

Efectos Potenciales de un Tratado de Libre Comercio entre USA y Centro América sobre el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador

Ricardo Monge-González*

Claudio González-Vega**

Francisco Monge-Ariño***

Abstract

Este documento discute los posibles efectos que un Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Centro América podría tener sobre el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador. Para ello, se analizan los patrones de ventajas comparativas y la estructura de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de El Salvador y Costa Rica, así como las barreras arancelarias y no arancelarias que estas exportaciones enfrentan en el mercado estadounidense. Se discuten además los retos y oportunidades de un TLC entre Centroamérica y los Estados Unidos, como determinantes de posibles escenarios de negociación, tomando en cuenta las lecciones aprendidas de la adhesión de México al NAFTA y la necesidad de adoptar medidas compensatorias para los productores de la agricultura sustitutiva de importaciones o bienes “sensibles” de Costa Rica y El Salvador. Se concluye el trabajo con algunas recomendaciones de política y con una síntesis de las líneas futuras de investigación que surgen a partir del presente estudio.

I. Introducción

Desde la segunda mitad de los 80's, los países Centroamericanos han implementado una serie de reformas de índole unilateral para liberalizar su comercio. Además, durante el mismo período, Estados Unidos aprobó la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC, 1984), la cual garantiza libre acceso (no pago de aranceles) al mercado norteamericano para la mayoría de los productos de exportación de los países del área Centroamericana. Durante los 90's, los países centroamericanos han continuado sus esfuerzos de integración al comercio internacional, principalmente con la suscripción de tratados de libre comercio (TLC) con países desarrollados y en vías de desarrollo, así como su incorporación a la Organización Mundial de Comercio (OMC) y los acuerdos de la Ronda de Uruguay (1986-1994). Lo anterior, como parte de una política para abrir nuevos mercados a sus productos de exportación y obtener nuevas y más baratas fuentes de abastecimiento de bienes y servicios. Mención aparte debe hacerse en el caso de Costa Rica, que además de contar desde 1995 con un tratado de libre comercio con México, ha suscrito recientemente acuerdos de ese tipo con República Dominicana, Chile, Canadá y Trinidad y Tobago.

* Director Ejecutivo de la Comisión Asesora en Alta Tecnología de Costa Rica (Fundación CAATEC)

** Profesor de Economía en la Universidad Estatal de Ohio

*** Director de la Oficina de Asesoría Económica de la Cámara de Comercio de Costa Rica

Al día de hoy, todos los países de la región centroamericana han firmado tratados de libre comercio con México, pocos años después de que éste país se adhiriera al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, en inglés). La existencia de estos TLC y las ventajas de localización geográfica de los países de Centro América (CA), hacen que tengan relevancia las interrelaciones entre estos países y los del NAFTA, en una evaluación de las potenciales consecuencias de futuros acuerdos comerciales entre estos dos bloques.

Todos estos esfuerzos de liberalización han incrementado los flujos de comercio y clarificado algunos patrones de intercambio en los países centroamericanos, ya que, en respuesta a fuertes presiones internas, algunos productos agropecuarios y agroindustriales han sido excluidos de las listas de desgravación de estos TLC. La oposición a la apertura del sector primario en los países centroamericanos ha sido muy fuerte en las últimas negociaciones de tratados comerciales, especialmente, en el caso de Costa Rica. No obstante, no existen rigurosas evaluaciones de las consecuencias económicas de este comportamiento, en especial utilizando un enfoque de economía política.

Aún peor, existe la posibilidad de que similares resultados surjan como consecuencia de presiones proteccionistas, tanto en CA como en los Estados Unidos de Norteamérica (USA), ante un potencial TLC entre esa nación y los países de la región centroamericana. Además, la amenaza de un resultado *sub-óptimo* es acentuada por la persistencia de barreras de acceso (por ejemplo, barreras no arancelarias –BNA-) al mercado estadounidense contra productos agropecuarios y agroindustriales en los cuales Centro América (CA) posee claras ventajas comparativas y tiene un alto potencial exportador (Ray, 1990, pp. 206-207).¹ Diferentes respuestas podrían esperarse de los exportadores tradicionales, no tradicionales, y de aquellos involucrados en la agricultura sustitutiva de importaciones o en la producción de bienes no comercializados, debido a tales circunstancias, tanto en los países de la región como en los Estados Unidos.

Debido al lanzamiento de las negociaciones comerciales con miras a la suscripción de un TLC entre USA y CA -anunciado recientemente (inicios del 2002) por el Presidente G.W. Bush-, es importante preguntarse hasta qué punto tal acuerdo tendrá un impacto significativo sobre el desempeño de los sectores agrícola y agroindustrial de los países centroamericanos.

El presente estudio no pretende ser exhaustivo ni incluye a la totalidad de países centroamericanos. De hecho, sólo analiza los casos de Costa Rica y El Salvador (CR/ES). El trabajo investiga la importancia de las barreras comerciales que enfrentan los productos agrícolas y agroindustriales de CR/ES en el mercado de los Estados Unidos. El propósito es analizar las consecuencias de estas barreras sobre las exportaciones de estos

¹ El concepto de barreras no arancelarias (BNA) o *Non-tariff measures* (NTMs, en Inglés) incluye cualquier medida (pública o privada), distinta a las tarifas o aranceles tradicionales, que pueden ser usadas para distorsionar los flujos del comercio internacional. Las BNA incluyen a una amplia gama de medidas que difieren unas de otras en su grado de restricción al comercio. La Conferencia de las Naciones Unidas para el Comercio y Desarrollo (UNCTAD, en Inglés), posee una base de datos sobre más de 100 BNA (Clark y Zarrilli, 1994).

dos países y evaluar la posibilidad de que éstas sean eliminadas por medio de negociaciones bilaterales entre USA y CR/ES. Sobre este particular, también se investiga la importancia de la ICC como mecanismo para evitar la desviación de comercio que, en el caso de las importaciones de USA, el NAFTA pudo producir a favor de México y Canadá y en contra de CR/ES. Por último se analiza la importancia de compensar de alguna manera a los productores de la agricultura sustitutiva de importaciones o de productos “sensibles” en el caso de CR/ES, con el propósito de evitar la oposición de los mismos al TLC.

El documento se divide en ocho secciones, incluyendo la introducción. En la segunda sección se presenta una reseña del comercio entre USA y CR/ES, destacándose la importancia del sector alimentario en el comercio entre CR/ES y USA, así como el rol de la ICC en la promoción de exportaciones de productos primarios de CR/ES hacia los Estados Unidos. Debido a la entrada en funcionamiento del NAFTA en 1994, también se analiza la posible desviación de comercio que este tratado pudo producir a favor de Canadá y México en las importaciones de USA y el papel que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha jugado en evitar que tal desviación afecte a CR/ES. La tercera sección discute el marco metodológico empleado para identificar aquellos productos de exportación de CR/ES que muestran ventajas comparativas reveladas, así como aquellos que podrían estar enfrentando problemas de acceso al mercado de los Estados Unidos. En la cuarta sección se presentan los resultados obtenidos para CR/ES sobre aquellos productos con ventajas comparativas reveladas según sus flujos de comercio entre 1998 y 2000, así como la identificación de las barreras de acceso que algunos de estos productos tienen para penetrar el mercado norteamericano. En la quinta sección se identifican los productos que podríamos llamar “sensibles” para CR/ES, los cuales generalmente aparecen entre los productos excluidos de los TLC previamente negociados por estos países con terceros (i.e. agricultura sustitutiva de importaciones). Además, se discute la importancia relativa de estos productos desde la perspectiva puramente económica y desde el punto de vista de un análisis de economía política, planteando la posibilidad de compensaciones a los productores agrícolas y agroindustriales de los bienes “sensibles” en estos dos países. En la sexta sección, se resumen los retos y oportunidades que un TLC entre USA y CA podrían implicar para CR/ES, considerando tanto el grado de similitud entre los patrones de ventajas comparativas y la estructura de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de México, El Salvador y Costa Rica, como la importancia de la protección de los Estados Unidos a su sector agrícola, entre otras cosas. Lo anterior, para determinar posibles escenarios de negociación del TLC entre USA y CA. En la séptima sección se resumen las principales recomendaciones para una estrategia de negociación de un TLC entre USA y CA. Por último, en la octava sección se detallan brevemente las principales líneas futuras de investigación que surgen a partir de los hallazgos obtenidos en este trabajo.

II. El comercio entre USA y CR/ES

2.1 Importancia del sector agropecuario y agroindustrial en el comercio con USA

La economía costarricense se caracteriza por su alto grado de apertura comercial, medida como el cociente de la suma de sus exportaciones e importaciones entre su Producto Interno Bruto $[(X+M)/\text{PIB}]$. Así, las exportaciones de este país representan el 34.4% de su producción, en tanto sus importaciones representan el 37.8%, dando por resultado un índice de apertura del 72.2% para el año 2000 (Cuadro 1).

Los Estados Unidos constituyen el principal socio comercial de Costa Rica, toda vez que a este mercado se dirigen el 49.1% del total de las exportaciones costarricenses y en él se originan el 50.9% de las importaciones que realiza Costa Rica.

Debido al auge del sector manufacturero exportador desde mitad de la década de los 80's y, más recientemente, como resultado del establecimiento de empresas extranjeras de alta tecnología (v.g. Intel), la participación de los productos agropecuarios y agroindustriales dentro las exportaciones totales de Costa Rica es cada día menor (33.1% en el 2000), siendo el mercado estadounidense el destino para poco menos de la mitad de estas ventas (44.8%).

Por otra parte, Costa Rica es un exportador neto de bienes agropecuarios y agroindustriales, toda vez que exporta cuatro veces más de lo que importa de este mismo tipo de productos (Cuadro 1). De hecho, sólo el 7.7% de las importaciones totales realizadas por este país corresponden a bienes agropecuarios y agroindustriales. No obstante, desde el punto de vista del origen de estos bienes, cabe señalar que los Estados Unidos es la principal fuente de abastecimiento (46.4%).

En síntesis, el mercado de los Estados Unidos es importante para Costa Rica no sólo como destino para sus exportaciones de productos alimenticios, sino también como fuente de abastecimiento de este mismo tipo de productos.

Por su parte, la economía salvadoreña es relativamente menos abierta al comercio internacional que la economía costarricense. De hecho, su índice de apertura comercial es de sólo 39% $[(X+M)/\text{PIB}]$ para el año 2000. Las exportaciones salvadoreñas representan el 10.1% de su producción, en tanto sus importaciones representan el 28.9% (Cuadro 2). Cabe destacar que El Salvador recibe una cuantiosa entrada de divisas producto de las remesas de salvadoreños que residen en los Estados Unidos. De hecho, se estima que de cada 5 salvadoreños, 1 vive en USA (Orellana, 2002).

Aunque los Estados Unidos constituyen el principal destino para las exportaciones salvadoreñas, toda vez que a este mercado se dirigen el 23.1% del total de sus ventas al exterior, tal importancia es menor en términos relativos que para el caso de Costa Rica. Adicionalmente, cabe destacar que, como mercado de origen, los Estados Unidos son más importantes para El Salvador que como destino para sus exportaciones, ya que el 34.1% de sus importaciones provienen de este último país.

La participación de los productos agropecuarios y agroindustriales dentro las exportaciones totales de El Salvador es más importante que en el caso costarricense, ya que el 43.7% de las ventas salvadoreñas al exterior son de productos alimenticios. Además, el mercado estadounidense es un importante mercado de destino para estos productos (36.3%).

El Salvador, a diferencia de Costa Rica, no es un exportador neto de bienes agropecuarios y agroindustriales, toda vez que el valor de exportación de estos bienes es ligeramente menor al valor de importación de los productos alimenticios (Cuadro 7). No obstante, desde el punto de vista del origen de estos bienes, cabe señalar que los Estados Unidos es el principal suplidor (33.2%).

Se puede afirmar que el mercado de los Estados Unidos es importante para El Salvador, no sólo como destino para sus exportaciones de productos alimenticios, sino también como fuente de abastecimiento de este mismo tipo de productos. Lo anterior, a pesar de que el volumen de comercio en este tipo de bienes entre ambos países es muy inferior a aquel realizado entre Costa Rica y los Estados Unidos (i.e. US\$ 416,9 millones versus US\$ 1028,9 millones, respectivamente).

2.2 La importancia de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)

En agosto de 1983, el Gobierno de los Estados Unidos promulgó la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (CBERA en inglés), más conocida como Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC). Esta Ley otorga un tratamiento arancelario preferencial al mercado estadounidense, a la mayoría de los productos provenientes de los países de Centro América y del Caribe. La ICC es una concesión unilateral de parte de los Estados Unidos, que inicialmente tenía una vigencia de doce años hasta el 30 de setiembre de 1995, plazo que fue extendido hasta el 2008 mediante la aprobación de la Ley de Comercio y Desarrollo HR1594 (conocida como *NAFTA parity*), en octubre del 2000.²

Gracias a la ICC (y al *NAFTA parity*) la mayoría de los bienes producidos por los países beneficiarios gozan de libre acceso de gravámenes (aranceles o tarifas) en los Estados Unidos, siempre y cuando cumplan con ciertas condiciones, a saber:

- Los productos deben ser cultivados, producidos o fabricados en uno o más de los países de la ICC.

² Debido al temor de una desviación de comercio a favor de México y Canadá -producto del NAFTA- en detrimento de las exportaciones de los países beneficiarios de la ICC, principalmente en el caso de los textiles, estos últimos promovieron la aprobación por el Congreso de los Estados Unidos de la Ley de Comercio y Desarrollo HR1594 (*NAFTA parity*), teniendo éxito en octubre del año 2000. Tal temor estaba relacionado con aquellos productos que originalmente fueron excluidos de la ICC, tales como atún y textiles.

- La materia prima importada debe pasar por un proceso de transformación sustancial.
- El valor agregado debe ascender al 35% o más del costo del producto.
- Si el producto incluye materia prima importada de los Estados Unidos, el valor agregado nacional o regional podrá ser del 20%.

Aunque la ICC permite la importación libre de aranceles de la mayoría de los productos agrícolas y agroindustriales provenientes de Centroamérica, ésta iniciativa excluía inicialmente al **atún** enlatado, preparado o conservado de cualquier manera en recipientes herméticos.³ Además, la ICC establece cuotas sin aranceles para la **carne, lácteos, azúcar, maní, tabaco y algodón**, para los cuales cualquier importación por encima del volumen asignado por el contingente, debe pagar arancel de la Nación más Favorecida (NMF). Más aún, existe en la ICC una cláusula según la cual si un producto ingresa masivamente a los Estados Unidos, es posible para las autoridades de ese país imponer una salvaguarda, si se comprueba que tal importación puede dañar al productor local.

Corrales-Quesada y Monge-González (1990) estudian el comportamiento de las exportaciones no tradicionales de Costa Rica entre 1982 y 1988, período en el cual no sólo entran en vigencia los beneficios de la ICC, sino también da inicio una importante liberalización unilateral del comercio por parte de Costa Rica, acompañada de una política de promoción de exportaciones a terceros países (i.e. fuera de la región centroamericana).⁴ Los autores encontraron un crecimiento significativo de la participación del mercado de los Estados Unidos como destino de las exportaciones no tradicionales costarricenses durante dicho período. De hecho, mientras en 1982 Costa Rica exportaba el 37.2% del total de sus exportaciones al mercado estadounidense, ya para 1988 los Estados Unidos absorbían el 55.1% del total de las exportaciones costarricenses. Por otra parte, ambos autores encuentran que durante el período de análisis las exportaciones agrícolas no tradicionales de Costa Rica crecieron a una tasa promedio anual del 30.9% y que tal crecimiento es mayor que el registrado por el valor de su producción. “Esto refleja el hecho de que la producción agrícola no tradicional, que se dirige al mercado externo, es cada vez mayor, de casi un 40% en 1982 aumenta a un 77% en 1988” (Op.cit, pp. 29-30).

Al evaluar los factores explicativos del aumento de las exportaciones no tradicionales de Costa Rica a terceros mercados mediante una encuesta a exportadores costarricenses, los autores encuentran dos resultados de interés para el presente estudio. En primer lugar, en el caso de los productos agroindustriales, pareciera que la ICC sí tuvo un impacto importante en el desempeño de las exportaciones hacia los Estados Unidos, ya que más de la mitad (53%) de los entrevistados así lo manifestó. Un menor grado de importancia de la ICC se encontró en el caso de los productos agropecuarios, ya que sólo el 31% de

³ Mediante el “NAFTA parity” los Estados Unidos equipara la situación arancelaria del atún enlatado y de otros productos a la que disfruta México a través del NAFTA. De hecho, para el caso del atún, a partir del 2000, el arancel que debe pagar cualquier importación procedente de un país de la ICC es del 18% (en vez del 35%), el cual llegará a ser cero (0%) el 1ro de enero del 2008.

⁴ Se entiende por exportaciones no tradicionales aquellas diferentes a café, banano, azúcar y carne.

los exportadores costarricenses consideró que la ICC había sido muy importante para incrementar el valor de las exportaciones al mercado estadounidense.

A partir de 1989, Costa Rica parece haber aprovechado el trato preferencial de la ICC para exportar productos primarios a los Estados Unidos en forma creciente y sostenida. En efecto, tal como se muestra en el Gráfico 1, las exportaciones costarricenses al mercado americano pasaron de US\$ 517 millones de dólares en 1989 a US\$ 1063 millones de dólares en el 2001, mostrando una tasa anual de crecimiento del 5.7% en este período. Una situación contraria se presenta en el caso de El Salvador, donde el comportamiento de las exportaciones de productos primarios a los Estados Unidos ha sido errático y estancado durante el mismo período. De hecho, las exportaciones de este país a USA pasaron de US\$ 155 millones en 1989 a US\$ 120 millones en el 2001, mostrando una tasa anual de crecimiento negativa (-1.9%). Tanto en el caso de El Salvador como de Costa Rica, la reducción de las exportaciones en el año 2001 está asociada principalmente a la recesión en USA durante ese año y a la crisis del café.

Ray y Marvel (1984), y Ray (1987^a, 1987b, 1987c, 1989, 1990), entre otros, señalan que los Estados Unidos mantienen barreras arancelarias y no arancelarias en contra de las importaciones de bienes que, países como Costa Rica y El Salvador, potencialmente podrían exportar a dicho mercado. Más aún, Clark y Zarrilli (1994), al estudiar los productos beneficiarios de la ICC, encuentran que poco menos de la mitad (47.8%) del valor de las importaciones de productos alimenticios provenientes de Costa Rica enfrentaban algún tipo de barrera no arancelaria (BNA) en los Estados Unidos.⁵ El establecimiento de cuotas de importación (*import quotas*) y aranceles estacionales (*seasonal tariffs*), por ejemplo, sobre las importaciones de productos alimenticios, es aplicado en USA de conformidad con la Sección 22 de la Ley Agrícola de 1993. Para el caso específico de Costa Rica, los autores hallaron tarifas sobre cuotas (*tariff-rate quotas*) en las importaciones estadounidenses de **chocolate y otras preparaciones alimenticias** (capítulo 18 del Sistema Armonizado). También, encontraron licencias automáticas (*automatic licensing procedures*) en las importaciones de **carne y preparaciones a base de carne** (capítulo 2 del Sistema Armonizado), acciones anti-dumping contra la importación de **flores** (capítulo 6 del Sistema Armonizado), tarifas incrementales (*increased tariff*) en el caso del **alcohol etílico** (capítulo 22 del Sistema Armonizado) y aranceles estacionales (*seasonal tariffs*) para una gran variedad de **frutas y vegetales** (capítulos 8 y 7 del Sistema Armonizado, respectivamente).

Similares resultados fueron hallados por Clark y Zarrilli (Op. cit) para el caso de El Salvador. Más aún, el porcentaje del valor de las importaciones de productos alimenticios provenientes de este país, que enfrentan algún tipo de barrera no arancelaria (NTM) en USA, es mayor que en el caso de Costa Rica (67.7%). En el caso salvadoreño destacan los procedimientos de licencias automáticas sobre las importaciones de **carne y preparaciones a base de carne** (capítulo 2 del Sistema Armonizado), las cuotas a las importaciones de **queso** (capítulo 4 del Sistema Armonizado) y aranceles estacionales (*seasonal tariffs*) para una gran variedad de **frutas y vegetales** (capítulos 8 y 7 del Sistema Armonizado, respectivamente).

