que ofrece el libre comercio a fin de posicionarse en el mercado internacional.

#### b. Proceso de consulta con el sector privado

##### *Consulta sobre la negociación de los textos normativos*

COMEX coloca, en la página *Web* de la institución, a partir del 3 de febrero del 2000, información de Canadá relacionada con las estadísticas comerciales, los distintos textos de los acuerdos negociados con anterioridad, el examen de su política comercial ante la OMC, diversos vínculos electrónicos para acceder a información del país y el texto del TLC firmado entre Canadá y Chile, que se utiliza como documento base para la negociación entre Costa Rica y el país del norte.

42 Ministerio de Comercio Exterior. (2003). *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá* Documento Explicativo. Costa Rica: COMEX. Pág. 9

Adicionalmente, con miras a iniciar el nuevo proceso de negociación, el Ministerio invita a todos los interesados que así lo desean a que envíen comentarios referentes al tratado que se utiliza como texto base de la negociación, opción que se mantiene vigente por un período aproximado de dos meses y medio. Al terminar se constata que es utilizada por la Cámara de Comercio, la Cámara de Exportadores, la Cámara de Industrias y la CNAA<sup>43</sup>

### *Consulta sobre la negociación respecto al acceso a mercados y reglas de origen*

COMEX, a partir de mayo del 2000, invita al sector productivo nacional, específicamente a 870 empresas (498 correspondientes al sector industrial, 184 al sector agrícola y 111 del sector agroindustrial) y 45 cámaras empresariales (pertenecientes a 49 sectores y subsectores productivos) a participar en un proceso de consultas referente a las condiciones de ingreso de los productos canadienses al mercado costarricense y a las reglas de origen correspondientes.<sup>44</sup>

El Ministerio, por medio de sus asesores, desde el inicio del proceso mantiene reuniones periódicas con diversos representantes de la Cámara de Industrias y empresarios del sector industrial, con el fin de discutir y acordar aspectos relacionados con las reglas de origen, para que sean planteados e incorporados en el trazado de la posición nacional y en las diversas rondas de negociación.

### *Reuniones entre COMEX y el Consejo Consultivo de Comercio Exterior*

El Ministro de COMEX, Tomás Dueñas, durante el proceso de negociación invita a los miembros del Consejo Consultivo de Comercio Exterior a participar en diversas reuniones organizadas por su representada para informar e

intercambiar opiniones con respecto a lo negociado con Canadá.

Se llevan a cabo un total de nueve reuniones, la fecha y la temática tratada en cada una de esas sesiones se especifican en la siguiente tabla:

TABLA 1  
REUNIONES ENTRE COMEX Y EL CONSEJO  
CONSULTIVO DE COMERCIO EXTERIOR

Sesión	Fecha	Temática
1	10/02/2000	Intercambio de opiniones respecto al TLC.
2	7/04/2000	Análisis de la negociación con Canadá y la importancia del TLC para Costa Rica.
3	15/05/2000	Participación del sector privado en las negociaciones ("cuarto adjunto" principalmente).
4	1/09/2000	Informe de avances en negociación.
5	30/10/2000	Informe de avances en negociación.
6	1/11/2000	Informe de avances en negociación.
7	11/12/2000	Informe de avances en negociación.
8	2/02/2001	Informe de avances en negociación.
9	5/02/2001	Informe de avances en negociación.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información contenida en: *TLC Costa Rica-Canadá. Rondas de negociación*. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr).

Se efectúa una breve exposición de los adelantos en el proceso de negociación en cada una de ellas, así como de los puntos a discutir, las prioridades para el país y los márgenes de acción para la siguiente reunión con el equipo canadiense. Ello permite tener mayor claridad en la negociación y ampliar las oportunidades, para Costa Rica, de obtener condiciones más beneficiosas de ingreso a dicho mercado.

43 Ministerio de Comercio Exterior. (2001) *Tratado de Libre Comercio Costa Rica – Canadá* Consulta. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

44 *Ibid.*

## Punto de enlace permanente

COMEX designa a la asesora Marcela Chavarría para fungir como responsable del punto de enlace entre cualquier persona interesada en el proceso de negociación del acuerdo comercial con Canadá y el Ministerio, con la finalidad de establecer un canal adicional que permita mantener una continua divulgación de información y así asentar un mayor seguimiento de la negociación y los aspectos tratados en cada una de las reuniones oficiales con los canadienses.<sup>45</sup>

### 2. Espacio de negociación:

Después de las reuniones que el equipo de COMEX sostiene con los diversos entes y la revisión de los textos que se utilizan como base, se establecen los puntos mínimos y máximos que se utilizan para negociar con los canadienses. Los objetivos planeados son los siguientes:

- Mejorar las condiciones de acceso de los productos costarricenses en el mercado canadiense.
- Brindar mayor seguridad al ingreso de los productos costarricenses en el mercado canadiense.
- Promover una mayor competitividad para el sector productivo nacional.
- Promover, proteger y aumentar las inversiones canadienses en Costa Rica.
- Preparar al país para el proceso de Área de Libre Comercio de las Américas.
- Brindar mayores oportunidades al consumidor nacional.
- Promover la atracción de turismo proveniente de Canadá.
- Aprovechar las oportunidades que una relación más estrecha con un socio comercial desarrollado puede brindar en materia de cooperación en diversas áreas.

### 3. Primer contacto:

El primer contacto que ambas delegaciones tienen es documental, a partir de febrero del 2000, con un intercambio de información entre las dos partes a fin de conocer a su contraparte e identificar los puntos en los que cada uno de ellos está más interesado.

Costa Rica manifiesta su interés prioritario por consolidar los términos de ingreso al mercado canadiense, particularmente para los productos agrícolas. Canadá, por su parte, enfatiza su deseo de mantener relaciones comerciales con Costa Rica y obtener mejores términos de ingreso para los productos canadienses al país, principalmente los industriales.

Las partes tienen personalmente el primer contacto el 11 de julio del 2000 en la ciudad de Ottawa, Canadá. En total se llevan a cabo seis rondas de negociación, alternando las sedes de reunión. Los temas tratados en cada ronda se visualizan en la tabla 2

### 4. Las propuestas, alternativas e intercambios:

Canadá manifiesta desde el inicio su intención de facilitar el proceso, conceder términos de ingreso ventajosos para el país y acepta la aplicación de un trato asimétrico favorable para Costa Rica.

### 5. El paquete

Costa Rica solicita una desgravación arancelaria del cien por ciento para todos sus productos agrícolas y agroindustriales, y el establecimiento de categorías de desgravación para los productos canadienses. Canadá no hace exigencia alguna respecto a las condiciones de ingreso de sus productos al país, solamente la revisión de los plazos de desgravación para garantizarse condiciones óptimas de ingreso.

### 6. El intercambio:

Por su parte, Canadá no plantea ninguna exigencia para sí, acepta el establecimiento de

45 Ministerio de Comercio Exterior. *Punto de enlace permanente*. Disponible en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

TABLA 2  
CRONOLOGÍA DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL ACUERDO

Ronda	Fecha	Sede	Temas tratados
1	11,12,13 y 14 julio 2002	Ottawa, Canadá.	Acceso a mercados. Compras de gobierno y políticas de competencia. Solución de controversias y disposiciones institucionales. Jefes de negociación.
2	11,12,13 y 14 setiembre 2000	San José, Costa Rica.	Acceso a mercados, Jefes de negociación.
3	16,17,18,19 y 20 octubre 2000	Ottawa, Canadá.	Acceso a mercados. Políticas de competencia y antidumping. Disposiciones institucionales y solución de diferencias.
4	20, 21, 22, 23 y 24 noviembre 2000	San José, Costa Rica.	Acceso a mercados. Disposiciones institucionales y solución de diferencias. Políticas de competencia. Jefes de negociación.
5	15,16,17,18 y 19 enero 2001	Ottawa, Canadá.	Acceso a mercados. Política de competencia de antidumping. Disposiciones institucionales y solución de diferencias. Jefes de negociación.
6	19, 20, 21, 22 y 23 de febrero 2001	San José, Costa Rica.	Se alcanzan los acuerdos de las partes pendientes.

Fuente: Elaboración propia a partir de información suministrada por el Ministerio de Comercio Exterior.

los plazos de desgravación para sus productos y le permite a Costa Rica el ingreso de los productos agrícolas libres de aranceles casi en su totalidad (sesenta y cinco por ciento de forma inmediata), siendo importante mencionar que ya Costa Rica se beneficia de un Sistema Generalizado de Preferencias (SGP); por lo tanto, lo que se solicita es consolidar el trato preferencial que ya se concede, petición aceptada por Canadá.

#### 7. El cierre:

Ambas delegaciones manifiestan su satisfacción con los acuerdos alcanzados y se comprometen a incluir el texto del tratado para una rápida aprobación legislativa, a fin de facilitar la entrada en vigencia a la brevedad posible.

Al momento de aprobar el TLC en Canadá no hay inconvenientes; no obstante, en Costa Rica se presenta una controversia entre el Gobierno y el sector agrícola (relacionada con la importación de la papa prefrita y el Anexo III.10 del TLC), que impide la rápida aprobación del

acuerdo y obliga a un subproceso de negociación entre los representantes de ambas partes. Dicha controversia se explica posteriormente.

#### LA APROBACIÓN LEGISLATIVA<sup>46</sup>

El 23 de abril del 2001, durante la Administración Rodríguez Echeverría, es suscrito el TLC entre Costa Rica y Canadá en la ciudad de Ottawa, Canadá.

El proyecto se presenta ante la Secretaría de la Asamblea Legislativa de Costa Rica el 3 de diciembre. Ésta envía una copia a la Comisión Permanente Especial de Relaciones Internacionales y al Departamento de Estudios, Referencias y Servicios Técnicos, de conformidad con lo que establece el Reglamento de la Asamblea

46 El apartado es elaborado a partir de la información contenida en: Asamblea Legislativa. (2002). *Expediente Legislativo 14.604 Ley de Aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá. 19 tomos.* Asamblea Legislativa de Costa Rica.

Legislativa,<sup>47</sup> para su estudio y elaboración del informe respectivo. El 7 de marzo del 2002 se publica el proyecto en el diario oficial La Gaceta No.47.

Sobre este particular, el Dr. Wálter Muñoz Céspedes, en su calidad de diputado y presidente de la Comisión Permanente Especial de Relaciones Internacionales, solicita los días 7 y 14 de marzo del 2002, la opinión de una gran diversidad de instituciones públicas y privadas, entre las cuales destacan la Universidad de Costa Rica (UCR), Universidad Nacional (UNA), Universidad Estatal a Distancia (UNED), el Consejo Nacional de Rectores, el Consejo Nacional de Producción (CNP), el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), ICAFE, LAICA y la Corte Suprema de Justicia, entre otras. Las respuestas que se obtienen son, en su mayoría, afirmativas por considerar al como un instrumento propiciador del desarrollo nacional y una oportunidad para los productores costarricenses.

La Municipalidad de Cartago y la Corporación Hortícola Nacional, por otra parte, manifiestan su preocupación por el sector agrícola del país, particularmente por los intereses de los cultivadores de papa, quienes indican que estos últimos no son consultados al momento de la negociación del acuerdo.

El 20 de marzo, después del estudio y análisis de cada una de las posiciones de las instituciones, en sesión extraordinaria de la Comisión Permanente Especial de Relaciones Internacionales, se somete a votación el proyecto del TLC. Fue aprobado por cuatro votos afirmativos, correspondientes a los Diputados Wálter Muñoz Céspedes, Sonia Picado Sotela, Otto Guevara Guth y Belisario Solano Solano (en sustitución del Diputado Jorge Eduardo Soto Chavarría), a uno negativo, correspondiente al Diputado Ricardo Sancho Chavarría (en reemplazo de la Diputada Sonia Villalobos Barahona), quien le niega su apoyo por considerar que los términos en los que se negocia la importación de la papa prefrita y la eliminación de subsidios e impuestos a las exportaciones de este producto van en detrimento de la producción nacional.

El dictamen afirmativo de mayoría se entrega a la Dirección Ejecutiva el 20 de marzo del año 2002 y el dictamen negativo de minoría el 3 de abril siguiente. Las anotaciones del Diputado Sancho propician un nuevo intercambio de observaciones entre ambos gobiernos respecto a la interpretación del Anexo III.10 del TLC.

Tomás Dueñas, Ministro de Comercio Exterior, remite al Presidente de la Asamblea Legislativa el oficio DM-0180-02 el 5 de abril. En él informa sobre el intercambio de notas que se realiza entre los gobiernos de Canadá y Costa Rica para aclarar la interpretación del citado artículo del TLC, lo que lleva a que se incluya un artículo que contenga dicha interpretación mediante moción de fondo en el texto.

Durante la Administración Rodríguez Echeverría no es posible finiquitar el trámite legislativo, por lo que es con una Asamblea Legislativa nueva, durante la Administración Pacheco De la Espriella, que el proyecto del TLC entre Costa Rica y Canadá se somete a votación en el plenario.

El 22 de julio del 2002, en sesión plenaria, el expediente 14.604, correspondiente al TLC entre ambos Estados y sus respectivos anexos, se aprueba en primer debate en la Asamblea Legislativa por 53 votos afirmativos y uno negativo.

La Comisión Permanente Especial de Redacción, en su sesión del 24 de julio del año 2002, aprueba la redacción definitiva de dicho expediente, entregándole a la Secretaría del Directorio, el 30 de julio siguiente, la redacción final del proyecto.

El proyecto del TLC se somete a la consulta preceptiva de la Sala Constitucional de la Corte Suprema de Justicia el 23 de agosto del 2002, según lo establecido en la Ley de Jurisdicción Constitucional de Costa Rica en el artículo 98, donde después del estudio y consideración de cada uno de los trámites efectuados hasta la fecha, evacúa la consulta y manifiesta la inexistencia de vicios de constitucionalidad en el procedimiento o en el fondo, lo que permite que se someta a votación en el segundo debate legislativo correspondiente.

47 Artículo 118.

El 26 de agosto, en la Asamblea Legislativa se inicia la citada discusión del proyecto “Aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá”, obteniendo 47 votos positivos de los 47 diputados presentes en la votación y abre el paso para continuar con los últimos trámites para su puesta en práctica en el país.

El día de su aprobación en el plenario fue sancionado por el Poder Ejecutivo y la publicación definitiva se efectúa en el diario oficial La Gaceta, el 15 de octubre del 2002, en el ejemplar No.73, lo que marca su entrada en vigencia.

De lo expuesto anteriormente se desprende que dos son los aspectos que generan controversia al momento de aprobar el texto del TLC entre Costa Rica y Canadá en el parlamento costarricense, primeramente la interpretación del artículo III. 10 del TLC y, como segundo punto, el ingreso de la papa prefrita canadiense a Costa Rica, aspectos que se explican seguidamente.

### LA ELIMINACIÓN DE IMPUESTOS A LAS EXPORTACIONES

La controversia respecto a este punto se presenta debido a que el artículo III.10 del TLC, sobre el impuesto a las exportaciones, establece que “*Sujeto a lo dispuesto en el Anexo III.10 (impuestos a la exportación), ninguna de las partes adoptará ni mantendrá impuesto, gravamen o cargo alguno sobre la exportación de mercancías a territorio de la otra parte, a menos que éste se adopte o mantenga sobre dicha mercancía cuando esté destinada al consumo interno.*”<sup>48</sup>

Se citan como únicas excepciones el impuesto a la exportación de banano, establecido en la Ley No.5515 de 1974 y sus reformas, y la Ley de la Asociación Bananera Nacional No.4895 de 1971. En dicho anexo se considera que esta regulación implica la desaplicación de las normas existentes en el país para la relación comercial con Canadá y deja sin efectos la

Ley No.2762, que impone un arancel de uno y medio por ciento del valor FOB de café exportado, de junio de 1961.

