

LA NEGOCIACIÓN DE LOS PRODUCTOS AGRÍCOLAS EN EL DR-CAFTA

Cindy Sánchez Castillo*
Luz Marina Vanegas Avilés*
luz.vanegas@ucr.ac.cr

Fecha de recepción: 31 marzo 2008 - Fecha de aceptación: 14 julio 2008

Resumen

El artículo expone el proceso de negociación de los términos de ingreso de los productos agrícolas costarricenses, llevado a cabo por el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) en el marco del Tratado de Libre Comercio, firmado con los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana (DR-CAFTA), para conocer cuales son los parámetros utilizados por dicho Ministerio en la negociación, y propiciar buenas condiciones de ingreso a mercados internacionales al sector agrícola nacional como una de las principales actividades productivas del país y de la cual dependen miles de costarricenses.

A lo largo del texto, se realiza un recorrido por las diferentes etapas del proceso de negociación que antecedió la firma del DR-CAFTA para concluir señalando las ventajas y desventajas del esquema utilizado por COMEX; además, plantear sugerencias para las futuras negociaciones que se entablen.

Palabras clave: *Tratado de Libre Comercio, Agricultura y Negociación.*

Abstract

The article exposes the process of negotiation of the terms of entrance of Costa Rican agricultural products within the framework of the TLC signed with the United States, Central America and Dominican Republic (DR-CAFTA) to know which are the parameters used by the Ministry of Foreign Trade to negotiate and promote good conditions good from enter international markers to the national agricultural sector like one of the main productive activities of the country and of which depend thousands on Costa Rica.

The text realize a description of all the different parts of the negotiation that's permit to finalized with the sign of the Free Trade Agreement DR-CAFTA. At the end, point out de advantages and disadvantages of the process that COMEX used and conclude with some suggestions that can be helpful in futures similar negotiations process.

Key Words: *Free Trade Agreement, Agriculture, Negotiation.*

* Escuela de Ciencias Políticas, Sede Rodrigo Facio,
Universidad de Costa Rica

Introducción

En los últimos años, comenzó a presentarse una profunda transformación en la economía internacional, la cual ha provocado que hoy los procesos productivos y las corrientes comerciales formen complejas cadenas las cuales estén por encima de las fronteras nacionales y estrechen la interdependencia entre los países.

Las relaciones comerciales han evolucionado para responder a las necesidades socioeconómicas las cuales, con el paso de los años, han aumentado su complejidad. Hoy, son más los actores quienes intervienen en ellas; por lo tanto, el desarrollo de instrumentos jurídicos los cuales faciliten un mayor acceso de la oferta exportable nacional a mercados externos, en un ambiente propicio para lograr el incremento de los flujos comerciales e inversión con seguridad y transparencia, adquiere mayor importancia.

En esa coyuntura, el país ha venido impulsando el crecimiento de comercio exterior; enfatizando el desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales y la búsqueda de nuevos mercados para aprovechar las ventajas que el comercio internacional le ofrece, con productos de primera calidad, acordes con las exigencias de los consumidores nacionales e internacionales.

Con el fin de incrementar los beneficios para el sector productivo nacional, se ha puesto en práctica la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC); concebidos estos como una posible fuente de oportunidades para que los exportadores comercialicen sus productos en otros mercados y, con ello, incentivar la promoción y consolidación del país en la economía mundial. Así, los TLC pueden llegar a constituirse en una puerta la cual conlleve al descubrimiento de mercados potenciales para los productos costarricenses y un positivo enlace con países desarrollados que favorezca el posicionamiento del nuestro en el ámbito multilateral; siendo importante concebirlos dentro de una política nacional de desarrollo y no como una estrategia por sí misma.

Dado lo anterior, y considerando que el establecimiento de buenas relaciones comerciales con países desarrollados puede abrir las posibilidades y visión de los costarricenses además de establecer precedentes para negociaciones

futuras, el proceso de negociación del TLC con los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana se convierte en un precedente a partir de cual se puede aprender para un futuro.

El TLC con los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana: el proceso de negociación para la agricultura

La negociación es un proceso el cual evolucionado con el paso del tiempo y cuyo principal objetivo es la resolución de un conflicto presente entre las partes involucradas con la intención de administrar su potencial y reconocer la posibilidad de encausarlo pacíficamente hacia la mejor opción para cada una de ellas. Al negociar y realizar concesiones a través de un procedimiento interactivo, los agentes pretenden conseguir un mejor resultado respecto a las alternativas que cada uno de ellos de forma individual tiene a su disposición.

Toda negociación se configura como una situación de dependencia estratégica en las que el mejor resultado no dependerá únicamente de la elección propia, sino también de las otras partes involucradas las cuales persiguen el mismo objetivo. Dentro de dicho marco, las negociaciones incorporan simultáneamente factores de conflicto y de cooperación en proporciones variables, la gestión de ellas puede resultar muy complicada si no se plantean alternativas compatibles con los intereses de todas las partes y se carece de información respecto a qué se va negociar y bajo cuáles términos se desea hacerlo. Diversidad de factores interrelacionados componen la estructura de un proceso de negociación que hace de la misma una actividad compleja y secuencial.

Considerando las modificaciones originadas en los escenarios agrícolas internacionales, los avances en la frontera tecnológica, los grandes problemas económicos y la falta de políticas de desarrollo sectoriales claramente definidas para los productores agrícolas en Costa Rica y el aprovechamiento efectivo de las ventajas que el contar con una economía estable le ha proporcionado a los Estados Unidos para desarrollar su agricultura y colocarla hoy como una de las más

competitivas a nivel internacional; podemos afirmar que el reto planteado a la delegación costarricense durante la negociación del DR-CAFTA no fue sencillo.

