

Documentos 14

TRATADO DE LIBRE COMERCIO
ENTRE CENTROAMÉRICA
Y LOS ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA
CRÍTICAS E INTERROGANTES, COMENTARIOS Y RESPUESTAS

Eduardo Lizano



Setiembre, 2005

Diagramación: Luis Fernando Quirós Abarca
Diseño de portada: Sussy Campos
Edición: Grettel López y Reinaldo Herrera

Primera edición:
© Academia de Centroamérica
San José, Costa Rica, 2005

Reservados todos los derechos
Hecho el depósito de Ley

Impreso por Litografía e Imprenta LIL, S.A.
Apartado 75-1100 Tibás
San José, Costa Rica

ESTE DOCUMENTO SE PREPARÓ CON EL APOYO DE LA
SECRETARÍA DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA CENTROAMERICANA
(SIECA) Y CON FINANCIAMIENTO DE LA
AGENCIA DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA EL DESARROLLO
INTERNACIONAL (USAID),
DE CONFORMIDAD CON EL CONVENIO DE DONACIÓN 596-0184.20.

Índice

SIGLAS Y ACRÓNIMOS	5
PRESENTACIÓN	7
Tesis I DESARROLLO ECONÓMICO, MERCADO NACIONAL Y ECONOMÍA INTERNACIONAL	9
Tesis II INTEGRACIÓN “INTELIGENTE” A LA ECONOMÍA INTERNACIONAL	12
Tesis III RITMO DE ACCESO AL MERCADO NACIONAL	14
Tesis IV APERTURA DE LA ECONOMÍA SOLO EN EL MARCO DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DEL COMERCIO	16
Tesis V COSTA RICA Y EL TAMAÑO DE LOS PAÍSES CON LOS CUALES NEGOCIAR TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	18
Tesis VI COSTA RICA Y LAS NEGOCIACIONES CON POTENCIAS HEGEMÓNICAS	20
Tesis VII COSTA RICA Y LAS NEGOCIACIONES CON EE.UU.	21
Tesis VIII COSTA RICA DEBE LIMITAR LAS NEGOCIACIONES SOLO A CIERTOS TEMAS ...	22
Tesis IX LOS TEMAS LABORAL Y AMBIENTAL DEBEN EXCLUIRSE	24
Tesis X COSTA RICA DEBE EXCLUIR LA AGRICULTURA DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	26
Tesis XI LOS SECTORES Y ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS DEBEN EXCLUIRSE	28
Tesis XII LOS MOVIMIENTOS MIGRATORIOS Y EL TLC CON EE.UU.	30
Tesis XIII LA TESIS DE LOS “PERDEDORES”	32
Tesis XIV LAS CLÁUSULAS DE SALVAGUARDIA	34
Tesis XV LA NEGOCIACIÓN ¿CON O SIN CENTROAMÉRICA?	35
Tesis XVI POSIBLES PÉRDIDAS DE COSTA RICA SI SE NEGOCIA EL TLC CON EE.UU.	37
Tesis XVII COSTA RICA TIENE POCO QUE GANAR CON EL TLC	39
Tesis XVIII EL TLC Y SU EFECTO SOBRE EL EMPLEO, LA POBREZA Y LAS PATOLOGÍAS SOCIALES	41
Tesis XIX EL TLC Y LAS EMPRESAS TRANSNACIONALES	43
Tesis XX PUNTOS IMPORTANTES PARA EL DESARROLLO NACIONAL QUE DEBERÍAN INCLUIRSE EN EL TLC	45
Tesis XXI EL TLC Y LA PRIVATIZACIÓN DE EMPRESAS O SECTORES “ESTRATÉGICOS” ...	47
Tesis XXII LA MAYOR VOLATILIDAD Y VULNERABILIDAD COMO CONSECUENCIA DEL TLC	48
Tesis XXIII EL EFECTO DEL TLC EN LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS DE ADUANAS	50
Tesis XXIV LA TRANSPARENCIA Y EL TLC	51
Tesis XXV LA PARTICIPACIÓN EN EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL TLC	54

Tesis XXVI	LA ORGANIZACIÓN Y LA CAPACIDAD DEL PAÍS PARA NEGOCIAR EL TLC	57
Tesis XXVII	LA UNIÓN ADUANERA DE CENTROAMÉRICA Y EL TLC	59
Tesis XXVIII	EL TLC NO ES LA PANACEA DEL DESARROLLO NACIONAL	61
Tesis XXIX	NECESIDAD DE UN ALTO EN EL CAMINO PARA ELABORAR UNA VISIÓN COMPARTIDA SOBRE EL FUTURO DEL PAÍS, ANTES DEL TLC	63
Tesis XXX	CONSUMIDORES Y PRODUCTORES EN EL MARCO DEL TLC	66
Tesis XXXI	EL TLC Y LA COOPERACIÓN FINANCIERA	68
	REFLEXIONES FINALES	69