El incumplimiento de la normativa anterior ocasiona grandes pérdidas para algunas instituciones nacionales, como por ejemplo el ICAFE, institución clave para el sector cafetalero nacional, que “*recibe el 66 por ciento de sus ingresos de los impuestos a las exportaciones del grano y dejaría de recibir el porcentaje equivalente a las envíos de café a Canadá.*”<sup>49</sup>

Debido a la circunstancia mencionada anteriormente, fue necesario que los dos gobiernos intercambiaran opiniones y observaciones al respecto, a fin de aclarar el malentendido; lo cual dio como resultado que ambas partes acordaran que el artículo III.10 del TLC no deroga a la Ley 2762 del país.

### EL CASO DE LA PAPA PREFRITA

Canadá exporta 74.050 toneladas métricas (TM) de papa fresca, a finales del 2000, a uno de los mercados más grandes: los EE.UU. No obstante, la situación se complica para Canadá, ya que se “*reducen sus exportaciones a 47.296 TM cuando el Departamento de Agricultura de los Estados Unidos restringe la importación de dicho tubérculo producto del surgimiento de un brote de la ‘Verruga de la papa’ que afecta la papa y la tierra donde se produce.*”<sup>50</sup>

Dicha situación afecta fuertemente la producción papera canadiense, por lo que el gobierno subsidia a los productores canadienses otorgándoles quince millones de dólares<sup>51</sup> y obliga a los canadienses a buscar nuevos mercados para colocar el excedente de la papa a raíz de la restricción estadounidense.

48 *Ibid.*

49 Sancho. R. (2002). *Dictamen negativo de minoría*. Comisión de Asuntos Internacionales. Asamblea Legislativa.

50 Brenes. A. (2002). La papa de la discordia. *Actualidad Económica*: N° 264. Pág. 30.

51 *GRAIN Report of the United States Department of Agriculture*. No. CA1035. Pág. 4.

La preocupación del sector costarricense, opuesto a lo negociado con respecto a la papa prefrita canadiense, está en el problema que puede significar el ingreso de esa papa a un país como Costa Rica, donde no existen los controles aduaneros y fitosanitarios estrictos que se necesitan para evitar la propagación de esa y muchas otras plagas en la producción nacional, posibilidad que se incrementa con el TLC.

La actividad doméstica de producción de papa, está en auge con respecto al aumento en el área sembrada y las TM extraídas en promedio por hectárea; no obstante, según información del MAG, no se registran avances significativos en el mejoramiento de la calidad de la producción e incorporación de valor agregado a la misma. La ausencia de políticas de planificación de la siembra de papa genera sobreoferta de la producción en algunos meses del año y en otros, escasez, aunado al hecho de que la producción costarricense se fundamenta en variedades adecuadas para el consumo fresco y no para utilizarla en procesos industriales, dos causas que motivan la importación de papa en el país y que han estado presentes en el proceso de negociación del TLC entre Costa Rica y Canadá.

**Posición de los productores:** con la firma del TLC, a Canadá se le permite colocar un máximo de 2.273 TM de papa prefrita en Costa Rica, producto fundamentalmente importado por las cadenas de restaurantes de comida rápida, que son abastecidas por los productores nacionales antes de importarla de otros países, con una producción en mayor escala como Canadá y Holanda, por lo que sí se desplaza al productor nacional. Con las facilidades que brinda el acuerdo se puede incentivar un desvío del gusto del consumidor hacia ese producto por ser más fácil su preparación y con un precio más cómodo ante la reducción de aranceles. Adicional a ello, *“los representantes de la Corporación Hortícola comunican su posibilidad de producir la papa prefrita si el Gobierno los apoyara; no obstante, no existe voluntad política para ello.”*<sup>52</sup>

52 Brenes, A. *Op.cit.*

**Posición gubernamental:** La papa prefrita no se produce en el país y no se constituye en un sustituto directo de la papa industrial, ni de la fresca, al dirigirse principalmente a los restaurantes de comida rápida que importan ese producto, aún sin el TLC. *“Esa importación no se constituye en una amenaza para los productores, ya que el 93 por ciento del consumo nacional de papa es abastecido por la producción nacional.”*<sup>53</sup>

#### Resultado de la negociación:

- La papa fresca se excluye del acuerdo.
- Se establece un contingente arancelario libre de aranceles para la papa prefrita de 2.273 TM, que se incrementa un cinco por ciento anualmente, equivalente al comercio existente actualmente.
- El arancel que se aplica a las importaciones que excedan ese volumen (2.273 TM) se desgrava en siete años.
- Los exportadores canadienses están en la obligación de presentar una declaración a las autoridades aduaneras costarricenses, en la que se indique que el producto es efectivamente papa prefrita, clasificado bajo la partida 2004.10, para evitar la subfacturación y el contrabando.

#### IMPLICACIONES DEL TRATADO PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

##### El acceso de bienes y el tratamiento arancelario para el sector

La búsqueda de una mayor apertura, beneficiosa para ambas partes, se plasma en el Programa de Desgravación Arancelaria, en el que las diferencias de tamaño y niveles de desarrollo se ven reflejados en el trato asimétrico establecido, particularmente en lo referente a la velocidad con la que se eliminan los impuestos y la cantidad de productos incluidos en cada una de las categorías.

53 *Ibíd.*

La siguiente tabla expone el Programa de Desgravación Arancelaria acordado para Canadá, país que a la entrada en vigencia

del acuerdo, elimina los aranceles aplicables a un ochenta y seis por ciento del universo arancelario.

TABLA 3  
PROGRAMAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE CANADÁ

Categoría	Implicaciones
Categoría A	Los derechos arancelarios se eliminan al momento de entrada en vigor del acuerdo.
Categoría A1	Los derechos arancelarios se eliminan en un plazo diferido. Debe comenzar a regir normalmente a no más de 120 días después de que el Gobierno de Costa Rica notifique satisfactoriamente al Gobierno de Canadá que Costa Rica ha eliminado todas las exoneraciones de impuestos y otros subsidios a la exportación otorgados a las empresas amparadas bajo el régimen de Zona Franca.
Categoría B	Los derechos arancelarios se eliminan en ocho etapas anuales iguales, comenzando al momento de entrada en vigor del acuerdo (1° de enero del 2002) y de manera subsiguiente cada 1° de enero, hasta el 2009.
Categoría B1	Los derechos arancelarios se eliminan en nueve etapas anuales iguales comenzando en el 2003 o al momento de entrada en vigor, si ello ocurre con posterioridad a esta fecha y de manera subsiguiente cada 1° de enero, hasta el 2011.
Categoría C	Los derechos arancelarios se eliminan en quince etapas anuales iguales comenzando al momento de entrada en vigor del acuerdo (1° de enero del 2002) y de manera subsiguiente cada 1° de enero, hasta el 2016.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información obtenida en: Asamblea Legislativa. *Expediente Legislativo 14.604, Ley de Aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá. 19 tomos.* Asamblea Legislativa de Costa Rica. 2002.

Por su parte, Costa Rica desgrava de forma inmediata el sesenta y cinco por ciento de su universo arancelario al entrar en vigencia el acuerdo comercial, en su gran mayoría se refiere a materias primas que no se producen en el país. Las categorías a aplicar se explican en la tabla 4.

El ochenta y siete por ciento de la totalidad de los productos agrícolas gozan de una desgravación arancelaria inmediata por parte de Canadá, tales como azúcar refinada, frutas tropicales, vegetales frescos, café, flores y plantas ornamentales, carne de res, productos del mar, alimentos procesados, jaleas y mermeladas, salsas y preparaciones, atunes, quesos, miel, espárragos, entre otros.

Costa Rica, por su parte, a la entrada en vigencia del acuerdo, desgrava solamente el cuarenta y cinco por ciento de estos productos, cabe mencionar entre ellos los

albaricoques, ciruelas, frutas secas, semillas, cereales, almidones, jugos y extractos vegetales, grasas y aceites animales, tabaco. Un ocho por ciento en siete años o mediano plazo, como por ejemplo frijoles, pepinos, chile tabasco, ayotes, arvejas, raíces de yuca, coco, plátanos, guayabas, toronjas, sandias, fresas y té verde y el restante treinta y seis por ciento en catorce años (largo plazo) como café, cortezas de cítricos, guanábanas, anonas, granadillas, limones, aguacates, higos, camotes, ñames, tiquizque, etc., tal y como se observa en el gráfico siguiente:<sup>54</sup>

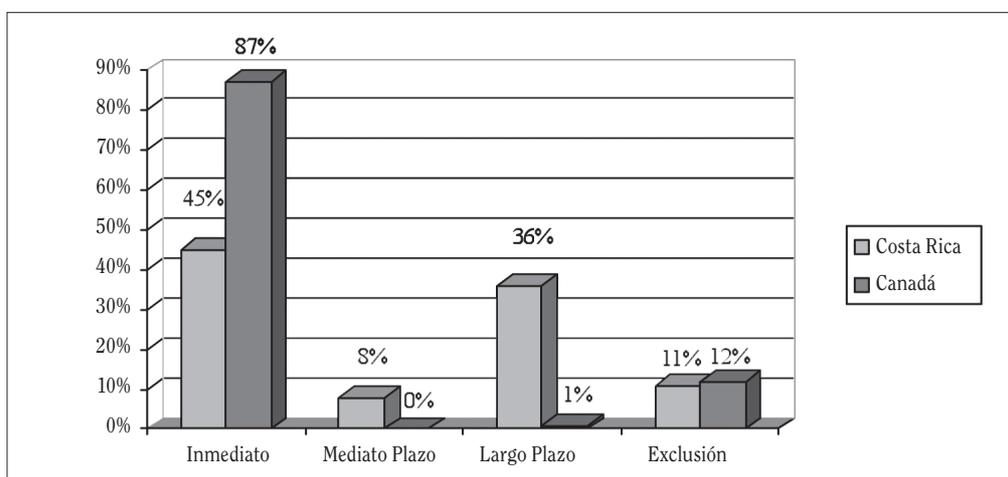
54 Ministerio de Comercio Exterior. *Op.cit.* Pág. 69.

TABLA 4  
PROGRAMAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA DE COSTA RICA

Categoría	Implicaciones
Categoría A	Los derechos arancelarios se eliminan al momento de entrada en vigor del acuerdo.
Categoría B	Los derechos arancelarios se eliminan en ocho etapas anuales iguales comenzando al momento de entrada en vigor del acuerdo (1° de enero del 2002) y de manera subsiguiente cada 1° de enero, hasta el 2009.
Categoría B1	Los derechos arancelarios se eliminan en nueve etapas anuales iguales comenzando en el 2003 o al momento de entrada en vigor, si ello ocurre con posterioridad a esta fecha, y de manera subsiguiente cada 1° de enero, hasta el 2011.
Categoría C	Los derechos arancelarios se eliminan en quince etapas anuales iguales comenzando al momento de entrada en vigor del acuerdo (1° de enero del 2002) y de manera subsiguiente cada 1° de enero, hasta el 2016.

Fuente: Elaboración propia a partir de la información en: Asamblea Legislativa. *Expediente Legislativo 14.604, Ley de Aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá. 19 tomos.* Asamblea Legislativa de Costa Rica, 2002.

GRÁFICO 1  
PROGRAMA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA APLICADO AL SECTOR AGRÍCOLA



Fuente: Elaboración propia a partir de datos contenidos en: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)

#### a La salvaguardia especial: <sup>55</sup>

Se habilita la posibilidad de aplicar contingentes arancelarios a través de la aplicación de una salvaguardia especial a las harinas de trigo y soya, con el fin de proteger algunos

sectores nacionales sensibles y en los que Canadá posee un fuerte potencial exportador. Además, a los aceites de soya, canola, girasol y maíz, se aplica cuando el volumen de las importaciones exceda un determinado nivel prefijado. El arancel para estos productos se elimina en un plazo de catorce años, fuera del contingente arancelario.

55 *Ibid.* Pág. 72.

## b. Los productos excluidos:<sup>56</sup>

Costa Rica decide excluir de la eliminación de aranceles los productos avícolas, lácteos, papas frescas, cebollas, tomates, zanahorias, frijoles, arroz (para estos dos últimos, los productos canadienses poden ingresar al país únicamente cuando se presente desabastecimiento nacional, con declaración previa del gobierno costarricense), chile dulce, brócoli, carne bovina y carne de cerdo (para este último, la cuota que se fija es de 525 TM, incrementándose en un cinco por ciento en diez años. Al excedente no se le aplica la desgravación); lo que equivale a un once por ciento de los productos agrícolas, mientras que Canadá excluye el doce por ciento de sus productos agrícolas que son básicamente los avícolas y los lácteos, con excepción de algunos productos lácteos de interés para nuestro país, que se desgravan de forma inmediata.

### ESTADO ACTUAL DE LA DESGRAVACIÓN ARANCELARIA PARA EL SECTOR AGRÍCOLA

Para el 2009 cerca del sesenta y cinco por ciento de los productos ingresan a Costa Rica con un arancel de cero por ciento, ya que son productos a los que se les elimina inmediatamente el arancel. Los demás productos están en proceso de reducción de aranceles y concluye en el 2009 y en el 2016, quedando aproximadamente un uno por ciento en categoría de exclusión, lo que significa que son productos que continúan pagando los impuestos de importación vigentes en Costa Rica.

Únicamente un cuarenta y cinco por ciento de los productos agrícolas canadienses ingresan a partir del 2002 con un cero por ciento de arancel. En la actualidad, el ocho por ciento de ellos se encuentra en proceso de desgravación de mediano plazo que finaliza en el 2009 y un treinta y seis por ciento más concluye su proceso de desgravación arancelaria a largo plazo hasta el 2016.

56 Ministerio de Comercio Exterior. *¿Verdaderamente es tan bueno para Costa Rica el TLC con Canadá?* Costa Rica: COMEX. 2003. Pág.4.

Aproximadamente un ochenta y seis por ciento de los productos de exportación ingresan al mercado canadiense con arancel de cero por ciento, un doce por ciento de los productos se encuentra en proceso de reducción de aranceles que concluye en el 2009 y cerca de un dos por ciento de los productos se encuentra excluido de los términos negociados, por lo que siguen pagando los aranceles vigentes en Canadá. No obstante, es importante mencionar que,

“...dentro del sector agrícola ningún producto queda sujeto a cuotas y/o contingentes por parte de Canadá, lo que implica que los productores costarricenses pueden exportar sin requerir permisos o requisitos adicionales o aranceles diferenciados de acuerdo al volumen. El único requisito para un producto agrícola costarricense ingrese a Canadá con un origen costarricense, es que este producto sea cultivado en suelo nacional; en caso de que haya sido comprado en un tercer país, el mismo debe sufrir una transformación significativa que permita establecer un cambio en la clasificación de la partida arancelaria que posee actualmente.”<sup>57</sup>

La negociación con Canadá se concibe, por parte del Gobierno nacional, como una negociación sencilla y manejable. Lo anterior se afirma en virtud de la disponibilidad de la contraparte a someter cada planteamiento a consenso y a respetar la aplicación de un trato asimétrico entre ambos países favorable a Costa Rica, dadas las desigualdades existentes.

### LA TRANSFORMACIÓN PRODUCTIVA DEL SECTOR AGRÍCOLA COSTARRICENSE

La estrategia negociada entre la Corporación Hortícola Nacional y el Gobierno en el 2002, tiene como fin último promover una transformación productiva que propicie

57 Información facilitada por personal del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica vía correo electrónico el día miércoles 19 de abril del año 2.006.

la eficiencia y competitividad de los productos hortícolas nacionales en el mercado canadiense, para lograr así la aceptación de los horticultores al acuerdo comercial firmado entre Costa Rica y Canadá y posteriormente, en el mercado externo en su totalidad. Sin embargo,

“...la misma no pasa de ser un instrumento lleno de buenas intenciones, si así se le puede llamar, tendiente a tranquilizar la oposición que el sector abiertamente manifiesta en su momento en la Asamblea Legislativa a la aprobación del TLC con Canadá, principalmente por la falta de protección y de consulta a los papeos nacionales, pero que nunca se ejecuta realmente.”<sup>58</sup>

Dicha estrategia contiene una serie de puntos importantes para alcanzar el desarrollo no solamente del sector agrícola a nivel nacional, sino que además busca impulsar la adecuación de temas como la gestión empresarial, la comercialización, las aduanas, los controles fitosanitarios y la investigación, y la transferencia tecnológica a los requerimientos internacionales.