El equipo nacional trabajó fuertemente en la confección y defensa de una posición nacional clara basada en un amplio proceso de consulta con diversos sectores y complementada con la instauración del denominado “Punto de Enlace Permanente” en el Ministerio de Comercio Exterior para facilitar el acceso a información y opiniones respecto a los avances, resultados e implicaciones de cada una de las rondas de negociación efectuadas.

Desarrollo del Proceso de Negociación

El proceso de negociación con los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana se llevó a cabo de forma secuencial, misma que se detalla a partir de la Figura 1:

I – Las partes:

- Delegación estadounidense
- Delegación centroamericana
- Delegación dominicana

II – La Controversia:

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

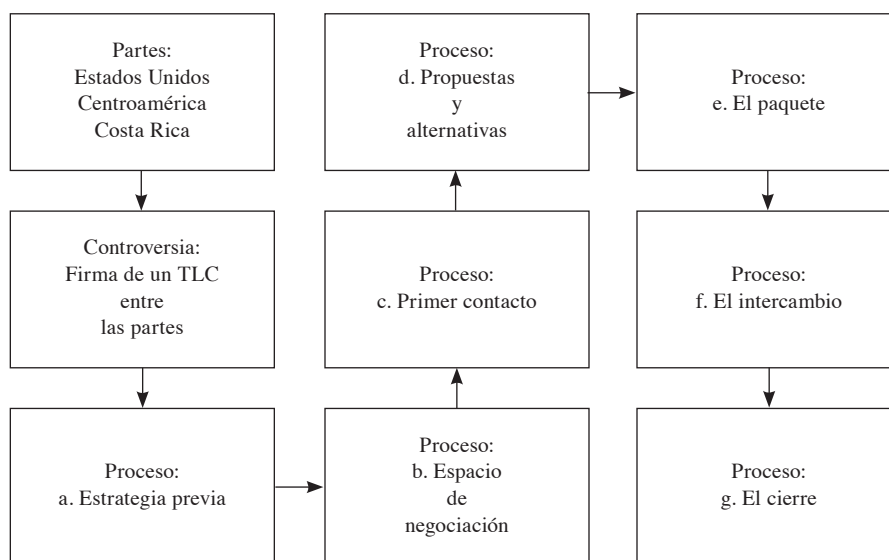
III – El proceso:

a. Estrategia previa a la negociación:

a.1 Construcción de la posición nacional

La Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y la Promotora de Comercio Exterior No. 7638 de Costa Rica faculta al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) ,en el artículo 2 inciso “a”, a “definir y dirigir la política comercial externa”(Ley No. 7638:1996); así mismo, 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(Ley No. 7638:1996); por ello, las negociaciones del TLC con los Estados Unidos, Centroamérica Y República Dominicana fueron llevadas a cabo por el COMEX con la Lic. Anabelle González como jefe del grupo negociador costarricense.

Figura 1: TLC Costa Rica – Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana proceso de negociación



Fuente: Elaboración de las autoras.

Una vez establecidas las personas quienes estarían al frente del proceso, se procedió con la construcción de la posición nacional, la cual se basó en un amplio proceso de consulta con diversos sectores; se efectuó una convocatoria pública a los interesados para que expresaran y plantearan su posición en materia normativa y, con el fin de que la misma fuera sobre una base informada, el Ministerio colocó en su página Web estadísticas comerciales de los Estados Unidos y publicó comunicados en los diarios nacionales invitando a todos los ciudadanos a participar en los periodos de consulta; 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 realizaron reuniones con cerca de 900 unidades productivas y 57 cámaras y asociaciones representantes de los diferentes sectores productivos. Solamente en el sector agrícola se llevaron a cabo 307 reuniones para tratar temas relacionados con este acuerdo, (F. Ocampo, entrevista personal, 27 de setiembre de 2007), organizadas de la siguiente forma:

La primera parte de esta fase de consulta con los sectores productivos dio inicio en enero del 2003 y culminó hasta principios del 2004 con el cierre de la negociación. Se organizaron eventos,

conferencias, seminarios y talleres con el propósito de dar a conocer información oportuna relacionada con diversos aspectos de la negociación, la cual sirvió de base para que los distintos sectores fueran confeccionando sus posiciones a lo largo de ésta. También, se definieron otros mecanismos de consulta entre los cuales se encuentran el Consejo Consultivo de Comercio Exterior, la consulta con organizaciones representativas, el establecimiento de un Cuarto Adjunto, antes, durante y después de cada ronda de negociación y el Foro Ciudadano, entre otros. (Cuadro 1)

Para el Ministerio de Comercio Exterior,

La estrategia de negociación de acceso a mercados se planteó en términos de lograr un acuerdo que, por un lado, promoviera y garantizara un mejor acceso de la oferta exportable costarricense al mercado estadounidense, en condiciones favorables de previsibilidad, seguridad y transparencia y, por otro, que estableciera los mecanismos de transición necesarios para permitir al sector productivo costarricense atender las condiciones competitivas derivadas del acuerdo. (F. Ocampo, entrevista personal, 27 de setiembre de 2007).