⁵ Véase Table 3, p. 220 (*Op.cit*)

Al contrastar el comportamiento de las exportaciones de productos primarios de Costa Rica y El Salvador a USA, entre 1989 y 2001, con los hallazgos de Clark and Zarrilli, cabe preguntarse ¿cuán importantes siguen siendo las NTM impuestas a los productos beneficiarios de la ICC como para frenar las exportaciones de productos primarios de estos dos países centroamericanos hacia los Estados Unidos? Esta pregunta se aborda en detalle más adelante en este documento, en virtud de la importancia que el NAFTA pudo tener en la generación de desviación de comercio (importaciones de USA) a favor de México y Canadá y en detrimento de Costa Rica y El Salvador.

2.3 Potencial impacto del CUSTA y del NAFTA sobre las exportaciones de Costa Rica y El Salvador a los Estados Unidos

Los Estados Unidos y Canadá firmaron un Tratado de Libre Comercio (CUSTA, por sus siglas en inglés) en 1989 y posteriormente, junto a México, el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA, por sus siglas en inglés) en 1995. Ambos tratados brindan acceso preferencial al mercado estadounidense, a la mayoría de los productos primarios procedentes de México y Canadá.

En relación al tema de la agricultura, en la negociación del NAFTA los países participantes no firmaron un único acuerdo. De hecho, se aceptó que el CUSTA continuara siendo el tratado que rige las relaciones comerciales entre USA y Canadá, en tanto México firmó dos tratados independientes, uno con USA y otro con Canadá. Así, el NAFTA queda conformado por tres tratados específicos entre estos tres países.

El CUSTA establece un período de 10 años para la eliminación de aranceles a la mayoría de los productos agropecuarios y agroindustriales, permitiendo que los Estados Unidos mantengan restricciones permanentes a la importación de **azúcar, productos lácteos y maní** desde el Canadá, en tanto este país puede mantener restricciones a las importaciones provenientes de los Estados Unidos en el caso de los **productos lácteos, pollo y huevos**.

Para el caso de México y Estados Unidos, el acuerdo bilateral dentro del NAFTA no dejó producto agropecuario o agroindustrial alguno fuera del proceso de eliminación de barreras al comercio, fueran estas arancelarias o no arancelarias. En la mayoría de los casos se consideraron períodos entre 5 y 15 años para la eliminación gradual de las barreras al comercio. Importante fue la decisión de México de eliminar paulatinamente la protección a su “sensible” sector de *maíz*. Por su parte, el acuerdo entre México y Canadá permite el libre comercio en todos los productos agropecuarios y agroindustriales, excepto en el caso de los **productos lácteos, pollo y huevos**.

¿Hasta qué punto el CUSTA, y más aún el NAFTA, han producido una desviación de comercio en el caso de los productos agropecuarios y agroindustriales a favor de Canadá y México en el mercado americano? Sanguinetti y Bianchi (2002) encuentran que, del incremento registrado en las importaciones de productos agrícolas de USA (Artículo 708

del NAFTA), entre los períodos pre-NAFTA (1989-1992) y post-NAFTA (1998-2001), el 50% corresponde a exportaciones adicionales de Canadá y México a dicho mercado. Más aún, señalan que la participación tanto de Canadá como de México en las importaciones norteamericanas de estos productos ha ido en aumento desde que el NAFTA entró en vigencia. Todo lo cual parece indicar una desviación de comercio a favor de estos dos países en el mercado estadounidense. Ahora bien ¿Cómo ha afectado esta desviación de comercio las exportaciones agrícolas y agroindustriales de CR/ES a los Estados Unidos? El Cuadro 3 muestra el comportamiento de las importaciones agropecuarias y agroindustriales de USA (primeros 24 capítulos del Sistema Armonizado Arancelario), según país de procedencia, tanto en dólares como en porcentajes. Es interesante observar que si bien la participación relativa conjunta de las importaciones provenientes de México y Canadá se incrementa al pasar de un 24.7 en 1989 a un 34.3 en el 2001, tal incremento no se produce a expensas de una reducción significativa en la importancia relativa conjunta de Costa Rica y El Salvador como fuente de abastecimiento de productos primarios para USA. De hecho, las participaciones relativas de las importaciones de estos últimos dos países en el total de las importaciones de bienes primarios de USA se han mantenido relativamente estables durante casi todo el período. Adicionalmente, es importante destacar que la tasa de crecimiento anual promedio de las exportaciones agrícolas de Costa Rica a los Estados Unidos durante el período analizado (6.2%), es casi tan alta como las mostradas por Canadá (8.9%) y México (7.0%), a la vez que supera a la de los demás países y bloques comerciales considerados en el Cuadro 3. Tales resultados parecieran indicar que la ICC ha garantizado un acceso similar a las exportaciones de productos primarios provenientes de CR/ES, a aquel otorgado por el NAFTA para el caso de México y Canadá al mercado americano.

Tomando en cuenta que la oferta de exportación de productos primarios de Costa Rica, El Salvador y México no son necesariamente iguales -tal y como lo demuestran los valores de los coeficientes de correlación de rangos de Spearman (CR-ES 0.61, ES-México 0.48 y CR-México 0.58)-, se procedió a analizar el comportamiento de las importaciones de USA desde CR/ES durante el período pre-NAFTA (1989-1992) y post-NAFTA (1998-2001). Lo anterior, con el propósito de evaluar si a nivel desagregado ha existido algún tipo de desviación de comercio en detrimento de las exportaciones de Costa Rica y/o El Salvador en el mercado estadounidense.

Los Cuadros 4 y 5 muestran las importaciones de USA provenientes de Costa Rica y El Salvador, respectivamente, por capítulos del sistema Armonizado, para los períodos pre-NAFTA (1989-1992) y post-NAFTA (1998-2001). En la tercera columna del Cuadro 4 se muestran las cifras de importación de los principales productos que USA le compra a Costa Rica durante el período pre-NAFTA. En la cuarta columna se presenta el peso relativo de cada uno de estos productos dentro del total importado por USA desde Costa Rica, mientras en la quinta columna se presenta para cada producto su participación relativa en el total de importaciones realizadas por USA de todo el mundo, durante ese mismo período. Las columnas 6, 7 y 8 muestran la misma información que las columnas 3, 4 y 5, sólo que para el período 1998-2001. La última columna muestra la diferencia en millones entre lo exportado por Costa Rica a USA entre el período pre-NAFTA y post-

NAFTA. Similar información es presentada para el caso de El Salvador en el Cuadro 5, para el caso de México en el Cuadro 6 y para Canadá en el Cuadro 7.

Como se observa de las cifras del Cuadro 4, Costa Rica ha visto disminuida su participación dentro de las importaciones totales que ha realizado USA, entre los períodos pre-NAFTA y post-NAFTA, en el caso de la carne, los cereales y la harina. Cabe señalar que, si bien es cierto México y Canadá han incrementado su participación relativa dentro del mercado americano como suplidores de estos dos productos, pareciera que sólo en el caso de la carne se ha producido una desviación de comercio a favor de Canadá y en detrimento de las ventas de Costa Rica a USA. De hecho, mientras las importaciones de carne provenientes de Canadá aumentaron al pasar de US\$ 585 millones por año entre 1989-1992 a US\$ 1541 millones por año entre 1998-2001, las importaciones provenientes de Costa Rica decrecieron en US\$26 millones entre ambos períodos. Por el contrario, en el caso de los cereales y harina, las importaciones realizadas por USA desde Costa Rica se incrementaron al pasar de US\$ 2 millones de dólares por año durante el período pre-NAFTA a US\$ 3 millones de dólares por año durante el período post-NAFTA.

Al realizar el análisis anterior para el caso de El Salvador, se obtuvo que este país ha enfrentado una desviación de comercio en el caso de las frutas comestibles y nueces, ya que las importaciones de USA provenientes de El Salvador decrecieron US\$ 4 millones entre los dos períodos (1989-1992 y 1998-2001), mientras las importaciones de México se incrementaron significativamente entre ambos períodos, al pasar de US\$ 405 millones por año a US\$ 836 millones por año.

En el caso de vegetales comestibles y raíces, así como de pescado y crustáceos, El Salvador ha perdido importancia relativa dentro de las importaciones totales de los Estados Unidos, a favor de importaciones procedentes de los países del NAFTA. No obstante, tal comportamiento no significa necesariamente una desviación de comercio, toda vez que las importaciones de estos productos procedentes de El Salvador, crecieron en forma significativa entre los períodos pre-NAFTA y post-NAFTA. De hecho, para el caso de los vegetales comestibles y raíces, estas importaciones de USA procedentes de El Salvador pasaron de US\$ 3 millones por año a US\$ 5 millones por año, entre ambos períodos. Este resultado es aún más significativo en el caso de las importaciones de pescado y crustáceos procedentes de El Salvador, las cuales pasaron de US\$ 17 millones a US\$ 25 millones de dólares, entre los períodos 1988-1992 y 1998-2001, respectivamente.

En resumen, se podría concluir que la existencia de una desviación de comercio en favor de México y Canadá en el mercado de importación de los Estados Unidos, no está asociada con la pérdida de mercado para los productos primarios provenientes de Costa Rica y El Salvador, excepto en dos casos calificados (carne y frutas comestibles y nueces, respectivamente).

No obstante los resultados anteriores, es importante analizar la posible existencia de barreras de acceso al mercado de los Estados Unidos para aquellos productos

agropecuarios y agroindustriales en los cuales Costa Rica y El Salvador poseen ventajas comparativas. Lo anterior debido a que un logro importante de la Ronda de Uruguay (1986-1994) fue la **arancelización** de la mayoría de las NTM encontradas por Clark and Zarrilli (Op.cit)⁶. Además, si bien no pareciera que el NAFTA ha producido una desviación de comercio a favor de México y Canadá, en detrimento de Costa Rica y El Salvador, la existencia de cualquier barrera de acceso que enfrenten los productos primarios de estos dos últimos países, estaría limitando las posibilidades de expansión de sus exportaciones (creación de comercio). Este tema se aborda en la siguiente sección.

La argumentación anterior tiene su sustento en el hecho de que la existencia de barreras de acceso a los Estados Unidos (por ejemplo, barreras no arancelarias –BNA-) reduce el bienestar tanto de Costa Rica y El Salvador (además del resto del mundo). De hecho, tal y como lo señalan Monge-González y González-Vega (1994), los productores de USA están mejor, pero a expensas de los consumidores estadounidenses y de los exportadores de Costa Rica y El Salvador. Esto, debido a que los exportadores costarricenses y salvadoreños (así como aquellos otros que exportan a los Estados Unidos bajo similares condiciones comerciales) enfrentan un precio internacional más bajo producto de la existencia de BNA. La reducción en el precio internacional se produce de conformidad con las elasticidades de la oferta y la demanda en los Estados Unidos. Por ello, el efecto negativo de la BNA se distribuye entre los consumidores estadounidenses y los productores de los países centroamericanos.

III. Metodología

En esta sección se discute la metodología empleada para la identificación de aquellos productos agropecuarios y agroindustriales, tanto de Costa Rica como de El Salvador, en los cuales estos países poseen ventajas comparativas, así como cuáles de estos productos con ventajas comparativas podrían estar enfrentando problemas de acceso al mercado de los Estados Unidos. Básicamente, el enfoque empleado sigue los lineamientos del Índice de Ventaja Comparativa Revelada (IVCR) desarrollado por Balassa (1967).

3.1 Identificando los productos con ventajas comparativas

El IVCR establece la ventaja comparativa que un producto “revela” tener en un determinado mercado, al dividir dos cocientes. El primer cociente mide el peso relativo que tiene la exportación de un determinado producto j realizada por el país i , dentro del total exportado de ese mismo producto por una muestra de países, todo hacia un mismo destino. Por su parte, el segundo cociente mide el peso relativo que tienen las exportaciones totales del país i dentro de las exportaciones totales de la muestra de países.

⁶ Es decir, la sustitución de cuotas, aranceles variables, licencias, precios mínimos de importación, etc, por su equivalente arancelario fijo. En corto, cada país miembro de la OMC fijó un nivel máximo de arancel consolidado a aplicar por producto.

Al ser el IVCR una división de cocientes, este se constituye en un número de base uno, el cual indica qué tan grande es un cociente con respecto al otro.

En el caso de las exportaciones de Costa Rica, por ejemplo, el IVCR para una partida arancelaria cualquiera del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC), sería:⁷

$$\text{IVCR} = \frac{\frac{X_{\text{CR}}^{\text{SAC}}}{X_{\text{CA}}^{\text{SAC}}}}{\frac{X_{\text{CR}}^{\text{TOT}}}{X_{\text{CA}}^{\text{TOT}}}} \quad (1)$$

Donde:

$X_{\text{CR}}^{\text{SAC}}$ es el valor en dólares de las exportaciones del producto de la partida SAC en cuestión, que hace Costa Rica al mundo.

$X_{\text{CA}}^{\text{SAC}}$ es el valor en dólares de las exportaciones del producto de la partida SAC en cuestión, que hace Centroamérica al mundo.

$X_{\text{CR}}^{\text{TOT}}$ es el valor en dólares de las exportaciones totales que hace Costa Rica al mundo.

$X_{\text{CA}}^{\text{TOT}}$ es el valor en dólares de las exportaciones totales que hace Centroamérica al mundo.

Cabe aclarar que, para los propósitos del presente trabajo, cuando se habla de exportaciones totales deben entenderse aquellas de productos agropecuarios y agroindustriales, es decir, las exportaciones contenidas en los primeros 24 capítulos del SAC.

El uso del denominador del IVCR se justifica en el tanto sirve para hacer comparables las series, es decir, como mecanismo de normalización de los datos obtenidos del primer cociente, lo cual permite obtener un número índice. Así, tomando la ecuación (1) arriba, cuando el IVCR da mayor que 1, por ejemplo 1.2, esto significa que la participación de Costa Rica en las exportaciones centroamericanas del bien en cuestión es 20% mayor que su participación dentro del total de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales que realiza la muestra de países (Centroamérica) como un todo.

En otras palabras, cuando el IVCR da mayor que 1, significa que Costa Rica está exportando más de este producto específico, en términos relativos, al resto de

⁷ El SAC se refiere a la nomenclatura arancelaria utilizada por los países centroamericanos para la clasificación de sus flujos de comercio exterior, la cual fue elaborada a partir del Sistema Armonizado (HS, por sus siglas en inglés), sólo que con un grado mayor de detalle. Para los efectos del presente trabajo se han empleado cifras a 8 dígitos del SAC. Para el caso de El Salvador la ecuación (1) anterior es similar.

Centroamérica, de lo que Costa Rica en el agregado está exportando con respecto a la región. De acuerdo con Balassa (1967), tal resultado puede interpretarse como una ventaja comparativa para el producto específico en el mercado de destino, la cual es revelada por los propios flujos del comercio exterior –*ventaja comparativa revelada*-. Se procedió a calcular para cada uno de los dos países de interés (Costa Rica y El Salvador) tanto el IVCR de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales al Mundo, como el IVCR de las exportaciones agropecuarias y agroindustriales a los Estados Unidos. De acuerdo con Balassa (*op. cit*) es necesario minimizar la posibilidad de resultados espurios debidos a posibles “*outliers*” en los datos, de ahí que se utilizara, en todos los casos, el promedio simple de las cifras de exportación de los años 1998, 1999 y 2000, en lugar de los datos de un solo año⁸.

3.2 Identificando productos con ventajas comparativas que pueden estar enfrentando problemas de acceso al mercado de los Estados Unidos

La identificación de aquellos productos primarios costarricenses y salvadoreños con ventaja comparativa, que podrían estar enfrentando problemas de acceso (por ejemplo, barreras no arancelarias) en el mercado de los Estados Unidos, es de suma importancia si se desea diseñar una estrategia de negociación beneficiosa para estos países, pues son estos productos los que van a concentrar la mayor parte de la atención durante las negociaciones de un posible Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos.⁹ Esto debido a que, siendo los Estados Unidos un país grande, cuando éste establece un arancel (o una barrera no arancelaria) –no sólo a las exportaciones de Costa Rica o El Salvador, sino también a las del resto del mundo-, tal barrera da lugar a una reducción en el precio recibido por los exportadores de estos dos primeros países, en comparación con el precio que recibirían bajo un régimen de libre comercio.¹⁰ Así, un TLC entre USA y Centro América permitiría una expansión en las exportaciones agrícolas y agroindustriales, tanto de Costa Rica como de El Salvador.¹¹ Lo anterior sin tomar en cuenta que, desde el punto de vista de la inversión, un TLC con USA brindaría mayor seguridad jurídica que la ICC, debido al carácter unilateral de ésta última.

Para lograr el objetivo señalado al inicio de esta sección, primero se agrupan las exportaciones de Costa Rica y de El Salvador en dos categorías. Aquellos productos con ventaja comparativa revelada (IVCR al mundo mayor o igual a uno) y aquellos sin ventaja comparativa (IVCR al mundo menor que uno). Luego, dentro de cada una de estas dos categorías se agrupan los productos en otros dos subgrupos, uno con aquellos productos con un IVCR a USA mayor o igual que uno y otro, con aquellos productos con

⁸ Las cifras fueron obtenidas de la Base de Datos de Comercio Exterior de la SIECA, “Red Centroamericana de Información y Apoyo Técnico al Comercio”, <http://www.sieca.org.gt>.

⁹ Aunque, tal y como se verá en la quinta sección de este documento, también los productos de la agricultura sustitutiva de importaciones o bienes “sensibles” tienen su importancia relativa dentro de una eventual negociación de un TLC entre CA y USA.

¹⁰ En la terminología de Tweeten (1992), un país es grande si la demanda por sus exportaciones o la oferta de sus importaciones no son ni perfectamente elásticas ni perfectamente inelásticas (p.91).

¹¹ Para una discusión de cómo estimar las potenciales ganancias estáticas de bienestar, producto de un TLC entre USA y Centro América, véase Monge-González y González-Vega (1994, pp. 51-58 y 83-86).

un IVCR a USA menor que uno. De esta forma, se obtiene para Costa Rica y para El Salvador una matriz de doble entrada, tal y como se muestra en los Cuadro 8 y 12, respectivamente. A nivel horizontal, se muestran las fracciones arancelarias y el valor de las exportaciones para las cuales el valor del índice de ventaja comparativa revelada al mundo (IVCR al mundo) es mayor o igual que uno (primera fila) y aquellas para las cuales dicho índice es menor e igual que uno (segunda fila). A nivel vertical se presentan las fracciones arancelarias y el valor de las exportaciones para las cuales el índice de ventaja comparativa revelada a USA (IVCR USA) es mayor o igual que uno (primeras 3 columnas) y aquellas para las cuales dicho índice es menor que uno (segundas 3 columnas). Además, se presentan tres columnas al final del cuadro donde se muestran los totales para las fracciones arancelarias y para el valor de las exportaciones, tanto al mundo como a USA.

El cuadrante en gris del Cuadro 8 muestra el número de productos (fracciones arancelarias a 8 dígitos) en las cuales Costa Rica posee ventajas comparativas pero que presumiblemente pueden estar enfrentando obstáculos de acceso a los Estados Unidos. De igual manera, en el Cuadro 12 se presenta un cuadrante en gris con el número de productos en los cuales El Salvador tiene ventajas comparativas pero se presume podrían estar enfrentando problemas de acceso al mercado estadounidense.

Por otra parte, una vez identificadas las partidas arancelarias que, de acuerdo con los criterios descritos, se presume podrían estar enfrentando barreras de acceso al mercado de los Estados Unidos (cuadrante gris), se procedió a verificar tales presunciones mediante dos procedimientos. En primer lugar, se procedió a identificar en cuáles de estos productos Estados Unidos resulta ser exportador neto, lo cual podría estar explicando por qué ese país no importa los mismos desde Costa Rica o El Salvador (es decir, USA podría tener ventaja comparativa en estos bienes).¹² En segundo lugar, se decidió investigar con la ayuda de funcionarios de Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, así como por medio de las bases de datos de la OECD (1999) y el ALCA, la existencia o no de barreras arancelarias y no arancelarias a las exportaciones de Costa Rica y El Salvador hacia los Estados Unidos en este tipo de productos. Los resultados de estos ejercicios se muestran en los cuadros 9, 10 y 11 para el caso de Costa Rica, y en los cuadros 13, 14 y 15 para el caso de El Salvador.

IV. Ventajas comparativas reveladas y barreras de acceso al mercado de los Estados Unidos

En esta sección se analizan los resultados obtenidos de la utilización de la metodología descrita en la sección previa, para el caso de las exportaciones de productos agrícolas y agroindustriales por parte de Costa Rica y El Salvador.