Sin embargo, hasta finales del 2009, de la estrategia se han llevado a cabo solamente dos proyectos; el primero de ellos es el de producción y comercialización de papa certificada, que comienza con dos años de atraso respecto a lo planteado inicialmente, *“este es un proyecto que comienza mal debido a la falta de voluntad política, los problemas de fondos y de organización gubernamental; no obstante, se puede afirmar que se tiene, hoy por hoy, un proyecto modelo interesantísimo, donde se están probando variedades y se está exportando semilla de papa al Salvador”*<sup>59</sup>, y el segundo es el de comercialización de los productos hortícola costarricenses *“para promocionar los excelentes bienes que producen nuestras tierras y agricultores.”*<sup>60</sup>

58 *Ibíd*

59 *Ibíd.*

60 *Ibíd.*

Justamente este último proyecto y la falta de apoyo gubernamental, motivan a la Corporación Hortícola Nacional a desarrollar una nueva estrategia que *“permita inyectarle competitividad al sector y al mismo tiempo, darle un impulso a la producción para lograr competir en condiciones más equitativas no solamente en el mercado canadiense sino en cualquiera.”*<sup>61</sup> Este nuevo planteamiento se inspira en la estrategia pactada para efectos del acuerdo comercial firmado entre Costa Rica y Canadá, pero no responde únicamente a las exigencias de ese mercado, porque lo que es el TLC con Canadá, *“no ha representado mayor oportunidad para el sector hortícola, puesto que lo que más le enviamos es cebollas y zanahorias, y ellos producen eso.”*<sup>62</sup>

Por medio de esta nueva estrategia, la Corporación busca *“establecer un régimen equitativo en las relaciones de producción, industrialización, mercado y asistencia técnica y financiera entre productores y semillaristas, comercializadores e industrializadores.”*<sup>63</sup> Se ha planteado como misión el *“convertir al productor hortícola nacional en un empresario competitivo y a la Corporación Hortícola en la organización agroempresarial en pro del desarrollo y fortalecimiento del sector hortícola nacional.”*<sup>64</sup>

Consciente de la realidad internacional y de las carencias de la horticultura costarricense para adecuarse a las exigencias de los mercados externos, los productores y empresarios hortícolas identifican seis objetivos como punto de partida para alcanzar el desarrollo, a saber:

- “Alcanzar una horticultura moderna basada en la información y el conocimiento.
- Formación de capacidades para la negociación en la comercialización.

61 *Ibíd.*

62 *Ibíd.*

63 Corporación Hortícola Nacional. (2006). *Estrategia de desarrollo. Costa Rica*: Corporación Hortícola Nacional. Pág. 8.

64 *Ibíd.* Pág. 18

- Lograr una producción sostenible con calidad revalorizando el ambiente.
- Desarrollar signos propios oficiales de calidad.
- Fortalecer la infraestructura básica para el acondicionamiento y valor agregado de los productores y
- Desarrollar alianzas estratégicas y de cooperación con el Estado y demás actores de la agrocadena.<sup>65</sup>.

La estrategia “*busca crear un ordenamiento de la producción hortícola nacional, entablar alianzas importantes y revalorizar la actividad o el valor agregado que se busca debe ser sobre un concepto,*”<sup>66</sup> para ello se toma precisamente el concepto del bosque, donde la sostenibilidad, las alianzas y el paisaje se constituyan en elementos importantes *para venderle al mundo tomates, chiles, cebollas, zanahorias, papas, brócolis, coliflores, etc.*”<sup>67</sup>

Es a partir de esto último, que surge la idea de establecer un Mall Hortícola, que busca comunicarle al mundo y al consumidor nacional la idea de que Costa Rica es un país hortícola y Cartago una provincia hortícola donde se puedan encontrar “*tiendas, auditorios, se puedan ver los procesos de producción a campo abierto y en invernaderos, una gran innovación, por cierto, para los costarricenses, restaurantes, un hortitour*”<sup>68</sup>, donde tanto el turista extranjero como el nacional puedan visitar la zona de Cartago y disfrutar plantaciones y plantas de procesamiento de productos hortícola, escuchando charlas y comentarios de las innovaciones que se están utilizados para “*alcanzar una producción de excelente calidad y seguridad tanto para el mercado nacional como el mercado externo.*”<sup>69</sup>

El público tiene la opción de poder encontrar en el Mall Hortícola:

- “Producto fresco y procesado bajo los estándares más altos de calidad, así como los sitios de comidas donde pueden consumir dichos productos.
- Un museo histórico y futurista donde tanto estudiantes como público en general puedan informarse de cómo es que se producen los diferentes productos hortícolas. Que no solo se pueda conocer lo que los abuelos producían y cómo lo hacían sino hacia dónde va el mundo en cuanto a la forma de producir y consumir los productos de mayor consumo per cápita ante los cambios de hábito del consumidor, gracias a la tendencia a la sana alimentación.
- Pretende ser el centro de partida del llamado hortitour que hace que el turista nacional y extranjero conozca lo que Cartago ofrece en este campo y se complemente con lo que otras zonas hortícola como San José, Heredia, Alajuela y Guanacaste también tienen.”<sup>70</sup>

Se quiere desarrollar un concepto de ambientes protegidos muy amplio, “*que sea toda una escuela donde cualquier persona que desee meterse a esta escuela pueda tener todo tipo de tecnología, adelantos tecnológicos importantes, aprovechar la curva de aprendizaje y contar con la posibilidad de obtener un financiamiento para desarrollar su propia producción en un ambiente protegido o invernadero,*”<sup>71</sup> como horticultura moderna, para mejorar la producción nacional en beneficio del consumidor cantonal, provincial y extranjero.

“En diciembre del año 2005, la Corporación Hortícola adjudica la licitación para la construcción de 6 módulos de invernaderos de aproximadamente

65 *Ibid.* Pág. 12

66 *Ibid.*

67 *Ibid.*

68 *Ibid.*

69 *Ibid.*

70 Artavia, J. (Febrero, 2006). *Comercialización: Factor de Desarrollo del Sector. No. 3.* Pág. 7.

71 Entrevista realizada al Señor Giovanni Masís, Presidente de la Corporación Hortícola Nacional, el 10 de mayo del 2006.

1800 m2 cada uno, con el fin de iniciar un proyecto productivo con fines de exportación, pero que a su vez, pueda significar la oportunidad para muchos de los afiliados de aprender a producir bajo estos ambientes, antes que emigren a sus propios invernaderos, llevando consigo, para su aplicación, tecnologías generadas y adaptadas bajo esta condición específica, que ha generado la investigación que en este proyecto se lleve a cabo.”<sup>72</sup>

Por otra parte, se induce un concepto de “marca país, una marca provincia, una marca producto, pensando justamente en los tratados que se han firmado”<sup>73</sup>, cuyo fin es lograr que cualquier consumidor, ya sea nacional o extranjero, se identifique con la apariencia, textura y calidad de los productos hortícolas costarricenses, y así lograr “una preferencia en el gusto del consumidor que permita posicionar más fácilmente la producción tica en el paladar de las personas.”<sup>74</sup>

Se busca atraer proyectos y entablar alianzas de cooperación que permitan invertir en la infraestructura nacional, “si se suscriben tratados hay que reconocer que existen asimetrías, en el caso del TLC con Canadá existen asimetrías, el sector hortícola tiene una asimetría con Canadá y nunca se aprovechó, nunca se luchó por una cooperación real”<sup>75</sup> y se debe aceptar que Costa Rica aún tiene muchos temas pendientes que limitan las posibilidades de competir en un mercado internacional cada vez más exigente y competitivo.

“Tenemos botados el tema de infraestructura, helipuertos, aeropuertos, caminos vecinales, muelles, el tema aduanero también está botado, el tema de investigación y

transferencia tecnológica botado también, al igual que el financiero y en eso es en lo que hemos estado trabajando,”<sup>76</sup> para ello, desde el 2005 se trabaja en la identificación de “posibles socios cooperativos para superar muchos de los atrasos que tiene nuestro país”<sup>77</sup>.

Se le presta mayor atención al consumidor local con la nueva estrategia.

“Existen clientes costarricenses muy exigentes y sofisticados, esto se convierte en una ventaja que podemos y necesitamos explotar para lograr una mejor incursión en el mercado externo pero se tienen importantes debilidades como en el cumplimiento de los estándares de calidad, inocuidad y en el tema ambiental, la Corporación Hortícola considera que el consumidor requiere y solicita mayor información sobre la producción nacional y hay que dársela y de la mano con el cumplimiento a los costarricenses, entonces sí, desarrollar los mercados de exportación en los que se tiene una enorme debilidad.”<sup>78</sup>

Se enfoca, con el fin de superar las deficiencias y carencias en la competitividad, direccionados hacia la productividad, la especialización y la innovación para aprovechar las ventajas comparativas que se tienen actualmente. Se le adicionan a ese concepto otros de igual trascendencia que son las buenas prácticas agrícolas, buenas prácticas de manufactura, el exceso de agroquímicos en las hortalizas, los ambientes protegidos como la horticultura del futuro, mejores semillas, protección ambiental, la asistencia a la comercialización y la calidad e inocuidad.

Canadá se constituye en un mercado importante para todo el sector productivo nacional; sin embargo,

“...existen ya varios TLC firmados, no solamente el de Canadá, pero se tienen

72 Artavia, J. (2006). *Informe de resultados: Proyectos de la Corporación Hortícola Nacional*. No.4. Pág. 8 – 13.

73 Entrevista realizada al Señor Giovanni Masís, Presidente de la Corporación Hortícola Nacional, el 10 de mayo del 2006.

74 *Ibíd.*

75 *Ibíd.*

76 *Ibíd.*

77 *Ibíd.*

78 *Ibíd.*

varios problemas para acceder a esos mercados, pero queremos aprovechar esas oportunidades; en el caso específico de Canadá, el sector tiene buenas oportunidades, pero la estrategia firmada fue en realidad una forma de acallar nuestra oposición al mismo en su momento y tranquilizar a la opinión pública, de ella, solo dos proyectos, como dije, caminan gracias a nuestro esfuerzo, pero nunca el Gobierno tiene clara la realidad del sector hortícola nacional, y la identificación que tiene con él es únicamente de discurso, porque cuando se tiene que trabajar en conjunto, no se encuentra el apoyo.”<sup>79</sup>

No obstante, la falta de compromiso y de apoyo gubernamental lo experimenta no solo la horticultura sino todo el sector agrícola costarricense, situación que motiva a la Cámara Costarricense de Porcicultores, la Cámara Nacional de Productores de Leche, la Corporación Ganadera, la Corporación Hortícola Nacional y la CNAA, en representación del sector agropecuario nacional, a presentar el 28 de septiembre del 2005, al Presidente de la República, Abel Pacheco de la Espriella y a algunos Ministros, los aspectos clave para alcanzar la competitividad en cada uno de los sectores de su representatividad.

El resultado es la conformación de una comisión especial compuesta por el señor Ricardo Madrigal del MEIC, el señor Erick Montero de la Cámara Nacional de Productores de Leche, el señor Erick Quirós de la Corporación Ganadera, la señorita Mónica Navarro de la CNAA, la señorita Ana María Conejo de la Cámara Costarricense de Porcicultores, el señor Giovanni Masís de la Corporación Hortícola Nacional y la coordinación del consultor Mario Riggionni Álvarez,<sup>80</sup> cuyo fin es investigar, elaborar un estudio de la competitividad del sector

y brindar sugerencias concretas para incitar las modificaciones requeridas.<sup>81</sup>

Se analizan, en la citada Comisión los temas que afectan la competitividad de la actividad agropecuaria nacional, se invita a participar a representantes del sector privado agropecuario y funcionarios públicos de las dependencias relacionadas con cada temática. Además se incluyen las propuestas del grupo denominado “productos sensibles”, se realizan reuniones con dependencias gubernamentales de los ministerios y entidades con competencia en cada uno de los temas prioritarios presentados por las Cámaras y se estudian los proyectos de cada una de las instancias consultadas.

Al finalizar su trabajo, la Comisión concluye que la mayoría de los problemas que enfrenta Costa Rica “*se pueden resolver a corto plazo con un ordenamiento institucional, una buena coordinación y el financiamiento de los programas con recursos en su mayoría disponibles, así como de acciones y enmiendas puntuales en diferentes campos prioritarios del sector.*”<sup>82</sup>

La Comisión también encuentra funcionarios públicos muy bien preparados, a los cuales consideran una riqueza importante en cuanto a recurso humano que puede ser potenciada para mejorar la competitividad; no obstante, se requiere mejorar las habilidades gerenciales que poseen, específicamente en las áreas de planeamiento, control y evaluación de proyectos. Existe, además, una gran resistencia al cambio, principalmente por la formación de feudos administrativos y poca credibilidad en el sistema.<sup>83</sup>

Los representantes de las entidades del sector agrícola nacional, a partir de febrero del 2006 y encabezados por la CNAA, se da a la tarea de facilitar los resultados obtenidos de la investigación realizada por la Comisión, con el fin de concientizar a las entidades gubernamentales con respecto a las necesidades del

79 *Ibid.*

80 Ex secretario del Consejo Económico, Ex asesor del Ministerio de Agricultura y Ganadería y del Ministerio de Hacienda y consultor de gran experiencia de temas agropecuarios y ambientales.

81 Información facilitada por la Licda. Mónica Navarro Del Valle, Ex directora Ejecutiva de la Cámara de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica (CNAA) el 14 de abril del 2006.

82 *Ibid.* Pág. 40.

83 *Ibid.*

sector agrícola y así, conseguir el apoyo y los fondos necesarios para hacer las modificaciones sugeridas.

La Corporación Hortícola Nacional acompaña su estrategia de las sugerencias obtenidas del estudio mencionado, con miras a obtener el apoyo que necesita para concluir la ejecución de los proyectos que ésta incluye y con ello, incrementar la competitividad de la horticultura y del sector agrícola en general. Lo anterior con el fin de prepararse para asumir los compromisos posteriores que se asuman en virtud de los TLC.

#### TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMÉRICA, REPUBLICA DOMINICANA-ESTADOS UNIDOS (DR-CAFTA)

##### Antecedentes

Las autoridades de los países centroamericanos y estadounidenses acuerdan, en setiembre del 2001, iniciar las negociaciones con miras a obtener un TLC entre ellos. Dicho acuerdo se comunica en una declaración conjunta que formaliza la intención de fortalecer los lazos comerciales existentes. A partir de ese momento se inicia un intercambio de datos técnicos entre los gobiernos, a fin de conocer las posibilidades y solicitudes de cada uno de ellos.

Los talleres de discusión técnica entre las partes se inician en noviembre del 2002. Estos favorecen el intercambio de información sobre los temas comerciales de interés; una vez finalizado el quinto taller, las partes acuerdan iniciar las rondas de negociación y, el 8 de enero del 2003, se celebra el inicio oficial del proceso. Después de nueve rondas de negociación a lo largo de doce meses y varias reuniones extraordinarias, el 25 de enero del 2004, Costa Rica finaliza la negociación con los EE.UU. Posteriormente, República Dominicana manifiesta su interés por incorporarse al TLC y una vez concluidas las rondas con los países centroamericanos, EE.UU. inicia las negociaciones con dicho país. El TLC entre EE.UU., Centroamérica y República Dominicana fue suscrito el 5 de agosto del 2004 por cada uno de ellos.