SIGLAS Y ACRÓNIMOS

ALCA	Área de Libre Comercio de las Américas.
CAFTA	Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América (siglas en inglés).
CBI	Iniciativa de la Cuenca del Caribe (siglas en inglés).
COMEX	Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica.
EE.UU.	Estados Unidos de América.
MAG	Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica.
MCCA	Mercado Común Centroamericano.
MEIC	Ministerio de Economía, Industria y Comercio de Costa Rica.
NAFTA	Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (siglas en inglés).
OIT	Organización Internacional del Trabajo.
OMC	Organización Mundial del Comercio.
ONG	Organizaciones no gubernamentales.
SGP	Sistema Generalizado de Preferencias.
PEP	Punto de enlace permanente (COMEX).
PYMES	Pequeñas y medianas empresas.
TLC	Tratado de libre comercio.
UE	Unión Europea.

Presentación

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), consciente de la necesidad y conveniencia de lograr una mayor participación de los diversos grupos sociales en el proceso de las negociaciones del CAFTA, ha considerado importante la elaboración de un documento que suministre respuestas apropiadas a las preocupaciones, interrogantes, inquietudes y ciertas críticas que se presentan frecuentemente cuando se aborda el tema de las relaciones comerciales de Centroamérica con los Estados Unidos, que pretende concluir con la suscripción de un acuerdo de libre comercio.¹

La oportunidad real de negociar un tratado de libre comercio (TLC) entre Centroamérica y los Estados Unidos de América (EE.UU.) representa, sin duda, una gran oportunidad para los cinco países centroamericanos de poder acelerar el ritmo de su desarrollo socioeconómico sostenible.

Sin embargo, esa posibilidad también ha originado críticas y ha despertado interrogantes, dificultades e incertidumbres en no pocas personas y grupos de consumidores y de productores. Por ello, COMEX ha considerado conveniente y necesario elaborar un documento cuyo propósito consista, precisamente, en analizar los principales puntos de las diferentes tesis que se han esgrimido, así como los comentarios más importantes en cada caso. Así, se han recopilado 31 tesis. Para cada una de ellas se ha incluido el respectivo planteamiento y los argumentos que se han invocado para sustentarlos. Además, en cada caso se lleva a cabo un análisis de esos argumentos.

Al final del documento se incluyen algunas reflexiones a manera de conclusión con el propósito de servir de guía al diálogo sobre el tema del TLC con EE.UU.

Se ha tratado de mantener la exposición lo más sencilla posible. Por eso se hace abstracción de consideraciones teóricas o de razonamientos complejos y difíciles de entender, de manera que el documento pueda ser de fácil comprensión.

En virtud de los requerimientos necesarios para cumplir con los objetivos propuestos de esta investigación, COMEX encomendó a la Academia de Centroamérica, la preparación del presente documento, el cual fue elaborado por el señor Eduardo Lizano.

1. A la fecha en que fue elaborado este documento aun no se había suscrito el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y los Estados Unidos de América, ni República Dominicana formaba parte del acuerdo.

El documento sintetiza el debate en torno al TLC y ordena una serie de planteamientos expuestos por los diferentes actores de la sociedad en torno a los temores e inquietudes que el proceso genera, los cuales pueden resultar legítimos desde la perspectiva del interlocutor, pero que sin embargo, por su complejidad, demandan un análisis más afinado y una visión más amplia del planteamiento bajo estudio, que el autor elabora en su comentario a cada tesis expuesta.

Tesis

Desarrollo económico, mercado nacional y economía internacional

Planteamiento

El desarrollo económico de Costa Rica debe basarse esencialmente en el mercado nacional. Solo por vía de excepción y con sumo cuidado debería el país abrirse a la economía internacional para comerciar (importar y exportar) con otras naciones.

Argumentos

- i. En las relaciones económicas y financieras internacionales (¡recuérdese tan solo lo que ocurrió con los famosos empréstitos ingleses en el siglo XIX!), el pez grande se come al pequeño. Las diferencias de tamaño, de grado de desarrollo y de relaciones de poder son tales que el pez pequeño siempre sucumbe ante el grande.
- ii. Además, las relaciones comerciales y financieras nunca son solo económicas, sino que influyen, sin duda, en la política nacional y erosionan la cultura del país.
- ii. Por ello, Costa Rica debe producir dentro de sus fronteras no solo todo lo que necesita para alimentar a su población, sino también aquello que sus habitantes necesitan. Solo por vía de excepción habría necesidad de importar algunos productos de los cuales el país carece por completo como los combustibles y derivados de petróleo.
- iv. La norma general siempre debe consistir en hacer el máximo esfuerzo para no recurrir a productos importados y para utilizar los de origen nacional. El principio orientador de toda la política económica ha de ser la autosuficiencia nacional; es decir, importar la menor cantidad posible de bienes, de manera que el comercio exterior –importación y exportación– sea la excepción.