Pese a lo anterior, diversos representantes del sector consideran que a pesar de que los espacios de comunicación para con ellos y la ciudadanía, en general, nunca existieron más allá de una mera formalidad. Realmente, se sintieron aislados y califican su participación como una ilusión,

Cuadro 1
Reuniones equipo negociador – Representantes del sector agrícola

| Subsector | Número Reuniones | Subsector | Número 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 | Porcino | 17 |
| Café | 9 | Productos lácteos | 25 |
| Forestal | 9 | Otros productos agrícolas y agroindustriales | 48 |
| Frutas | 9 | UPANACIONAL | 15 |

Fuente: Elaboración de las autoras a partir de la información suministrada por el negociador Fernando Ocampo, Funcionario del Ministerio de Comercio Exterior.

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 afirman 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” (G. Masis, entrevista personal, 10 de octubre de 2007).

Existe una percepción sectorial generalizada respecto a que el Ministerio de Comercio Exterior ha recurrido a la realización de consultas prácticamente como un aspecto de formalidad; sin embargo, los representantes de cada uno de ellos tampoco han mostrado preocupación o interés por facilitarle al Ministerio información actualizada y técnica para contribuir con la realización de negociaciones técnica y comercialmente exitosas para el país.

Las posiciones respecto al cómo se deben guiar y direccionar los procesos de negociación varía entre los diversos involucrados. La postura de COMEX dista mucho de ser lo concebido por los productores nacionales como un proceso adecuado con sus necesidades, contradicción que dificulta la posibilidad de concretar la alianza entre ambos; una condición necesaria para lograr el éxito y desarrollo de la agricultura nacional en mercados externos.

b. Espacio de negociación:

Una vez finalizadas las reuniones entre el equipo del Ministerio de Comercio Exterior y los diversos entes, así como la revisión de los textos base utilizados, se establecieron los puntos mínimos y máximos para negociar con la contraparte, todo es un proceso y un trabajo en equipo. Actualmente, el Ministerio de Agricultura no cuenta con un equipo técnico el cual lo ayude o le brinde información que le permita tener un panorama real de las necesidades del sector agrícola nacional y eso, necesariamente, se refleja en la posición nacional (G. Masis, entrevista personal, 10 de octubre de 2007).

El equipo nacional elaboró una primera propuesta basada en los intereses del país; no obstante, la misma se fue readecuando, ronda tras ronda, a partir del momento en el cual la delegación estadounidense expuso sus márgenes de negociación en cada uno de los temas, sin apartarse de los puntos mínimos y máximos deseados por los costarricenses. El papel del Ministerio de Agricultura (MAG) a lo largo de la negociación fue, prácticamente, ausente; los sectores productores de bienes agrícolas del país asumieron su representación y “defensa” de forma autónoma, su rol interventor ha decaído significativamente a través del tiempo y ello ha impactado fuertemente en el sector agropecuario. El mismo se ha dedicado más que todo a cumplir una labor de asistencia, minimizando su función dentro de los quehaceres públicos, restándole credibilidad a nivel nacional

En sí, el MAG ha realizado un trabajo poco exitoso en crear las condiciones de apoyo y cercanía que el sector requiere, ello ha impulsado a los diferentes sectores a buscar otras opciones de representación las cuales les ayuden a ser escuchados y defendidos en negociaciones, tanto nacionales como internacionales.

El Ministerio de Comercio Exterior planteó para el sector agrícola los siguientes objetivos:

- “Acceso libre consolidado para la 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 practicas 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 fitosanitaria del estado y; por otro, evitar

que las mismas 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.” (COMEX, 2002: 4)

A partir de ellos, la delegación costarricense buscó la oportunidad de consolidar la apertura de nuevas y mejores oportunidades de mercado para las exportaciones agrícolas nacionales; no obstante, se planteaban así grandes retos para las instituciones y productores nacionales a fin de lograr aprovechar los beneficios que a partir de ellos se pudieran obtener.

c. Primer contacto

La primera reunión que las delegaciones tuvieron fue de carácter personal, en ella acordaron el comienzo de la fase exploratoria para propiciar el inicio de las negociaciones. Posteriormente, se recurrió 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 cuales cada uno de ellos estaba más interesado. (Cuadro 2)

Costa Rica manifestó su interés prioritario por consolidar los términos de ingreso al mercado estadounidense de los cuales goza hace más de diez años gracias a la denominada Iniciativa de

la Cuenca del Caribe (ICC), particularmente para los productos agrícolas, mientras que Estados Unidos priorizó en que Costa Rica sometiera a negociación la apertura del sector servicios, particularmente de las telecomunicaciones y los seguros, el establecimiento de un régimen de propiedad intelectual más severo al 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 (este aspecto se abordará más adelante).

Se estableció, además, que los Ministros de Comercio Exterior de cada país serían la instancia superior de decisión para fines del proceso y la conducción de la técnica de las negociaciones les correspondía a los Viceministros o jefes de delegación designados para dicha labor. Los Ministros y Viceministros centroamericanos designaron un vocero en representación de los cinco países, este estaría rotando de acuerdo con la Presidencia pro-témpore, con el apoyo de los representantes de los otros países.

En total, se llevaron a cabo 9 rondas ordinarias de negociación, alternando las cedes de reunión.

Cada una de las rondas de negociación estuvo acompañada del desarrollo de cuartos adjuntos en los cuales se agrupaban técnicos conocedores de la materia a fin de proporcionar insumos para los miembros de la delegación y presionar por la obtención de las condiciones óptimas para el sector.