##### El proceso de negociación

Se incluye un esquema que resume el proceso de negociación llevado a cabo entre la delegación estadounidense y costarricense, con el propósito de simplificar y clarificar la actividad por medio de la explicación en detalle de cada uno de los componentes. El COMEX lleva a cabo las negociaciones con la señora Anabelle González como jefe del grupo negociador costarricense.

##### I. Las partes:

- Delegación estadounidense representado por el Departamento de Comercio de los Estados Unidos.
- Delegación costarricense representado por COMEX.
- Delegación dominicana representado por el Ministerio de Comercio
- Delegación guatemalteca representado por el Ministerio de Economía
- Delegación salvadoreña representado por el Ministerio de Economía
- Delegación hondureña representado por el Ministerio de Comercio Exterior
- Delegación nicaragüense representada por el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio.

##### II. La controversia:

Firma de un Tratado de Libre Comercio entre los países para obtener mejores condiciones de ingreso al mercado de la contraparte.

##### III. El proceso:

1. Estrategia previa a la negociación:
  - a. Construcción de la posición nacional<sup>84</sup>

Se efectúa un proceso de consulta con los sectores productivos, con el fin de definir

84 Información elaborada a partir de la entrevista realizada al señor Fernando Ocampo, negociador de COMEX, especialista en el área de acceso a mercados, participante de las negociaciones del DR-CAFTA, el 27 de setiembre de 2007.

la posición nacional para la negociación que pretende:

- Promover una amplia difusión de la información que facilite la realización de las consultas populares sobre una base de información.
- Obtener una consulta comprensiva sobre todos los temas que son objeto del proceso.
- Incrementar el número de empresas y actores consultados durante toda la negociación.
- Mejorar los canales de comunicación y consulta entre los distintos entes estatales.

Se efectúa una convocatoria pública para los interesados, con la finalidad de que expresen y planteen su posición en materia normativa, y con el fin de que sea sobre una base informada, COMEX coloca en la página de Internet datos referentes a los EE.UU., relacionados con las estadísticas comerciales del país; adicionalmente, publica comunicados en los diarios nacionales, en los cuales invita a todos los ciudadanos a participar en los períodos de consulta y a enviar sus observaciones y preguntas, así como los intereses que consideran que deben de ser incluidos en el tratado y en la negociación; oportunidad que fue aprovechada por múltiples gremios empresariales a nivel nacional y ciudadanos en forma individual.

Posteriormente, en materia de acceso a mercados de bienes, se efectúan reuniones con cerca de 900 unidades productivas y 57 cámaras y asociaciones representantes de los diferentes sectores productivos, tanto agrícolas como industriales. Solamente en el sector agrícola se llevan a cabo 307 reuniones para tratar temas relacionados con este acuerdo. El número de reuniones efectuadas con los representantes del sector agropecuario se detallan en la tabla 5.

La primera parte de esta fase de consulta con los sectores productivos da inicio en enero del 2003. La consulta y el seguimiento se convierten en un proceso continuo a lo largo de toda la negociación, que culmina hasta principios del 2004.

El Ministerio pone a disposición de todos los sectores productivos y del público en general, información referente a:

TABLA 5  
REUNIONES EQUIPO NEGOCIADOR –  
REPRESENTANTES DEL SECTOR AGRÍCOLA

Subsector	Número de reuniones
Aceites vegetales	13
Hortalizas	27
Alimentos para animales	5
Industria alimentaria	27
Arroz, frijoles y maíz	29
Jugos y bebidas	10
Avícola	18
Pescado y crustáceos	12
Azúcar	8
Plantas ornamentales y flores	10
Bovino	16
Café	9
Forestal	9
Frutas	9
Porcino	17
Productos lácteos	25
Otros productos agrícolas y agroindustriales	48
UPANACIONAL	15

Fuente: Elaboración propia a partir de la información suministrada por el negociador F. Ocampo.

- Estadísticas sobre comercio y aranceles aplicados por Costa Rica, los otros países de Centroamérica y los EE.UU.
- Las regulaciones aplicables en los EE.UU. en áreas pertinentes a la negociación de acceso;
- y los compromisos adquiridos en esta materia con otros socios comerciales, tanto por parte de Costa Rica como de EE.UU.

Lo anterior con el propósito de que la consulta se efectúe sobre una base informada. Además, se organizan eventos, conferencias, seminarios y talleres, con el propósito de dar a conocer información oportuna relacionada con diversos aspectos de la negociación, la que sirve de base a los distintos sectores en la preparación de sus posiciones.

Se definen otros mecanismos de consulta durante el proceso, entre los que se encuentran el Consejo Consultivo de Comercio Exterior, el Punto de Enlace Permanente (PEP), consulta

con organizaciones representativas, así como el establecimiento de un Cuarto Adjunto<sup>85</sup>, antes, durante y después de cada ronda de negociación y el Foro Ciudadano, entre otros.

b. Posición oficial, COMEX:

“La estrategia de negociación de acceso a mercados se plantea en términos de lograr un acuerdo que, por un lado, promueva y garantice un mejor acceso de la oferta exportable costarricense al mercado estadounidense, en condiciones favorables de previsibilidad, seguridad y transparencia y, por otro, establezca los mecanismos de transición necesarios que permitan al sector productivo costarricense atender las condiciones competitivas derivadas del acuerdo.”<sup>86</sup>

c. Posición de representantes del sector:

COMEX afirma que durante el proceso se mantienen abiertos espacios de comunicación con los representantes de los sectores y la ciudadanía en general; sin embargo, existen sectores que se han sentido aislados y califican su participación como una ilusión,

*“...lo que ocurre es que en las consultas, las invitaciones son abiertas y, si en los procesos de negociación la idea o la propuesta de uno no va en la línea que Comercio Exterior propone, entonces*

*le reducen su importancia y nosotros debemos buscar otros espacios para que la postura propia sea escuchada, ahí es donde muchos de los sectores decimos que la negociación es impuesta, que el Ministerio desconoce la realidad del país (...), siempre se sintió que la negociación fue impuesta, el problema es que no tenemos un interlocutor contundente, no hay un Ministro de Agricultura que realmente nos ayude.”<sup>87</sup>*

Al respecto, la Ex directora Ejecutiva de la Cámara Nacional de Agricultura costarricense, reafirma dicha postura al decir que

*“COMEX, como ente encargado de negociar los Tratados Comerciales, ha mantenido una posición de consulta casi que sólo de mero trámite, pero los sectores tampoco se han preocupado por brindarles información técnica relevante para que ellos puedan negociar sobre criterios reales y útiles. Al mismo tiempo, hay que tener presente que lo ideal sería que dicho Ministerio no esté a cargo de las negociaciones técnicas, ellos deberían preocuparse sólo de los aspectos comerciales (...) Se le da la oportunidad a un experto en comercio internacional para que negocie aspectos que son meramente técnicos, alguien que no tiene el conocimiento requerido y eso genera problemas a futuro; en cambio, en Estados Unidos negocian los expertos en la materia, los que son especialistas en ella, una deficiencia que dudo se pueda corregir en el corto plazo porque, la verdad, COMEX ya tiene su manera de trabajar y también es culpa del sector que siempre quiere invertir la menor cantidad de recursos posibles, mandan a los Cuartos Adjuntos personas de renombre pero que no necesariamente son conocedores de los temas a fondo al punto que realmente se*

85 En el Cuarto Adjunto participan miembros de la comunidad empresarial y académica del país, quienes asistían a las rondas de negociación para aportar su experiencia y conocimiento a los negociadores del Tratado de Libre Comercio. Los Cuartos se realizan de forma simultánea con las rondas de negociación. En él, los negociadores informaban a los asistentes del desarrollo de las mismas. (Información facilitada por el Señor Fernando Ocampo, funcionario del Ministerio de Comercio Exterior)

86 Entrevista realizada al señor Fernando Ocampo, Negociador del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, especialista en el área de Acceso a Mercados, participante de las negociaciones del DR – CAFTA, el día 27 de setiembre del 2007.

87 Entrevista realizada al señor Geovanni Masís, Presidente de la Corporación Hortícola Nacional, el día 10 de octubre del 2007.

*necesita. Adicionalmente, debemos agregar que COMEX nunca se ha percibido como un aliado, sino más bien como la tercera parte con quien negociar.*<sup>88</sup>

Se desprende de lo anterior que la percepción respecto al cómo se deben guiar y direccionar los procesos de negociación varía entre los diversos sectores involucrados, evidenciándose realmente esas diferencias durante la negociación y ratificación del tratado con los EE.UU. La posición de COMEX dista mucho de ser lo que conciben los productores nacionales como un proceso adecuado a sus necesidades y esa contradicción dificulta la posibilidad de concretar una alianza entre ambos, necesaria para lograr negociaciones exitosas que contribuyan al éxito y desarrollo de la agricultura nacional.

## 2. Espacio de negociación:

Se establecen los puntos mínimos y máximos que se utilizan para negociar con los estadounidenses, así como la revisión de los textos que se utilizan como base una vez finalizadas las reuniones entre el equipo de COMEX y los diversos entes.

“Los sectores no pueden simplemente entregar sus posiciones y dejar que COMEX las administre a su gusto, hay que ir diciendo poco a poco lo que se desea y convencer a los mismos negociadores de las necesidades del sector y hacer que ellos las defiendan, pero todo es un proceso y un trabajo en equipo. Actualmente, el MAG no tiene un equipo técnico que lo ayude ni le brinde información que le permita tener un panorama real de las necesidades del sector y eso se refleja en la posición nacional (...)”<sup>89</sup>

El equipo negociador nacional elabora un primer borrador de la propuesta costarricense basada en los intereses del país; no obstante, es readeuada, ronda tras ronda, a partir del momento en que la delegación estadounidense expone sus márgenes de negociación tema por tema; manteniendo presentes los puntos mínimos y máximos deseados por los costarricenses.

“COMEX cumple con la tarea que le corresponde, que es el insertar a Costa Rica en la economía internacional y si los TLC son la fórmula que se está utilizando para ello, el Gobierno de este país está cumpliendo con su cometido; no obstante, nosotros los agricultores carecemos de un respaldo de un ministerio fuerte, un ministro que responda a las expectativas nuestras, eso hace que en las negociaciones se planteen ofertas que no van acordes con la realidad nacional.”<sup>90</sup>

El país aún depende mucho de la actividad agrícola. Ante esa realidad, el MAG debe velar por la producción nacional y ser quien le diga a COMEX lo que puede negociar referente al sector y no al revés, tal y como ocurre actualmente. Justamente, el papel del MAG a lo largo de la negociación fue prácticamente ausente, los sectores productores de bienes agrícolas del país asumen su representación y “defensa” de forma autónoma,

“...el rol interventor del MAG ha bajado significativamente a través del tiempo y ello ha tenido un impacto muy fuerte para el sector agropecuario. El mismo se ha dedicado más que todo a cumplir una labor asistencial, su función dentro de los quehaceres públicos es casi nulo; se ha enfocado a grupos con problemas sociales más importantes.”<sup>91</sup>

88 Entrevista realizada a la Licda. Mónica Navarro, Ex directora Ejecutiva de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica, el día 24 de abril del 2007.

89 *Ibid*

90 Entrevista realizada al señor Geovanni Masís, Presidente de la Corporación Hortícola Nacional, el día 10 de octubre del 2007.

91 Entrevista realizada al señor Erick Montero, Director Ejecutivo de la Cámara de Lecheros de Costa Rica, el día 19 de noviembre del 2007.

El sector está completamente desarticulado institucionalmente y débil, paralelamente se presenta una estructura muy fuerte como es COMEX, “ellos cuentan con una ley particular, con mandatos muy específicos, personal altamente capacitado y salarios atractivos, bien conformado y articulado, que puede incentivar en su gran mayoría a los productores agropecuarios a tener mejor relación con COMEX que con el mismo MAG”<sup>92</sup>

El MAG realiza un trabajo poco exitoso en cuanto a crear las condiciones de apoyo y cercanía que el sector requiere, lo que ha impulsado a la búsqueda de otras opciones de representación, “cuando se deja un vacío de poder, alguien lo debe llenar.”<sup>93</sup>

COMEX, en este TLC plantea los siguientes objetivos en relación con el sector agrícola:<sup>94</sup>

- Acceso libre consolidado para las exportaciones agrícolas del país.
- Plazos de transición suficientes y mecanismos adecuados para que el sector productivo pueda ajustarse al libre comercio.
- Mecanismos y medidas para proteger de importaciones masivas o que sean objeto de prácticas de comercio desleal que puedan causar daño a los productores nacionales.
- Preservar las potestades gubernamentales para brindar asistencia a los productores nacionales, de conformidad con las obligaciones del país en la OMC
- Eliminación de los subsidios a la exportación en el comercio recíproco y debida atención de las ayudas internas en este foro y/o en la OMC
- Medidas sanitarias y fitosanitarias efectivas para garantizar, por un lado, la protección

92 *Ibid*

93 Entrevista realizada a la Licda. Mónica Navarro, Ex directora Ejecutiva de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica, el día 24 de abril del 2007.

94 Costa Rica. Ministerio de Comercio Exterior, Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos; Posición Nacional/1.ed.-San José, CR; COMEX.

sanitaria y fitosanitaria del Estado y, por otro, evitar que se conviertan en obstáculos injustificados al comercio.

- Programas de cooperación para apoyar a los productores agrícolas en su proceso de inserción en la economía internacional.

La delegación de negociadores costarricenses, con el planteamiento de dichos objetivos, busca consolidar la apertura de nuevas y mejores oportunidades de mercado para las exportaciones agrícolas nacionales; no obstante, se plantean así grandes retos para las instituciones y productores nacionales, a fin de lograr aprovechar los beneficios que a partir de ellos se puedan obtener.

### 3. Primer contacto:

La primera reunión que ambas delegaciones tienen es de carácter personal, en ella acuerdan el comienzo de la fase exploratoria para propiciar el inicio de las negociaciones. Posteriormente se recurre al contacto documental por medio de un intercambio de información entre la partes, a fin de conocer a su contraparte e identificar los puntos en los que cada uno de ellos está más interesado.

Costa Rica manifiesta su interés prioritario por consolidar los términos de ingreso al mercado estadounidense, de los cuales goza desde 1986 (hace más de diez años) gracias a la denominada Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC), particularmente para los productos agrícolas; mientras que EE.UU. prioriza su interés porque Costa Rica sometiera a negociación la apertura del sector de telecomunicaciones y seguros, el establecimiento de un régimen de propiedad intelectual más severo que el existente y la negativa de incluir en la mesa de negociación la reducción o eliminación de los subsidios a la agricultura que sostiene en la actualidad, aspecto que se aborda en apartados subsiguientes.

Se establece, además, que los ministros de Comercio Exterior de cada país son la instancia superior de decisión para fines del proceso y que la conducción de la técnica de las negociaciones les corresponde a los viceministros o

jefes de delegación designados para dicha labor. Los directores de cada país tienen a su cargo la coordinación de las respectivas mesas de negociación.

Los ministros y viceministros centroamericanos designan un vocero en representación de los cinco países, el cual rota de acuerdo con la Presidencia *pro tempore*,<sup>95</sup> con el apoyo de los representantes de los otros países. A nivel de los coordinadores de las mesas de negociación, el rol de vocero lo asume el designado por consenso de los países centroamericanos.

Se efectúan nueve rondas ordinarias de negociación en total, alternando las cedes de reunión. Y una ronda adicional entre Costa Rica y EE.UU.

Cada una de esas rondas de negociación es acompañada del desarrollo de Cuartos Adjuntos, en los cuales se agrupan técnicos conocedores de la materia que se está negociando, a fin de proporcionar insumos para los miembros de la delegación y presionar por la obtención de las condiciones óptimas para el sector.