Y esto es así aún cuando, aparentemente, el costo de muchos productos nacionales resulte más caro que el de los importados. Aparentemente por dos razones:

- La capacidad inventiva de los costarricenses y su dedicación al trabajo rápidamente le permitirá descubrir nuevos procedimientos –desarrollar técnicas de producción– mediante las cuales será posible llegar a producir localmente bienes más baratos que los importados.
- Si bien en términos de costos financieros los bienes nacionales pueden salir más caros, desde el punto de vista de salvaguardar la independencia, la autonomía y la soberanía nacio-

nales, resultarán indudablemente más ventajosos. Algunos ejemplos son los siguientes: hacer un uso generalizado de las medicinas a base de plantas nacionales; utilizar más la carreta y el caballo como medio de transporte y los bueyes como medio de tracción y menos el camión, el *jeep* y el tractor; usar más el cemento y menos el asfalto; producir más energía con agua y viento y menos con derivados del petróleo (plantas térmicas); producir más hidroelectricidad con pequeñas plantas Pelton y menos con grandes turbinas; practicar solo la agricultura orgánica, sin agroquímicos; producir vestimenta y construir viviendas únicamente a base de materias primas y materiales de origen nacional.

- v. Esta es la única manera de evitar la dependencia del país y de asegurar, en realidad, su soberanía y su independencia, única base para lograr el verdadero desarrollo de toda la población costarricense.

Comentario

- i. Países pequeños que participan activamente en la economía internacional han logrado altos niveles de desarrollo económico. En el caso de Europa deben mencionarse: Países Bajos, Noruega, Suiza y, más recientemente, Irlanda. En Asia pueden señalarse los cuatro “tigres asiáticos”: Corea del Sur, Taiwán, Singapur y Hong Kong. Así, países pequeños también han logrado desarrollarse y, a la vez, participar activamente en la economía internacional.
- ii. De hecho, existe una estrecha relación entre el grado de desarrollo que alcanza un país y el aumento de sus exportaciones e importaciones, es decir, del grado de apertura de su propia economía.
- iii. En un mundo cada vez más interdependiente en los ámbitos cultural, comercial, financiero, tecnológico y político, aislarse significaría ir contra corriente. Los beneficios y ventajas que el país dejaría de percibir serían enormes, los costos para la población muy elevados.
- iv. Al ser la economía costarricense muy pequeña, su mercado interno también es muy reducido. No representa una base suficiente para el desarrollo económico sostenido del país.

Si la producción nacional se restringiera a abastecer solo al mercado local, los productores sufrirían mucho, porque la producción de no pocos productos se reduciría drásticamente. Recuérdese, por ejemplo, que el consumo nacional de banano representa sólo el 5 por ciento de la producción del país y en el caso del café la proporción se ubica entre el 10 por ciento y el 12 por ciento. Entonces, si el país se aislara, los productores se verían obligados a disminuir su producción de manera muy considerable, e igual sucedería con muchos otros productos que el país exporta.

Por otra parte, los consumidores también resultarían muy perjudicados. Esto porque los costos de producción nacional aumentarían mucho, de una parte porque las condiciones del país (clima, suelo) no son adecuadas para producir ciertos productos y, al tratar de forzar su producción localmente, los costos de producción resultarían muy elevados. De otra parte, como el mercado nacional es muy pequeño, no se podría aprovechar las economías de escala y, al tener que producir cantidades reducidas, el costo unitario resultaría también mucho más elevado que el del producto importado. Así, el aislamiento de la economía internacional tendría efectos muy perjudiciales, tanto para los productores como para los consumidores.

- v. Para promover su desarrollo, Costa Rica, debe, por el contrario, integrarse a la economía internacional. Para ello necesita especializarse en aquellos productos para los cuales tiene ciertas ventajas especiales e intercambiarlos por otros productos elaborados por otros países que a su vez tienen ventajas para producirlos. Solo mediante el aprovechamiento de esas ventajas y el intercambio internacional –exportaciones e importaciones –el país podrá desarrollarse y mejorar el nivel de vida de sus consumidores y de sus productores.

Tesis II Integración “inteligente” a la economía internacional

Planteamiento

La integración de Costa Rica a la economía internacional –es decir, el proceso de apertura comercial– debe llevarse a cabo de manera “inteligente”. Esto significa que Costa Rica debe obtener de los TLC solo beneficios y no derivar ningún costo.

Argumentos

- i. La apertura “inteligente” significa que Costa Rica debe abrir sus mercados lentamente para un número limitado de bienes, evitando así la apertura generalizada de sus mercados. Por otro lado, Costa Rica debe lograr que los países con los cuales negocia los TLC sí abran sus mercados rápidamente de forma amplia y general. Así, Costa Rica obtendrá beneficios y ventajas y evitará costos y desventajas.
- ii. De esta manera, Costa Rica utilizará de manera “inteligente” su abundante dotación de recursos naturales (tierra, agua, climas, mares) y sus excelentes elementos humanos. Con esos medios el país puede producir prácticamente todo lo que necesita. Esto le permitirá fortalecer su autonomía, su independencia y su soberanía y, por lo tanto, se aislaría de los vaivenes de la economía internacional y de los grandes intereses foráneos –empresas multinacionales– que la dominan.
- iii. En síntesis, Costa Rica debe tratar de obtener solo beneficios de los TLC y evitar los costos, siempre teniendo en cuenta que los posibles beneficios de estos tratados son generalmente pocos y pequeños y además, con frecuencia efímeros y siempre concentrados en pocas empresas.