Cuadro 2
Cronología del proceso de negociación del acuerdo

| Ronda | Fecha | Sede | Temas tratados |
|-------|--------------------------------------|--------------------------------|---|
| 1 | 27,28,29, 30 y 31 enero 2003 | San José, Costa Rica | - Intercambio de las distintas experiencias de cada país respecto a los acuerdos de libre comercio firmados con otros países. |
| 2 | 24,25,26 27 y 28 febrero 2003 | Cincinnati, Estados Unidos | - Estados Unidos expuso su propuesta de negociación en los diversos temas. |
| 3 | 31 marzo,1,2,3 y 24 abril 2003 | San Salvador, El Salvador | - Acceso a mercados. - Servicios e inversión. - Compras del sector público y propiedad intelectual. - Solución de controversias. - Laboral. - Ambiental. - Cooperación. - Centroamérica presentó contrapropuestas. |
| 4 | 12, 13, 14, 15 y 16 mayo 2003 | Ciudad de Guatemala, Guatemala | - Acceso a mercados. - Servicios e inversión. - Compras del sector público y propiedad intelectual. - Solución de controversias y disposiciones institucionales. - Medidas Sanitarias y fitosanitarias programó su reunión para el 4 de junio en Managua, Nicaragua. - Ofertas de acceso en el área de bienes en materia de desgravación arancelaria. - Comunicaron las ofertas de compras del sector público, servicios e inversión. |
| 5 | 19 y 20 junio 2003 | Tegucigalpa Honduras | - Acceso a mercados. - Reglas de Origen específicas. - Contrapropuesta centroamericana en tema laboral y ambiental. - Derechos de Propiedad Intelectual. |
| 6 | 28, 29, 30, 31 julio y 1 agosto 2003 | Nueva Orleans, Estados Unidos | - Acceso a mercados. - Servicios e inversión. - Compras del sector público y propiedad intelectual. y Solución de controversias. - Laboral. - Medidas sanitarias y fitosanitarias. |
| 7 | 15, 16, 17, 18 y 19 setiembre 2003 | Managua, Nicaragua | - Acceso a mercados. - Reglas de Origen específicas. - Plazos de desgravación agrícola. - Ingreso de textiles. - Salvaguardias. - Cooperación. |
| 8 | 20, 21, 22, 23 y 24 2003 | Houston, Estados Unidos. | - Acceso a mercados. - Reglas de Origen específicas. - Medidas sanitarias y fitosanitarias. - Cooperación. - Ingreso de bienes industriales. - Consolidación de la Cuenca del Caribe. - Inversión y compras del sector público. |
| 9 | 8, 9, 10, 11 y 12 diciembre 2003 | Washington Estados Unidos. | - Conclusión de las negociaciones para todos los países centroamericanos excepto Costa Rica. Cierre de negociaciones ordinarias. |
| 10 | 5 al 25 enero 2004 | Washington Estados Unidos. | - Cierre de negociaciones entre Costa Rica y Estados Unidos. |

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

d. Las propuestas, alternativas e intercambios:

Estados Unidos fue el expositor inicial en la negociación. Manifestó los objetivos que deseaba alcanzar a lo largo del proceso y la primera oferta para que la contraparte formulara la suya. No se estableció un trato asimétrico el cual favoreciera a los países con menos oportunidades.

e. El paquete

Los países centroamericanos solicitaron someter a negociación una posible reducción de los subsidios agrícolas poseídos por los Estados Unidos y la consolidación de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. De forma independiente, Costa Rica pidió la exclusión de la apertura del sector servicios, específicamente, los seguros y telecomunicaciones, así como un tratamiento distinto para los bienes sensibles.

e.1. Solicitud de la negociación de los subsidios agrícolas de los Estados Unidos

Los Centroamericanos presionaron durante las negociaciones para que las diversas políticas subsidiarias de los Estados Unidos fueran reducidas, a lo cual se respondió: “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. Sin embargo, lo de los subsidios quizás sólo se puede resolver dentro de un marco multilateral”(Comunicado oficial Gobierno de Estados Unidos, <http://www.e-latin.com/HGOconsultores/>).

Ante tal respuesta, se desvaneció la posibilidad de que se llevara a cabo la reducción esperada. Es una especie de efecto domino en el cual se asume que el país disminuya los subsidios a sus agricultores y, con ello ayudar a los centroamericanos, es necesario que la Unión Europea también lo haga y de esta manera los europeos estén en igualdad de condiciones respecto con los estadounidenses.

e.2. ¿Por qué la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)?

Los EEUU unilateralmente, en el año 1983, aprobaron la Ley para la Recuperación de las Economías de la Cuenca del Caribe, iniciativa la cual garantizó un tratamiento preferencial en materia arancelaria a la mayoría de las importaciones provenientes de Centro América. Se pretendía que la duración de la misma fuera hasta el año 1995; no obstante, en el año 2000 fue extendida hasta el año 2008. Dicho instrumento otorgó a la mayoría de los bienes producidos en Centro América libre acceso de aranceles al mercado de los EEUU, cuando:

- Los bienes sean cultivados o manufacturados en uno o más países del CBI.
- Las importaciones de materias primas sufran sustanciales transformaciones.
- El valor agregado alcance el 35% o más de los costos totales de producción.
- Si al usar materias primas de los EEUU el valor agregado nacional o regional alcanza al menos un 20%.

También estableció cuotas sin arancel para la carne, los productos lácteos, azúcar, maní, tabaco y algodón, para los cuales las importaciones por encima de la cuota debían pagar el arancel de la nación más favorecida.

Además, la ICC establecía que los Estados Unidos podía adoptar salvaguardas cuando importaciones masivas probaran causar daños a los productores de EEUU.