*“Un Cuarto Adjunto facilita la participación del sector privado dentro del proceso pero no sirve para imponer intereses, no se puede decir que de ahí se saca algo definitivo, sirven para obtener insumos y para colaborar con los negociadores aportándole conocimientos técnicos y contribuyendo a que se pueda lograr un acuerdo satisfactorio para todos”*.<sup>96</sup>

Las propuestas, alternativas e intercambios:

EE.UU. es el primer expositor al inicio de la negociación, manifiesta al principio los objetivos que desea alcanzar a lo largo del proceso y

es quien plantea la primera oferta para que las otras partes formulen su contraoferta. En esta ocasión no se establece algún trato asimétrico que favorezca a los países con menos oportunidades, a diferencia del Tratado firmado con Canadá, donde sí se establece.

## 5. El paquete

Los países centroamericanos solicitan someter a negociación una posible reducción de los subsidios agrícolas que los EE.UU. poseen y la consolidación de la ICC De forma independientemente, Costa Rica pide la exclusión de la apertura del sector seguros y telecomunicaciones y un tratamiento distinto para los bienes sensibles.

La respuesta de dicho país ante la petición de los centroamericanos es la siguiente:

“Como dijo recientemente el Subsecretario de Comercio Internacional de Estados Unidos, Grant Aldonas (CONFIDENCIAL año7/No.312, correspondiente a la semana del 20 al 26 de octubre del 2002. Carlos F. Chamorro): ‘Nuestro sector agrícola compite con productores europeos que reciben mucho más subsidios que los productores norteamericanos, y eso es un tema difícil de resolver dentro de negociaciones bilaterales. Si nosotros reducimos nuestros subsidios para hacer un acuerdo con Nicaragua, por ejemplo, entonces nos desarmamos con respecto a los europeos. Por lo tanto, el tema de los subsidios tendría que ser resuelto en el contexto más amplio de las negociaciones en la OMC. Esto no significa que dentro de negociaciones bilaterales no podemos avanzar en relación con otros temas de relevancia en el sector agrícola. Pero lo de los subsidios quizás sólo se puede resolver dentro de un marco multilateral.’”<sup>97</sup>

95 El Presidente de la delegación centroamericana variaba de acuerdo con el país en el que se llevara a cabo la ronda respectiva. Así, por ejemplo, cuando la Ronda de Negociación se efectuaba en Costa Rica, el Presidente de la delegación sería el representante nacional.

96 Entrevista realizada al señor José Antonio Madriz, Presidente en ejercicio de la Cámara Nacional de Agricultura, durante la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y representante del sector de ornamentales, plantas y follajes nacional, el día 10 de octubre del 2007.

97 Tomado del comunicado oficial del Gobierno de los Estados Unidos disponible en la dirección Web: <http://www.e-latin.com/HGOconsultores/>.

La idea de que los EE.UU. reduzca sus subsidios se desvanece ante dicha justificación por parte de los norteamericanos, es una especie de efecto dominó, en el que se asume que para que el país disminuya los subsidios a sus agricultores y con ello, ayudar a los centroamericanos, es necesario que la U.E. también lo haga y que, de esta manera, los europeos estén en igualdad de condiciones con respecto a los estadounidenses.

*“Un primer tema que hay que considerar es el relativo a la ‘reciprocidad’<sup>98</sup> que se exige en el seno de la OMC en materia de acuerdos comerciales. En tal sentido, si los EE.UU. los consideran como “sensibles”, “el acceso a su mercado de bienes como el maíz, el arroz y los lácteos, también, automáticamente, Centroamérica debiera considerar como ‘sensibles’ el acceso de tales bienes”<sup>99</sup>*

Es completamente ilógico y fuera de los argumentos de reciprocidad, por ejemplo, que determinado país se reserve el acceso de tales bienes y que, a la vez, se encuentre planeando una invasión de productos al mercado contraparte. Y en el caso del maíz, que ha sido objeto de tanta controversia en Centroamérica, una sensibilidad centroamericana al respecto podría consistir en impedir el acceso a los mercados del denominado maíz transgénico, con pruebas fehacientes de carácter agronómico que apuntan a demostrar que dicho bien altera patrones importantes en materia del desarrollo sostenible.

No se sabe a ciencia cierta si la apertura al mercado estadounidense genera una invasión de bienes del país del Norte, tampoco se puede estar seguro de la posibilidad o imposibilidad de los productores centroamericanos de competir, principalmente en virtud de la formidable escala de costos que las industrias estadounidenses poseen en la actualidad.<sup>100</sup>

98 Principio que se refiere a la correspondencia mutua de un país con otro país. Se espera una acción semejante o equivalente de parte de la contraparte, a la que se hizo.

99 Tomado del comunicado oficial del Gobierno de los Estados Unidos. *Op.cit*

100 Periodismo investigativo. La Prensa Libre. 8 de marzo del 2003.

Los EE.UU., unilateralmente, en 1983, aprueban la Ley para la Recuperación de las Economías de la Cuenca del Caribe,<sup>101</sup> iniciativa que garantiza un tratamiento preferencial en materia arancelaria a la mayoría de las importaciones provenientes de Centroamérica. Se pretende que la duración sea hasta 1995; no obstante, es extendida en el 2000 hasta el 2008.

Dicho instrumento otorga a la mayoría de los bienes producidos en Centroamérica libre acceso de aranceles al mercado de los EE.UU., cuando:

- Los bienes sean cultivados o manufacturados en uno o más países de la ICC.
- Las importaciones de materias primas sufran sustanciales transformaciones.
- El valor agregado alcance el treinta y cinco por ciento o más de los costos totales de producción.
- Si al usar materias primas de los EE.UU., el valor agregado nacional o regional alcanza al menos un veinte por ciento.

También establece cuotas sin arancel para la carne, los productos lácteos, azúcar, maní, tabaco y algodón, para los que las importaciones por encima de la cuota deben pagar el arancel de NMF. Además, la ICC establece que los EE.UU. pueden adoptar salvaguardias cuando importaciones masivas prueben causar daños a los productores de EE. UU.

Esta iniciativa es el primer paso que da la región centroamericana hacia el mercado norteamericano y gracias a esto se puede llegar a pensar en la posibilidad de un TLC con EE.UU, el principal socio comercial de la región, debido a las preferencias de acceso que se le brindan a los bienes producidos, a pesar de que se excluyen los productos sensitivos del país norteamericano por medio de barreras no arancelarias.<sup>102</sup>

101 Varios autores. *Retos y oportunidades para los Sectores Agropecuario y Agroindustrial de Centroamérica ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos*, Junio 2003. Disponible en: [www.sice.oas.org/geograph](http://www.sice.oas.org/geograph).

102 *Ibíd.*

Además de la ICC, los EE.UU. le otorgan a los productos costarricenses el SGP<sup>103</sup> que consiste en un programa unilateral y temporal otorgado por este a países considerados como “en vías de desarrollo”, destinado a diversificar la producción y las exportaciones de los mismos. En este programa se incluyen principalmente productos agrícolas, manufacturados y semi-manufacturados, se excluyen algunos productos cuya industria nacional es considerada como sensible ante la importación: productos agropecuarios, prendas de vestir, productos de cuero y algunos productos electrónicos.

El SGP estadounidense establece además un proceso anual, por medio del cual los países solicitantes pueden pedir la suspensión de la aplicación del programa a aquellos participantes que violen prácticas internacionales de reconocimiento de derechos a trabajadores o de derecho de propiedad intelectual. Los productos de un país que sean elegibles para el SGP podrán acogerse a los beneficios si reúnen las siguientes condiciones:

- a. La mercancía es directamente exportada a EE.UU. sin ser desviada a otro país y es directamente importada a los EE.UU. desde el país beneficiario del programa de SGP.
- b. El producto debe experimentar una transformación substancial en el país beneficiario.
- c. La suma del costo de procesamiento y de los materiales producidos en el país beneficiario deben ser de un treinta y cinco por ciento del valor gravable del bien. Este porcentaje debe provenir de un país beneficiario individual o de ciertas asociaciones específicas (Comunidad Andina, CARICOM, entre otros).

El tratamiento es más beneficioso para los productos del sector agroindustrial. Ellos se encuentran en su mayoría libres de impuestos arancelarios a su ingreso a los EE.UU., sea por la ICC o por el SGP. Existen una serie de partidas arancelarias que no están libres de impuestos y por tanto, son objeto de la tarifa

103 Elaborado a partir de información enviada vía correo electrónico por funcionarios de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica, el día 27 de agosto del 2007.

general de ingreso al mercado estadounidense. Estas partidas se concentran en los productos lácteos, azúcares y derivados, cacao y derivados, preparaciones de hortalizas, frutas y legumbres y productos de panadería.

#### 6. El intercambio:

EE.UU. no acepta las exigencias de los países centroamericanos con respecto al tema de los subsidios, argumentando que dicho tema se debe resolver en el marco de la OMC. La apertura del mercado de seguros y telecomunicaciones se establece como condición para poder continuar en las negociaciones y concretar el TLC y la revisión para consolidación de la ICC.

Costa Rica, por su parte, acepta los términos planteados por los EE.UU. y establece contraofertas para plantearse, a fin de obtener las mayores facilidades posibles en todos los ámbitos; cada una de ellas es discutida y acordada en las diez rondas de negociación.

#### 7. El cierre:

Las delegaciones participantes manifiestan su satisfacción con los acuerdos alcanzados y se comprometen a incluir el texto del tratado a una rápida aprobación legislativa, a fin de conseguir que el mismo entre en vigencia a la brevedad posible.

*“DR-CAFTA le va permitir al productor chiquitito crecer, ahora sí va a poder exportar a ese mercado, los costarricenses tienen que convertirse en el principal proveedor de productos frescos de los Estados Unidos. Si lo aprovechan bien, se va a dar abasto con la producción.”*<sup>104</sup>

Costa Rica obtiene buenos términos de intercambio; *“no obstante, se requiere que las instituciones nacionales involucradas en el sector agrícola trabajen como debe ser para dotar a los productores nacionales de las armas*

104 Entrevista realizada al señor José Antonio Madriz, Presidente en ejercicio de la Cámara Nacional de Agricultura, durante la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y representante del sector de ornamentales, plantas y follajes nacional, el día 10 de octubre del 2007.

*requeridas para competir eficazmente en este nuevo mercado que se abre ante nosotros.*"<sup>105</sup>

## IMPLICACIONES DEL TRATADO PARA EL SECTOR AGROPECUARIO (EL ACUERDO)

### El acceso de bienes y el tratamiento arancelario para el sector<sup>106</sup>

Una vez que el TLC entre en vigencia en Costa Rica, EE.UU. desgrava inmediatamente cerca del ochenta y nueve por ciento su universo arancelario, otro 0,3 por ciento de las líneas arancelarias en cinco años, 0,2 por ciento diez años y el restante 10,5 por ciento puede ingresar al país del norte a través de cuotas o contingentes arancelarios libres de arancel, entre tanto no se supere la cantidad permitida, no se contemplaron exclusiones ante la negativa de la delegación estadounidense.

Costa Rica, por su parte, le otorga a un 39,6 por ciento de los productos agrícolas estadounidenses acceso libre a su mercado, otro 10,2 por ciento en cinco años, 15,1 por ciento en diez años, 3,9 por ciento en doce años, 25,1 por ciento a los quince años y 6,2 por ciento en un plazo máximo de veinte años.

### La salvaguardia especial<sup>107</sup>

Se habilita la posibilidad de aplicar una salvaguardia especial agrícola cuando la cantidad de las importaciones supere los volúmenes permitidos, con el fin de proteger algunos sectores nacionales sensibles. La medida a utilizar no puede superar el menor entre el arancel de NMF aplicado en el momento en se implementa la medida y el arancel que se encuentra en vigor el día anterior a la entrada en vigencia del TLC.

105 *Ibid*

106 Ministerio de Comercio Exterior. (2004). *Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y los Estados Unidos. Documento explicativo*. Costa Rica: COMEX. Pág. 31.

107 *Ibid*. Pág. 27 – 28.

Las partes acuerdan que esta salvaguardia equivale al cien por ciento del menor de los aranceles señalados, igual o mayor al setenta y cinco por ciento, de la diferencia entre la tasa de NMF y la tasa arancelaria que se aplica al producto según el Programa de Desgravación, del año seis al año diez; de los años once al quince se puede imponer una carga adicional menor o igual al cincuenta por ciento de dicha diferencia.

No está permitido que se aplique la salvaguardia de forma simultánea con otra salvaguardia bilateral o global. Solamente se puede aplicar durante el plazo de desgravación del producto, salvo acuerdo entre las partes.

### Mecanismo de compensación del azúcar<sup>108</sup>

EE.UU. puede aplicar un mecanismo que permita a los exportadores centroamericanos de azúcar compensar la exportación de este producto en condiciones de libre comercio. La compensación equivale a las rentas económicas estimadas que ellos han obtenido por llevar a cabo la exportación del azúcar a dicho país.

La parte debe recibir de los EE.UU., una notificación previa noventa días antes de su intención de aplicar el mecanismo y debe, además, dar la compensación treinta días después de su aplicación.

### Consultas referentes al comercio del pollo<sup>109</sup>

Las partes pueden efectuar consultas referentes a la operación e implementación del acuerdo en lo que respecta a la comercialización del pollo, en el noveno año de vigencia del tratado.

### Comisión Revisora Agrícola<sup>110</sup>

Se prevé el establecimiento de una comisión revisora al año catorce de entrada en vigencia del acuerdo, para revisar la operacionalización de

108 *Ibid*. Pág. 28.

109 *Ibid*

110 *Ibid*. Pág. 28.

los mecanismos pactados a aplicar en el comercio agrícola entre las partes.

#### *Comité de Comercio Agropecuario*

Se faculta el establecimiento de un comité con función de foro, para el monitoreo y promoción de la cooperación sobre la implementación y administración de los acuerdos agrícolas asumidos por las partes y realizar cualquier otra tarea que la Comisión de Administración le indique.

Concluida la negociación, hay tres sectores que están disconformes con los términos negociados para ellos en el Tratado, justamente aquellos en los que la agricultura costarricense y la estadounidense compiten directamente y no como economías complementarias. Las razones, a saber:

**Lechero, Productos lácteos:** en ambos casos la desgravación es para un período de veinte años. Las cuotas libres son para productos como leche líquida, leche en polvo, quesos, helados, yogurt y otros de alto contenido de leche. Durante los primeros diez años no se desgrava. El volumen de activación de la salvaguardia para Costa Rica es del treinta por ciento de las cuotas.

*“Nosotros siempre solicitamos la exclusión del sector lácteo de las negociaciones porque de todos los subsectores del sector agrícola, el nuestro es el más distorsionado, no existen condiciones objetivas para poder entrar en la comercialización del producto”*<sup>111</sup>.

El sector lechero tiene la visión de conformar la Federación Centroamericana del Sector Lácteo en 1996, con el fin de hacerle frente a los compromisos de carácter comercial que se asuman como país. El contar con dicha federación facilita el proceso de consolidación de una posición centroamericana.

“A nivel de sector lechero, el proceso para construir nuestra posición no fue sencillo. Primero debemos poner de acuerdo

no solo a los productores de leche, sino también a los usuarios de los subproductos como la leche en polvo o grasa empírica que la utilizan los panaderos o los productores de leche. A lo interno hay primero que trabajar en una posición con ellos y luego comunicarle a los centroamericanos lo que se quiere para pedirles su respaldo a la posición y que ellos la asuman también.”<sup>112</sup>

Lo anterior no es fácil debido a que los países centroamericanos tienen realidades muy distintas a la costarricense, eso complica el establecimiento de la postura. No obstante, *“después de mucho trabajar se logra obtener una posición centroamericana que le fue presentada a COMEX, y de ahí se pasa a plantearle la postura a los representantes del sector lácteo de los Estados Unidos.”*<sup>113</sup>

Los representantes del sector lácteo tienen como eje de su propuesta el solicitar la exclusión del sector de sus negociaciones; sin embargo, la situación debe modificarse cuando,

“...el Gobierno de los Estados Unidos nos comunica que no se van a aceptar exclusiones. Se sostienen cerca de diez reuniones con la Federación Nacional de Productores de Leche de los Estados Unidos y su Gobierno para lograr un acuerdo que se considerara, dentro de las circunstancias, lo mejor que se puede obtener. Si se opta por salir de la negociación, Centroamérica va a abrir el mercado lácteo a los Estados Unidos y eso nos coloca en una posición complicada frente a los otros. Es un esfuerzo grandísimo en términos de recursos humanos y económicos. Se tiene que correr mucho. Nosotros lo que realmente queremos es excluir los productos lácteos sensibles y establecer un sistema de contingentes y al final de cuentas no se obtuvo eso,

112 *Ibíd*

111 Entrevista realizada al señor Erick Montero, Director Ejecutivo de la Cámara de Lecheros de Costa Rica, el día 19 de noviembre del 2007.