Comentario

- i. Los consumidores del país –la población costarricense– alcanzarán un mayor nivel de vida cuanto más amplias sean sus posibilidades de obtener más y mejores bienes de consumo, perecederos y duraderos. Su bienestar depende de poder adquirir una gran variedad (modelos, tamaños, marcas, calidades) de bienes.
- ii. Los productores, por su parte, podrán producir a costos más bajos y, por ende, mejorar su posición competitiva, cuanto mayores sean sus fuentes de abastecimiento para comprar lo que ne-

cesiten –materias primas, bienes intermedios, maquinaria y equipos– para el proceso de producción.

- iii. Entonces, tanto para los consumidores como para los productores, la apertura comercial y financiera –la integración a la economía internacional– representa, de hecho, la decisión “inteligente”. De esta manera, las importaciones podrán aumentar y diversificarse para satisfacer las necesidades de los consumidores y de los productores.
- iv. Debe tenerse siempre presente que el propósito de aumentar las exportaciones consiste en disponer del producto de las exportaciones para poder pagar importaciones cada día más grandes. Debe recordarse que las exportaciones no tienen el propósito de acumular más y más divisas, sino de poder comprar productos importados para favorecer a los consumidores y a los productores nacionales. Si el país importa es porque puede pagar por esas importaciones y puede pagar solo mediante la venta de sus exportaciones. Así, si Costa Rica importa es porque algunos países le están comprando bienes y servicios, valga decir, porque Costa Rica está exportando.
- v. En la negociación de un TLC no es posible solo obtener beneficios y que los demás países asuman los costos. Esto por varias razones:
 - En una negociación todas las partes han de quedar satisfechas. Cada país participante debe obtener beneficios que sobrepasen los costos que debe asumir. Si no fuera así, no habría negociación, sencillamente porque los países no participarían.

- Los costos de la apertura comercial son inevitables. Esto se debe al hecho que con la apertura los costos de producción se modifican y, por consiguiente, en el caso de algunos productos en cuya producción el país, antes de la apertura, no era competitivo ahora, después de la apertura, sí lo es. De la misma forma, algunos productos que antes de la apertura eran rentables, no lo son después de la apertura. Por consiguiente, con la apertura la producción de determinados bienes y servicios aumenta y la de otros disminuye.

Lo anterior significa que algunos empresarios tendrán que cambiar sus líneas de producción, de actividad o de ubicación geográfica y, al mismo tiempo, habrá grupos de trabajadores que tendrán que capacitarse para aprender nuevas técnicas de producción y de comercialización. Todo lo anterior tiene evidentemente ciertos costos inevitables.

- Así como hay costos inevitables, los beneficios también son ciertos. En efecto, los consumidores tendrán la posibilidad de adquirir más bienes y servicios de mejor calidad y a mejores precios. Los empresarios también podrán comprar sus insumos (materias primas, bienes intermedios, maquinaria y equipos) a mejores precios y así aprovecharán mejor las nuevas oportunidades derivadas de la apertura comercial. Los trabajadores, por su parte, encontrarán nuevas oportunidades de empleo, y mejor remuneradas.

Tesis

III

Ritmo de acceso al mercado nacional

Planteamiento

Costa Rica debe permitir el acceso a sus mercados al ritmo más lento posible y, a la vez, lograr la apertura de los mercados externos lo más rápidamente posible. Esto en vista de la asimetría originada en las diferencias de tamaño de las economías y del grado de desarrollo de los países con los cuales se negocia.

Argumentos

- i. Costa Rica no solo debe abrir sus mercados de manera muy específica y restringida, sino que también debe hacerlo lo más lentamente posible.
- ii. Mediante este procedimiento, Costa Rica dispondrá de más tiempo para hacer frente al problema de las asimetrías existentes con otros países en cuanto al tamaño de los mercados y al grado de desarrollo.
- iii. Sólo así sería posible contar con el tiempo necesario para capacitar a las empresas costarricenses a fin de aumentar su productividad y su competitividad y, por consiguiente, poder aprovechar las oportunidades y hacer frente a los retos que plantean los TLC.