Esta iniciativa fue el primer paso que dio la región Centroamericana hacia el mercado norteamericano y gracias a esto se pudo llegar a pensar en la posibilidad de un tratado comercial con Estados Unidos, el principal socio comercial de la región, debido a las preferencias de acceso brindadas a los bienes producidos en la región a pesar de que se excluyan los productos sensitivos del país norteamericano por medio de barreras no arancelarias.

Además de la ICC, los EE.UU. le otorga a los productos costarricenses el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP), este 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 estos países. En este programa, se incluyen principalmente productos agrícolas, manufacturados y semi-manufacturados, algunos productos cuya industria nacional es considerada como sensible ante la importación: productos agropecuarios, prendas de vestir, productos de cuero y algunos productos electrónicos. (COMEX, 2007)

f. El intercambio:

Estados Unidos no aceptó las exigencias de los países centroamericanos respecto al tema de los subsidios; argumentó que él mismo debía resolverse en el marco multilateral a través de la Organización Mundial del Comercio (OMC). En el caso costarricense, la apertura del mercado de seguros y telecomunicaciones se estableció como una condición para poder continuar en las negociaciones, concretar el TLC y la revisión para consolidación de la ICC.

Costa Rica, por su parte, aceptó los términos planteados por los Estados Unidos y estableció contraofertas a plantear a fin de obtener las mayores facilidades posibles en las condiciones de ingreso a ese mercado; cada una de ellas fue discutida y acordadas en las 10 rondas de negociación llevadas a cabo.

g. El cierre:

Las delegaciones participantes manifestaron su satisfacción con los acuerdos alcanzados y se comprometieron a someter el texto del tratado a una rápida aprobación legislativa a fin de conseguir que el mismo entrara en vigencia a la mayor brevedad posible.

Costa Rica obtuvo buenos términos de intercambio; no obstante, para lograr obtener de ellos el mejor provecho, se requiere que las instituciones nacionales involucradas en el sector agrícola trabajen para dotar a los productores nacionales de las armas requeridas para competir eficazmente en este nuevo mercado el cual se abre para los productores nacionales. (COMEX, 2007)

h. El acuerdo: implicaciones del Tratado para el sector agropecuario

h.1. El acceso de bienes y el tratamiento arancelario para el sector (COMEX, 2004:31)

Una vez que el TLC entre en vigencia en nuestro país, Estados Unidos desgravará inmediatamente cerca del 89% de su universo arancelario, otro 0.3% de las líneas arancelarias en 5 años, 0.2% en 10 años y el restante 10.5% pueden ingresar al país del norte a través de cuotas o contingentes arancelarios libres de arancel, entre tanto no se supere la cantidad permitida.

Costa Rica, por su parte, le otorgó a un 39.6% de los productos agrícolas estadounidenses acceso libre a su mercado, otro 10.2% lo hará en 5 años, 15.1% en 10 años, 3.9% en doce años, 25.1% a los 15 años y 6.2% en un plazo máximo de 20 años.

h.2 La Salvaguardia especial (COMEX, 2004: 27-28)

Con el fin de proteger algunos sectores nacionales sensibles, se habilitó la posibilidad de aplicar una salvaguardia especial agrícola cuando la cantidad de las importaciones

supere los volúmenes permitidos. La medida a utilizar no podrá superar el menor entre el arancel de Nación Más Favorecida aplicado en el momento en el cual se implementó la medida o el arancel que se encontraba vigente el día anterior a la entrada en vigencia del TLC.

Las partes acordaron que esta salvaguardia equivaldrá al 100% del menor de los aranceles señalados, igual o mayor al 75% de la diferencia entre la tasa de NMF y la tasa arancelaria aplicada al producto según el Programa de Desgravación, del año seis al año diez; de los años once al quince se podrá imponer una carga adicional menor o igual al 50% de dicha diferencia.

No está permitido que se aplique la salvaguardia de forma simultánea con otra Salvaguardia Bilateral o Global. Únicamente, se podrá aplicar durante el plazo de desgravación del producto, salvo acuerdo entre las partes.

h.3 Mecanismo de compensación del azúcar (COMEX, 2004: 28)

A Estados Unidos se le facultó la aplicación de un mecanismo el cual permita a los exportadores centroamericanos de azúcar compensar la exportación del producto en condiciones de libre comercio. La compensación equivaldrá a las rentas económicas estimadas obtenidas por llevar a cabo la exportación del azúcar a dicho país.

La parte deberá recibir por parte de los Estados Unidos una notificación 90 días antes de su intención de aplicar el mecanismo y debe, además, dar la compensación 30 días después de su aplicación.

h.4 Consultas referentes al comercio del pollo (COMEX, 2004: 28)

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

h.5 Comisión Revisora Agrícola (COMEX, 2004: 28)

Se previó el establecimiento de una comisión revisora al año 14 de entrada en vigencia del acuerdo para revisar la operacionalización de los mecanismos acordados a aplicar en el comercio agrícola entre las partes.

h.6 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.

Una vez concluida la negociación, tres son los subsectores agrícolas que muestran su disconformidad respecto a los términos negociados para ellos en el Acuerdo, justamente aquellos en los cuales la agricultura costarricense y la estadounidense compitan directamente y no como economías complementarias, las razones de su diferencia se exponen a continuación.

h.6.1.- Productos lácteos:

La desgravación acordada será de un período de 20 años. Las cuotas libres serán para productos como leche líquida, leche en polvo, quesos, helados, yogurt y otros de alto contenido de leche. Durante los primeros 10 años, no se desgrava ninguno. El volumen de activación de la salvaguardia para Costa Rica es del 30% de las cuotas. Pese a que el sector solicitó la exclusión del sector de las negociaciones por considerar, uno de los más distorcionados a nivel internacional, y ello no propicia condiciones objetivas para poder entrar en la comercialización del producto en condiciones de igualdad respecto a los otros Estados, su solicitud no fue afectada (E. Montero, entrevista personal, 19 de noviembre de 2007).