113 Entrevista realizada al señor Erick Montero, Director Ejecutivo de la Cámara de Lecheros de Costa Rica, el día 19 de noviembre del 2007.

sólo nos dieron un plazo de desgravación más amplio y una salvaguardia especial agrícola, contingentes, aunque muy poco significativos; no obstante, ellos tuvieron que flexibilizar su postura también.”<sup>114</sup>

El Gobierno tiene retos pendientes no solo con el sector lácteo, “*consideramos que son tres áreas las prioritarias a trabajar:*

- a. Medidas sanitarias y fitosanitarias: el sector está trabajando en una reforma importante para lograr adecuar la legislación nacional a las exigencias del mercado, pero todavía nos falta mucho por hacer.
- b. Administración comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores: para lograr evidenciar las necesidades del sector en las negociaciones.”<sup>115</sup>

Lo importante es lograr desarrollar una capacidad de reacción “*en la mesa de negociación obtenemos lo que se negocia y no lo que se merece, con eso es con lo que hay que trabajar, no tenemos lo que en un principio se quería pero podemos trabajar con lo que nos dieron.*”<sup>116</sup>

**Arrocero:** El arroz tiene libre comercio si se exporta a EE.UU. Para entrar a Costa Rica se establece una cuota de 50.000 TM de arroz en granza, que entran libre de arancel, con dos por ciento de crecimiento, y 5.000 TM en pilado con cinco por ciento de crecimiento. El plazo de desgravación es de veinte años. Durante los primeros diez años no se desgrava el arancel: del año once al catorce se desgrava un cuarenta por ciento; del año quince en adelante se desgrava el sesenta por ciento. La salvaguardia se aplica con un diez por ciento del total de la cuota.

Los factores que amenazan la competitividad del sector arrocero nacional, como

resultado de las condiciones negociadas en el TLC con los EE.UU., son:<sup>117</sup>

- No se garantizan mecanismos efectivos de neutralización ante las distorsiones que generan los subsidios y apoyos internos que forman parte de la política agrícola de los EE.UU., lo que coloca en una situación de desigualdad en la zona de libre comercio que se pretende crear, a un producto de primera necesidad como el arroz, altamente subsidiado en los EE.UU.
- La no negociación de la reducción de los subsidios agrícolas a pesar de los plazos de desgravación acordados que no aseguran la sobrevivencia de la actividad arrocera.
- El establecimiento de cuotas para el arroz en granza y arroz pilado que no garantiza una administración real y efectiva, de tal forma que se puede reducir al mínimo la posibilidad de disminuir los riesgos de prácticas de fraude comercial que tengan como fin la triangulación de arroz no originario sin pago de aranceles, hacia otros países con mayor protección arancelaria ante la ausencia de un Arancel Externo Común.
- La Salvaguardia Especial Agrícola Bilateral que establece el TLC es insuficiente para neutralizar o compensar las distorsiones que generan los subsidios aplicados por los EE.UU. y representa una renuncia implícita al uso subsidiario del mecanismo de la Salvaguarda Agrícola Global del Acuerdo de Agricultura de la OMC
- No hay una política integral de comercio exterior nacional y centroamericano que favorezca el desarrollo del sector. Hay insuficiencia de apoyo institucional y estatal para resguardar la producción nacional, lo que complica la situación para el arroz costarricense.

Los compromisos asumidos en el marco del TLC obligan a desarrollar una labor de seguimiento permanente y de activa participación e

114 *Ibid*

115 *Ibid*

116 *Ibid*

117 El apartado es elaborado a partir de la información suministrada por la Licda. Emilia Hernández Cordero, Analista Agrícola, Unidad de Inteligencia de Mercados, CONARROZ, en entrevista realizada el 27 de noviembre del 2007.

incidencia de los gobiernos centroamericanos sobre la evolución de las negociaciones de la Ronda Multilateral Doha de la OMC, particularmente en lo que respecta a la reducción y futura eliminación de los subsidios agrícolas de los países desarrollados.

El adoptar mecanismos de protección efectivos a favor del sector agrícola costarricense, se convierte en un elemento fundamental ante la ausencia de elementos neutralizadores de las distorsiones que generan los subsidios y medidas de ayuda interna vigentes en los EE.UU. Por lo anterior, se debe iniciar un fortalecimiento institucional y profesionalización de los funcionarios del Estado responsables de la aplicación de los compromisos adquiridos en el TLC.

Los retos para el país son muy amplios en términos generales, Costa Rica debe propiciar un mejoramiento de las condiciones de producción nacional para proteger las actividades agrícolas nacionales de las circunstancias que amenazan su supervivencia.

**Porcino:** La carne de cerdo tiene libre comercio si se exporta a EE.UU. Para su entrada a Costa Rica, se desgrava en un período de quince años. Aplicable la salvaguardia de 400 TM en el primer año, y de ahí en adelante el cuarenta por ciento de la cuota. Cuota libre de arancel: 1000 TM,

“Cada vez que el país va a participar en un proceso de negociación nos hacen creer que van a haber recursos y tecnología (...) y nada es cierto. Pedimos la exclusión y se nos informa que no podemos, que esa opción no está abierta y realmente no se tiene un conocimiento de lo que requerimos.”<sup>118</sup>

El sector porcino nacional ha manifestado, en diversidad de oportunidades, estar disconforme con su inclusión en el TLC de los EE.UU: “*COMEX afirma que consulta las*

*posiciones a los sectores; no obstante, dichas consultas son como de fantasía, si uno dice no estar conforme con lo que ellos proponen, le dicen a uno muchas gracias, afirman que ya se nos consultó y siguen adelante con su tarea.”*<sup>119</sup>

Los representantes del sector apoyan la idea de aprovechar los acuerdos para obtener fondos de cooperación; sin embargo, debe existir cooperación entre COMEX y cada grupo de productores, además,

“...debe existir información que permita conocer cuáles son las actividades que pueden representar éxitos para el país y a aquellos que producen bienes que no son competitivos, trasladarlos a otra actividad donde sí lo puedan ser, para que así, ganamos todos y no simplemente se cumplen con objetivos que no pasan del papel.”<sup>120</sup>

La molestia de los porcicultores puede resumirse en un aspecto fundamental,

“...las condiciones de calidad e inocuidad de los alimentos que tanto Canadá como los Estados Unidos imponen para poder ingresar a sus mercados nuestra carne de cerdo, no los vamos a poder cumplir nunca; ellos nos permiten introducir una cierta cantidad de toneladas métricas, cumplen con abrirnos el mercado, pero no tenemos la posibilidad de aprovechar esa oportunidad. A la inversa, ellos pueden abarrotar el mercado costarricense porque los estándares de ellos superan las exigencias del país y así, es imposible competir.”<sup>121</sup>

De lo anterior se desprende que el problema radica en que el país no cuenta con la capacidad de propiciar una participación competitiva del sector en los mercados que se les están abriendo, además de que su postura no ha

118 Entrevista realizada al señor Renato Alvarado, Presidente de la Corporación Porcícola Nacional, el 10 de setiembre del 2007.

119 *Ibíd*

120 *Ibíd*

121 *Ibíd*

sido respetada, “no se ha logrado que se excluyan y tampoco han sido escuchados. A COMEX se le dijo que lo máximo que estamos dispuestos a soportar son 500 TM y eso fue totalmente irrespetado ¿Qué credibilidad van a tener ante nosotros los negociadores y el mismo Ministerio a futuro? (...)”<sup>122</sup>

Los porcicultores no están conformes con la forma en la COMEX ha encabezado las negociaciones, ni con la forma en la que han sido incluidos en la mismas, su malestar lo motiva la falta de compromiso y apoyo gubernamental para propiciar las condiciones internas necesarias para que los productores costarricenses puedan competir con los extranjeros, máxime cuando se trata de mercados altamente desarrollados, como el canadiense y el estadounidense.

Adicionalmente, EE.UU. otorga a Costa Rica:

- Un incremento del ochenta y seis por ciento de cuota en el azúcar con 13.000 TM adicionales a las 15.000 TM ya permitidas. Se establecen 2.000 TM de azúcar orgánica dentro de ellas.

Abre el mercado a 31 millones de galones de - etanol.

- La cuota de carne de res se ubica en 10.300 TM, las que se incrementan en cinco por ciento durante los próximos quince años después de entrada en vigencia el acuerdo. “Nosotros estamos realmente muy contentos y complacidos con la negociación que se efectuó para nuestro sector, los resultados son buenos y representan una oportunidad para nuestros productores.”<sup>123</sup>.
- Costa Rica excluye del proceso de desgravación arancelaria las papas y las cebollas, “Este es el mayor éxito para nosotros; en el caso nuestro la negociación fue muy buena, logramos excluir los dos productos sensibles

de la desgravación arancelaria pero sí los podemos meter de manera inmediata a los Estados Unidos. La negociación hortícola fue muy buena, pero tuvimos que defenderla desde el principio.”<sup>124</sup>

- Los aceites refinados de soya, girasol, algodón, maíz y las margarinas se desgravarán en quince años. La salvaguardia se activará al superar las 1.178 TM, con un crecimiento al año del cinco por ciento.

Si se toma en cuenta la cantidad de salvaguardias que Costa Rica logra para sus productos en comparación con los que EE.UU. obtiene para los suyos, el acuerdo logrado es bastante positivo para el país, y es una de las áreas que los negociadores defendieron mejor.

#### La aprobación legislativa<sup>125</sup>:

Una vez finiquitadas las negociaciones, el TLC se somete a su respectiva aprobación en cada uno de los parlamentos de los Estados parte. En ninguno de los países centroamericanos, salvo en Costa Rica, ni en República Dominicana, ni en los EE.UU. se discute o analiza arduamente el documento. El primer Estado en aprobarlo es El Salvador el 17 de diciembre de 2004, seguido por Honduras con un total de 124 votos a favor y 4 en contra, el 3 de marzo de 2005.

Cuatro días después, el 9 de marzo, con 126 votos a favor y 12 en contra, se aprueba en Guatemala el texto con “Prioridad de Emergencia de Ley”. El 6 de setiembre de ese mismo año, se presenta en el parlamento Dominicano, con 118 votos a favor y tan solo 4 en contra, se aprueba. Finalmente, el 11 de octubre, previa reunión del representante comercial de los

122 *Ibid.*

123 Entrevista realizada al señor Fernando Campos, representante del Sector Especies Mayores en la Junta Directiva de la Cámara de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica, el día 16 de octubre del 2007.

124 Entrevista realizada al señor Geovanni Masís, Presidente de la Corporación Hortícola Nacional, el día 10 de octubre del 2007.

125 El apartado se elabora a partir de los datos suministrados por la Asesora Legislativa Gabriela Zúñiga, del Diputado José Ángel Ocampo, Fracción Partido Liberación Nacional, el 5 de noviembre de 2008.

EE.UU., Robert Zoelick, con el presidente y representantes del Partido Liberal Constitucionalista y el Sandinista, se ratifica en Nicaragua; mientras que en Costa Rica, se somete a una discusión sin precedente alguno.

Ante la ausencia de un consenso nacional y una gran polarización social, el 9 de marzo de 2006, se legaliza en el país la figura del referéndum a ser utilizada por primera vez el 7 de octubre de 2007 para someter a votación popular el texto del TLC con los EE.UU., Centroamérica y República Dominicana.

El referéndum se lleva a cabo con la participación del 60 por ciento de la población, de la cual el 51 por ciento se muestra a favor de su entrada en vigencia, porcentaje correspondiente al 30 por ciento de los electores empadronados y solamente el 17 por ciento de la población nacional.

Una vez concluido dicho acontecimiento, Costa Rica se enfrenta a la discusión legislativa de la denominada “Agenda de Implementación”<sup>126</sup>, proceso que más de un

año después, finaliza en noviembre de 2008, con la aprobación del último proyecto de sus componentes referente a la propiedad intelectual. Actualmente, se está a la espera de la firma del Poder Ejecutivo y su publicación en el Diario Oficial La Gaceta para que entre en vigencia y, consecuentemente, forme parte del ordenamiento jurídico nacional.

Si bien los dos casos seleccionados corresponden a los únicos dos TLC que Costa Rica ha firmado con países desarrollados, las diferencias entre los procesos seguidos para la obtención de cada uno de ellos son evidentes: en primera instancia se tiene el TLC firmado con Canadá, el que a pesar de las complicaciones en el proceso de aprobación se puede catalogar en términos generales como sencillo, en comparación con el requerido para finalizar el de EE.UU.; denominado por sus siglas en inglés DR-CAFTA.

La principal complejidad en este TLC con los EE.UU., es justamente su multilateralidad, debido a que no es lo mismo alcanzar acuerdos con un solo país que el tratar de negociar en bloques. No obstante, el objetivo de negociar de forma multilateral en este acuerdo no se logra, ya que se termina llevando a cabo un proceso bilateral, lo que acrecienta la complejidad, sin dejar de lado que la aplicación del TLC es de manera multilateral.

Una vez finalizada la descripción del contenido de cada uno de los TLC y el respectivo proceso de negociación que permite su culminación, es posible hacer un análisis comparativo para señalar que efectivamente ambos son de naturaleza y con grados de complejidad muy distinta, debido a las siguientes razones:

## ANÁLISIS COMPARATIVO

---

Depósito de Microorganismos a los fines de procedimiento en materia.

126 La Agenda de Implementación está conformada por los siguientes proyectos: i. Modificación de la ley de Protección al Representante de CASAS Extranjeras y derogación del inciso B del artículo 361 del Código de Comercio, ii. Modificación al Código Penal y la de Patentes, iii. Ley de Fortalecimiento y Modernización de las Entidades Públicas del Sector de Telecomunicaciones, iv. Ley General de Telecomunicaciones, v. Ley Reguladora del Mercado de Seguros, vi. Aprobación del Tratado sobre el Derecho de Marcas y su Reglamento, vii. Aprobación al Convenio Internacional de Protección de Obtenciones Vegetales, vii.. Reforma y adición de varios artículos de la Ley de Procedimientos de Observancia de los Derechos de Propiedad Intelectual, viii. Reforma de la Ley de Marcas y otros signos distintos y, ix. Reforma y adición de varias normas que regulan materias relacionadas con la propiedad intelectual, x. Ley de Corrupción y Enriquecimiento ilícito, xi. Ley de Protección a las Obtenciones Vegetales, xii. Adhesión de Costa Rica al Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del

TABLA 6  
NEGOCIACIÓN TLC- COSTA RICA CANADÁ VRS TLC-DR CAFTA.  
COMPARACIÓN PROCESOS DE NEGOCIACIÓN

Variable	Negociación TLC con Canadá	Negociación TLC con los Estados Unidos
Partes	Canadá -Costa Rica	Centroamérica, Estados Unidos, República Dominicana
Controversia	Firma de un Acuerdo Comercial para obtener mejores condiciones de ingreso a su mercado.	Firma de un Acuerdo Comercial para obtener mejores condiciones de ingreso a su mercado.
Estrategia Previa	Apertura de espacios de participación de la sociedad y el sector privado para conformar de posición nacional.	Consulta con los sectores productivos nacionales y la sociedad a fin de lograr la construcción de la posición nacional.
Espacio de Negociación	Revisión de textos base y definición de objetivos.	La posición nacional se readecúa de acuerdo con los planteamientos de EE.UU.
Primer Contacto	Documental luego presencial durante seis rondas de negociación.	Personal, documental y luego personal a lo largo de diez rondas.
Propuestas	Establecimiento de trato asimétrico para beneficiar país más pequeño.	Se obtiene un trato asimétrico en el desarrollo de la negociación que favorece a la delegación costarricense.
El Paquete	Costa Rica solicita 100% de desgravación para bienes agrícolas y categorías de desgravación para bienes canadienses.	Centroamérica solicita la reducción de los subsidios, la consolidación de la ICC y la exclusión de los sectores sensibles.
El Intercambio	Canadá permite el ingreso del 65% de productos agrícolas libres de impuesto inmediatamente.	EEUU no acepta las propuestas lo que genera la necesidad de readecuar el planteamiento centroamericano.
El Cierre	Las partes manifiestan su satisfacción por el acuerdo alcanzado.	Costa Rica necesita de una ronda adicional para cerrar las negociaciones con EE.UU.
Aprobación	Compleja. Requiere de una negociación adicional con el sector hortícola para alcanzar su aprobación y así ratificar el acuerdo.	Complicada. Se realiza un referéndum que resulta favorable al TLC.