Comentario

- i. El país más desarrollado, grande y “rico” (EE.UU.) debe permitir el acceso a su mercado en un plazo más corto que los países menos desarrollados, más pequeños y más “pobres” (Centroamérica). Así por ejemplo, si EE.UU. abre su mercado en un plazo de 3 años, entonces los centroamericanos lo harán en 7 años y si el plazo es de 5 años para EE.UU., sería de 10 años para Centroamérica.
- ii. La razón básica para mantener esta posición –EE.UU. debe abrir su mercado más rápidamente que Centroamérica– reside en la necesidad de los países más débiles de contar con plazos más amplios para capacitar mejor a sus trabajadores y empresarios y para mejorar su posición competitiva mediante nuevas inversiones y nuevas tecnologías.

iii. Sin embargo debe tenerse presente lo siguiente:

- Cuanto más se posponga la apertura del mercado nacional a los productos y servicios extranjeros, más se postergan también los beneficios del TLC para los consumidores costarricenses. Y no debe olvidarse que los consumidores representan, en la realidad, a toda la población nacional. De hecho, plazos de desgravación arancelaria muy extensos –plazos muy amplios para abrir el mercado local– perjudican a todos los costarricenses, cuando precisamente el propósito principal de participar en el TLC con EE.UU. es mejorar su nivel de vida.
- Plazos muy extensos para abrir el mercado nacional a la competencia externa perjudican a los productores costarricenses debido a varias razones:
 - Al posponerse la apertura del mercado nacional, el costo de los insumos que los productores locales necesitan importar no disminuyen porque deben seguir pagando los impuestos de aduana.
 - Los empresarios, al disponer de plazos amplios, no se verán precisados a adoptar las medidas tales como capacitación de personal, nuevas tecnologías, nuevas inversiones, búsqueda de mercados de exportación. Como hay tiempo, las decisiones –muchas de ellas difíciles– se pueden posponer. Mejorar la competitividad se puede postergar, pues no existe el acicate de la competencia del exterior.
- El Gobierno y el Sector Público también caen en la tentación de posponer las medidas que deben tomarse a fin de mejorar el entorno para fomentar las inversiones y la competitividad. Se afirma que como hay tiempo, se puede “patear el balón hacia delante” y dejar la tarea por cumplir a la próxima administración.
- Como Nicaragua y Honduras son países más pobres y de menos desarrollo relativo que Costa Rica, entonces Costa Rica deberá estar de acuerdo con que EE.UU. otorgue plazos de desgravación bastante más amplios a esos dos países que a Costa Rica. En otras palabras, Nicaragua y Honduras deberán recibir un mejor trato que Costa Rica.

Tesis IV

Apertura de la economía solo en el marco de la Organización Mundial del Comercio

Planteamiento

Costa Rica no debe llevar a cabo negociaciones comerciales bilaterales (República Dominicana, Chile, México, Canadá, EE.UU.), regionales (MCCA), ni multilaterales (ALCA), sino que solo debe hacerlo en el ámbito internacional, valga decir, en el seno de la Organización Mundial del Comercio (OMC).

Argumentos

Para sustentar este planteamiento se invocan tres argumentos:

- i. Costa Rica no cuenta con suficiente personal técnico especializado en negociaciones comerciales. Por consiguiente, debe concentrar sus esfuerzos en las actividades que más le convengan, como los tratados internacionales dentro del ámbito de la OMC, tal como lo fue en su oportunidad la Ronda de Uruguay y, actualmente, la Ronda de Doha.
- ii. Costa Rica no tiene suficiente personal técnico especializado en la administración de tratados comerciales. Por ello, debe evitar suscribir demasiados tratados de carácter bilateral, regional y multilateral, cada uno de ellos con cláusulas, disposiciones y normas diferentes. La administración adecuada de un conjunto numeroso de tratados y acuerdos comerciales sería una tarea poco menos que imposible.
- iii. Los TLC, sobre todo los de carácter bilateral, discriminan en contra de los países que no son miembros. En efecto, los aranceles y obstáculos al comercio se eliminan o reducen solo para los países miembros, pero no para los demás. Así, bienes que Costa Rica importaba del país A antes del TLC, ahora, después del TLC, los deja de importar de ese país (país, para el cual los aranceles no disminuyen) y los comienza a importar del país B (país para el cual los aranceles sí disminuyen). Costa Rica deja así de comprarle al productor más barato (A) y se abastece ahora del país más caro (B). Esta “desviación” del comercio representa un costo del TLC tanto para Costa Rica como para el país A.

En vista de estos tres argumentos, Costa Rica debe evitar distraer su atención y circunscribir su política de apertura comercial solamente a los tratados o convenios comerciales internacionales, en el seno de la OMC.