En el año 1996, el sector lechero tuvo la visión de conformar la Federación Centroamericana del Sector Lácteo con el fin de prever el poder hacerle frente a los compromisos de carácter comercial asumidos como

región. El contar con dicha federación facilitó el proceso de consolidación de una posición centroamericana.

A nivel de sector lechero el proceso para construir nuestra posición no fue sencillo. Primero no solo debemos poner de acuerdo 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. (E. Montero, entrevista personal, 19 de noviembre de 2007).

Lo anterior no es tarea fácil, pues los países centroamericanos tienen realidades muy distintas a la costarricense, eso complica el establecimiento de una postura como la mencionada. No obstante, después de diversas reuniones internas, se logró obtener una posición centroamericana que le fue presentada al Ministerio de Comercio Exterior y, de ahí, se pasó a plantearle la postura a los representantes del sector lácteo de los Estados Unidos, una vez que se recibió por parte de ellos la negativa de aceptar exclusiones por parte de algún sector (E. Montero, entrevista personal, 19 de noviembre de 2007). Se sostuvieron cerca de diez reuniones con la Federación Nacional de Productores de Leche de los Estados Unidos y su Gobierno para lograr un acuerdo, el cual dentro de las circunstancias, era lo mejor que se podía obtener. Si se optaba por salirse de la negociación, los demás países centroamericanos iban a abrir el mercado lácteo y eso colocaba al sector nacional en una posición complicada y desventajosa frente a los otros. Lo que realmente se quería era excluir los productos lácteos sensibles y establecer un sistema de contingentes; sin embargo, al finalizar no se obtuvo lo deseado; únicamente se les otorgó un plazo de desgravación más amplio y una salvaguardia especial agrícola y contingentes poco significativos (E. Montero, entrevista personal, 19 de noviembre de 2007).

El gobierno tiene como retos pendientes en esta área de amplio beneficio no solo para el sector lácteo, los siguientes:

- 1 – Inversión en el tema de medidas sanitarias, considerando la fuerte protección que existe en los Estados Unidos.
 - 2 – Reforma a los lineamientos de medidas sanitarias y fitosanitarias existentes para alcanzar una legislación que se ajuste a las exigencias del mercado
 - 3 – Cambios en la administración comercial del Ministerio de Relaciones Exteriores para lograr evidenciar las necesidades del sector en las negociaciones (E. Montero, entrevista personal, 19 de noviembre de 2007).
- Lo importante es lograr desarrollar una capacidad de reacción que permita trabajar con los términos y plazos que se obtuvieron, pese a que no fue lo que se solicitó.
- #### h.6.2 – Arrocero:
- El arroz tiene libre comercio si se exporta a Estados Unidos. Para entrar a Costa Rica, se estableció una cuota de 50 000 TM de arroz en granza, la cual entran libre de arancel, con 2% de crecimiento y 5000 TM en pilado con 5% de crecimiento. El plazo de desgravación será de veinte años. Durante los primeros diez años, no se desgrava el arancel: del año 11 al 14 se desgrava un 40%; del año 15 en adelante se desgrava el 60%. La salvaguardia se aplica con un 10% 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 Estados Unidos son: (E. Hernández, entrevista personal realizada el 27 de noviembre de 2007).
- No se garantizaron mecanismos efectivos de neutralización ante las distorsiones generadas por los subsidios y apoyos internos los cuales forman parte de la política agrícola de los Estados Unidos. Esto colocó 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 Estados Unidos.
 - 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 los mismos de tal forma que se puede reducir al mínimo la posibilidad de disminuir los riesgos de prácticas de fraude comercial el cual 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 EEUU 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 centroamericana que favorezca el desarrollo del sector. Hay insuficiencia de apoyo institucional y estatal para resguardar la producción nacional, esto 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 incidencia de los gobiernos centroamericanos sobre la evolución de las negociaciones de la Ronda Multilateral Doha de la OMC, particularmente, en lo respectivo 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 convertirá en un elemento fundamental ante la ausencia de elementos neutralizadores de las distorsiones generadas por los subsidios y medidas de ayuda interna vigentes en los Estados Unidos. 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.

En términos generales, los retos para el país son muy amplios. 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.

h.6.3 - Porcino:

La carne de cerdo tiene libre comercio si se exporta a Estados Unidos. Para su entrada a Costa Rica, se desgravará en un período de quince años. Aplicable la salvaguardia de 400 toneladas métricas en el primer año, y de ahí en adelante 40% 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.” (R. Alvarado. Entrevista realizada personalmente el 10 de setiembre de 2007).

El sector porcino nacional ha manifestado en diversidad de oportunidades estar conforme con su inclusión en el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, “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.” (R. Alvarado. Entrevista realizada personalmente el 10 de setiembre de 2007).

Los representantes del sector apoyan la idea de aprovechar los acuerdos para obtener fondos de cooperación; no obstante, debe existir cooperación entre comercio exterior y cada grupo de productores, así como información la cual permita conocer cuáles son las actividades que pueden representar éxitos para el país y aquellos que producen bienes no competitivos, trasladarlos a otra actividad donde si lo puedan ser para que, así, ganen todos y no simplemente se cumpla con objetivos (R. Alvarado. Entrevista realizada personalmente el 10 de setiembre de 2007).