Fuente: Elaboración propia.

Si bien los dos casos seleccionados corresponden a los únicos dos TLC que Costa Rica ha firmado con países desarrollados, las diferencias entre los procesos seguidos para la obtención de cada uno de ellos son evidentes: en primera instancia se tiene el TLC firmado con Canadá, el que a pesar de las complicaciones en el proceso de aprobación se puede catalogar en términos generales como sencillo, en

comparación con el requerido para finalizar el de EE.UU; denominado por sus siglas en inglés DR-CAFTA.

La principal complejidad en este TLC con los EE.UU, es justamente su multilateralidad, debido a que no es lo mismo alcanzar acuerdos con un solo país que el tratar de negociar en bloques. No obstante, el objetivo de negociar de forma multilateral en este acuerdo no se logra,

ya que se termina llevando a cabo un proceso bilateral, lo que acrecienta la complejidad, sin dejar de lado que la aplicación del TLC es de manera multilateral.

Una vez finalizada la descripción del contenido de cada uno de los TLC y el respectivo proceso de negociación que permite su culminación, es posible hacer un análisis comparativo para señalar que efectivamente ambos son de naturaleza y con grados de complejidad muy distinta, debido a las siguientes razones:

- El TLC que se firma con Canadá es de carácter bilateral (entre dos Estados únicamente), mientras que el TLC con EE.UU. Centroamérica y República Dominicana es multilateral (entre más de dos Estados).
- El proceso de consulta del TLC con EE.UU. Centroamérica y República Dominicana es multilateral es más exhaustivo dada su complejidad y la diversidad de intereses que median la negociación como tal.
- Durante la negociación con Canadá se cuenta con un texto base (TLC Canadá-Chile) del cual se parte para concretar dicho acuerdo. En el caso del TLC con EE.UU., Centroamérica y República Dominicana; a pesar de que muchas secciones pueden ser similares a las contenidas en acuerdos previos, no se dispone de un instrumento base.
- En la negociación del tratado multilateral, la posición nacional se adecua y reconstruye después de escuchar los planteamientos iniciales de la delegación estadounidense, no obstante en la negociación con Canadá la posición costarricense es más apegada al planteamiento inicial.
- A diferencia de la negociación entablada con Canadá, el primer contacto con la delegación estadounidense se realiza personalmente y no documental como ocurre en el primer caso.
- La diferencia más importante entre el TLC con Canadá y el firmado con EE.UU. y República Dominicana radica en el momento en el que se establece el trato asimétrico en favor de la competitividad de los productos y servicios costarricenses, en mercados con un grado elevado de competitividad; debido a que en el primero se fija el trato preferencial desde un inicio y en el segundo, se logra en el transcurso de la negociación. Obteniéndose en ambas un trato asimétrico a favor de nuestro país.
- La delegación canadiense otorga al país la desgravación inmediata de prácticamente el 65 por ciento para los bienes agrícolas nacionales desde el inicio de la negociación, no siendo así en el caso estadounidense, debido a que las solicitudes de inicio por parte de las delegaciones centroamericana y dominicana, respecto al rebajo o eliminación de subsidios agrícolas, la consolidación de la Iniciativa de Cuenca del Caribe (ICC) y la exclusión de sectores sensibles es denegada.

De igual forma se pueden identificar semejanzas como las siguientes:

- En ambos casos el Gobierno costarricense busca la firma de un acuerdo comercial que propicie mejores condiciones de ingreso para los bienes y servicios de origen nacional en mercados externos.
- En los dos TLC, COMEX facilita espacios de consulta tanto para el sector empresarial como populares, para recibir insumos que permitan la construcción de la posición nacional, con el fin de que refleje los intereses de la sociedad costarricense.
- La aprobación de los dos tratados se han enfrentado a serias dificultades en el plenario legislativo, complicaciones que propician, en el caso con Canadá, la negociación de una estrategia de desarrollo para el sector hortícola y el intercambio de cláusulas interpretativas adicionales, después de terminado el proceso de negociación, en el caso estadounidense estas conllevan a la aprobación de la Ley de Referéndum y la convocatoria del primer referéndum a nivel nacional para que el pueblo decida si debe formar parte del ordenamiento jurídico nacional. Además de la complicación que significa la aprobación posterior de la agenda de implementación.
- Los cierres de ambos procesos de negociación son satisfactorios para Costa Rica. La extensión del plazo para cerrar

el acuerdo multilateral de un mes a favor del país, garantizo el éxito que se buscaba.

Por tratarse de dos TLC, donde la contraparte son países desarrollados, la tarea encomendada a la delegación costarricense para su negociación no es sencilla; la negociación con Canadá se constituye en la primera con un país de primer mundo y la que se lleva a cabo con EE.UU. es de carácter multilateral, por lo tanto ambas son experiencias a partir de las cuales se pueden tomar elementos bases para futuras negociaciones.

## CONSIDERACIONES FINALES

Es indispensable estar consciente de que actualmente se está ante una realidad internacional compleja, en la que se desarrollan múltiples relaciones entre los países que exceden al ámbito netamente comercial; éstas han dado origen al establecimiento de nuevos procesos de integración y recursos legales de carácter supranacional para regularlas y hacer que se lleven a cabo con mayor equidad e igualdad. Por tanto, los TLC vienen a traducirse en una gran oportunidad para que la economía del país se vincule con mercados internacionales de bienes y servicios e inversión, lo que a su vez se constituye en una forma de fomentar el crecimiento económico.

El ingresar a mercados internacionales tiene ventajas como: el aseguramiento de las condiciones de acceso preferencial de productos, la creación de grandes fuentes de empleo, lograr una mayor asistencia técnica por medio de mecanismos de cooperación o coordinación interinstitucional entre las partes, así como el fortalecimiento económico y posicionamiento en el mercado de la pequeña y mediana empresa y el aumento en el flujo de inversión extranjera.

No obstante, si bien las ventajas son variadas y prometedoras, los retos no están excluidos, ya que al negociar un TLC se requiere de: lograr el respeto de las asimetrías; conseguir consideración en cuanto a las sensibilidades de las producciones nacionales, en especial el sector agrícola; fortalecer el marco jurídico

nacional para atraer mayor inversión extranjera directa; impedir que las regulaciones en temas como obstáculos técnicos al comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias y temas como laboral y ambiental, se traduzcan en barreras encubiertas al comercio.

El sector agrícola por su parte se ha caracterizado, a nivel internacional, por ser uno de los más protegidos y con mayor cantidad de distorsiones comerciales. La aplicación de políticas arancelarias y no arancelarias, así como el otorgar subsidios a los productores por parte de los países desarrollados, ha generado disparidades en los intercambios comerciales y limitaciones a los países de escasos recursos que no cuentan con la posibilidad de otorgarles las mismas facilidades a los productores agrícolas nacionales.

La agricultura costarricense afronta fuertes problemáticas, entre ellas destacan la falta de compromiso gubernamental, escasez de recursos económicos y tecnológicos, entre otros, que se han experimentado a través del tiempo. Los productos agrícolas han perdido importancia relativa en la composición de la oferta exportable nacional, pese a ser, hoy en día, una de las principales actividades productivas del país, espacio que ha sido ocupado por la producción industrial.

A partir de la década de los años ochenta del siglo XX, como resultado de la crisis política y económica vivida por los países centroamericanos, el sector agrícola nacional experimenta fuertes reducciones presupuestarias y la aplicación de medidas restrictivas, entre ellas, la eliminación de subsidios y subvenciones públicas, la redirección de fondos a la actividad industrial y el aumento en los precios de los insumos importados que incrementan los costos de producción y obligan a muchos productores agrícolas a migrar de las zonas rurales a las urbanas, hechos que ocasionan desbalances en la producción agrícola, que no se han logrado estabilizar a pesar de los años.

Las últimas administraciones nacionales se han preocupado por desarrollar políticas cuyo objetivo es incrementar la competitividad del sector agrícola, apoyar el desarrollo de las zonas rurales, aumentar la eficiencia del

andamiaje institucional con implicaciones en la agricultura nacional, así como mejorar la calidad de vida de los productores agrícolas; no obstante, los esfuerzos no han alcanzado para solventar los problemas que les aquejan desde hace más de dos décadas.

La mala aplicación de las políticas estatales diseñadas para la agricultura han dado como resultado el deterioro de la actividad, la realidad del sector y las necesidades que presenta exceden los Acuerdos de Libre Comercio. Un tratado no puede concebirse como la solución a los problemas originados por el abandono gubernamental a través del tiempo.

Los agricultores costarricenses son conscientes de las carencias que experimentan, situación que los ha llevado, en repetidas ocasiones, a manifestarse en contra de los TLC, ante la ausencia de recursos y apoyo para competir exitosamente en los mercados externos. En las negociaciones efectuadas con Canadá, la oposición la presenta el sector hortícola nacional, cuyos representantes no se muestran satisfechos con el trato asimétrico negociado por el gobierno, a pesar de lograrse la exclusión de productos catalogados como sensibles (la cebolla, el tomate, la zanahoria, los frijoles, el arroz, el chile dulce, el brócoli y especialmente, la papa fresca).

Dicha situación los lleva a negociar (gobierno y la Corporación Hortícola Nacional) cuyo resultado es una estrategia de desarrollo y fortalecimiento para el sector, que si bien contempla buenas intenciones no es posible ejecutarla por la escasez de recursos y la falta de compromiso político. Es por lo anterior que es fundamental que se continúen de forma exhaustiva con las negociaciones de trato asimétrico, de modo tal que se resguarde este sector; particularmente aquellos productos clasificados como sensibles, sin impedir o limitar su incursión en los mercados de otros países eficientemente, y no tener que recurrir a soluciones posteriores.

Además, es necesario que cada uno de esos acuerdos y estrategias diseñadas, efectivamente, se lleven a la práctica, y no que solamente se queden plasmados en el papel, para que así puedan realmente constituirse en instrumentos de apoyo

para el sector gubernamental en la identificación satisfactoria de las áreas que presentan grandes necesidades y mayor vulnerabilidad y con ello, facilitar la inversión de los recursos estatales en aquellos que realmente lo requieran, contribuyendo en la mejora de las condiciones que les afectan y los limitan.

Aunado a ello, es preciso que las negociaciones entre el Gobierno y los diferentes subsectores que conforman el sector agrícola nacional se mantengan constantes, con el fin de que los funcionarios gubernamentales conozcan las necesidades y estado de cada uno de ellos para realizar su actividad así como, el planteamiento de estrategias conjuntas que incentiven su desarrollo y fortalecimiento, que impulsen una transformación productiva que responda a un plan de desarrollo nacional que los capacite para enfrentar satisfactoriamente los retos que plantean las nuevas opciones de mercado y no simplemente a una determinada circunstancia como es la firma de un acuerdo de libre comercio en determinado momento.

Por otra parte, esta acción, favorece la participación de los agricultores nacionales en la definición de políticas estatales para el sector así como, la proyección de la voluntad política en ayudar y contribuir a la mejora de uno de los sectores productivos que fue la base de la economía nacional por muchos años y que hoy es aún el sustento de miles de familias costarricenses. La necesidad de encaminar y direccionar una transformación productiva real en pro del desarrollo sectorial es evidente, se requiere de inversión estatal focalizada en las áreas que están limitadas de tal forma que se le permita estar preparado para hacer frente a los retos los mercados altamente competitivos de forma satisfactoria.

El ingrediente que marca todo el proceso, en el caso particular de las negociaciones del TLC con República Dominicana, EE.UU y Centroamérica, ha sido disconformidad de algunos sectores de la población, como por ejemplo los sindicalistas o el sector porcicultor entre otros. El desconocimiento de los criterios utilizados por COMEX para fijar la posición nacional en las diversas mesas de trabajo, aunado a los sentimientos adversos hacia los EE.UU expresados por

algunos grupos y de connotación meramente ideológica, ha dificultado la posibilidad de finalizar el proceso para operacionalizar el TLC.

Sin embargo, las condiciones del sector agropecuario nacional no han cambiado grandemente desde el momento de la firma del acuerdo comercial con Canadá al de la firma del TLC con los Estados Unidos, lo que permite dilucidar que las deficiencias que presenta para hacerle frente a los retos asumidos por el país son aún muy grandes. En caso de no modificarse la situación de los productores agrícolas nacionales, se van a seguir acumulando tratados sin aprovechar realmente la potencialidad que cada uno de ellos puede brindar.

A lo interno del país, es necesario que se establezcan los lineamientos de una política de producción nacional que permita identificar cuáles son los productos en los que realmente se puede ser competitivo y no tratar de ubicar recursos financieros para subsidiar todos los cultivos agrícolas existentes, evitando así el colapso de los fondos y la restricción del desarrollo de la actividad. Es de vital trascendencia que los negociadores costarricenses conozcan la capacidad productiva para que en las negociaciones se evidencien los intereses de los agricultores costarricenses sin comprometer su supervivencia ante el ingreso de competencia a Costa Rica.

Mantener relaciones comerciales con países del primer mundo, con consumidores de alto poder adquisitivo, favorece a los sectores productivos nacionales, al permitir que sus productos sean conocidos y adquiridos por consumidores externos y, al mismo tiempo, propiciar el ingreso de divisas al mercado nacional. Especialmente porque un país pequeño como Costa Rica, posee un mercado doméstico y una demanda limitada.

El acuerdo con Canadá ha contribuido a fortalecer la relación comercial entre ambos estados. Con la entrada en vigencia del TLC con los EE.UU. se espera que ocurra lo mismo, considerando que se trata del principal destino de las exportaciones agrícolas actualmente.

Los TLC son instrumentos útiles para propiciar el bienestar de los sectores productivos; éstos deben concebirse como un elemento

más de la estrategia de desarrollo nacional, pues permiten el ingreso de divisas que pueden ser utilizadas para invertir en ellos e incrementar su competitividad; no obstante, para que se puedan aprovechar realmente las ventajas que ofrecen, los negociadores deben conocer de cada uno de ellos para defender sus intereses y obtener las mejores condiciones de intercambio, pues no se trata de negociar tratados por el simple hecho de hacerlo, se requiere la profundización en el trabajo intersectorial para la elaboración de un programa integral que proporcione recomendaciones concretas y aporte opciones para afrontar los problemas que les aquejan.

Finalmente, los resultados que puedan generar estos dos tratados y cualquier otro para el país, dependen de la capacidad de los sectores productores para aprovechar las oportunidades que ofrecen y el apoyo institucional que reciban.