Comentario

- i. Ciertamente, a países tan pequeños como Costa Rica les interesa mucho la apertura generalizada de la economía internacional que cubra todos los países e incluya todos los bienes y servicios. Es así como Costa Rica podría obtener mayores beneficios de su incorporación e inserción en la economía internacional.
- ii. Sin embargo, es necesario reconocer la realidad y diferenciar lo deseable de lo posible. Debe aceptarse que las negociaciones en el seno de la OMC toman años para obtener resultados concretos. Esto se debe a la dificultad y complejidad de los temas, a su membresía numerosa –casi 150 países– y, además, al hecho que los acuerdos deben tomarse por consenso, es decir cada país miembro tiene derecho de veto.
- iii. Por eso los países, por lo general, adoptan una estrategia de varias vías para lograr un mayor acceso a los mercados externos. Una vía consiste en seguir las negociaciones internacionales en la OMC. Otros caminos buscan acuerdos con otros países, individualmente o en grupo. De este segundo enfoque surgen los tratados bilaterales como los que Costa Rica ha suscrito con México, Chile, Canadá, República Dominicana y el que se negocia en la actualidad con EE.UU.; los tratados regionales, como el del Mercado Común Centroamericano (MCCA) y el posible acuerdo de libre comercio de las Américas (ALCA). Estos tratados bilaterales y regionales permiten obtener ciertas ventajas y beneficios en plazos más cortos.
- iv. Costa Rica debe seguir avanzando en todas estas direcciones para consolidar su posición en la economía internacional poco a poco. Cada paso –TLC bilateral o regional– debe dirigirse hacia el objetivo final, cual es, como se indicó, la apertura generalizada de la economía internacional. Costa Rica debe sacar el mejor partido de las diversas oportunidades conforme se vayan presentando. Así, Costa Rica debe poner énfasis y dar prioridad a las negociaciones en la OMC, pero no limitar su política de comercio exterior solo a ellas, sino aprovechar también las otras oportunidades.
- v. Costa Rica ha ido preparando sus equipos de negociación paulatinamente. En la actualidad, el país lleva a cabo negociaciones comerciales en varios ámbitos de manera simultánea: el TLC con EE.UU., la OMC (Ronda de Doha), el TLC con los países del Caribe y el TLC con Panamá, además de las negociaciones del ALCA. El equipo negociador de Costa Rica ha adquirido una amplia experiencia y ha recibido el reconocimiento internacional gracias a su capacidad.
- vi. Por otra parte, COMEX está en el proceso de mejorar la unidad de seguimiento de los diferentes TLC que el país suscriba. Todavía queda camino por recorrer, pero los avances ya logrados son importantes y el proceso para mejorar la administración de tratados sigue adelante.

Tesis V

Costa Rica y el tamaño de los países con los cuales negociar tratados de libre comercio

Planteamiento

Costa Rica debe negociar tratados de libre comercio (TLC) solo con países que sean más o menos de su tamaño (económico) y de nivel de desarrollo semejante, como sería el caso de República Dominicana y el de Panamá, los países centroamericanos y los del Caribe y no con países más grandes y desarrollados como México, Canadá y mucho menos con EE.UU..

Argumentos

- i. Cuando los TLC se suscriben entre países cuyo tamaño (económico) y grado de desarrollo son relativamente semejantes, entonces el tratado se lleva a cabo entre “iguales”. En este caso las disparidades y las asimetrías son inexistentes o ciertamente menores. No habría un pez grande que se coma al pequeño. Todos serían, de hecho, peces pequeños.
- ii. Para las empresas costarricenses resultaría más fácil poder competir en estas circunstancias. Por consiguiente, los posibles costos serían de menor cuantía, lo cual no sería el caso cuando se negocia con países más grandes (económicamente) y más desarrollados.

Comentarios

- i. Costa Rica cometería un grave error si decidiera restringir sus relaciones comerciales –importaciones y exportaciones– solo con países de su mismo grado de desarrollo y de un tamaño económico similar al suyo. El país desperdiciaría grandes oportunidades como exportador y como importador. Seguir ese camino implicaría limitar las relaciones comerciales externas solo con Centroamérica, el Caribe y algunos pocos países de América del Sur (Paraguay, Bolivia).
- ii. Por el contrario, Costa Rica, inteligentemente, comercia con los países latinoamericanos grandes como Argentina, Brasil y México. Pero además, la mayor parte de sus exportaciones e importaciones las lleva a cabo con países altamente desarrollados y economías muy grandes como EE.UU., la Unión Europea (UE) y Japón.

Los TLC deben seguir el mismo camino, es decir, no circunscribirse solo a países pequeños sino también a economías grandes (México, Chile) y más desarrolladas (Canadá, EE.UU.). Los empresarios y trabajadores costarricenses ya han dado muestras de su capacidad para competir con esos países y exportar a ellos con éxito una amplia gama de bienes agrícolas, agroindustriales e industriales, así como de servicios.

Tesis

Costa Rica y las negociaciones con potencias hegemónicas

VI

Planteamiento

Costa Rica no debería negociar directamente con EE.UU., sino hacerlo solo indirectamente en el marco del ALCA y de la Ronda de Doha.

Argumentos

- i. Para negociar con estos países Costa Rica debería hacerlo solo en conjunto con otros países en vías de desarrollo, como sería el caso de ALCA y de la Ronda de Doha.
- ii. Como la unión hace la fuerza, los países en vías de desarrollo, como Costa Rica, obtendrían mayores ventajas de parte de los países grandes y desarrollados si negociaran conjuntamente y no por separado como son las cosas de Costa Rica-Canadá o Centroamérica-EE.UU. Costa Rica debe evitar a toda costa esto último.