La molestia de los poricultores 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 con la carne de cerdo nacional, son excesivos; por ello, la apertura del mercado no garantiza la posibilidad de ingresar a él. El problema radica en que el país no cuenta con la capacidad de propiciar una participación competitiva del sector en los mercados abiertos.

Los porcicultores no están conformes con la forma en la cual el Ministerio de Comercio Exterior ha encabezado las negociaciones ni con la forma en la cual 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 productores extranjeros altamente competitivos.

Adicionalmente Estados Unidos otorgó a Costa Rica:

- Un incremento de 86% de cuota en el azúcar con 13 000 toneladas métricas adicionales a las 15000 ya permitidas. Se establecen 2000 toneladas métricas de azúcar orgánica dentro de ellas.
- Abrió el mercado a 31 millones de galones de etanol.
- La cuota de carne de res se ubicó en 10 300 toneladas, las cuales se incrementarán en 5% durante los próximos quince años después de entrada en vigencia el acuerdo (F. Campos. Entrevista realizada personalmente el 16 de octubre de 2007).
- Costa Rica excluyó del proceso de desgravación arancelaria las papas y las cebollas. Uno de los mayores éxitos por tratarse de productos sensibles.
- Los aceites refinados de soya, girasol, algodón, maíz y las margarinas, se desgravarán en 15 años. La salvaguardia se activará al superar las 1178 TM, con un crecimiento al año del 5%.

Si tenemos en cuenta la cantidad de salvaguardias que Costa Rica logró para sus productos, en comparación con los Estados Unidos obtuvo para los suyos, el acuerdo logrado por nuestro país fue positivo y es una de las áreas en las cuales se defendieron mejor nuestros negociadores

i.- Aprobación Legislativa

En Estados Unidos, el Tratado de Libre Comercio fue aprobado rápidamente al igual que en el resto de países centroamericanos a excepción de Costa Rica, país en el cual el debate legislativo no ha avanzado e incluso se sometió la aprobación del mismo a un referéndum el día domingo 7 de octubre del año 2007. Actualmente, los diputados se encuentran trabajando en la aprobación de los proyectos de ley los cuales conforman la agenda de implementación del TLC con la presencia de fuerte oposición por parte de sectores que se autodenominan “nacionalistas” los cuales no están de acuerdo con el contenido de los proyectos.

Estamos ante una realidad internacional compleja, en la cual se desarrollan múltiples relaciones entre los países que exceden al ámbito netamente comercial; estas 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.

Costa Rica está inmersa en ese contexto, como país ha buscado de involucrarse activamente en él y posicionarse ante los demás países con una imagen de competitividad y excelencia la cual le permita atraer nueva inversión y alcanzar un mayor desarrollo nacional.

A nivel internacional, el sector agrícola se ha caracterizado por ser uno de los más resguardados y con fuertes distorsiones comerciales. La aplicación de políticas arancelarias y no arancelarias, así como el otorgar subsidios a los productores por parte de los países mejor posicionados en la producción y comercialización de productos agrícolas, ha generado disparidades en los intercambios comerciales y limitaciones a los países de escasos recursos los cuales no cuentan con la posibilidad de otorgarle las mismas facilidades a los productores agrícolas nacionales.

La agricultura costarricense afronta fuertes problemáticas entre las cuales destacan: la falta de compromiso gubernamental, la 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, espacio donde ha sido ocupado por la producción industrial.

Las malas políticas aplicadas a 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 través del tiempo.

Los agricultores costarricenses son conscientes de las carencias experimentadas, 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. Durante las negociaciones efectuadas con Canadá, la oposición la presentó el sector hortícola nacional, cuyos representantes no se mostraron satisfechos con el trato asimétrico negociado por el gobierno, a pesar de lograrse la exclusión de la cebolla, el tomate, la zanahoria, los frijoles, el arroz, el chile dulce, el brócoli y, especialmente, la papa fresca, productos catalogados como sensibles.

En el caso particular de las negociaciones del DR-CAFTA, la disconformidad popular ha sido el ingrediente que ha marcado el asunto en su totalidad. El desconocimiento de los criterios utilizados por el Ministerio de Comercio Exterior para fijar la posición nacional en las diversas mesas de trabajo aunado a los conflictos y oposiciones ideológicas con dicho país ha dificultado la posibilidad de finiquitar el proceso para operacionalizar el TLC.

A lo interno del país, es necesario que se establezcan los lineamientos de una política de producción nacional la cual 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 y, evitar, 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 del país para que en las negociaciones se evidencien los intereses de los agricultores costarricenses sin comprometer su supervivencia ante el ingreso de competencia al país.

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 por consumidores externos y, al mismo tiempo, propiciar el ingreso de divisas al país.

Los TLC son instrumentos útiles para propiciar el bienestar de los sectores productivos; no obstante, estos 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; sin embargo, para que se pueda realmente aprovechar las ventajas ofrecidas, los negociadores deben conocer la realidad 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 elaboración de un programa integral el cual proporcione recomendaciones concretas y aporte opciones para afrontar los problemas que les aquejan.