¹² De Ferranti, Perry, Lederman y Maloney (2002, p. 21-23, Box 2.1 p. 24) describen por qué el concepto de “exportador neto” (diferencia entre el valor de las exportaciones y el valor de las importaciones para una misma categoría de productos) es apropiado como indicador de ventaja comparativa para un determinado país, cuyo fundamento teórico se deriva de Leamer (1984).

4.1 Costa Rica

El Cuadro 8 muestra los resultados obtenidos al aplicar el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas desarrollado por Balassa (1967) para las exportaciones de Costa Rica. Como puede observarse, el índice es un buen identificador de los flujos de comercio (exportaciones) de Costa Rica con ventaja comparativa. De hecho, este país posee ventajas comparativas en 267 fracciones a 8 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano (Sistema Armonizado), lo que equivalente a exportaciones anuales al mundo del orden de US\$ 1.536 millones de dólares durante el período 1998-2000. En otras palabras, el 75% del valor de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de Costa Rica al mundo corresponden a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas. Este resultado contrasta con el hecho de que éstas 267 fracciones arancelarias sólo representen el 29% del total de fracciones arancelarias que Costa Rica exportó durante el mismo período.

Por otra parte, es interesante destacar que del total exportado por Costa Rica anualmente a los Estados Unidos entre 1998-2000, el 80% corresponde a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas en el mundo. Además, Costa Rica posee ventajas comparativas reveladas en el mercado de USA en 131 fracciones arancelarias, lo cual equivale a US\$ 589 millones de dólares por año durante el período analizado. En términos relativos, este monto representa el 75% del total de productos agrícolas y agroindustriales exportado por Costa Rica al mercado americano durante 1998-2000, lo cual pareciera indicar que las exportaciones costarricenses con mayor ventaja comparativa revelada en el mundo (IVCR mundo mayor o igual que uno) enfrentan pocas limitaciones de acceso a los Estados Unidos.

Cabe ahora analizar aquellas fracciones arancelarias en las cuales Costa Rica posee ventajas comparativas en el mundo pero no posee ventajas comparativas en el mercado de los Estados Unidos (IVCR USA menor que uno). En el cuadrante gris del Cuadro 8, se identifican 136 fracciones arancelarias que enfrentan esta situación. Es decir, pareciera que aproximadamente la mitad de las fracciones arancelarias en las cuales Costa Rica ha ganado presencia en los mercados internacionales, enfrentan problemas de acceso al mercado americano, un tema que será tratado con mayor detalle más adelante en este estudio. El total exportado por Costa Rica a USA en estos productos es de US\$ 39 millones de dólares por año entre 1998-2000, mientras lo exportado al mundo asciende a la suma de US\$ 231 millones. Es importante resaltar nuevamente que, en términos relativos, estos productos representan tan sólo el 11% del valor total de productos primarios exportado anualmente por Costa Rica al mundo, entre 1998 y 2000.¹³

¹³ La medida ideal para medir la restricción a las exportaciones costarricenses en el mercado americano, producto de la existencia de NTMs diferentes a los aranceles, -los cuales están exonerados gracias a la ICC-, consistiría en comparar el volumen actual de las exportaciones de este país que ingresan al mercado estadounidense bajo el actual régimen de protección con el volumen de importaciones que USA haría bajo libre comercio desde Costa Rica. Debido a que esta estimación no es posible en el mundo real, se ha utilizado la razón del comercio (*trade coverage ratio*) que pareciera estar afectado por algún tipo de problema de acceso (p.ej. una NTM) en su lugar. Esta razón brinda la cobertura de los NTM en los flujos de exportación de Costa Rica a los Estados (i.e. de la primera indicación de la posible existencia de

Como corolario, pareciera que el acceso preferencial al mercado americano que la ICC brinda a los productos agropecuarios y agroindustriales costarricenses, ha permitido que Costa Rica pueda exportar a los Estados Unidos aquellos productos en los cuales el país centroamericano goza de mayores ventajas comparativas reveladas (IVCR al mundo mayor o igual a uno).

En otro orden de ideas, es importante analizar aquellos productos en los cuales Costa Rica no posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero sí en el mercado americano. La importancia de este análisis es que mostraría aquellos casos en los cuales Costa Rica estaría exportando a USA gracias al acceso preferencial de la ICC aunque no posea ventajas comparativas en estos productos respecto de terceros países. Lo cual podría estar señalando una posible desviación de comercio a favor de Costa Rica en las importaciones de los Estados Unidos durante 1998-2000. Además, es posible que algunos de estos productos enfrenten barreras de acceso en el mercado Europeo, un tópico que va mas allá de los objetivos de este estudio.

Como se observa del cuadrante respectivo en el Cuadro 8 (IVCR al mundo menor que uno y IVCR USA mayor o igual a uno), la situación descrita anteriormente se presenta en 25 fracciones arancelarias con un valor de exportación para Costa Rica de US\$ 10.6 millones de dólares a los Estados Unidos. Cifra que equivale tan sólo a un 1% del total exportado por Costa Rica al mercado americano en productos primarios en el período de estudio.

Es importante destacar la significativa cantidad de fracciones arancelarias que Costa Rica exporta a los Estados Unidos en las cuales el país centroamericano no posee ventajas comparativas reveladas ni en el mundo ni en USA (IVCR Mundo menor que uno y IVCR USA menor que uno). Del Cuadro 8 puede observarse que la situación descrita ocurre en 635 fracciones arancelarias, con un valor de exportación al mercado americano de US\$ 150 millones de dólares, el cual representa el 19% de las exportaciones de Costa Rica a dicho mercado entre 1998-2000. Este tipo de actividad exportadora podría estar asociada no sólo a la existencia del acceso preferencial que la ICC brinda a las exportaciones de Costa Rica, sino también al otorgamiento de subsidios a la exportación en ese país a estos productos. En efecto, hasta 1999 los exportadores de productos agropecuarios y agroindustriales no tradicionales de Costa Rica gozaron de un subsidio equivalente al 15% del valor FOB de sus exportaciones.¹⁴ A partir de dicho año y como parte de los compromisos de Costa Rica con la Organización Mundial del Comercio (OMC), este país eliminó tal política comercial. Sólo el tiempo dirá cuán importantes han sido estos subsidios, respecto al acceso preferencial de la ICC, en facilitar el ingreso al mercado americano de productos en los cuales Costa Rica no posee ventajas comparativas reveladas.

problemas de acceso) y no el efecto de las NTM sobre los precios, el consumo o los volúmenes de importación por parte de los Estados Unidos.

¹⁴ Conocido bajo el nombre de Certificado de Abono Tributario (CAT).

En el Cuadro 9, se presentan las 136 fracciones arancelarias en las cuales Costa Rica posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero no así en los Estados Unidos. Es decir, aquellas en las cuales se presume que Costa Rica puede estar enfrentando algún tipo de problema de acceso al mercado estadounidense, tal como barreras no arancelarias. Se incluye en dicho cuadro, para cada fracción arancelaria, los valores de exportación anual para el período 1998-2000, tanto para USA como para el mundo. De la información del Cuadro 8 se puede observar que en la mayoría de los casos (83%), Costa Rica no exporta del todo a los Estados Unidos aunque sí lo hace a terceros países.

Para poder evaluar la existencia o no de restricciones de acceso de estos productos a USA, es necesario contestar dos preguntas. Primero, ¿son los Estados Unidos exportadores netos de estos productos? En caso afirmativo, esto explicaría el por qué Costa Rica no exporta al mercado americano estos bienes, ya que USA poseería ventajas comparativas en su producción. Segundo, ¿cuáles barreras de acceso al mercado de los Estados Unidos enfrentarían los productos primarios costarricenses? Respecto a la primera pregunta, cabe señalar que en 67 de las 136 partidas en las que Costa Rica posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero no así en los Estados Unidos, este último resultó ser exportador neto, tal como se muestra en el Cuadro 10a. Esto explicaría por qué Costa Rica no exporta al mercado de los Estados Unidos este tipo de bienes. Entre los principales productos que se hallaron en esta circunstancia, podemos citar algunos animales vivos (cerdos, ovejas y cabras), la mayoría de las carnes, sardinas, leche, cebolla, pasas, arroz, harina de trigo, semillas y frutas secas, aceite de soya y de palma, embutidos, algunos subproductos del azúcar, papas preparadas, maíz dulce preparado, mezclas de jugos de frutas y hortalizas, vino, harina de soya, preparaciones para alimentación de animales y sucedáneos del tabaco. Con relación a la segunda pregunta, en el Cuadro 10b se muestran las barreras de ingreso que los productos primarios procedentes de Costa Rica enfrentan en los Estados Unidos. En síntesis dos son los tipos de estas barreras: aranceles *ad valorem* y tarifas sobre cuotas.¹⁵ Estos productos clasifican en 18 fracciones arancelarias a 8 dígitos, las cuales a su vez pertenecen a 15 fracciones arancelarias a 6 dígitos del Sistema Armonizado. Dentro de estos productos destacan algunos lácteos, derivados del azúcar, preparaciones a base de cereales, el maní, ciertas preparaciones alimenticias, alimentos para aves, y sucedáneos del tabaco no elaborados. Las exportaciones costarricenses de estos productos ascienden en valor a menos de US\$ 0.2 millones, debido a las restricciones al comercio identificadas, lo cual equivale al 0,43% de las exportaciones agrícolas costarricenses a los Estados Unidos.¹⁶

¹⁵ Es decir, el equivalente arancelario de las barreras no arancelarias, obtenido como resultado de las negociaciones de la Ronda de Uruguay (arancelización).

¹⁶ Para algunas de las 136 fracciones arancelarias no se halló ni que Estados Unidos fuese exportador neto, ni que estuviesen enfrentando Tarifas sobre Cuotas, por lo que la inexistencia de Ventaja Comparativa Revelada en USA podría deberse a otros factores que limitan el acceso a dicho mercado, tales como características peculiares de la naturaleza de los productos, la existencia de regulaciones especiales (fitosanitarias por ejemplo) no incluidas en las tarifas sobre cuotas o el buen posicionamiento de otros países en el mercado de los Estados Unidos. Dentro de los principales productos que se hallaron en esta circunstancia para el caso de Costa Rica, podemos citar: despojos comestibles del cerdo, bacalao, algunas hortalizas y legumbres (ajo, espinacas, hongos, tomate, arvejas, camote), algunas frutas (fresas, banano seco, mango, mandarina, uvas), algunas especias (pimienta, canela, laurel), avena, fécula de papa, algunas semillas oleaginosas (mostaza, nuez de palma), remolacha azucarera, achiote, aceite de oliva, algunas

Conviene señalar, sin embargo, que las exportaciones al mundo de los productos citados en el párrafo anterior, totalizan un monto de US\$47,5 millones, lo cual muestra que Costa Rica tiene potencial exportador en estos bienes y por ende, un TLC con USA que elimina las barreras de acceso al mercado americano en estos productos, produciría una significativa creación de comercio a favor de este país centroamericano. Por ello, dentro de la agenda de negociación de Costa Rica, con miras a la suscripción de un TLC con los Estados Unidos, estos productos deben ser objeto de especial consideración.

Los resultados anteriores son consistentes con los hallazgos encontrados en una encuesta a 108 empresas agrícolas exportadoras costarricenses, realizada por la Universidad de Costa Rica a inicios del año 2002, para el Banco Nacional de Costa Rica y la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER) de este país. Según los resultados de la encuesta, el 59.3% de las empresas agrícolas manifestó que su principal mercado de exportación era USA, así como que en dicho mercado los aranceles constituían una barrera de acceso de importancia para el 21.3% de estas empresas, en tanto otras barreras de acceso eran importantes para el 39.8% de las empresas encuestadas. Se puede concluir que, la existencia de barreras de acceso a los Estados Unidos para algunos productos agrícolas costarricenses, reduce las posibilidades de creación de comercio en beneficio de Costa Rica y los consumidores del país del norte.¹⁷

4.2 El Salvador

El Cuadro 11, al igual que en el caso de Costa Rica, muestra los resultados de aplicar el Índice de Ventajas Comparativas Reveladas para las exportaciones de El Salvador. Como puede observarse el índice es un buen indicador de aquellos bienes en los cuales El Salvador posee ventajas comparativas reveladas. De hecho, este país posee ventajas comparativas en 200 fracciones a 8 dígitos del Sistema Arancelario Centroamericano, lo que equivalente a exportaciones anuales al mundo del orden de US\$ 542 millones de dólares durante el período 1998-2000. En otras palabras, el 97% del valor de las exportaciones agrícolas y agroindustriales de El Salvador al mundo corresponden a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas. Este resultado contrasta con el hecho de que éstas 200 fracciones arancelarias sólo representen el 22% del total de fracciones arancelarias de productos primarios que El Salvador exportó durante el mismo período.

Por otra parte, es interesante destacar que del número total de productos agrícolas y agroindustriales exportado por El Salvador anualmente a los Estados Unidos entre 1998-2000, el 96% corresponde a productos en los cuales este país muestra ventajas comparativas reveladas en el mundo. Además, El Salvador posee ventajas comparativas

preparaciones a base de carnes, goma de mascar, galletas dulces, pan tostado, jugo de manzana, agua mineral y gasificada.

¹⁷ Se desea agradecer al Banco Nacional de Costa Rica y a la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) por facilitarnos el acceso a la base de datos de la encuesta en comentario, para los propósitos de este documento.

reveladas en el mercado de USA en 84 fracciones arancelarias, lo cual equivale a US\$ 165 millones de dólares por año durante el período analizado. En términos relativos, este monto representa el 96% del total exportado de productos primarios por El Salvador al mercado americano durante 1998-2000. Lo cual pareciera indicar que las exportaciones agrícolas salvadoreñas con mayor ventaja comparativa revelada en el mundo (IVCR mundo mayor o igual que uno) no enfrentan problemas de acceso a los Estados Unidos. Este resultado es más robusto para El Salvador que para el caso de Costa Rica.

Cabe ahora analizar aquellas fracciones arancelarias en las cuales El Salvador posee ventajas comparativas en el mundo pero no en el mercado de los Estados Unidos (IVCR USA menor que uno). En el cuadrante gris del Cuadro 11, se identifican 116 fracciones arancelarias que enfrentan esta situación. Es decir, pareciera que más de la mitad de las fracciones arancelarias en las cuales El Salvador ha ganado presencia en el mundo, enfrentan problemas de acceso al mercado americano, un tema que será tratado con mayor detalle más adelante. El total exportado por El Salvador a USA en estos productos es de sólo US\$ 0.3 millones de dólares por año entre 1998-2000, mientras lo exportado al mundo asciende a la suma de US\$ 42 millones. Es importante resaltar que, en términos relativos, estos productos representan sólo el 8% del valor total agrícola exportado anualmente por El Salvador al mundo, entre 1998 y 2000.

Como corolario, pareciera que, al igual que en el caso de Costa Rica, el acceso preferencial al mercado americano que la ICC brinda a los productos agropecuarios y agroindustriales salvadoreños, ha favorecido que El Salvador pueda exportar a los Estados Unidos aquellos productos en los cuales posee mayores ventajas comparativas reveladas (IVCR al mundo mayor o igual a uno).

Al igual que se hiciera para el caso de Costa Rica, es importante analizar aquellos productos en los cuales El Salvador no posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero sí en el mercado americano. La importancia de este análisis es que mostraría aquellos casos en los cuales El Salvador estaría exportando a USA gracias al acceso preferencial de la ICC aunque no posea ventajas comparativas en estos productos respecto de terceros países. Lo cual podría estar señalando una posible desviación de comercio a favor de El Salvador en las importaciones de los Estados Unidos durante 1998-2000.

Como se observa del cuadrante respectivo en el Cuadro 11 (IVCR al mundo menor que uno y IVCR USA mayor o igual a uno), la situación descrita anteriormente se presenta en 30 fracciones arancelarias con un valor de exportación para El Salvador de US\$ 2.3 millones de dólares a los Estados Unidos, cifra que equivale tan sólo a un 1% del total exportado por El Salvador al mercado americano en productos agrícolas durante el período de estudio.

Es importante destacar la significativa cantidad de fracciones arancelarias que, al igual que en el caso de Costa Rica, El Salvador exporta a los Estados Unidos y en las cuales el país centroamericano no posee ventajas comparativas reveladas ni en el mundo ni en USA (IVCR Mundo menor que uno y IVCR USA menor que uno). Del Cuadro 11 puede

observarse que la situación descrita ocurre en 697 fracciones arancelarias, con un valor de exportación al mercado americano de US\$ 3.8 millones de dólares, el cual representa sólo el 2% de las exportaciones de productos primarios de El Salvador a dicho mercado entre 1998-2000. Es decir, una participación mucho más baja que en el caso de Costa Rica. En el caso de El Salvador este tipo de actividad exportadora podría estar asociada a la existencia del acceso preferencial que la ICC brinda a sus exportaciones, así como, al igual que en el caso de Costa Rica, al otorgamiento de subsidios a la exportación por parte de las autoridades salvadoreñas a estos productos.¹⁸

En el Cuadro 12, se presentan las 116 fracciones arancelarias en las cuales El Salvador posee ventajas comparativas reveladas en el mundo pero no así en los Estados Unidos. Es decir, aquellas en las cuales se presume que El Salvador puede estar enfrentando algún tipo de problema de acceso en el mercado estadounidense, tales como tarifas sobre cuotas. Se incluye en dicho cuadro, para cada fracción arancelaria, los valores de exportación anual para el período 1998-2000, tanto hacia USA como hacia el mundo. De la información del Cuadro 12, se puede observar que en casi la totalidad de los casos (94%), El Salvador no exporta a los Estados Unidos este tipo de productos aunque sí lo hace a terceros países.

Siguiendo el procedimiento empleado en el caso de Costa Rica, se responden las mismas dos preguntas para determinar la existencia o no de restricciones al acceso de estos productos a USA. Sobre la primera pregunta, ¿son los Estados Unidos exportadores netos de estos productos?, la información presentada en el Cuadro 13a permite corroborar que Estados Unidos resulta ser exportador neto en un 52% de las 116 fracciones arancelarias para las cuales El Salvador revela tener ventaja comparativa a nivel mundial mas no así en los Estados Unidos. Esto explica por qué El Salvador no exporta al mercado de los Estados Unidos este tipo de bienes. Entre los principales productos clasificados en esas 60 fracciones arancelarias para las que Estados Unidos resultó ser exportador neto, se encuentran las aves vivas, las carnes y despojos de aves, pescado y camarones, leche fluida y en polvo, lactosuero, huevos, cebolla, maíz, tomate, algunas semillas comestibles y frutas secas, arroz, algunos productos de molinería, grasas y aceites de animales, aceites de girasol y algodón, embutidos y preparaciones de carnes de animales, algunos subproductos del azúcar, vino y harina de pescado. Ante la segunda pregunta, ¿cuáles barreras de acceso enfrentan los bienes primarios procedentes de El Salvador en el mercado americano?, cabe señalar que, con base en la información del Cuadro 13b, USA posee barreras de acceso a la importación de productos provenientes de El Salvador que afectan a 18 fracciones arancelarias a 8 dígitos (16 fracciones arancelarias a 6 dígitos del sistema armonizado). Los productos que se ven afectados por estas barreras incluyen algunos derivados lácteos, preparaciones a base de mezclas de grasa, azúcar y sacarosa, preparaciones a base de cereales, preparaciones alimenticias diversas, alimentos para aves, tabaco y sus desperdicios. Las exportaciones de estos productos a los Estados Unidos representan un 32% (US\$ 0.1 millones) de las exportaciones agrícolas clasificadas en las 116 fracciones arancelarias en las cuales El Salvador posee ventajas

¹⁸ En efecto, desde 1989 las autoridades salvadoreñas han otorgado subsidios a las exportaciones de productos no tradicionales equivalentes al 6% del valor FOB, mediante la modalidad de devolución de devolución fiscal (drawback).

comparativas en el mundo pero no en los Estados Unidos. Al comparar esta cifra con el monto total exportado por El Salvador al mundo en los mismos productos (US\$ 11,9 millones) se puede argumentar que un TLC con USA que elimine las barreras al comercio identificadas, podría generar una importante creación de comercio para el país centroamericano. Por ende, la inclusión de estos bienes en la agenda de negociaciones se considera prioritaria.¹⁹

V. Productos “sensibles” para CR/ES

En esta sección se presenta el análisis de aquellos productos que se consideran “sensibles”, tanto para Costa Rica como para El Salvador, los cuales han sido parte importante de la lista de bienes excluidos de los TLC recientemente negociados por ellos con países como México, Chile y Canadá. Esto es, los principales productos que pertenecen a la agricultura sustitutiva de importaciones.