Comentario

- i. El planteamiento según el cual negociar con EE.UU. debería hacerse solamente de manera conjunta con los demás países en vías de desarrollo –ya sea en el ALCA o en la Ronda de Doha– no es realista. Otra posibilidad consiste en que los cinco países centroamericanos negocien directamente con EE.UU. Esta opción no debe desperdiciarse pues ofrece una ventaja de gran trascendencia, cual es la de poder negociar el TLC mucho más rápido que el ALCA y que Doha. De hecho, es preferible obtener menos en el corto plazo que más en el largo plazo. Esto es así sobre todo cuando lo primero no obstaculiza lo segundo. Es más, lo primero –el TLC entre Centroamérica y EE.UU.– debe verse como un paso en la dirección de lo segundo– ALCA y Doha. El TLC Centroamérica-EE.UU. debe enmarcarse dentro de los propósitos y lineamientos de la OMC.
- ii. Quizás los países en vías de desarrollo unidos podrían obtener de EE.UU. más en el transcurso de las negociaciones de ALCA y de Doha, que si lo hacen de manera separada. Pero el punto clave no es ese, sino el que se refiere al plazo necesario para concluir dichos tratados y obtener sus beneficios. ALCA y Doha están a años vista; por el contrario, el TLC Centroamérica-EE.UU. puede estar a la vuelta de la esquina. Así, la alternativa real no consiste en obtener menos en el corto plazo, y más en el largo plazo, pues es posible lograr ambos pero por etapas. Primero el TLC Centroamérica-EE.UU. y luego ALCA y Doha.

Tesis VII

Costa Rica y las negociaciones con EE.UU.

Planteamiento

Costa Rica no debería nunca negociar con potencias hegemónicas como EE.UU. y la Unión Europea en ningún contexto, ya sea bilateral, regional, multilateral o internacional.

Argumentos

Debido a las evidentes disparidades existentes, Costa Rica no debe negociar, ni aun en el marco del ALCA, ni en el seno de la OMC con potencias hegemónicas como EE.UU. En efecto, gracias al poderío de ese último país, él siempre podrá desconocer, violar o interpretar las normas y términos de los tratados y convenios comerciales de acuerdo con sus intereses. En cambio, Costa Rica, dada su pequeñez, sí se vería obligada a cumplir y acatar sus obligaciones y compromisos contraídos. En otras palabras, se trata de una situación de “burro amarrado contra tigre suelto”.

Comentario

- i. Este planteamiento no tiene un buen sustento. Significaría ni más ni menos, como ya se indicó anteriormente en la Tesis V, restringir las relaciones comerciales con un número muy reducido de países. Ello perjudicaría de forma significativa las exportaciones y las importaciones del país y, por ende, su crecimiento económico y el bienestar de la población.
- ii. Para países pequeños como Costa Rica el ordenamiento institucional en el ámbito internacional tiene un gran significado. De hecho, solo de esta manera pueden los países pequeños defender sus intereses y hacer valer sus derechos. Las relaciones multilaterales e internacionales ofrecen mejores perspectivas para Costa Rica que aquellas puramente bilaterales. De ahí el empeño que debe ponerse en fortalecer y mejorar la OMC, en cuyo seno Costa Rica ya ha ganado disputas a EE.UU. De hecho, la situación de “burro amarrado contra tigre suelto” es menos probable de darse en el seno de la OMC que en las relaciones bilaterales.
- iii. Debe recordarse además que las potencias hegemónicas (EE.UU. y UE) ya absorben la mayor parte de las exportaciones costarricenses. Negarse a negociar con ellas o a reducir de manera considerable las relaciones comerciales, acarrearía serias consecuencias económicas y sociales para el país. Por ello no puede evitarse negociar también con las potencias hegemónicas, sea directa o indirectamente.

Tesis VIII

Costa Rica debe limitar las negociaciones solo a ciertos temas

Planteamiento

Los TLC que Costa Rica suscriba deben limitarse tan solo al tema del acceso a los mercados de bienes y mercaderías. No debe, por consiguiente, incluirse ningún otro tema como servicios, propiedad intelectual, garantía de inversiones o compras gubernamentales.

Argumentos

- i. A Costa Rica, en la etapa actual de su desarrollo económico, le interesa lograr acceso a mercados externos para poder aumentar sus exportaciones y acelerar el ritmo de su crecimiento económico.
- ii. Por ello mismo, el país debe evitar caer en la trampa de aceptar incluir en las negociaciones otros temas tales como servicios, propiedad intelectual, garantía de inversiones y compras gubernamentales. Estos temas podrán ser incorporados, pero cuando se satisfagan dos condiciones, a saber:
 - el país haya alcanzado un grado de desarrollo más elevado y por consiguiente, dichos temas sí lleguen a tener una importancia relevante, y
 - el país esté realmente capacitado para negociar temas de esta naturaleza, pues hacerlo antes permitiría que le metan “diez con hueco”.
- iii. Mientras estas dos condiciones no se satisfagan a cabalidad, el país debe limitar la agenda de los TLC a la apertura de los mercados de bienes.