Recomendaciones

Dadas las condiciones nacionales, es posible plantear las siguientes recomendaciones para las futuras negociaciones comerciales que entable Costa Rica con el fin de firmar acuerdos de libre comercio:

- A. Se requiere la apertura de espacios de diálogo entre los diversos Ministerios e instituciones gubernamentales para facilitar el intercambio de información; particularmente, en el caso del sector agrícola, entre el Ministerio de Comercio Exterior y el Ministerio de Agricultura y, así, lograr trabajar en posibles escenarios para definir posturas a asumir de acuerdo con los planteamientos de la contraparte; de tal forma, se limita la posibilidad de improvisar o tener que ceder ante el desconocimiento de la realidad del sector productivo nacional.
- B. Idear los mecanismos legales necesarios que le atribuyan responsabilidad a los negociadores sobre su actividad. En cada una de las negociaciones llevadas a cabo, se comprometen los intereses nacionales y el bienestar del país; no obstante, actualmente, no existen

sanciones para desaprobar un mal desempeño o conducta dentro de las mismas por parte del personal nacional; dicho aspecto reduce la credibilidad de ellas e impide que se asuma la responsabilidad sobre los actos realizados en nombre del país.

- C. El gobierno debe trabajar de la mano con el sector privado. Es muy importante el permitir que personal técnico, conocedor de la materia, se sienta en la mesa de negociación con los funcionarios estatales las cuales tienen a su cargo la defensa de la postura nacional. El sector privado puede colaborar con información y datos relevantes los cuales contribuyan a no comprometer los intereses nacionales y no deteriorar la condición de los productores nacionales. Si bien existen limitaciones para que sean parte de la delegación, se les debe abrir un espacio real como oyentes o participantes activos de los cuartos adjuntos para que puedan aportar en el desarrollo del proceso.
- D. El Ministerio de Comercio Exterior debe preocuparse por profesionalizar la carrera de negociación. En Costa Rica, existen profesionales altamente capacitados para encabezar estos procesos los cuales pueden resultar de gran ayuda y aporte, de esa forma, se favorece la movilización de los representantes nacionales y se fomenta una mayor especialización de conocimiento en cada uno de los mercados. Se requiere una mayor profundización en las diversas temáticas que componen un proceso de negociación de un acuerdo comercial en pro del beneficio de los productores nacionales. Actualmente, se utiliza un esquema prácticamente inmóvil de negociadores y eso no es sano para el ejercicio de la labor.
- E - Resulta importante que COMEX se preocupe por conocer la realidad nacional de los subsectores los cuales conforman la agricultura nacional para traducir las necesidades del sector en un acuerdo comercial; su labor no es la de interpretar, más bien se constituye en un comunicador de las necesidades de la agricultura nacional para que ellas se evidencien en los tratados y contribuyan con el desarrollo nacional.

F - Fomentar la presencia de una mayor coordinación entre las instituciones vinculadas con la agricultura nacional de tal forma que se pueda conformar una visión clara respecto a cuáles son las necesidades específicas de cada sector y estas se consideren a la hora de diseñar las políticas para cada uno de ellos.

G - Incentivar el ingreso de recursos frescos para dotar al sector agrícola nacional de las facilidades requeridas para competir en el mercado internacional que permitan incrementar la competitividad del mismo.

H - Propiciar las modificaciones requeridas en la plataforma de exportación del país. Asumir de la mejor manera el cumplimiento de los acuerdos alcanzados en los Tratados de Libre Comercio vigentes actualmente y los que están por concretarse y, con ello, lograr incrementar la competitividad nacional.

I - El sector agrícola necesita un interlocutor fuerte, se requiere el nombramiento de un Ministro quien conozca y defienda los intereses del sector, luche por la asignación de partidas económicas las cuales propicien el desarrollo de programas de capacitación y modernización de la agricultura nacional para favorecer el desarrollo de la actividad. SE debe fortalecer el Ministerio, darle voluntad y carácter de decisión propio y efectivo para resguardar a los productores nacionales, reestructurarlo, simplificarlo para que se especialice en aquello en lo cual puede ser realmente funcional.

Finalmente, los resultados que puedan generar este tratado y cualquier otro para el país dependen de la capacidad de los sectores productores para aprovechar las oportunidades ofrecidas y el apoyo institucional recibido. El Tratado de Libre Comercio firmado con los Estados Unidos es congruente con la política de inserción de Costa Rica en el comercio internacional y responde a la realidad del contexto internacional.

Referencias bibliográficas

- Campos, F. (2007). *Entrevista personal. Representante del Sector Especies Mayores*

en la Junta Directiva de la Cámara de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica. El día 16 de octubre de 2007.

García, G. (2007). *Entrevista personal. Asesora Legislativa, especialista en Propiedad Intelectual.* El día 19 de julio de 2007.

Hernández, E. (2007). *Entrevista personal. Analista Agrícola. Unidad de Inteligencia de Mercados.* CONARROZ. En entrevista realizada el 27 de noviembre de 2007.

Ley de Creación del Ministerio de Comercio Exterior y la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica. N° 7638.1996.

Madriz, J. (2007). *Entrevista personal. 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 de 2007.

Masis, G. (2007). *Entrevista personal. Presidente de la Corporación Hortícola Nacional.* El día 10 de octubre de 2007.

Ministerio de Comercio Exterior. (2002). *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y*

los Estados Unidos. Posición Nacional/1. ed.-San José, Costa Rica; COMES.

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

Montero, E. (2007). *Entrevista personal. Director Ejecutivo de la Cámara de Lecheros de Costa Rica.* El día 19 de noviembre de 2007.

Ocampo, F. (2007). *Entrevista personal. 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 de 2007.

Retos y oportunidades para los Sectores Agropecuario y Agroindustrial de Centroamérica ante un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos. Junio 2003. (2007). Consultado el 17 de noviembre del 2007. Página Web de la SICE: www.sice.oas.org/geograph.

Semanario Universidad. (25 de mayo del 2001). *Apoyo y crítica a los TLC.* Sección El país: Comercio Exterior.