Para los propósitos de la presente investigación, se entenderá por bienes sensibles aquellos productos que, en razón de la existencia de ciertas condiciones en el mercado doméstico y/o en el internacional, son por lo general férreos opositores de cualquier iniciativa de apertura comercial, sea esta de tipo unilateral o por medio de un tratado de libre comercio.²⁰

Los productos sensibles en el caso particular de Costa Rica se presentan en el Cuadro No. 14. Todos estos productos pertenecen al sector primario de la economía y muchos de ellos están dentro de los productos que constituyen lo que se conoce con el nombre de *canasta básica alimentaria*.²¹

Los productos sensibles en el caso de El Salvador se presentan en el Cuadro 15. De una comparación entre estos productos y aquellos del Cuadro 14 para Costa Rica, se observa que, a nivel de grupos genéricos, los productos coinciden en un 60% de la lista de Costa Rica y en un 71% de la lista de El Salvador. Ello señala que, la agenda de negociación de Costa Rica y El Salvador en materia de productos sensibles, si bien coincidente en varios

¹⁹ Para algunas de las 116 fracciones arancelarias no se halló ni que Estados Unidos fuese exportador neto, ni que estuviesen enfrentando Tarifas sobre Cuotas, por lo que la no aparición de Ventaja Comparativa Revelada en USA podría deberse a otros factores que limitan el acceso a dicho mercado, tales como características peculiares de la naturaleza de los productos, la existencia de regulaciones especiales (fitosanitarias por ejemplo) no incluidas en las tarifas sobre cuotas o el buen posicionamiento de otros países en el mercado de los Estados Unidos. Dentro de los principales productos que se hallaron en esta circunstancia para el caso de El Salvador, podemos citar: algunos animales vivos (caballos, pavos, abejas), algunos productos del mar (atunes, marlines, ostras, moluscos, caviar), papas, hongos, cocos, nueces de marañón, café, té negro, algunas especias (canela, clavo de olor, nuez moscada, azafrán, tomillo), embutidos, malta, fécula de papa, bambú, aceite de oliva y pastas alimenticias.

²⁰ Entre las principales condiciones del mercado internacional se encuentra la existencia de distorsiones, tales como subsidios (internos o a la exportación) y altos aranceles en los países desarrollados, mientras que entre las principales condiciones del mercado interno destaca la escasa capacidad competitiva y el sesgo anti-exportador acumulado durante más de cuatro décadas producto de los altos aranceles a la importación.

²¹ Lista de productos que, por disposición legal y por ser de primera necesidad, están dispensados del pago del impuesto sobre ventas (13%) y del impuesto selectivo de consumo.

productos, no ha sido idéntica en los tratados comerciales suscritos por estos dos países con terceros. Un tema importante de considerar en las recomendaciones de política para la negociación de un TLC entre CA y USA.

La importancia relativa de la protección a los productos sensibles tanto en Costa Rica como en El Salvador, puede evaluarse desde varios puntos de vista: (i) según su peso relativo en la producción total del sector agropecuario; (ii) según su importancia en el abastecimiento del consumo nacional; (iii) según la incidencia de su nivel de protección sobre el bienestar de las familias más pobres del país; y (iv) según el grado de concentración de la producción en manos de unos pocos, los cuales generalmente son muy eficientes, al contrario de la mayoría de los pequeños productores. Cada uno de estos enfoques es utilizado a continuación para el caso particular de Costa Rica.

Los productos sensibles representan el 11% de la producción agropecuaria costarricense, cifra que se ha mantenido relativamente constante entre 1992 y 2000.²² De conformidad con las cifras presentadas en el Cuadro 16, puede observarse que el consumo nacional en la mayoría de los productos “sensibles” es principalmente abastecido por la producción nacional bajo una estrategia sustitutiva de importaciones, con excepción del caso de la cebolla y los frijoles, que han sido insuficientes para abastecer el consumo nacional y por lo tanto han debido importarse.²³ En otras palabras, se podría decir que la protección a estos productos constituye un claro residuo del sistema de sustitución de importaciones que existió en Costa Rica como estrategia de desarrollo desde la década de los 60’s y hasta mediados de la década de los 80’s.²⁴

De acuerdo con Monge-González y Rosales (1998) las barreras arancelarias sobre un importante número de productos de la dieta básica de los costarricenses son muy significativas, ya que la mayoría de las barreras no arancelarias (BNA) fueron convertidas en aranceles cuando Costa Rica se adhirió a la Organización Mundial del Comercio (OMC) y a los acuerdos de la Ronda de Uruguay en 1994. De hecho, se negociaron aranceles que oscilan entre un 55 por ciento y 274 por ciento para productos como: frijoles, arroz, azúcar, huevos, carne de pollo y cerdo, pollos vivos, lácteos, queso, tabaco, maíz blanco, trigo, sorgo, grasa hídrica y semillas entre otros. Hoy día, estos productos aún disfrutan de una elevada protección, ya que “la máxima desgravación acumulada que se alcanzaría, luego de diez años, es sólo de cuarenta puntos porcentuales para productos con tarifas superiores al 200 por ciento” (Op.cit, p. 275).

Según estos autores, la protección existente en muchos de los productos sensibles, principalmente aquellos considerados alimentos básicos, equivale a una tarifa arancelaria promedio ponderada, del 40 por ciento. Este sobreprecio representa una reducción del 41 por ciento del ingreso real de las 70.000 familias costarricenses más pobres. “En otras

²² Según cifras de las Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agropecuario (SEPSA).

²³ En el caso de estos productos, la importación del faltante para abastecer el consumo doméstico se realiza por lo general sin el pago de aranceles, pues se les dispensa de ello en virtud de circunstancias de desabastecimiento del mercado interno.

²⁴ Específicamente en el caso de los bienes, ya que en los servicios siguen existiendo los monopolios estatales. Por ejemplo, en materia de telecomunicaciones, energía y seguros.

palabras, el proteccionismo existente en los productos en referencia significa que: *las 70.000 familias más pobres del país deben trasladar más de una tercera parte de sus ingresos a los productores locales de dichos bienes*. Así, si se lograra eliminar este sobreprecio, el poder de compra de estas familias se incrementaría considerablemente, lo cual redundaría en mejores condiciones de vida para este segmento marginado de la población.” Lizano (1987), en un estudio previo, expone muy bien el significado del proteccionismo arancelario en los productos primarios de Costa Rica, “... en efecto, la dieta de estos grupos podría mejorarse, si el precio de alimentos tales como frijoles, las carnes y productos lácteos, pudieran disminuir. Así, los problemas relacionados con la desnutrición (insuficiencia vitamínica y proteínica) podrían atacarse en el mercado y no en la farmacia o en el hospital” (Op.cit, p. 125).

Por otra parte, de las cifras presentadas en el Cuadro 17 se colige que no existe una distribución uniforme del número de productores según la producción que cada uno de ellos realiza en la mayoría de los bienes “sensibles” de Costa Rica. En efecto, se evidencia una fuerte concentración de la producción en manos de unos pocos, para la mayoría de los productos “sensibles”. Más aún, tal y como se muestra en el Anexo 1 para el caso específico del arroz, es clara la evidencia de que el nivel de productividad entre ambos grupos de productores es muy disímil, siendo los últimos los más eficientes. Así, se tiende a justificar la protección de estos productos aduciendo que muchos pequeños productores dependen de ello, sin tomar en cuenta que tal protección sirve para que unos pocos obtengan grandes ganancias (utilidades), mientras la mayoría apenas subsiste en la frontera agrícola. Un resultado acorde con el enfoque de la escuela de economía política (*political economy*), sobre la existencia de pérdidas de bienestar económico debidas a la existencia de actividades que buscan rentas, pero no son directamente productivas (directly unproductive, profit-seeking activities), discutidas por Krueger (1974), Bhagwati (1982) y otros.²⁵ Para otras actividades agropecuarias, Stewart (1993) documenta la existencia de la búsqueda de rentas en la economía costarricense.

El Cuadro 17 muestra que los sectores productores de arroz, frijoles y leche, tienen una distribución bastante poco uniforme, siendo su estrato más amplio el de pequeños productores. Es importante resaltar que, la mayoría de las veces, suele hallarse que aunque el estrato de productores medianos y grandes es muy reducido, son ellos en realidad quienes controlan el grueso de la superficie de producción y de las cosechas.

Por su parte, resulta claro también que los sectores productores de carnes (pollo, cerdo y bovino) tienden a tener una estructura altamente concentrada en productores medianos, cuya proporción oscila entre el 60 y el 80%. Finalmente, llama la atención la distribución relativamente homogénea de los sectores productores de papa y azúcar de caña, los cuales tienen el menor desbalance en cuanto al número de pequeños, medianos y grandes productores.

²⁵ Las actividades que buscan rentas pero no son directamente productivas (DUP), se definen como formas de obtener beneficios económicos (i.e., rentas) por medio de acciones que a fin de cuentas resultan improductivas, ya que generan rentas específicas focalizadas pero no producen bienes o servicios —o insumos que se utilicen en la producción de bienes y servicios— para satisfacer necesidades de consumo de la población (Bhagwati, 1982 y 1991).

Sin embargo, de poco o nada le sirve al sector papero tener una integración balanceada, si en realidad hasta los clasificados como “grandes” productores desarrollan su actividad en extensiones de terreno realmente chicas que dificultan la consecución de economías de escala. De hecho, esta es una condición adversa en otras actividades agrícolas mostradas en el Cuadro 17, excepto en el caso del arroz y el azúcar.

En síntesis, se puede afirmar que, en el caso particular de Costa Rica, la protección a los bienes “sensibles” perjudica a las familias más pobres en dos vías. Primero, reduce su capacidad de compra y genera problemas nutricionales a sus miembros. Segundo, la mayoría de los productores de estos bienes no poseen el conocimiento ni la tecnología adecuada para dejar de subsistir en la frontera agrícola. Más bien, sirven como *casarón de proa* a los intereses de los grandes productores, al exigir a las autoridades protección para estos productos, aduciéndose el negativo impacto de la liberalización del comercio en los productores más pequeños. No obstante, tal protección garantiza importantes ganancias a los productores grandes, los cuales sí poseen el conocimiento y la tecnología necesaria para obtener niveles de eficiencia significativos.

El anterior resultado, el cual es consistente con el de otros países (Krueger, 1992), no nos debe llevar a la simple recomendación de abrir el mercado costarricense o Centroamericano a la producción foránea en aquellos productos “sensibles”, *ceteris paribus*. Si bien es cierto que los consumidores se beneficiarían de tal política – ganadores-, existe un importante grupo de pequeños productores que se verían perjudicados por tal iniciativa –perdedores-. Por tal motivo, se requiere de la coordinación entre una política de apertura (TLC con USA) y otras políticas de apoyo – tales como desregulación, capacitación tecnológica, mejora en la infraestructura y financiamiento competitivo, entre otras-, que realmente permitan a los pequeños productores de estos bienes, una de dos salidas: (i) alcanzar un mayor nivel de eficiencia y competitividad en su actual actividad, de manera tal que puedan competir en un entorno más abierto, o bien, (ii) cambiar de actividad productiva por una más rentable, presumiblemente exportadora. Sólo mediante un conjunto de políticas que logre este objetivo sería posible no sólo alcanzar un TLC entre CA y USA con amplia cobertura, sino también uno que incremente significativamente el bienestar.²⁶

VI. Retos y Oportunidades de un TLC entre USA y CA para CR/ES

El primer reto de las autoridades costarricenses y salvadoreñas en la negociación de un TLC con USA consiste en evitar que, ante la eliminación de las barreras no arancelarias y tarifas aún existentes en el mercado americano, las reglas de origen, las normas técnicas y los requisitos sanitarios y fitosanitarios, se constituyan en barreras injustificadas al comercio de los productos agrícolas y agroindustriales en los cuales Costa Rica y El Salvador poseen ventajas comparativas en el mercado de los Estados Unidos.

²⁶ Por bienestar debe entenderse el *bienestar económico*, un término genérico usado en la literatura de la economía normativa.

Como complemento de lo anterior, el segundo desafío para los países de la región radica en el riesgo de que USA exija la armonización institucional en aspectos como propiedad intelectual, aspectos culturales, protección del ambiente y estándares laborales. Como bien lo señala el propio Banco Mundial (2002) “la globalización no necesita de la armonización institucional de estas áreas, más aún, es importante que esta diversidad de criterios sea respetada en los acuerdos internacionales” (p. xi). Por ello, dentro de la estrategia de negociación de los países del Istmo Centroamericano, se debería abogar por que los Estados Unidos no utilicen excesivamente el concepto de armonización institucional en los temas citados como prerrequisito para abrir su mercado a las exportaciones agropecuarias y agroindustriales de los países de la región, ya que ello erosionaría las posibilidades de un mayor comercio entre USA y estos países.

Otro reto, lo constituye el riesgo de que tanto El Salvador como Costa Rica pretendan excluir de un TLC con USA, los productos denominados “sensibles”, tal y como lo hicieron en los tratados de comercio recientemente negociados por ambos países con terceros. Es claro del análisis de economía política presentado en este documento (al menos para el caso de Costa Rica), que la exclusión de los productos sensibles de un eventual TLC entre USA y CA constituiría un grave error, toda vez que perjudica tanto a los consumidores como a los propios productores de estos bienes, principalmente a los más pequeños. No obstante, no se debe dejar de lado que los agricultores que producen los denominados productos “sensibles” se verán perjudicados si sólo se utiliza como política la apertura de su sector a la competencia externa. Por ello, es necesario diseñar una estrategia que incluya estos productos dentro de la negociación de un TLC entre USA y CA de manera tal que, las presiones de estos productores para que sus productos sean excluidos del TLC sean mínimas. Este ejercicio no se ha logrado hacer con éxito en las últimas negociaciones comerciales de Costa Rica y El Salvador con México, Chile, República Dominicana y otros países. Por ende, la solución de este punto constituye todo un reto para las autoridades de ambos países centroamericanos. En la siguiente sección, se sugieren algunas ideas para el diseño de tal política.

La existencia de subvenciones al sector agropecuario de los Estados Unidos en aquellos productos donde Centroamérica podría tener claras ventajas comparativas (maíz, arroz, algodón, carnes, productos lácteos y ciertos alimentos procesados), ampliamente documentadas por Orden (1996), plantea otro reto para los negociadores comerciales de la región. Lo anterior, exigirá el planteamiento de una estrategia en tres vías. Es decir, por un lado, la definición de un plan de apoyo efectivo a los productores de bienes “sensibles” de los países centroamericanos, para que durante un proceso gradual de desgravación se puedan ajustar al nuevo entorno. Por otra parte, lograr la apertura total del mercado americano en todos los productos agropecuarios y agroindustriales, tal y como lo logró México con USA en el NAFTA. Finalmente, perseguir el desmantelamiento por parte de USA de las medidas y políticas comerciales no aceptadas por la OMC.

En adición a los retos citados, los países centroamericanos requieren tener clara la agenda de reformas internas en sus respectivos países, en el marco de la estabilidad económica, reducción de excesivos trámites burocráticos (desregulación), mejora en la calidad de sus

recursos humanos de cara a la economía basada en el conocimiento, y desarrollo de la infraestructura necesaria para ser competitivos en un ambiente más abierto al comercio internacional. Dicha agenda, difiere de país a país en el Istmo, por lo cual deberá establecerse algún plan macro de apoyo a estas iniciativas. Algunas ideas al respecto se esbozan en la siguiente sección.

Por el lado de las oportunidades, cabe señalar las siguientes: en primer lugar, los empresarios de CR/ES conocen el mercado americano y cómo exportar al mismo, por ende, existe un amplio potencial para incrementar las ventas y las compras externas a Estados Unidos. En segundo lugar, debido a que el ingreso de muchos productos al mercado americano se logra por medio de la ICC, la cual es una concesión unilateral de parte de USA, con cobertura parcial y una vigencia relativamente corta (2008), un TLC entre USA y CA lograría una paridad completa y permanente respecto a Canadá y, sobre todo, respecto a México. Este nuevo entorno de reglas de juego implicaría condiciones más favorables para los productos agrícolas y agroindustriales producidos y exportados por los países centroamericanos. Así, la incertidumbre de la ICC y el Sistema Generalizado de Preferencias se eliminaría con un TLC, el cual constituye “una importación de institucionalidad que veda a los políticos de cambiar los acuerdos cuando sea conveniente” (Orellana 2002, p. 17). Por último, debe tomarse en cuenta la existencia de una importante demanda de productos de agrícolas y agroindustriales de índole étnica por parte de la comunidad salvadoreña residente en los Estados Unidos (1 de cada 5 salvadoreños vive en USA) a la hora de considerar el impacto positivo de un TLC sobre los flujos de exportación de este país centroamericano a USA.

Es claro que un TLC entre USA y CA, debido a su institucionalidad, constituiría un elemento clave para la atracción de inversiones extranjeras hacia El Salvador y Costa Rica, cuyo destino de producción sea el mercado americano. Así mismo, dicho TLC implicaría un acicate para que las empresas centroamericanas inviertan y mejoren su nivel de competitividad, con miras a aprovechar el acceso efectivo al mercado más grande del mundo.

Un factor positivo e importante de considerar de un TLC entre USA y CA es el acceso preferencial que los países del Istmo le otorgarían a los bienes intermedios producidos en USA. Actualmente, la importación de productos intermedios para la agricultura por parte de cualquier país centroamericano está sujeta al pago de aranceles. Además, es sabido que el sector agrícola ha evolucionado, principalmente en los países desarrollados, de su clásico rol de exportador de productos primarios con el apoyo de la investigación y desarrollo (I&D) financiada por el sector público, a una gran gama de productos agroindustriales con un creciente desarrollo de atributos asociados a esfuerzos privados de I&D (Gopinath y Roe, 1996 y 2000). Los países en vías de desarrollo, como Costa Rica y El Salvador, carecen de un sistema eficiente de innovación, por lo que un TLC con USA (uno de los principales innovadores del mundo) permitiría el acceso de productos intermedios con alto contenido de I&D, facilitando así la transferencia de tecnología de punta a los productores centroamericanos de productos agropecuarios y agroindustriales. De hecho, Roe y Mohtadi (2000) muestran cómo la inversión en I&D de un país puede transferirse hacia otro (*spillovers*) por medio del comercio, utilizando un modelo de

crecimiento endógeno basado en los trabajos pioneros de Romer (1990 y 1992) y Grossman y Helpman (1991).

Por último, debe tenerse presente que la liberalización total del comercio de productos agropecuarios y agroindustriales por medio de un TLC entre USA y Centroamérica, siguiendo el ejemplo de México en el NAFTA, brindará a los países involucrados ganancias agregadas **netas** en términos de bienestar económico, medidas por cambios en los excedentes del consumidor y del productor, así como ganancias y pérdidas para los dueños de los factores de la producción, según lo predice el teorema de Stolper-Samuelson. De acuerdo con Krueger (1983), existe suficiente evidencia de otros países en el sentido de que el libre comercio favorece a los trabajadores de los países involucrados, una razón más para abogar por un TLC con la mayor cobertura posible.

VII. Recomendaciones para la posible negociación de un TLC USA-CA

Del análisis de las secciones previas se puede concluir que debido a que USA es el principal socio comercial de Costa Rica y El Salvador, en cuanto a productos agropecuarios y agroindustriales se refiere, es poco probable que un TLC entre CA y USA genere una desviación de comercio que reduzca el bienestar de los países centroamericanos. Más bien, debido a la existencia de productos primarios en los cuales Costa Rica y El Salvador poseen ventajas comparativas importantes pero enfrentan barreras de acceso al mercado americano, un TLC entre CA y USA promovería una significativa creación de comercio en beneficio de los países de la región.

Para lograr los resultados anteriores, el mejor escenario posible de una negociación de un TLC entre CA y USA sería aquel en el cual los países centroamericanos aboguen por una *cláusula agrícola* similar a la negociada por México con USA dentro del NAFTA y enmarcada dentro de la OMC, que además pueda ser complementada con financiamiento competitivo y asistencia técnica de parte del Gobierno de los Estados Unidos y organismos internacionales. Es decir, la eliminación gradual de todas las barreras al comercio en todas las fracciones arancelarias de los primeros 24 capítulos del sistema armonizado. Dentro de este proceso, es necesario establecer períodos de apertura comercial que coincidan con las fechas finales en las que México tendrá acceso libre al mercado de los Estados Unidos. Así, no solo se tendrá suficiente tiempo para que los productores de los bienes primarios de Costa Rica y El Salvador se ajusten a las nuevas condiciones del entorno, sino también se evitará que México logre un trato privilegiado respecto a Centroamérica en estos productos en el mercado de los Estados Unidos. Para lograr este resultado, es importante establecer un mecanismo de consulta permanente con los sectores productores de bienes agropecuarios y agroindustriales en cada país centroamericano.