## BIBLIOGRAFÍA

### Entrevistas

Entrevista abierta realizada a Franklin Charpentier Arias, Coordinador del Área Política Agropecuaria y Rural de la Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. (jueves 19 de abril de 2007). Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. 9:00 AM. San José, Costa Rica. (Se utilizará todo el material recopilado en la entrevista)

Entrevista abierta realizada a Giovanni Masis, Presidente de la Corporación Hortícola Nacional. (jueves 10 de mayo de 2007). Corporación Hortícola Nacional, Cartago. 2:00 PM. Cartago, Costa Rica. (Se utilizará todo el material recopilado en la entrevista).

Entrevista abierta realizada a la Licda. Mónica Navarro, Directora Ejecutiva de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica, el día 24 de abril del 2007.

Entrevista realizada vía correo electrónico al Señor Itzamn Huelat Quirós, Director de la Oficina Comercial de PROCOMER en Canadá, el 15 de mayo del 2006.

Entrevista realizada al Señor Erick Montero, Director Ejecutivo de la Cámara de Lecheros de Costa Rica, el día 19 de noviembre del 2007.

Entrevista vía telefónica realizada al señor Fernando Ocampo, Negociador del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica especialista en el área de Ingreso a Mercados, participante de las negociaciones del DR – CAFTA, el día 27 de setiembre del 2007.

Entrevista realizada al señor José Antonio Madriz, Presidente en ejercicio de la Cámara Nacional de Agricultura durante la negociación del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y representante del sector de ornamentales, plantas y follajes nacional, el día 10 de octubre del 2007.

Entrevista realizada al Señor Renato Alvarado, Presidente de la Corporación Porcícola Nacional el 10 de setiembre del 2007.

Entrevista realizada al Señor Fernando Campos, representante del Sector Especies Mayores en la Junta Directiva de la Cámara de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica, el día 16 de octubre del 2007.

Información facilitada por la Srta. Sonia Delgado, encargada del Centro de Información al Exportador de PROCOMER, vía correo electrónico, el 16 de junio del 2006.

### Documentos

Asamblea Legislativa. (2002). *Expediente Legislativo 14604 Ley de aprobación del*

*Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá*. 19 tomos. Asamblea Legislativa de Costa Rica. Costa Rica. (Se utilizará todo el documento como referencia general para todo el trabajo; sin embargo, se hará especial énfasis en los tomos 11, 12 y 13 que son los que corresponden a los términos de ingreso a mercados, listas de productos incluidos y excluidos y los beneficios del TLC y los plazos respectivos de desgravación.)

Artículo 319, Reglamento 25270, modificado por el Decreto N° 28976-H de 2000; Decreto Ejecutivo N° 31667-H de 2004 y Decreto Ejecutivo N° 32456-H de 2005.

Brookings Institution. (1999). *Trade rules in the making: challenges in regional and multilateral negotiations* Washington: General Secretaría. Pág. 38.

Cárdenas, E (2002). *Libre comercio versus proteccionismo. Documentos de estudio*. N°16. Escuela de Relaciones Internacionales. Universidad Nacional. Heredia. Costa Rica. Pág 38 y 43.

Costa Rica, Ministerio de Agricultura y Ganadería. *Memorias Institucionales 1998 – 2002. Administración Dr. Miguel Ángel Rodríguez Echeverría*. San José: Autor (El documento se va a utilizar en su totalidad, debido a que a lo largo del mismo se desglosan las áreas de trabajo por cada uno de los subsectores y componentes del sector agrícola, con el fin de identificar la realidad del sector al momento de entrada en vigencia del TLC. La extensión del mismo es de 420 páginas.)

Costa Rica, Ministerio de Comercio Exterior. (2003). *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá. Documento explicativo*. San José: Autor (Se utilizará el documento completo debido a que en cada sección se incluyen aspectos que conciernen al tema. Extensión total: 94 páginas.)

- Costa Rica, Ministerio de Comercio Exterior. (2003) *¿Verdaderamente es tan bueno para Costa Rica el TLC con Canadá?* San José: Autor (El documento consta de 4 páginas, todas ellas con argumentos e información necesaria para el desarrollo de la investigación.)
- Documentos G/AG/N/CAN/49 y G/AG/N/CAN/53 de la OMC, de 22 de noviembre de 2002 y 13 de mayo de 2005, respectivamente.
- Documento G/AG/N/CAN/62 de la OMC, de 2 de mayo de 2006.
- OMC. (2007). *Entender la OMC*. 3a edición. Ginebra; editorial publicaciones de la OMC. Pág. 26, 28 y 30.
- OMC. (2007) *Examen de las políticas comerciales* Informe de la Secretaría. CANADÁ. Órgano de examen de las políticas comerciales, Organización Mundial del Comercio WT/TPR/S/179. Pág. 30, 31 y 58.
- OMC. Parte XI, Artículo 17.-Comité de Agricultura. Acuerdo sobre la Agricultura.
- OMC. (2004). Compartimientos verde, ámbar, rojo y azul. Negociaciones sobre la Agricultura. Cuestiones examinadas y situación actual. OMC.
- Organismo de Servicios en Frontera del Canadá, notificación de aduanas CN-361, Orden por la que se modifica la Lista del Arancel de Aduanas (régimen arancelario para los PMA) y Reglamento por el que se modifica el Reglamento sobre las normas de origen del Arancel Preferencial General y del Arancel para PMA.
- Organización Mundial del Comercio. (2004). *Compartimientos verde, ámbar, rojo y azul. Negociaciones sobre la Agricultura. Cuestiones examinadas y situación actual*. Ginebra: Autor (Del documento se utilizará de la página 22 a la 27, sección que contempla los datos requeridos para finalizar el trabajo a desarrollar.)
- Pérez, C. (2004). *El proteccionismo agrícola y las negociaciones multilaterales en la OMC* Solución de Controversias Comerciales Intergubernamentales: Enfoques Multilaterales y Regionales. Julio Lacarte y Jaime Granados, Editores.
- Poder Legislativo de Costa Rica. (1996, 13 de noviembre) Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. En la Gaceta N. 218 (en línea). Disponible en: <http://procomer.com/Espanol/docs/word/compendio/LEY%207638%20y%20sus%20reformas.doc>
- Programa estado de la nación. (2002.) *Proyecto Estado de la Nación en oportunidades y solvencia Económica. Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible: Octavo Informe 2001*. San José, Costa Rica Pág. 161.
- Sancho, R. (2002). *Dictamen negativo de minoría. Comisión de Asuntos Internacionales*. Asamblea Legislativa. San José (El dictamen consta de 13 páginas y es requerido en su totalidad para la investigación.)
- Internet
- Agencia de Servicios en Frontera de Canadá en el sitio Web: <http://www.cbsa-asfc.gc.ca/trade-commerce/tariff-tarif/2007/01-99/tblmod-1-eng.html>.
- FAO. Sección II: Descripción y definiciones. Depósito de documentos de la FAO. Disponible en: <http://www.fao.org>.
- Heidorn, N. *El verdadero escándalo de los subsidios a la agricultura*. (Agosto 2004). Tomado de Internet de: <http://>

- [www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1340](http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1340). (El documento tiene 2 páginas de extensión y es requerido en su totalidad para la confección del documento.)
- Hidalgo, A. (1980 – 1998). *El cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense desde una perspectiva compleja y evolutiva Tesis Doctoral Universidad de Huelva*. Disponible en: <http://www.eumed.net/tesis/alhc/49.htm>.
- Ministerio de Comercio Exterior. *Tratado de Libre Comercio Costa Rica – Canadá: Consulta*. (Junio 2001). Tomado de Internet de: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). (Documento con una extensión de 23 páginas. Será utilizado totalmente en la confección del documento final.)
- Ministerio de Comercio Exterior. (Marzo 2003). *TLC Costa Rica – Canadá: Rondas de negociación*. Tomado de Internet de: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr). (La extensión del documento es de 16 páginas, las cuales se requieren en su totalidad.)
- Ministerio de Agricultura y del Sector Agroalimentario del Canadá, “*Production Insurance*”, de julio de 2006. Puede consultarse en la siguiente dirección: [http://www.agr.gc.ca/index\\_e.php?sl=prod&page=pi-ap](http://www.agr.gc.ca/index_e.php?sl=prod&page=pi-ap)
- Mora, J. (Agosto 2004). *Política agraria y desarrollo rural en Costa Rica: elementos para su definición y análisis en el nuevo entorno internacional*. Tomado de Internet de: [www.mag.go.cr/rev\\_agr/inicio.htm](http://www.mag.go.cr/rev_agr/inicio.htm). (16 páginas de extensión, necesarias para la investigación en su totalidad.)
- Organización Mundial del Comercio. Decisión adoptada por el Consejo General el 1º de agosto de 2004. Disponible en: [http://www.wto.org/spanish/tratop\\_s/dda\\_s/draft\\_text\\_gc\\_dg\\_31july04\\_s.htm](http://www.wto.org/spanish/tratop_s/dda_s/draft_text_gc_dg_31july04_s.htm)
- Organización Mundial del Comercio. (Agosto 2004). *Programa de trabajo de Doha. Decisión del Consejo General*. Tomado de Internet de: <http://www.wto.org>. (Los documentos se actualizan todos los días con la información nueva respecto a los avances de las negociaciones en Doha, por lo que es difícil limitar la extensión del documento, ello depende de en que área son esos avances y su trascendencia para la investigación)
- Powel, B. No tan solo reduzcamos los subsidios agrícolas: eliminémoslos. Marzo 2005. Investor’s Business Daily. Disponible en: <http://www.elindependent.org/articulos/article.asp?id=1340>.
- Programa de trabajo de Doha. Decisión del Consejo General: Organización Mundial del Comercio, agosto del 2004. Disponible en: <http://www.wto.org>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica -PROCOMER. Oficina Comercial de Proexport en Costa Rica. Tomado el 29/07/05 de [www.procomer.com](http://www.procomer.com)
- Update: FIMCLA Consultations*”, de julio de 2006. Puede consultarse en la siguiente dirección: <http://www.agr.gc.ca/nmp/fimcla/index.html>
- Página Oficial del Ministerio de Comercio Exterior. Tomado de Internet de: [www.comex.go.cr](http://www.comex.go.cr)
- Servicio de Exportación Agroalimentaria Canadiense. *Panorama de la Agricultura Canadiense*. Tomado de Internet de: <http://ats.agr.gc.ca>. (El documento consta de 4 páginas de extensión y es requerido en su totalidad para el trabajo).
- Secretaria de Industria y Comercio de Honduras. (2005). *Preguntas frecuentes*. Tomado de: <http://www.sic.gob.hn/>.
- Sistema de información sobre comercio exterior de la OEA *Retos y oportunidades para los*

*sectores agropecuario y agroindustrial de Centro América ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.* Junio, 2003. Disponible en: [www.sice.oas.org/geograph](http://www.sice.oas.org/geograph),

Uzcátegui, O. *Análisis del fenómeno de la globalización económica, política y jurídica en el mundo de hoy y su incidencia en la sociedad venezolana.* (octubre 2004). Tomado de Internet de: <http://elmundo.es/especiales/2001/07/sociedad/globalización/globalización.html>.

### Libros

Altenburg, T. (1992). *El desafío económico de Costa Rica* San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica. Pág. 31 y 33

Araujo, A. (2005). *Negociación, mediación y conciliación* San José: IJSA.

Arese, H. (1999). *Comercio y marketing internacional.* Colombia: Editorial Norma (A utilizar: páginas de la 15 a la 36 y 119.)

Beck, U. (1998). *¿Qué es la globalización?* España: Editorial Alianza. (A utilizar: páginas 4, 64, 55 y 56 “Lógicas dimensiones y extensión del término”).

Camacho, E. (1992). *Apertura comercial y ajuste de empresa.* Costa Rica: Academia de Centroamérica. (A utilizar: páginas 64, 161 y 248 “Experiencia de Costa Rica en la Apertura Comercial”)

Carrasco, J. (1996). *Negociaciones internacionales: tendencias y sus efectos en el ámbito jurídico.* Costa Rica: Corte Suprema de Justicia. (A utilizar: páginas 52 y 86 “Tendencias”)

Cussianovich, P. (1997). *Núcleo de formación y servicios tecnológicos para el sector agropecuario. El contexto económico*

*–comercial de Costa Rica y el sector agropecuario* Costa Rica: Instituto Nacional de Aprendizaje. Pág. 75.

Dye, T. (1987). *Understanding public policy.* (1972- 1987). Sixth Edition. Prentice-Hall, Inc (A utilizar: páginas de la 349 a la 373.)

Economy, P. (1994) *El arte de la negociación. Base de la efectividad de las relaciones comerciales* España: Times Mirror. Pág.6, 32 y 35.

Fallas, H. (1993) *Centroamérica: pobreza y desarrollo rural ante la liberalización económica* Heredia: Universidad Nacional. Publicaciones Misceláneas. Pág. 26.

Fernández, M. (1999). *Desarrollo rural en Costa Rica y Centroamérica. La agricultura costarricense ante la globalización: las nuevas reglas del comercio internacional y su impacto en el agro.* Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica. (A utilizar: texto completo)

Fernández, M. (2004). *La agricultura costarricense ante la globalización.* Costa Rica: Editorial de la Universidad de Costa Rica. (A utilizar: texto completo)

López, A. (1995). *Apertura comercial, libre mercado y proteccionismo en el sector agrícola centroamericano.* Heredia: Editorial Fundación UNA. Pág.23.

Hill, C. (2001). *Negocios internacionales.* México: Editorial Mc Graw Hill. ( A utilizar: texto completo)

Nye, J. (2003). *La paradoja del poder norteamericano* España: Taurus. Pág.56.

Nieto, A. (1995). *Comercio y marketing internacional.* España: Ediciones Pirámide. ( A utilizar: páginas 24 a la 80 y 91)

- March, E. (1996). *Las organizaciones campesinas en Costa Rica* San José: Editorial de la Universidad de Costa Rica. Pág. 26
- Mariño, J. (1999). *La supranacionalidad en los procesos de integración regional* España: Mave Editor. Pág. 112.
- Muñoz, J. (1996) *La industria costarricense: retos ante la globalización y la apertura comercial* Heredia: EFUNA. Pág. 7
- Pasquino, G. (1981). Citado por Wilhelmy, M. (1988). *Política internacional: enfoques y realidades* Argentina: Grupo Editorial Latinoamericano. Pág. 81.
- Peters, B. (1982). *American public policy: promise and performance*. (1982-1986). Second Edition. Chatham house publishers, Inc (A utilizar: texto completo)
- Presidencia Ejecutiva. (1998). *Políticas para el sector agropecuario costarricense: hacia la competitividad de la agricultura y el desarrollo del medio rural. Programa de Desarrollo Agropecuario 1998 – 2002*. Costa Rica: Presidencia de la República. (A utilizar: texto completo)
- Resqueijo, J. (1997). *Estructura económica mundial* España: Editorial Mac Graw Hill. (A utilizar: texto completo)
- Roth, D. Noel, A. (2006). *Políticas públicas: formulación, implementación y evaluación* Bogotá: Ediciones Aurora. (Pág.24-28).
- Secretaría Ejecutiva de Planificación Sectorial Agropecuaria. (2002). *Políticas para el Sector Agropecuario Costarricense 2002 – 2006*. Costa Rica: SEPSA. ( A utilizar: texto completo)
- Wilhelmy. (1998). *Política internacional: enfoques y realidades* Argentina: Grupo Editor Latinoamericano. Pág. 56 y 113.

### Revistas

- Brenes, A. (Julio 2002). La papa de la discordia. *Actualidad Económica*, N° 264, 16-20. (A utilizar: texto completo)
- Fernández, F. (2002). El análisis de contenido como ayuda metodológica para la investigación. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad de Costa Rica*, N° 96, 35-53. (A utilizar: texto completo)
- Stiglitz, J. (2003). El rumbo de las reformas. Hacia una nueva agenda para América Latina. *Revista de la CEPAL*, N° 80, 1-40. (A utilizar: texto completo )
- Lahera, E (2004). Política y políticas públicas. *Revista de la CEPAL*, N° 95, 1-32. (A utilizar: páginas 7 a la 12).