Adicionalmente, debe tenerse presente que una cláusula agrícola como la negociada entre México y Estados Unidos en el NAFTA, vendría a representar un triple beneficio para Costa Rica y El Salvador. Por un lado, la reasignación de recursos productivos de las actividades ineficientes hacia las más competitivas redundaría en un incremento de la

productividad de la mano de obra, que se traduce a su vez en un incremento de la remuneración de los trabajadores (en este caso de los agricultores más pequeños). Por otra parte, la mayor competencia externa en los productos básicos alimentarios se traduce en una reducción del precio y un incremento en la calidad de los mismos (mayor poder de compra). Finalmente, en el caso particular de Costa Rica, se lograría una mayor capacidad de absorción de mano de obra inmigrante poco calificada proveniente de otros países centroamericanos, sin que ello se traduzca en presión sobre los salarios del sector agrícola o una restricción en la oferta del recurso humano para producir más bienes primarios de exportación al mercado de los Estados Unidos.

No obstante, es menester aclarar que la eventual negociación de una cláusula agrícola similar a la acordada entre México y Estados Unidos en el NAFTA constituye solamente una oportunidad, cuyo aprovechamiento potencial en el caso concreto de Costa Rica estará absolutamente condicionado a la capacidad que dicho país tenga de efectuar, a la mayor brevedad, las reformas estructurales necesarias para eliminar importantes distorsiones internas, que elevan artificialmente los costos de producción de las empresas y les dificultan competir en los mercados externos. Entre las principales distorsiones se pueden citar: un elevado nivel de endeudamiento del Estado (35% del PIB), un mercado financiero con poca competencia internacional (altos márgenes de intermediación), deficiencias de infraestructura (vial, portuaria y aeroportuaria), así como la existencia de monopolios públicos en servicios estratégicos como seguros, telecomunicaciones, energía eléctrica y refinación-distribución de combustibles.

En el caso particular de El Salvador, si bien este país ha logrado hacer mayores reformas estructurales que Costa Rica en áreas como telecomunicaciones y energía eléctrica, existen importantes limitaciones de índole interno que deben ser atendidas por las autoridades para aprovechar al máximo las oportunidades de un TLC con los Estados Unidos. Específicamente, problemas relacionados con los derechos de propiedad en materia de tierra, que limitan la explotación de economías de escala; la sobrevaluación del colón, producto de las altas remesas que recibe este país de sus ciudadanos que viven en los Estados Unidos; y, los efectos negativos de la guerra civil –especialmente en las zonas rurales–, tales como deficiente infraestructura y la desaparición de la clase empresarial agropecuaria, al abandonarse muchas de las actividades agrícolas.

Si bien en el corto plazo, la posible creación de comercio asociada a un TLC entre CA y USA, puede beneficiar más a Costa Rica que a El Salvador (en términos del número de productos y valor), debido a la mayor oferta exportable del primero de estos países, dicho tratado traería muchos beneficios sociales para El Salvador, en especial si se considera que las nuevas oportunidades de inversión y empleo se darían en las zonas rurales, donde se presentan los mayores niveles de pobreza extrema en ese país.²⁷ Además, dada la continua migración de salvadoreños hacia los Estados Unidos, la posibilidad de generación de oportunidades de inversión y empleo en las zonas rurales de El Salvador, gracias a un TLC con Centroamérica, no debería ser tomada a la ligera por Washington.

²⁷ Según el propio Banco Mundial (El Salvador. Rural Development Study, 1998), en El Salvador la pobreza e indigencia es mayor en la población agrícola.

Por otra parte, a pesar de que la Iniciativa de la Cuenca del Caribe ha favorecido en forma importante el acceso de productos primarios provenientes de Costa Rica y El Salvador al mercado americano, un TLC entre CA y USA es importante toda vez que la ICC es de carácter unilateral, mientras un TLC es un pacto bilateral, aspecto muy importante en materia de la seguridad jurídica para la atracción de inversiones hacia la región, cuya producción tenga por destino final los Estados Unidos.

Debido al importante peso relativo que los productos “sensibles” de Costa Rica y El Salvador tienen en la dieta de los ciudadanos de estos dos países y, tomando en cuenta los resultados del análisis presentado para el caso de Costa Rica en esta materia, un TLC entre CA y USA incrementaría el poder adquisitivo de los consumidores más pobres de la región sin necesidad de que los gobiernos de estos países tengan que gastar un centavo adicional. Más aún, el mercado ayudaría a mejorar la nutrición de estas personas (suficiencia vitamínica y proteínica), evitando así tener que gastar cuantiosas sumas en la farmacia o en el hospital. Este factor debería ser ampliamente explotado por las autoridades de los países centroamericanos ante sus ciudadanos, para conseguir el mayor apoyo posible para las negociaciones amplias de un TLC con USA.

Es sabido que una apertura comercial en el sector agropecuario y agroindustrial de Costa Rica y El Salvador, mediante un TLC entre USA y CA, generará ganadores y perdedores. En este caso, los ganadores serán tanto los consumidores de los países miembros del TLC, como aquellos productores de bienes primarios con ventajas comparativas reveladas, los cuales enfrentan barreras de acceso en el mercado americano, barreras que serían eliminadas mediante el TLC. Los eventuales perdedores, por su parte, serían los productores de los bienes “sensibles” de los países centroamericanos, los cuales de alguna forma deberían ser apoyados o compensados para obtener la mayor cobertura posible en materia de productos agrícolas dentro del TLC. Dado este objetivo, es importante tener presente que tal apoyo o compensación, no debe darse sólo a los productores que vegetan en la frontera agrícola, sino también a aquellos que se han beneficiado económicamente de la protección contra la competencia externa en cada uno de estos países, debido a sus mayores niveles de eficiencia respecto de los más pequeños.

Para diseñar un eficiente programa de apoyo o compensación para los perdedores de un TLC, las autoridades de Costa Rica y El Salvador deben tener presente que tal programa sólo puede utilizar medidas acordes con sus compromisos en la Organización Mundial del Comercio. Es decir, por medio de políticas incluidas en la *Caja Verde*, en la *Caja Azul* o en el *De minimis*, del Acuerdo sobre Agricultura de la OMC. Por ejemplo, la Caja Verde incluye medidas como la asistencia en investigación y desarrollo (I&D), programas ambientales, de infraestructura, socorro en caso de desastres naturales, programas de retiro de productores y de detracción de tierras y otros recursos, ayudas a la inversión, programas ambientales y programas de asistencia regional, las cuales son consistentes con la OMC y por ende no implican represalias de parte de los socios comerciales. Es decir, el apoyo por medio de programas financiados con fondos públicos que no implique transferencias de los consumidores a los productores, sino transferencias de los contribuyentes a estos últimos.

Para entender la lógica del planteamiento anterior, es necesario recordar que la protección arancelaria a los bienes “sensibles” constituye en sí un programa de apoyo a los productores de estos bienes, por medio de una herramienta inapropiada (aranceles), ya que no sólo evita la importación de bienes sustitutos en mejores condiciones de precio y calidad, sino que también genera sesgos relativos y absolutos en contra de las exportaciones del país que impone estos aranceles (Teorema de Lerner), a la vez que distorsiona los precios relativos de la economía, propiciando la mala asignación de los recursos escasos de que se dispone. En corto, un círculo vicioso que perpetúa el subdesarrollo. Por su parte, un programa de apoyo transparente a los productores de bienes “sensibles” como el propuesto, produciría los efectos contrarios.

Es preciso que se entienda durante todo el proceso de negociación del TLC, que en el caso de los productos “sensibles” la discusión no es entre proteger a los productores de estos bienes o abandonarlos a su suerte, sino entre un instrumento de política económica poco eficiente para el logro del objetivo deseado u otro mucho más eficiente.

Con el propósito de poder mejorar las condiciones macro de la competitividad de los países centroamericanos, es necesario analizar la posibilidad de utilizar mecanismos de apoyo a estos países como los empleados por la Unión Europea con sus socios más recientes. Así, se podría pensar en que, con el apoyo del Gobierno de los Estados Unidos, organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (US-AID) y otros organismos internacionales, canalizaran recursos cuyos principales objetivos sean mejorar la estabilidad macroeconómica de los países de la región, reducir los excesivos trámites burocráticos (desregulación), mejorar la calidad de sus recursos humanos, desarrollar nueva infraestructura e incorporar nuevas tecnologías, para ser competitivos en un ambiente más abierto al comercio internacional.

La disponibilidad de recursos como los planteados en el párrafo anterior, permitiría a los países del Istmo destinar recursos de sus presupuestos nacionales para la atención de necesidades propias de los agricultores de los productos “sensibles”, tales como aquellas permitidas por la Caja Verde de los acuerdos de la OMC. Sin el acceso a recursos con los cuales poder financiar la agenda de reformas estructurales, es poco probable que los países centroamericanos puedan hacer frente a las demandas de los productores de bienes “sensibles”, lo cual atentaría en contra de la obtención de un TLC que incluya a todos los productos agrícolas y agroindustriales, como se hizo en el caso de México.

Si bien es posible obtener un TLC entre USA y CA con listas de productos excluidos, tal resultado sería muy desfavorable, no sólo por las razones de economía normativa señaladas en párrafos anteriores, sino por su impacto en las futuras negociaciones multilaterales de la OMC iniciadas en el año 2001 en Doha.

Dadas las difíciles condiciones de los países del Cono Sur –en especial Argentina-, es poco probable que los Estados Unidos puedan ver cumplidas sus expectativas respecto de iniciar la creación de un Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA) en el 2005.

Por lo tanto, desde un punto de vista estratégico, el alcanzar el más amplio TLC con Centro América y lograr que el mismo beneficie significativamente a los productores de bienes agropecuarios y agroindustriales de los países participantes, constituiría un excelente precedente para robustecer las negociaciones del ALCA en el corto plazo.

Desde el punto de vista de los Estados Unidos, un TLC con CA que otorgue un trato similar al que NAFTA le brinda a México, no sólo favorecería una mayor integración entre los países centroamericanos, sino también entre CA, México y USA, creando así un área de libre comercio desde Panamá hasta los Estados Unidos, lo cual resulta incluso ser consistente con otras iniciativas regionales de integración, tales como el Plan Puebla-Panamá y el TLC ente Centroamérica y Panamá (en curso de negociación actualmente).

Tal como lo exponen Lizano y González (2002) los países Centroamericanos deben prepararse para la negociación correcta del tratado comercial con los Estados Unidos, tarea que es compleja y demandará importantes recursos para CR/ES.²⁸ Las conclusiones del presente estudio, en especial aquellas relacionadas con barreras de acceso al mercado estadounidense para productos agrícolas y agroindustriales de CR/ES, constituyen un valioso insumo para las autoridades de ambos países.

Con base en los resultados del presente estudio, deseamos enfatizar que la principal conclusión del mismo es que tanto Costa Rica como El Salvador deben hacer la “tarea interna” en forma paralela a la negociación de un TLC con los Estados Unidos. Es decir, en primer lugar, deben diseñar un mecanismo apropiado de compensación para aquellos productores que se verán afectados negativamente por el TLC, especialmente los más pequeños, venciendo así su oposición al proceso y favoreciendo el establecimiento de una política que, aunque sub-óptima, implique un menor costo de bienestar que la protección arancelaria.²⁹ Para ello, es imprescindible establecer un marco conceptual sobre cómo llevar a cabo la asistencia durante el proceso de apertura comercial, el cual explique adecuadamente el proceso de selección de los beneficiarios (*targeting*). En segundo lugar, deben implementarse las reformas pendientes en ambos países para que sus sectores productivos puedan aprovechar al máximo las oportunidades del tratado.

Cometerían un grave error ambos países centroamericanos, si consideran el proceso de negociación del tratado como única tarea de la agenda pendiente, para llevar a feliz término un TLC con los Estados Unidos.

²⁸ Para una descripción detallada de las principales recomendaciones de Lizano y González véase la sección IX, pp. 39-49 (Op.cit).

²⁹ Desde el punto de vista de economía normativa, debe recordarse que el libre comercio es la política óptima (first-best), en tanto las políticas de compensación de distorsiones (tax-cum-subsidy) y de protección arancelaria son políticas sub-óptimas (second-best). Además, desde el punto de vista del impacto sobre el bienestar es claro que la política de compensación es mejor que la de protección.

VIII. Líneas futuras de investigación

Si bien los alcances del presente estudio permiten tener un panorama general de los posibles escenarios de negociación que pueden plantearse entre USA y CR/ES en el marco de un eventual tratado de libre comercio entre USA y CA, existe una agenda de temas pendientes de investigar que surge de los resultados del trabajo y que los autores consideran recomendable llevar a cabo en un futuro esfuerzo de este tipo. En términos generales, la futura investigación se enmarcaría dentro de un análisis de economía política, tal como se describe a continuación.

En primer lugar, es necesario extender la cobertura del estudio realizado incluyendo a los demás países centroamericanos, a fin de tener un panorama completo de la región. En segundo lugar, se debe establecer un marco conceptual (teórico) para llevar a cabo la asistencia a los perdedores del proceso durante el ajuste comercial, el cual explique adecuadamente el proceso de selección de los beneficiarios de tal asistencia (*targeting*). En tercer lugar, se debe definir la forma de implementación óptima de la política de compensación o asistencia a los sectores sensibles de cada país de la región, bajo el supuesto de que negociarían un TLC con USA con una cobertura del 100% de los productos.

Finalmente, es necesario evaluar el costo en términos de bienestar de tres posibles escenarios de negociación, a fin de apoyar la idea de un TLC entre USA y CA con cobertura del 100%. El primer escenario sería una negociación con USA sin que se llegue al finiquito del TLC (con todas las posibles repercusiones que ello podría tener sobre los beneficios de la ICC y la atracción de inversiones para la región). El segundo escenario, sería la negociación de un TLC con USA con exclusión de productos sensibles (tipo Costa Rica en los TLC con México, Chile y Canadá) y el tercero y último escenario, sería una negociación con inclusión del 100% del universo arancelario (tipo México-USA en el NAFTA). El ordenamiento relativo de estos escenarios según su impacto sobre el bienestar de los países centroamericanos, sin lugar a dudas sería un valioso elemento de apoyo a la negociación de un TLC CA-USA con la mayor cobertura posible.

Referencias bibliográficas

Balassa, B. (1967), *Trade Liberalization Among Industrial Countries*, McGraw Hill.

Bhagwati, Jagdish (1982), "Directly Unproductive, Profit Seeking (DUP) Activities", *Journal of Political Economy*, Vol. 90, No. 5, October, pp. 988-1001.

_____ (1991b), *Political Economy and International Economics*. Cambridge, Massachusetts: The MIT Press.

Clark, Don P. y Simonetta Zarrilli (1994), “Non-Tariff Measures and United States’ Imports of CBERA-Eligible Products”, *Journal of Development Studies*, Vol. 31, No.1, October, pp. 214-24.

Corrales-Quesada, Jorge y Ricardo Monge-González (1990a), *Exportaciones no Tradicionales en Costa Rica*, San José: Econofin.

_____ (1990b), “Política Comercial Reciente y Subsidios a la Exportación en Costa Rica”, en Claudio González-Vega y Edna Camacho (eds.) *Políticas Económicas en Costa Rica*, Tomo II, San José: Academia de Centroamérica y Ohio State University.

De Ferranti, David, G. E. Perry, Daniel Lederman y William F. Maloney (2002), *From Natural Resources to the Knowledge Economy: Trade and Job Quality*. World Bank Latin American and Caribbean Studies, Viewpoints.

Gopinath, M., y T. Roe, (1996), “Competitiveness of U.S. Food Processing: Benefits from Primary Agricultura.” *American Journal of Agricultural Economy*. 78, November, pp. 1044-1055.

_____ (2000), “R&D Spillovers: Evidence from U.S. Food Processing, Farm Machinery and Agriculture.” *Economic Innovation New Technology*. 9, pp. 223-243.

Grossman, G.M., y E. Helpman, (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*. Cambridge, MA: The MIT Press.

Hoekman, B. y W. Martin (1999), *Some Market Access Issues for Developing Countries in the Millennium Round*. World Bank.

Krueger, Anne O. (1974), “The Political Economy of the Rent-Seeking Society”, *American Economic Review*, Vol. 64, No. 3, pp. 291-303.

_____ (1983), *Trade and Employment in Developing Countries*, Chicago: The University of Chicago Press.

_____ (1992), *The Political Economy of Agricultural Pricing Policy: A Synthesis of the Political Economy in Developing Countries*. World Bank Comparative Study, Volume 5.

Leamer, Edwards E. (1984), *Sources of Internacional Comparative Advantage: Theory and Evidence*. Cambridge, Mass.: MIT Press.

Lizano Fait, Eduardo. (1987), *Desde el Banco Central*. San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

Lizano F., Eduardo y Anabel González (2002), “El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América – Oportunidades, desafíos y riesgos-“, San José, Costa Rica, mimeo.

Monge-González, Ricardo y Claudio González-Vega. (1994), *Política Comercial, Exportaciones y Bienestar en Costa Rica*, San José: Academia de Centroamérica.

Monge-González, Ricardo y Julio Rosales (1998), “Apertura Comercial e Inversión Extranjera”, en Ronulfo Jiménez (ed.) *Estabilidad y desarrollo económico en Costa Rica: Las reformas pendientes*, San José: Academia de Centroamérica.

Orden, D. (1996), “Agricultural Interest Groups and the North American Free Trade Agreement”, en A. Krueger (ed.) *The Political Economy of American Trade Policy*, National Bureau of Economic Research. The University of Chicago Press.

Orellana M, Carlos (2002), *Un Tratado de Libre Comercio Centroamérica-Estados Unidos: Principales aspectos de interés para El Salvador*, San Salvador: Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social.

Ray, Edward J. (1987a), “The Impact of Special Interests on Preferential Tariff Concessions by the United States”, *Review of Economics and Statistics*, vol. 69, pp. 187-93.

_____ (1987b), “Trade Liberalization, Preferential Agreements, and Their Impact on U.S. Imports from Latin America”, en Michael Connolly y Claudio González-Vega (eds.), *Economic Reform and Stabilization in Latin America*, New York: Praeger, pp. 253-282.

_____ (1987c), “Protectionism: The Fall of Tariffs and the Rise in NTBs”, *Northwestern Journal of International Law and Business*, vol. 8, pp. 285-325.

_____ (1989), *U.S. Protectionism and the World Debt Crisis*: Quorum Books.

_____ (1990), “Empirical Research on the Political Economy of Trade”, en Jerry A. Sharples et al. (eds.), *New Developments in Trade Theory: Implications for Agricultural Trade Research*, Boulder: Westview Press.

Ray, Edward J. y H.P. Marvel (1984), “The Pattern of Protection in the Industrialized World”, *Review of Economics and Statistics*, August, pp. 456-58.

Romer, P. (1990), “Endogenous Technological Change.”, *Journal of Political Economy*. 98, pp. S71-S102.

_____ (1992), “Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas.” *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics*, L. Summers and S. Shah, eds. Washington, DC: The World Bank.

Samuelson, Paul A. (1949), "International Factor-Price Equalization Once Again," *Economic Journal*, Vol. LIX, junio, pp. 181-197.

Sanguinetti, Pablo y Eduardo Bianchi. (2002), "Improving the access of MERCOSUR's agricultura exports to US: lessons from NAFTA", Documento preparado para el Banco Mundial.

Stewart, R. (1993), "La Búsqueda de Rentas en el Sector Agropecuario Costarricense", en Jorge Corrales (ed.), *Raíces Institucionales de la Política Económica Costarricense*, San José: CIAPA.

Tharakan, P.K.M. (1985), "Empirical Analysis of the Commodity Composition of Trade", en D. Greenaway (ed.), *Current Issues in International Trade*, London: Macmillan.

Tweeten, L. (1992), *Agricultural Trade. Principles and Policies*, Boulder: Westview Press.

OECD (1999), "Indicators of tariff and non-tariff trade barriers".

UNCTAD (1999), "Trade Analysis and Information System (TRAINS)".

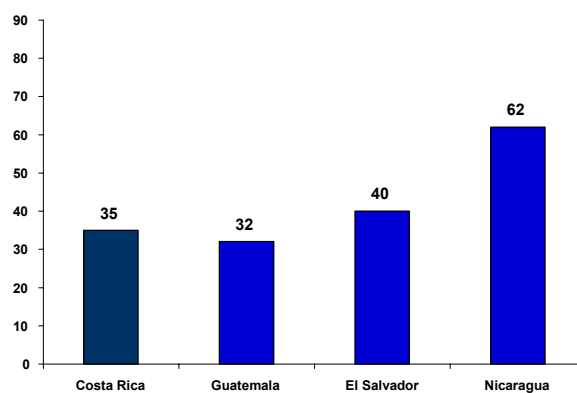
World Bank (2002), *Globalization, Growth, and Poverty: Building an Inclusive World Economy*. Washington D.C.

Anexo 1

Costa Rica: Efectos sobre el Bienestar de la Protección Arancelaria a la Producción de Arroz

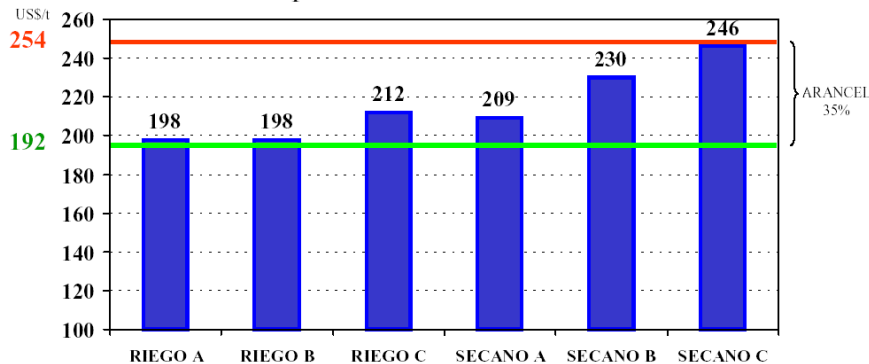
En Costa Rica, al igual que en resto de los países del área centroamericana, frecuentemente se discute la conveniencia o no de eliminar los impuestos a la importación que pesan sobre ciertos bienes de la canasta básica, tales como el arroz, la leche, las papas, etc.; los llamados productos “sensibles”. La existencia de estos impuestos se ha justificado como medida de protección a los productores nacionales frente a la competencia externa. Una competencia que en muchos casos es desleal, debido a que los países desarrollados brindan cuantiosos subsidios a los productores de estos bienes. La producción de arroz es un caso que nos sirve de ejemplo, para los fines del presente estudio, por ser considerada como “sensible” a la competencia internacional. Por ello, los países centroamericanos han impuesto barreras arancelarias a la importación de este producto. Costa Rica es el país que posee menor arancel a la importación del arroz, seguido por El Salvador. Además, en la mayoría de estos países es requerido un permiso de importación de parte de las autoridades para poder comprar este producto en terceros países.

Arroz: Aranceles en Costa Rica y Centroamérica



Según las cifras oficiales del Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica, existe una fuerte concentración de la producción nacional de los bienes “sensibles” en manos de grandes productores. Esta concentración está asociada, además, al uso de mejores técnicas productivas por parte de los grandes productores respecto de los pequeños. Así, en el caso del arroz, por ejemplo, la producción de este grano se lleva a cabo por medio de diversas tecnologías, siendo los productores más grandes (19) los que usan las tecnologías más eficientes (Riego A) y los más pequeños (805 productores) aquellos que usan las tecnologías más rudimentarias (Secano C). Según un estudio del INCAE, mientras los grandes productores de arroz tenían un costo promedio de producción por tonelada métrica de 198 dólares en el 2001, los pequeños productores enfrentaban un costo de 246 dólares, tal y como se muestra en el siguiente gráfico.

Arroz en Costa Rica: Costos Promedio Estimado de Producción vs. Precio importado EEUU. 2000-2001. US\$ / Ton



Nota:

1/ Datos actualizados a partir de IICA. 1994. Cosechas, Molinos y Mercados: La Economía del Arroz en Costa Rica

2/ Cálculos realizados a partir de información de precios suministrada por la Oficina del Arroz. Promedio de las últimas 74 observaciones de precios (enero 2000 – julio 2001). Incluye flete marítimo, seguro, gastos de internamiento y arancel.

Fuente: INCAE, charla sobre “Respuesta de Centroamérica en Política Comercial Agrícola, 2001”

Ahora bien, el precio internacional al que se podía importar arroz en el 2001 era de 192 dólares la tonelada, más un 35% de impuesto de importación, lo que equivalía a un precio interno en Costa Rica de 254 dólares la tonelada. El impuesto de importación del 35% garantizaba a los pequeños productores nacionales un precio doméstico que apenas cubría sus costos de producción (254 versus 246), en tanto garantizaba una importante utilidad para los grandes, ya que estos tenían costos de producción mucho más bajos (254 versus 198). En otras palabras, *la protección arancelaria al arroz en Costa Rica se puede considerar regresiva desde el punto de vista del productor, toda vez que la misma sirve para que unos pocos obtengan importantes ganancias –los grandes-, mientras la mayoría apenas subsiste en la frontera agrícola –los pequeños-*. De hecho, tal política no resuelve los problemas asociados con el riesgo intrínseco de la actividad agrícola, el acceso al crédito, la falta de asistencia técnica y la necesidad de ser más competitivos en un mundo en creciente globalización.

Costa Rica: Número de Productores
y Producción de Arroz, 1994

Tipo	Número de productores	% productores	% producción
RIEGO A	19	1.5%	17.0%
RIEGO B	26	2%	3.0%
RIEGO C	106	8%	3.5%
SECANO A	240	18%	35.0%
SECANO B	133	10%	20.0%
SECANO C	805	60.5%	21.5%
Total	1,329	100%	100.0%

Fuente: Cosechas, Molinos y Mercados: La Economía del Arroz en Costa Rica IICA, 1994

Por otra parte el proteccionismo agrícola incrementa el costo de los bienes sensibles para las familias costarricenses, y más importante aún, afecta en mayor medida a las familias más pobres del país. De hecho, el estudio realizado por Monge-González y Rosales (1997), encuentra que el proteccionismo a los productos sensibles significaba que *las 70.000 familias más pobres de Costa Rica trasladaban más de una tercera parte de sus ingresos a los productores locales de dichos bienes*. En el citado trabajo del INCAE, por otra parte, se determinó que, el proteccionismo a los bienes sensibles, principalmente arroz, frijoles, carne, leche, papas, pollo y azúcar, equivalía a un sobreprecio en el costo de la Canasta Básica Familiar (respecto a la alternativa de importar estos bienes libres de impuestos), de aproximadamente 8.648 por mes. Si bien es cierto este monto equivale sólo al 3.7% del ingreso mensual promedio de una familia urbana costarricense, también es cierto que el mismo equivale al 17.5% del ingreso promedio del 20% de los hogares más pobres de Costa Rica. *A todas luces, un resultado que permite afirmar que el proteccionismo a los bienes sensibles es regresivo también para los consumidores y, por ende, muy oneroso desde un punto de vista de economía normativa, por su impacto negativo sobre el bienestar de los costarricenses más humildes –consumidores y productores de estos mismos bienes-*.

Cuadro 1. Costa Rica: Producción, exportaciones e importaciones.
(Año 2000)
Cifras en millones de dólares

PIB	15948.2	15948.2	PIB
XT	5486.8	6030.8	MT
XA	1815.4	464.1	MA
XT-USA	2692.2	3066.7	MT-USA
XA-USA	813.4	215.5	MA-USA
%(XT/PIB)	34.4	37.8	%(MT/PIB)
%(XA/XT)	33.1	7.7	%(MA/MT)
%(XT-USA/XT)	49.1	50.9	%(MT-USA/MT)
%(XA-USA/XA)	44.8	46.4	%(MA-USA/MA)

PIB: Producto Interno Bruto.

XT: Exportaciones totales al mundo.

XA: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (capítulos 1- 24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

XT-USA: Exportaciones totales a Estados Unidos.

XA-USA: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (capítulos 1- 24 del SAC).

MT: Importaciones totales al mundo.

MA: Importaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (capítulos 1- 24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

MT-USA: Importaciones totales a Estados Unidos.

MA-USA: Importaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (capítulos 1- 24 del SAC).

Fuentes: Banco de Datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (www.sieca.org.gt); Banco Central de Costa Rica (www.bccr.fi.cr).

Cuadro 2. El Salvador: Producción, exportaciones e importaciones.
(Año 2000)
Cifras en millones de dólares

PIB	13139.0	13139.0	PIB
XT	1325.3	3791.3	MT
XA	579.4	623.0	MA
XT-USA	305.7	1293.8	MT-USA
XA-USA	210.1	206.8	MA-USA
%(XT/PIB)	10.1	28.9	%(MT/PIB)
%(XA/XT)	43.7	16.4	%(MA/MT)
%(XT-USA/XT)	23.1	34.1	%(MT-USA/MT)
%(XA-USA/XA)	36.3	33.2	%(MA-USA/MA)

PIB: Producto Interno Bruto.

XT: Exportaciones totales al mundo.

XA: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (capítulos 1- 24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

XT-USA: Exportaciones totales a Estados Unidos.

XA-USA: Exportaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (capítulos 1- 24 del SAC).

MT: Importaciones totales al mundo.

MA: Importaciones agropecuarias y agroindustriales al mundo (capítulos 1- 24 del Sistema Aranacelario Centroamericano, SAC).

MT-USA: Importaciones totales a Estados Unidos.

MA-USA: Importaciones agropecuarias y agroindustriales a Estados Unidos (capítulos 1- 24 del SAC).

Fuentes: Banco de Datos de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (www.sieca.or.gt); Banco Central de Reserva de El Salvador (www.bcr.gov.sv).

Cuadro 3
Importaciones Agrícolas de los Estados Unidos, 1989-2001 (1)

En millones de US \$ CIF													
Procedencia	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	4,525	4,830	5,140	5,958	6,704	6,966	7,264	8,546	9,422	9,918	10,498	11,343	12,553
México	2,824	3,182	3,093	2,927	3,324	3,560	4,640	4,626	5,062	5,637	5,910	6,252	6,374
Canadá + México	7,349	8,012	8,233	8,885	10,028	10,526	11,904	13,172	14,484	15,555	16,408	17,595	18,927
Unión Europea (15)	6,044	6,453	6,274	6,654	6,413	7,066	7,541	8,304	8,900	9,454	10,235	10,664	10,612
Mercosur	2,305	2,631	2,219	2,273	1,980	2,074	2,031	2,376	2,581	2,267	2,552	2,338	2,138
Australia	1,092	1,353	1,316	1,299	1,145	998	836	833	991	1,207	1,415	1,738	1,920
Nueva Zelanda	921	900	921	933	880	821	855	818	882	961	1,022	1,176	1,214
Subtotal	17,711	19,349	18,963	20,044	20,446	21,485	23,167	25,503	27,838	29,444	31,632	33,511	34,811
Costa Rica	517	518	603	686	702	705	813	879	962	995	1,084	1,098	1,063
El Salvador	155	134	160	171	180	139	141	166	202	179	142	206	120
Total del Mundo	29,806	31,723	31,815	33,507	34,075	36,873	39,499	43,082	47,731	49,321	51,784	54,542	55,127

% Porcentaje													
Procedencia	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Canadá	15.2	15.2	16.2	17.8	19.7	18.9	18.4	19.8	19.7	20.1	20.3	20.8	22.8
México	9.5	10.0	9.7	8.7	9.8	9.7	11.7	10.7	10.6	11.4	11.4	11.5	11.6
Canadá + México	24.7	25.3	25.9	26.5	29.4	28.5	30.1	30.6	30.3	31.5	31.7	32.3	34.3
Unión Europea (15)	20.3	20.3	19.7	19.9	18.8	19.2	19.1	19.3	18.6	19.2	19.8	19.6	19.3
Mercosur	7.7	8.3	7.0	6.8	5.8	5.6	5.1	5.5	5.4	4.6	4.9	4.3	3.9
Australia	3.7	4.3	4.1	3.9	3.4	2.7	2.1	1.9	2.1	2.4	2.7	3.2	3.5
Nueva Zelanda	3.1	2.8	2.9	2.8	2.6	2.2	2.2	1.9	1.8	1.9	2.0	2.2	2.2
Subtotal	59.4	61.0	59.6	59.8	60.0	58.3	58.7	59.2	58.3	59.7	61.1	61.4	63.1
Costa Rica	1.7	1.6	1.9	2.0	2.1	1.9	2.1	2.0	2.0	2.0	2.1	2.0	1.9
El Salvador	0.5	0.4	0.5	0.5	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.3	0.4	0.2
Total del Mundo	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(1) Sistema Harmonizado Arancelario, Capítulos del 1 al 24

Fuente: Información obtenida de USITC TRADE DATAWEB.

Cuadro 4
Importaciones agrícolas de Estados Unidos provenientes de Costa Rica
Composición por Sistema Harmonizado Arancelario (HTS), Capítulos 1-24
En dolares actuales CIF

Capítulo	Descripción	Promedio 1989-1992			Promedio 1998-2001			Diferencia (B)-(A)
		US\$ Millones (A)	% de Costa Rica	% de USA	US\$ Millones (B)	% de Costa Rica	% de USA	
8	Frutas y frutos comestibles	328	56	11.9	606	57.2	13.3	278
9	Cafe, te, yerbamate y especias	59	10	2.4	135	12.7	4.1	76
3	Pescados, crustaceos, moluscos	45	8	0.9	77	7.2	1.0	31
7	Hortalizas, raíces, tuberculos	23	4	1.7	63	5.9	2.1	40
20	Preparaciones de hortalizas, frutos	15	3	0.7	59	5.5	2.1	44
6	Plantas y productos de floricultura	22	4	3.4	43	4.1	3.3	21
2	Carne y despojos comestibles	53	9	2.2	27	2.6	0.8	-26
22	Bebidas, liq. alcoholicos y vinagre	7	1	0.2	20	1.8	0.2	13
17	Azucares y articulos de confiteria	20	3	0.3	19	0.0	1.1	-1
21	Prep. alimenticias diversas	2	0	0.3	3	0.3	0.3	2
19	Prep. a base de cereales, harina	2	0	0.3	3	0.2	0.1	1
24	Tabaco y sucedaneos del tabaco	0	0	0	3	0.2	0.2	3
	Subtotal	575	99	-	1055	99.6	-	481
	Resto de los capitulos	6	1	-	4	0.4	-	-2
	Total	580	100	1.8	1059	100	2.0	479

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de USITC TRADE DATAWEB

Cuadro 5
Importaciones agrícolas de Estados Unidos provenientes de El Salvador
Composición por Sistema Harmonizado Arancelario (HTS), Capítulos 1-24
En dolares actuales CIF

Capítulo	Descripción	Promedio 1989-1992			Promedio 1998-2001			Diferencia (B)-(A) US\$ Millones
		US\$ Millones (A)	% de El Salvador	% de USA	US\$ Millones (B)	% de El Salvador	% de USA	
9	Cafe, te, yerbamate y especias	99	64.5	2.6	85	53.0	2.6	-14
17	Azucares y articulos de confiteria	20	13.2	1.0	30	18.6	1.8	9.5
3	Pescados, crustaceos, moluscos	17	11.3	0.4	25	15.6	0.3	7.8
22	Bebidas, liq. alcoholicos y vinagre	1	0.5	0.0	9	5.6	0.1	8.3
7	Hortalizas, raices, tuberculos	3	2.1	0.2	5	2.8	0.1	1.3
19	Prep. a base de cereales, harina	0	0.0	0.0	2	1.3	0.1	2
12	Semillas y frutos oleaginosos	5	3.3	1.0	1	0.8	0.1	-3.8
8	Frutas y frutos comestibles	5	3.4	0.2	1	0.8	0.0	-4
21	Prep. alimenticias diversas	0	0.2	0.1	1	0.6	0.1	0.8
6	Plantas y productos de floricultura	0	0.0	0.0	1	0.6	0.1	1
13	Gomas, resinas y demas	1	0.7	0.4	0	0.2	0.0	-0.8
1	Animales vivos	0	0.2	0.0	0	0.2	0.0	0
	Subtotal	152	99.3	-	160	100	-	8
	Resto de los capitulos	1	0.7	-	0	0	-	-1
	Total	153	100	0.5	160	100	0.3	7

Fuente: Elaboracion propia con base en informacion obtenida de USITC TRADE DATAWEB

Cuadro 6
Importaciones agrícolas de Estados Unidos provenientes de Mexico
Composición por Sistema Harmonizado Arancelario (HTS), Capítulos 1-24
En dolares actuales CIF

Capítulo	Descripción	Promedio 1989-1992			Promedio 1998-2001			Diferencia (B)-(A) US\$ Millones
		US\$ Millones (A)	% de Mexico	% de USA	US\$ Millones (B)	% de Mexico	% de USA	
7	Hortalizas, raices, tuberculos	837	27.9	62.6	1722	28.5	57.4	885
22	Bebidas, liq. alcoholicos y vinagre	254	8.5	6.1	1174	19.4	14.2	920
8	Frutas y frutos comestibles	405	13.5	14.7	836	13.8	18.4	431
3	Pescados, crustaceos, moluscos	269	8.9	5.5	479	7.9	6.0	210
9	Cafe, te, yerbamate y especias	384	12.8	15.7	408	6.8	12.4	24
1	Animales vivos	362	12.0	30.4	334	5.5	17.3	-29
20	Preparaciones de hortalizas, frutos	160	5.3	7.4	283	4.7	10.0	123
17	Azucares y articulos de confiteria	38	1.2	2.9	186	3.1	11.4	149
19	Prep. a base de cereales, harina	42	1.4	6.1	166	2.7	9.1	124
21	Prep. alimenticias diversas	28	0.9	5.6	124	2.1	9.6	97
6	Plantas y productos de floricultura	21	0.7	3.2	45	0.7	3.4	24
16	Prep. de carne, pescado, crustaceos	40	1.3	2.7	42	0.7	1.9	3
18	Cacao y sus preparaciones	19	0.6	1.7	38	0.6	2.3	19
15	Grasas y aceites animales o veg.	26	0.9	2.7	37	0.6	2.5	11
	Subtotal	2884	96.0	-	5874	97.2	-	2989
	Resto de los capitulos	122	4.0	-	169	2.8	-	48
	Total	3006	100	9.5	6042.5	100	11.5	3037

Fuente: Elaboracion propia con base en informacion obtenida de USITC TRADE DATAWEB

Cuadro 7
Importaciones agrícolas de Estados Unidos provenientes de Canadá
Composición por Sistema Harmonizado Arancelario (HTS), Capítulos 1-24
En dólares actuales CIF

Capítulo	Descripción	Promedio 1989-1992			Promedio 1998-2001			Diferencia (B)-(A)
		US\$ Millones (A)	% de Canadá	% de USA	US\$ Millones (B)	% de Canadá	% de USA	US\$ Millones
2	Carne y despojos comestibles	585	11.4	24.5	1541	13.9	47.4	956
3	Pescados, crustáceos, moluscos	1122	22.0	22.8	1509	13.6	19.0	387
1	Animales vivos	762	14.9	64.0	1268	11.4	65.8	506
22	Bebidas, liq. alcohólicas y vinagre	574	11.2	13.7	893	8.1	10.8	319
19	Prep. a base de cereales, harina	213	4.2	30.9	838	7.6	46.3	625
10	Cereales	244	4.8	56.3	549	5.0	57.5	305
20	Preparaciones de hortalizas, frutos	80	1.6	3.7	509	4.6	18.0	429
7	Hortalizas, raíces, tubérculos	139	2.7	10.4	489	4.4	16.3	351
21	Prep. alimenticias diversas	113	2.2	22.9	444	4.0	34.4	331
23	Residuos de ind. alimentarias	211	4.1	58.6	443	4.0	68.4	232
18	Cacao y sus preparaciones	125	2.4	11.0	390	3.5	24.0	265
16	Prep. de carne, pescado, crustáceos	122	2.4	8.2	384	3.5	17.5	262
15	Grasas y aceites animales o veg.	129	2.5	13.0	361	3.3	24.7	232
	Subtotal	4419	86	-	9618	86.8	-	5199
	Resto de los capítulos	694	13.6	-	1461	13.2	-	767
	Total	5112	100	16.1	11078	100	21.0	5966

Fuente: Elaboración propia con base en información obtenida de USITC TRADE DATAWEB

Cuadro 8
Indicadores de Ventaja Comparativa Revelada para las exportaciones de Costa Rica al Mundo y a Estados Unidos

	IVCR USA Mayor o igual a 1			IVCR USA Menor a 1			TOTAL		
	Fracción Arancelaria	C.R. Exports. (Miles US\$)		Fracción Arancelaria	C.R. Exports. (Miles US\$)		Fracción Arancelaria	C.R. Exports. (Miles US\$)	
		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA
IVCR Mundo Mayor o igual a 1	131	1304679	589468	136	231898	39455	267	1536577	628923
IVCR Mundo Menor a 1	25	22859	10676	635	476657	150713	660	499516	161389
TOTAL	156	1327538	600143	771	708555	190169	927	2036093	790312

En % del Total

	IVCR USA Mayor o igual a 1			IVCR USA Menor a 1			TOTAL		
	Fracción Arancelaria	C.R. Exports. (Miles US\$)		Fracción Arancelaria	C.R. Exports. (Miles US\$)		Fracción Arancelaria	C.R. Exports. (Miles US\$)	
		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA
IVCR Mundo Mayor o igual a 1	14	64	75	15	11	5	29	75	80
IVCR Mundo Menor a 1	3	1	1	69	23	19	71	25	20
TOTAL	17	65	76	83	35	24	100	100	100

El cierre en las cifras puede no darse por el redondeo

**Cuadro 9. Costa Rica: Exportaciones agrícolas y agroindustriales con Ventaja Comparativa Revelada (VCR),
que pueden estar enfrentando barreras no arancelarias en USA.
(Promedio años 1998, 1999 y 2000)
-Cifras en miles de dólares-**

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a USA (1)	X al mundo (2)	% (1)/(2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1031000	Reproductores de raza pura de la especie porcina	0	51	0
1041010	Reproductores de raza pura	0	29.67	0
1042010	Reproductores de raza pura de la especie caprina.	0	0.67	0
1702301	Sin fructuosa	0	0.67	0
Subtotal		0	82	0
Total de las exportaciones del capítulo 1.		354.3	1462.0	24.23
% (subtotal / total)		0	5.61	-
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.				
2031100	Carne de animales de la especie porcina, fresca refrigerada o congelada en canales o medias canales.	0	943.67	0
2031200	Carne de animales de la especie porcina, en jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.	0	1.00	0
2032900	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar.	0	8.67	0
2061000	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar.	0	5.33	0
2063010	Piel de la especie porcina, fresca o refrigerada.	0	20.00	0
2068000	Despojos comestibles de animales de las especies ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos o refrigerados.	0	8.33	0
2071100	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 0105(gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), sin trocear, frescos o refrigerados.	0	581.00	0
2071399	Carne en trozos y despojos comestibles, frescos o refrigerados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), exceptuando las pechugas.	0	63.67	0
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	0	1365.67	0
2101900	Carne y despojos comestibles salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza ni carne de la especie bovina).	0	11	0
Subtotal		0	3008.33	0
Total de las exportaciones del capítulo 2.		10982.0	32215.30	34.09
% (subtotal / total)		0	9.34	-
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.				
3026100	Sardinias, sardinelas y espadines, frescos o refrigerados.	0	10	0
3027000	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados.	0	17.33	0
3032900	Salmones congelados (excepto salmones y truchas).	0	320.33	0
3034200	Atunes de aleta amarilla congelados.	0	1123.00	0
3037100	Sardinias, sardinelas y espadines congelados.	0	9.00	0
3037400	Macarelas congeladas.	0	1.33	0
3037900	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados.	23	907.33	2.5
3038000	Salmones congelados (excepto salmones y truchas).	0	33.00	0
3042090	Filetes congelados que no sean pargos, dorados, cabrillas, corvinas, marlines, tilapias o meros.	45.67	10294.67	0.4
3049000	Demás carne de pescado, refrigerada, congelada o fresca, que no sea filetes.	210.33	1320.33	15.9
3052000	Hígados, huevas y lechas, secos, ahumados, salados o en salmuera.	0	1606.00	0
3055100	Bacalaos.	0	0.67	0
Subtotal		279	15643	1.78
Total de las exportaciones del capítulo 3.		73731.7	147817.3	49.88
% (subtotal / total)		0.38	10.58	-
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte.				
4011000	Leche y nata, sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1% en peso.	0	3267.67	0
4022121	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases de contenido neto inferior a 5 kg.	0.33	629	0.05
4029110	Leche evaporada	0	14.67	0
4039090	Leche y nata cuajadas, kefir, demás leches fermentadas o acidificadas, incluso concentradas, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao.	1.33	334.33	0.40
4049000	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. No se incluye la mantequilla, la cuajada, el queso, el kéfir, ni el lactosuero.	0	456.33	0
4059090	Otras materias grasas de la leche, que no sean grasa butírica, pastas lácteas para untar ni mantequilla.	0	1	0
4070020	Huevos de avestruz con cascarrón, frescos, conservados o cocidos.	0	130.67	0
4081900	Yemas de huevo que no sean secas.	0	28.67	0
Subtotal		1.67	4862.33	0.03
Total de las exportaciones del capítulo 4.		175.3	19435.7	0.9
% (subtotal / total)		0.95	25.02	-
Capítulo 5: Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.				
5010000	Cabello en bruto, incluso lavado o desgrasado; desperdicios de cabello.	0	2.33	0
5111000	Semen de bovinos	0	2224.67	0
5119110	Huevas y lechas de pescado, crustáceo, moluscos, demás invertebrados acuáticos.	0	10.33	0

Cuadro 10a
Estados Unidos: Exportaciones Netas en los productos agrícolas y agroindustriales
en los que Costa Rica presenta Ventaja Comparativa Revelada (VCR) en el mundo
2001
-Cifras en millones de dólares-

SAC	Descripción	2001		
		X de USA (1)	M de USA (2)	(1) - (2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1031000	Reproductores de raza pura de la especie porcina.	6	5	1
1041010	Reproductores de raza pura de la especie ovina.	19	8	11
1042010	Reproductores de raza pura de la especie caprina.	2	0	2
Subtotal		27	13	14
Total de las exportaciones del capítulo 1.		898	2283	-1385
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.				
2031100	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada en canales o medias canales.	91	3	88
2031200	Carne de animales de la especie porcina, en jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.	133	125	8
2032900	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar.	454	259	195
2061000	Despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados.	39	29	10
2063010	Despojos comestibles de animales de la especie porcina, frescos o refrigerados.	9	9	0
2068000	Despojos comestibles de animales de las especies ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos o refrigerados.	4	0	4
2071100	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 0105(gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), sin trocear, frescos o refrigerados.	23	9	14
2071399	Carne en trozos y despojos comestibles, frescos o refrigerados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), exceptuando las pechugas.	138	8	130
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	420	3	417
2101900	Carne y despojos comestibles salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza ni carne de la especie bovina).	24	38	-14
Subtotal		1335	483	852
Total de las exportaciones del capítulo 2.		6807	3949	2858
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.				
3026100	Sardinias, sardinelas y espadines, frescos o refrigerados.	4	0	4
3027000	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados.	0	1	-1
3032900	Salmones congelados (excepto salmones y truchas).	2	0	2
3034200	Atunes de aleta amarilla congelados.	1	24	-23
3037100	Sardinias, sardinelas y espadines congelados.	20	2	18
3037400	Macarelas congeladas.	15	14	1
3037900	Los demás	2	209	-207
3038000	Hígados y huevos de pescado, congelados	0	5	-5
3042090	Filetes congelados que no sean pargos, dorados, cabrillas, corvinas, marlines, tilapias o meros.	76	701	-625
3049000	Demás carne de pescado, refrigerada, congelada o fresca, que no sea filetes.	0	33	-33
3052000	Hígados, huevas y lechas, secos, ahumados, salados o en salmuera.	40	4	36
3055100	Bacalaos.	1	15	-14
Subtotal		161	1008	-847
Total de las exportaciones del capítulo 3.		2856	8330	-5474
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte.				
4011000	Leche y nata, sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1% en peso.	1	0	1
4022121	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases de contenido neto inferior a 5 kg.	39	1	38
4029110	Leche evaporada	3	1	2
4039090	Leche y nata cuajadas, kefir, demás leches fermentadas o acidificadas, incluso concentradas, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao.	6	0	6
4049000	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. No se incluye la mantequilla, la cuajada, el queso, el kéfir, ni el lactosuero.	18	109	-91
4059090	Otras materias grasas de la leche, que no sean grasa butírica, pastas lácteas para untar ni mantequilla.	0	37	-37
4070020	Huevos de avestruz con cascarón, frescos, conservados o cocidos.	82	8	74
4081900	Yemas de huevo que no sean secas.	21	3	18
Subtotal		170	159	11
Total de las exportaciones del capítulo 4.		829	1178	-349
Capítulo 5: Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.				
5010000	Cabello en bruto, incluso lavado o desgrasado; desperdicios de cabello.	1	2	-1
5111000	Semen de bovinos	61	15	46
5119110	Huevas y lechas de pescado, crustáceo, moluscos, demás invertebrados acuáticos.	37	17	20
Subtotal		99	34	65
Total de las exportaciones del capítulo 5.		585	550	35
Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura.				
6022010	Plántulas de árboles, arbustos y matas, de frutas u otros frutos comestibles, incluso injertados.	14	7	7

Cuadro 10b
Costa Rica: Principales Barreras de Acceso que enfrentan sus exportaciones en el mercado de los Estados Unidos

SAC	Descripción	Tariff-Rate Quota (TRQ)	
		AD VALOREM	ESPECÍFICA
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural, productos comestibles de origen animal.			
040221	Leche y nata concentradas	0.0%	US\$0,03 a US\$1.831 / KG
040291	Leche y nata concentradas	0.0%	US\$0,02 a US\$0,37 / KG
040390	Leche y nata cuajadas y demás leches fermentadas	0.0%	US\$0,03 a US\$1.936 / KG
040490	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche	14.5%	US\$1.399 / KG
040590	Otras materias grasas de la leche	10.0%	US\$2.194 / KG
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería.			
170230	Glucosa químicamente pura	6.0%	US\$0,20 / KG
170290	Otros azúcares y jarabes	6.0%	US\$0,04 a US\$0,42 / KG
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.			
190110	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor	17.5%	US\$1.217 / KG
190120	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería.	10.0%	US\$0,50 / KG
190190	Extracto de malta.	10% a 16%	US\$0,28 a US\$1.328 / KG
Capítulo 20: Preparaciones de hortalizas, frutas o demás partes de plantas.			
200811	Cacahuates que no estén en mantecas ni mantequillas	155.0%	US\$0,07 / KG
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas.			
210690	Preparaciones alimenticias diversas	10.0%	US\$0,03 a US\$2.348 / KG
Capítulo 22: Bebidas, líquidos alcohólicos y vinagre.			
220290	Las demás aguas y bebidas no alcohólicas, excepto los jugos de frutas u hortalizas	17.5%	US\$0,28 / KG
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.			
230990	Alimentos preparados para aves.	7.5%	US\$0,95 / KG
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.			
240399	Los demás tabacos y sucedáneos del tabaco que no sean elaborados	0.0%	US\$0,39 / KG

Nota: Cabe señalar que en adición a estos bienes, las exportaciones de carne enfrentan tarifa sobre la cuota establecida en la ICC; asimismo en el caso del atún el arancel será cero a partir del 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en Agricultural Market Access Database (AMAD) de la OECD. (www.amad.org/files/index.htm)

Cuadro 10c
Costa Rica: Compendio de resultados para las exportaciones agrícolas
y agroindustriales con Ventaja Comparativa Revelada (VCR) en el mundo

SAC	Descripción	XN	BNA's
Capítulo 1: Animales vivos			
1031000	Reproductores de raza pura de la especie porcina.	1	
1041010	Reproductores de raza pura de la especie ovina.	11	
1042010	Reproductores de raza pura de la especie caprina.	2	
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.			
2031100	Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada en canales o medias canales.	88	
2031200	Carne de animales de la especie porcina, en jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.	8	
2032900	Carne congelada de la especie porcina, que no esté en canales o medias canales, ni que sean jamones, paletas ni sus trozos sin deshuesar.	195	
2061000	Despojos comestibles de animales de la especie bovina, frescos o refrigerados.	10	
2063010	Despojos comestibles de animales de la especie porcina, frescos o refrigerados.	0	
2068000	Despojos comestibles de animales de las especies ovina, caprina, caballar, asnal o mular, frescos o refrigerados.	4	
2071100	Carne y despojos comestibles, de aves de la partida 0105(gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), sin trocear, frescos o refrigerados.	14	
2071399	Carne en trozos y despojos comestibles, frescos o refrigerados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas), exceptuando las pechugas.	130	
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	417	
2101900	Carne y despojos comestibles salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza ni carne de la especie bovina).	-14	
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.			
3026100	Sardinias, sardinelas y espadines, frescos o refrigerados.	4	
3027000	Hígados, huevas y lechas, frescos o refrigerados.	-1	
3032900	Salmones congelados (excepto salmones y truchas).	2	
3034200	Atunes de aleta amarilla congelados.	-23	
3037100	Sardinias, sardinelas y espadines congelados.	18	
3037400	Macarelas congeladas.	1	
3037900	Los demás	-207	
3038000	Hígados y huevos de pescado, congelados	-5	
3042090	Filetes congelados que no sean pargos, dorados, cabrillas, corvinas, marlines, tilapias o meros.	-625	
3049000	Demás carne de pescado, refrigerada, congelada o fresca, que no sea filetes.	-33	
3052000	Hígados, huevas y lechas, secos, ahumados, salados o en salmuera.	36	
3055100	Bacalaos.	-14	
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no exp. ni cont. en otra parte.			
4011000	Leche y nata, sin concentrar, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1% en peso.	1	
4022121	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases de contenido neto inferior a 5 kg.	38	X
4029110	Leche evaporada	2	X
4039090	Leche y nata cuajadas, kefir, demás leches fermentadas o acidificadas, incluso concentradas, con adición de azúcar u otro edulcorante, aromatizados o con frutas u otros frutos o cacao.	6	X
4049000	Productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar u otro edulcorante. No se incluye la mantequilla, la cuajada, el queso, el kéfir, ni el lactosuero.	-91	X
4059090	Otras materias grasas de la leche, que no sean grasa butírica, pastas lácteas para untar ni mantequilla.	-37	X
4070020	Huevos de avestruz con cascarón, frescos, conservados o cocidos.	74	
4081900	Yemas de huevo que no sean secas.	18	
Capítulo 5: Los demás productos de origen animal, no expresados ni comprendidos en otra parte.			
5010000	Cabello en bruto, incluso lavado o desgrasado, desperdicios de cabello.	-1	
5111000	Semen de bovinos	46	
5119110	Huevas y lechas de pescado, crustáceo, moluscos, demás invertebrados acuáticos.	20	
Capítulo 6: Plantas vivas y productos de la floricultura.			
6022010	Plántulas de árboles, arbustos y matas, de frutas u otros frutos comestibles, incluso injertados.	7	
6022090	Otros árboles, arbustos, plantas jóvenes y matas de frutos comestibles.	0	
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.			
7031013	Cebollas y chalotes rojas.	-75	
7031019	Cebollas frescas o refrigeradas que no sena amarillas, blancas ni rojas.	6	
7032000	Ajos frescos o refrigerados.	-32	
7103000	Espinacas (incluida la de Nueva Zelanda) y armuelles congeladas.	0	
7111000	Cebollas conservadas provisionalmente, pero todavía impropias para consumo inmediato.	5	
7122010	Cebollas en polvo, en envases de contenido neto superior o igual a 5 kg.	31	
7123000	Setas y demás hongos, y trufas secos, bien cortados en trozos o en rodajas o bien triturados o pulverizados, pero sin otra preparación.	-9	

Cuadro 11
Indicadores de Ventaja Comparativa Revelada para las exportaciones de El Salvador al Mundo y a Estados Unidos

	IVCR USA Mayor o igual a 1			IVCR USA Menor a 1			TOTAL		
	Fraccion Arancelaria	E. S. Exports. (Miles US\$)		Fraccion Arancelaria	E. S. Exports. (Miles US\$)		Fraccion Arancelaria	E. S. Exports. (Miles US\$)	
		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA
IVCR Mundo Mayor o igual a 1	84	499282	165602	116	42878	341	200	542160	165943
IVCR Mundo Menor a 1	30	4515	2314	697	12573	3797	727	17088	6112
TOTAL	114	503797	167916	813	55451	4138	927	559248	172054

En % del Total

	IVCR USA Mayor o igual a 1			IVCR USA Menor a 1			TOTAL		
	Fraccion Arancelaria	E. S. Exports. (Miles US\$)		Fraccion Arancelaria	E. S. Exports. (Miles US\$)		Fraccion Arancelaria	E. S. Exports. (Miles US\$)	
		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA		Al Mundo	A USA
IVCR Mundo Mayor o igual a 1	9	89	96	13	8	0	22	97	96
IVCR Mundo Menor a 1	3	1	1	75	2	2	78	3	4
TOTAL	12	90	97	88	10	2	100	100	100

El cierre en las cifras puede no darse por el redondeo

**Cuadro 12. El Salvador: Exportaciones agrícolas y agroindustriales con Ventaja Comparativa Revelada (VCR),
que pueden estar enfrentando barreras no arancelarias en USA.
(Promedio años 1998, 1999 y 2000)
-Cifras en miles de dólares-**

SAC	Descripción	Valor promedio entre 1998, 1999 y 2000		
		X a USA (1)	X al mundo (2)	% (1)/(2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1011900	Caballos vivos que no sean de raza pura.	0	31.33	0
1051200	Pavos (gallipavos) vivos.	0	8.67	0
1051900	Los demás (patos, gansos y pintadas) vivos.	0	4.67	0
1059200	Gallos y gallinas vivos de peso inferior o igual a 2,000 g (vivos)	0	67.67	0
1059300	Gallos y gallinas vivos de peso superior a 2,000 g (vivos)	0	10.67	0
1059900	Los demás.	0	12.33	0
1060010	Abejas, incluso en colmenas, cajas u otros continentes similares	0.33	9.33	3.57
Subtotal		0.33	144.67	0.23
Total de las exportaciones del capítulo 1.		374.3	4962.3	7.5
% (subtotal / total)		0.09	2.92	-
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.				
2071200	Carne y despojos comestibles, sin trocear, congelados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas).	0	2573	0
2071410	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	0	46.67	0
2071491	Pechugas congeladas de aves de la partida 0105.	0	195.67	0
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	0	214	0
2109090	Despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza y sus trozos) y además, harina y polvo comestibles de carne o de despojos.	0	2.67	0
Subtotal		0	3032	0
Total de las exportaciones del capítulo 2.		1.0	3110.0	0.0
% (subtotal / total)		0	97.49	-
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.				
3019999	Peces vivos que no sean ornamentales, truchas, anguilas, carpas ni atunes.	0	0.33	0
3023900	Atunes frescos o refrigerados, que no sean blancos, de aleta amarilla ni listados.	162.67	1090	14.92
3026960	Marlines frescos o refrigerados.	7.67	83.33	9.2
3062390	Langostinos, quisquillas y gambas sin pelar.	60	691	8.68
3071000	Ostras.	0	1	0
3072900	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera.	0	1.33	0
3073100	Invertebrados acuáticos vivos, frescos o refrigerados (incluso los moluscos separados de sus valvas), excepto los crustáceos.	0	0.33	0
3079900	Caracoles (excepto los del mar) congelados, secos, salados o en salmuera.	0	4	0
Subtotal		230.33	1871.33	12.31
Total de las exportaciones del capítulo 3.		27161.7	30842.0	88.1
% (subtotal / total)		0.85	6.07	-
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte.				
4022121	Leche y nata concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante en envases de contenido neto inferior a 5 kg.	0	257	0
4022122	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases con capacidad igual o superior a 5 kg. neto	0	234	0
4029910	Leche condensada.	0	11.33	0
4041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante.	0	48.67	0
4059010	Grasa butírica ("Butter oil")	0	6	0
4070010	Huevos de ave fértiles para la reproducción.	0	158	0
4070090	Huevos de ave con cáscara, frescos, conservados o cocidos (que no sean fértiles para la reproducción o de avestruz).	0	7115	0
4081100	Yemas de huevo de ave secas.	0	4	0
4089900	Huevos de ave sin cáscara, que no estén secos.	0	1020.67	0
Subtotal		0	8854.67	0
Total de las exportaciones del capítulo 4.		364.3	11624.7	3.1
% (subtotal / total)		0	76.17	-
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.				
7011000	Patatas, frescas o refrigeradas para siembra.	0.33	3.33	10
7119010	Hongos conservados provisionalmente, pero todavía impropios para la alimentación.	0	1	0
7122090	Cebollas secas, incluso en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación (exceptuando las que están en polvo en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto).	0	167.67	0
Subtotal		0.33	172	0.19
Total de las exportaciones del capítulo 7.		4385.7	5811.7	75.5
% (subtotal / total)		0.01	2.96	-
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agríos (cítricos), melones o sandías.				
8012100	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón con cáscara.	0	1	0

Cuadro 13a
Estados Unidos: Exportaciones Netas en los productos agrícolas y agroindustriales
en los que El Salvador presenta Ventaja Comparativa Revelada (VCR) en el mundo
2001
-Cifras en millones de dólares-

SAC	Descripción	X de USA (1)	M de USA (2)	(1) - (2)
Capítulo 1: Animales vivos				
1011900	Caballos vivos que no sean de raza pura.	124	312	-188
1051200	Pavos (gallipavos) vivos.	7	17	-10
1051900	Los demás (patos, gansos y pintadas) vivos.	2	0	2
1059200	Gallos y gallinas vivos de peso inferior o igual a 2,000 g (vivos)	2	0	2
1059300	Gallos y gallinas vivos de peso superior a 2,000 g (vivos)	1	0	1
1059900	Los demás.	0	5	-5
1060010	Abejas, incluso en colmenas, cajas u otros continentes similares	0	2	-2
Subtotal		136	336	-200
Total de las exportaciones del capítulo 1.		898	2283	-1385
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.				
2071200	Carne y despojos comestibles, sin trocear, congelados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas).	48	6	42
2071410	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	747	0	747
2071491	Pechugas congeladas de aves de la partida 0105.	219	0	219
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	639	4	635
2109090	Despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza y sus trozos) y además, harina y polvo comestibles de carne o de despojos.	23	0	23
Subtotal		1676	10	1666
Total de las exportaciones del capítulo 2.		6807	3949	2858
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.				
3019999	Peces vivos que no sean ornamentales, truchas, anguilas, carpas ni atunes.	12	4	8
3023900	Atunes frescos o refrigerados, que no sean blancos, de aleta amarilla ni listados.	0	37	-37
3026960	Marlines frescos o refrigerados.	0	0	0
3062390	Langostinos, quisquillas y gambas sin pelar.	11	7	4
3071000	Ostras.	9	13	-4
3072900	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera.	28	97	-69
3073100	Invertebrados acuáticos vivos, frescos o refrigerados (incluso los moluscos separados de sus valvas), excepto los crustáceos.	0	24	-24
3079900	Caracoles (excepto los del mar) congelados, secos, salados o en salmuera.	20	13	7
Subtotal		80	195	-115
Total de las exportaciones del capítulo 3.		2856	8330	-5474
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no expresados ni contenidos en otra parte.				
4022121	Leche y nata concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante en envases de contenido neto inferior a 5 kg.	0	1	39
4022122	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases con capacidad igual o superior a 5 kg, neto.	20	7	13
4029910	Leche condensada.	6	7	-1
4041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante.	138	12	126
4059010	Grasa butírica ("Butter oil")	1	12	-11
4070010	Huevos de ave fértiles para la reproducción.	82	10	72
4070090	Huevos de ave con cáscara, frescos, conservados o cocidos (que no sean fértiles para la reproducción o de avestruz).	32	5	27
4081100	Yemas de huevo de ave secas.	4	0	4
4089900	Huevos de ave sin cáscara, que no estén secos.	6	1	5
Subtotal		329	55	274
Total de las exportaciones del capítulo 4.		829	1178	-349
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.				
7011000	Patatas, frescas o refrigeradas para siembra.	6	16	-10
7119010	Hongos conservados provisionalmente, pero todavía impropios para la alimentación.	0	0	0
7122090	Cebollas secas, incluso en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación (exceptuando las que están en polvo en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto).	39	1	38
Subtotal		45	17	28
Total de las exportaciones del capítulo 7.		1869	3288	-1419
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.				
8012100	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón con cáscara.	1	3	-2
8012200	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón sin cáscara.	24	17	7
8023100	Frutos de cáscara mondados (con cáscara), excepto los cocos, las nueces de Brasil ni las nueces de cajuil.	65	0	65
8025000	Pistachos.	71	2	69
8082020	Membrillos frescos.	107	97	10

Cuadro 13b
El Salvador: Principales Barreras de Acceso que enfrentan sus exportaciones en el mercado de los Estados Unidos

SAC	Descripción	Tariff-Rate Quota (TRQ)	
		AD VALOREM	ESPECIFICA
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural, productos comestibles de origen animal.			
040221	Leche y nata concentradas	0.0%	US\$0,03 a US\$1.831 / KG
040299	Leche condensada.	17.5%	US\$0,03 a US\$0,58 / KG
040410	Lactosuero	13.0%	US\$0,03 a US\$1.217 / KG
040590	Grasa butírica ("Butter oil")	10.0%	US\$2.194 / KG
Capítulo 15: Grasas y aceites animales o vegetales; grasas alimenticias elaboradas; ceras de origen animal o vegetal.			
151790	Preparaciones a base de mezclas de grasa con aromatizantes para elaborar.	0.0%	US\$0,11 a US\$0,40 / KG
Capítulo 17: Azúcares y artículos de confitería.			
170191	Azúcar de caña o de remolacha.	6.0%	US\$0,40 a US\$0,42 / KG
170199	Sacarosa químicamente pura en estado sólido.	0.0%	US\$0,42 / KG
Capítulo 19: Preparaciones a base de cereales, harina, almidón, fécula o leche; productos de pastelería.			
190110	Preparaciones para la alimentación infantil acondicionadas para la venta al por menor	17.5%	US\$1.217 / KG
190120	Mezclas y pastas para la preparación de productos de panadería, pastelería o galletería.	10.0%	US\$0,50
190190	Extracto de malta.	10% a 16%	US\$0,28 a US\$1.328 / KG
Capítulo 21: Preparaciones alimenticias diversas.			
210120	Extractos, esencias y concentrados de té o de yerba mate y preparaciones a base de ellos.	10.0%	US\$0,36 / KG
210390	Preparaciones para salsas y salsas preparadas; condimentos y sazónadores, compuestos.	7.5%	US\$0,36 / KG
210690	Preparaciones alimenticias diversas	10.0%	US\$0,03 a US\$2.348 / KG
Capítulo 23: Residuos y desperdicios de las industrias alimentarias; alimentos preparados para animales.			
230990	Alimentos preparados para aves.	7.5%	US\$0,95 / KG
Capítulo 24: Tabaco y sucedáneos del tabaco, elaborados.			
24012090	Tabaco total o parcialmente desvenado.	0.0%	US\$0,44 / KG
24013090	Otros desperdicios del tabaco.	0.0%	US\$0,36 a US\$1,21 / KG

Nota: Cabe señalar que en adición a estos bienes, las exportaciones de carne enfrentan tarifa sobre la cuota establecida en la ICC; asimismo en el caso del atún el arancel será cero a partir del 2008.

Fuente: Elaboración propia con base en Agricultural Market Access Database (AMAD) de la OECD. (www.amad.org/files/index.htm)

Cuadro 13c
El Salvador: Compendio de resultados para las exportaciones agrícolas
y agroindustriales con Ventaja Comparativa Revelada (VCR) en el mundo

SAC	Descripción	XN	BNA's
Capítulo 1: Animales vivos			
1011900	Caballos vivos que no sean de raza pura.	-188	
1051200	Pavos (gallipavos) vivos.	-10	
1051900	Los demás (patos, gansos y pintadas) vivos.	2	
1059200	Gallos y gallinas vivos de peso inferior o igual a 2,000 g (vivos)	2	
1059300	Gallos y gallinas vivos de peso superior a 2,000 g (vivos)	1	
1059900	Los demás.	-5	
1060010	Abejas, incluso en colmenas, cajas u otros continentes similares	-2	
Capítulo 2: Carne y despojos comestibles.			
2071200	Carne y despojos comestibles, sin trocear, congelados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas).	42	
2071410	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 0105 (gallos, gallinas, patos, gansos, pavos y pintadas) en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	747	
2071491	Pechugas congeladas de aves de la partida 0105.	219	
2071499	Trozos y despojos congelados de aves de la partida 01.05 (gallos, gallinas, pavos, patos, gansos y pintadas) que no estén en pasta, deshuesados mecánicamente ni pechugas.	635	
2109090	Despojos comestibles, salados o en salmuera, secos o ahumados (que no sean jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar, tocino entreverado de panza y sus trozos) y además, harina y polvo comestibles de carne o de despojos.	23	
Capítulo 3: Pescados y crustáceos, moluscos y demás invertebrados acuáticos.			
3019999	Peces vivos que no sean ornamentales, truchas, anguilas, carpas ni atunes.	8	
3023900	Atunes frescos o refrigerados, que no sean blancos, de aleta amarilla ni listados.	-37	
3026960	Marlines frescos o refrigerados.	0	
3062390	Langostinos, quisquillas y gambas sin pelar.	4	
3071000	Ostras.	-4	
3072900	Moluscos congelados, secos, salados o en salmuera.	-69	
3073100	Invertebrados acuáticos vivos, frescos o refrigerados (incluso los moluscos separados de sus valvas), excepto los crustáceos.	-24	
3079900	Caracoles (excepto los del mar) congelados, secos, salados o en salmuera.	7	
Capítulo 4: Leche y productos lácteos; huevos de ave; miel natural; productos comestibles de origen animal, no exp. ni cont.en otra parte.			
4022121	Leche y nata concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante en envases de contenido neto inferior a 5 kg.	39	X
4022122	Leche y nata, concentradas, sin adición de azúcar ni otro edulcorante, en envases con capacidad igual o superior a 5 kg. neto	13	X
4029910	Leche condensada.	-1	X
4041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante.	126	X
4059010	Grasa butírica ("Butter oil")	-11	X
4070010	Huevos de ave fértiles para la reproducción.	72	
4070090	Huevos de ave con cáscara, frescos, conservados o cocidos (que no sean fértiles para la reproducción o de avestruz).	27	
4081100	Yemas de huevo de ave secas.	4	
4089900	Huevos de ave sin cáscara, que no estén secos.	5	
Capítulo 7: Hortalizas, plantas, raíces y tubérculos alimenticios.			
7011000	Patatas, frescas o refrigeradas para siembra.	-10	
7119010	Hongos conservados provisionalmente, pero todavía impropios para la alimentación.	0	
7122090	Cebollas secas, incluso en trozos o en rodajas o bien trituradas o pulverizadas, pero sin otra preparación (exceptuando las que están en polvo en envases con capacidad igual o superior a 5 kg neto).	38	
Capítulo 8: Frutas y frutos comestibles; cortezas de agrios (cítricos), melones o sandías.			
8012100	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón con cáscara.	-2	
8012200	Cocos, nueces de Brasil y nueces de marañón sin cáscara.	7	
8023100	Frutos de cáscara mondados (con cáscara), excepto los cocos, las nueces de Brasil ni las nueces de cajuil.	65	
8025000	Pistachos.	69	
8082020	Membrillos frescos.	10	
8093000	Melocotones o duraznos frescos, incluidos los grifones y nectarinas.	55	
8132000	Ciruelas secas.	153	
8135000	Mezclas de frutas u otros frutos, secos, o de frutos de cáscara de este Capítulo.	19	
Capítulo 9: Café, té, yerbamate y especias.			
9012200	Café descafeinado.	-6	
9023000	Té negro (fermentado) y té parcialmente fermentado, presentados en envases inmediatos con un contenido inferior o igual a 3 kg.	-16	
9061000	Canela y flores de canelero.	-15	
9070000	Clavo (frutos, clavillos y pedunculados).	-6	

Cuadro 14: Costa Rica Productos sensibles para importación

SAC	Descripción
2071001*	Pavos
2071099*	Los demas
2071100	Sin trocear, frescos o refrigerados
2071200	Sin trocear, congelados
2071310	En pasta, deshuesados mecánicamente
2071391	Pechugas
2071399	Los demás
2071410	En pasta, deshuesados mecánicamente
2071491	Pechugas
2071499	Los demás
2072101*	Gallos y gallinas
2072201*	Pavos
2072301*	Patos, gansos y pintadas
2072400	Sin trocear, frescos o refrigerados
2072500	Sin trocear, congelados
2072610	En pasta, deshuesados mecánicamente
2072690	Otros
2072710	En pasta, deshuesados mecánicamente
2072790	Otros
2073101*	Hígados grasos de ganso o de pato
2073200	Sin trocear, frescos o refrigerados
2073300	Sin trocear, congelados
2073400	Hígados grasos, frescos o refrigerados
2073510	En pasta, deshuesados mecánicamente
2073590	Otros
2073610	En pasta, deshuesados mecánicamente
2073690	Otros
2073901*	De gallo, gallina o pavo, mecánicamente deshuesadas
2073902*	De pavo (gallipavo)
2073999*	Los demas
2074101*	Mecánicamente deshuesados
2074199*	Los demas
2074201*	Mecánicamente deshuesados
2074299*	Los demas
2074301*	De pato, de ganso o de pintada
2075001*	Hígados de aves, congelados
2090000*	De gallo, gallina o pavo
2109099*	Los demas
4011000	Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1% en peso
4011001*	En envases herméticos
4011099*	Los demas
4012000	Con un contenido de materias grasas superior al 1% pero inferior o igual al 6%, en peso
4012001*	En envases herméticos
4012099*	Los demas
4013000	Con un contenido de materias grasas superior al 6% en peso
4013001*	En envases herméticos
4013099*	Los demás
4021000	En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso.
4021001*	Leche en polvo o en pastillas
4021099*	Los demas
4022101*	Leche en polvo o en pastillas
4022110	Leche semidescremada (con un contenido de materias grasas inferior al 26% en peso)
4022121	En envases de contenido neto inferior a 5 kg.
4022122	En envases de contenido neto superior o igual a 5 kg.
4022199*	Los demas
4022900	Las demás
4022999*	Los demas
4029101*	Leche evaporada
4029120	Crema de leche
4029190	Otras
4029199*	Los demas
4029901*	Leche condensada
4029990	Otras
4029999*	Los demás
4031000	Yogur
4031001*	Yogur
4039001*	Suero de leche en polvo, con contenido de proteína igual o inferior a 12.5%
4039099*	Los demas
4041001*	Lactosuero, modificado o no, incluso concentrado, o con adición de azúcar o de otros edulcorantes
4049099*	Los demas
4050001*	Mantequilla, cuando el peso incluido el envase inmediato, sea inferior o igual a 1 kilo

Cuadro 15: El Salvador Productos sensibles para importación

SAC	Descripción
01039100	De peso inferior a 50 kg
01039200	De peso superior o igual a 50 kg
01059200	Gallos y gallinas de peso inferior o igual a 2,000 g
01059300	Gallos y gallinas de peso superior a 2,000 g
01059900	Los demás.
02011000	En canales o medias canales.
02012000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar.
02013000	Deshuesada.
02021000	En canales o medias canales.
02022000	Los demás cortes (trozos) sin deshuesar.
02023000	Deshuesada.
02031100	En canales o medias canales.
02031200	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.
02031900	Las demás.
02032100	En canales o medias canales.
02032200	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.
02032900	Las demás.
02063010	Piel
02063090	Otros
02064100	Hígados.
02064910	Piel
02064990	Otros
02071100	Sin trocear, frescos o refrigerados.
02071200	Sin trocear, congelados.
02071310	En pasta, deshuesados mecánicamente
02071391	Pechugas
02071399	Los demás
02071410	En pasta, deshuesados mecánicamente
02071491	Pechugas
02071499	Los demás
02072400	Sin trocear, frescos o refrigerados.
02072500	Sin trocear, congelados.
02072610	En pasta, deshuesados mecánicamente
02072690	Otros
02072710	En pasta, deshuesados mecánicamente
02072790	Otros
02073200	Sin trocear, frescos o refrigerados.
02073300	Sin trocear, congelados.
02073400	Hígados grasos, frescos o refrigerados.
02073510	En pasta, deshuesado mecánicamente
02073590	Otros
02073610	En pasta, deshuesados mecánicamente
02073690	Otros.
02090010	Tocino.
02090020	Grasa de cerdo.
02090030	Grasa de ave.
02101100	Jamones, paletas y sus trozos, sin deshuesar.
02101900	Las demás.
04011000	Con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1% en peso.
04012000	Con un contenido de materias grasas superior al 1% pero inferior o igual al 6% en peso
04013000	Con un contenido de materias grasas superior al 6% en peso.
04021000	En polvo, gránulos o demás formas sólidas, con un contenido de materias grasas inferior o igual al 1.5% en peso
04022111	En envase de contenido neto inferior a 3 kg
04022112	En envase de contenido neto superior o igual a 3 kg
04022121	En envases de contenido neto inferior a 5 kg
04022122	En envases de contenido neto superior o igual a 5 kg
04022900	Las demás
04029120	Crema de leche.
04029190	Otras.
04029990	Otras
04031000	Yogur.
040390	Los demás:
04039010	Suero de mantequilla
04039090	Otros.
04041000	Lactosuero, aunque esté modificado, incluso concentrado o con adición de azúcar u otro edulcorante.
04049000	Los demás.
04051000	Mantequilla
04052000	Pastas lácteas para untar.
04059010	Grasa butélica ("Butter oil")
04059090	Otras.

**Cuadro 16: Costa Rica. Consumo y producción nacional de los productos "sensibles"
1997-2000**

Producto	Rubro	Unidad	1997	1998	1999	2000
Cerdo	Consumo	TM	21,265	21,665	29,830	30,000
	Producción		21,219	24,775	28,747	30,782
	% (Prod/Cons)		100%	114%	96%	103%
Cebolla	Consumo	TM	24,645	25,496	25,865	26,435
	Producción		12,908	13,416	21,576	15,445
	% (Prod/Cons)		52%	53%	83%	58%
Arroz Granza	Consumo	TM	n.d.	190,761	193,989	214,674
	Producción		n.d.	240,658	263,374	281,927
	% (Prod/Cons)		---	126%	136%	131%
Pollo	Consumo	TM	72,548	73,914	81,417	81,880
	Producción		62,828	72,108	76,848	72,000
	% (Prod/Cons)		87%	98%	94%	88%
Papa	Consumo	TM	60,000	66,000	72,000	78,000
	Producción		89,340	90,445	76,717	73,872
	% (Prod/Cons)		149%	137%	107%	95%
Leche	Consumo	Millones kg	549	560	616	620
	Producción		596	654	707	722
	% (Prod/Cons)		109%	117%	115%	116%
Frijol	Consumo	TM	36,331	37,015	40,772	41,004
	Producción		13,278	13,464	16,883	16,689
	% (Prod/Cons)		37%	36%	41%	41%
Azúcar Blanco	Consumo	Bultos 50 kg	3,978,459	4,141,863	4,214,921	4,232,440
	Producción		n.d.	4,127,687	4,149,756	4,112,234
	% (Prod/Cons)		n.d.	100%	98%	97%
Carne Bovino	Consumo	TM	53,162	54,163	59,661	60,000
	Producción		86,142	82,033	84,442	82,268
	% (Prod/Cons)		162%	151%	142%	137%

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas recopiladas de la Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agrícola y las respectivas Camaras o Asociación de cada uno de los sectores.

Cuadro 17: Costa Rica. Distribución porcentual según tamaño de los productores agrícolas de sectores "sensibles"

Producto	Grandes	Medianos	Pequeños	Total
Criterio Cerdo	> 300 vientres 4%	100 a 300 vientres 74%	< 100 vientres 22%	100%
Criterio Cebolla	> 3 Has. 14%	1 a 3 Has. 30%	< 1 Ha. 46%	90%
Criterio Arroz granza	> 200 Has. 4%	50 a 200 Has. 14%	< 50 Has. 82%	100%
Criterio Pollo	> 35.000 aves 35%	1.500 a 35.000 aves 60%	< 1.500 aves 5%	100%
Criterio Papa	> 5 Has. 30%	2 a 5 Has. 20%	< 2 Ha. 50%	100%
Criterio Leche	> 40 Has. 9%	10 a 40 Has. 26%	< 10 Ha. 65%	100%
Criterio Frijol	> 20 Has. 5%	10 a 20 Has. 5%	< 10 Ha. 90%	100%
Criterio Azúcar	> 35.000 TM 24%	7.500 a 35.000 TM 38%	< 7.500 TM 38%	100%
Criterio Carne bovino	> 40 Has. 18%	10 a 40 Has. 80%	< 10 Ha. 2%	100%

Fuente: Elaboración propia con base en estadísticas recopiladas de la Secretaría Ejecutiva de Planificación del Sector Agrícola y las respectivas Camaras o Asociación de cada uno de los sectores.

Grafico 1: Importaciones agropecuarias y agroindustriales de Estados Unidos provenientes de Costa Rica y El Salvador - millones de dolares - 1989-2001