Comentario

- i. Los TLC de primera generación se centraban solo en los temas relacionados con el comercio de bienes. Los TLC de segunda generación han ampliado el ámbito de su contenido. En efecto, incluyen el tema del comercio de servicios y, asimismo, puntos como la propiedad intelectual, la garantía de inversiones, las compras de los gobiernos y los temas laboral y ambiental.
- ii. Costa Rica no debe pretender sustraerse a esta evolución, ya que es conveniente e indispensable:

- El acceso a los mercados no puede limitarse tan solo al sector privado, sea el consumo de los privados y la demanda de los empresarios, sino que también debe incluir al sector público, es decir, las compras que realice el Gobierno y las instituciones y empresas públicas. De ahí la necesidad de contemplar dentro del TLC el tema de las compras gubernamentales.
 - Para que el acceso a los mercados fructifique es necesario fomentar la inversión extranjera. Ella ayuda a aprovechar las oportunidades que el acceso a los mercados crea. Resulta entonces necesario incluir este tema en el TLC y garantizar un tratamiento adecuado a los inversionistas extranjeros de acuerdo con los intereses nacionales.
 - El aumento del conocimiento en general y de las nuevas tecnologías en particular es de fundamental importancia para países en vías de desarrollo como Costa Rica. De ahí la necesidad de incluir en los TLC el tema de la propiedad intelectual, para propiciar un flujo de nuevos conocimientos y tecnologías. Es indispensable crear un balance entre los derechos de los innovadores y el interés social mediante determinados períodos de protección, pasados los cuales todo el mundo podría disponer de ese conocimiento.
 - Además, es importante recordar que ya Costa Rica es generador y exportador de conocimientos, por lo cual es necesario proteger el interés nacional e incluir en el TLC un tratamiento balanceado sobre el tema de la propiedad intelectual.
- iii. Por todo lo anterior, en vez de limitar los TLC al tema de la apertura comercial, a Costa Rica le conviene ampliar los temas sobre los cuales deben llevarse a cabo las negociaciones.

Tesis

IX

Los temas laboral y ambiental deben excluirse

Planteamiento

Costa Rica debe oponerse a discutir –y menos aún a incluir– los temas laboral y ambiental en el marco de los TLC. Costa Rica adoptaría así la posición de la gran mayoría de los países en vías de desarrollo, confirmada en la agenda de la Ronda de Doha, de la cual fue excluido este tema.

Argumentos

- i. Costa Rica debe adoptar la posición asumida por la gran mayoría de los países en vías de desarrollo, la cual consiste en excluir de las negociaciones comerciales el tema laboral y el tema ambiental. Ambos son de primordial importancia, pero deben ser tratados en otros foros y no en los TLC o en la OMC. Esta fue la posición que prevaleció en Doha, de manera tal que ninguno de los dos temas forma parte de la agenda de dicha ronda de negociaciones comerciales.
- ii. La razón fundamental para excluir ambos temas no es su falta de trascendencia, lo cual se reconoce sin ambages. El problema reside en el hecho que, de incluirse en las negociaciones comerciales, ambos temas serán utilizados por los países desarrollados como instrumentos proteccionistas para frenar y obstaculizar las exportaciones de los países en vías de desarrollo hacia las naciones desarrolladas. En otras palabras, serían utilizados en contra de los intereses de los países en vías de desarrollo.

Comentario

- i. Hubo una época en la que el tema laboral y el ambiental no formaban parte de los TLC. Se consideraba que ellas deberían discutirse en otras instituciones, como la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Sin embargo, en el transcurso del tiempo, la situación ha ido cambiando. Así, cuando Costa Rica negoció el TLC con Canadá ambos temas se incluyeron en las negociaciones y forman parte del tratado.

ii. Varias consideraciones son pertinentes:

- Deben evitarse, claro está, disposiciones o cláusulas relacionadas con estos dos temas que puedan ser utilizadas para obstaculizar el libre comercio de bienes y servicios, valga decir, con propósitos proteccionistas.
- Es conveniente que los TLC sean un instrumento para forzar a los países participantes a cumplir sus compromisos internacionales, por ejemplo, con la OIT.
- En el tanto Costa Rica se encuentre, como de hecho lo está, más adelantado que otros países de Centroamérica en la aplicación de normas laborales y ambientales, entonces incluir esos dos temas en los TLC bien puede representar una ventaja competitiva para Costa Rica, aunque sea de carácter temporal.

iii. En conclusión, dadas las circunstancias actuales, Costa Rica no puede impedir que el tema laboral y el ambiental formen parte de las negociaciones del TLC con EE.UU. Además, incluir ambos temas podría resultar en una ventaja competitiva para Costa Rica.

Tesis X

Costa Rica debe excluir la agricultura de los tratados de libre comercio

Planteamiento

Costa Rica debe excluir el tema de la agricultura de los TLC.

Argumentos

Varias son las razones que se esgrimen para plantear la necesidad de excluir la agricultura de los TLC. Las principales son las siguientes:

- i. La agricultura de Costa Rica no puede competir con la de EE.UU. debido a factores tales como el grado de avance científico-tecnológico, la capacidad de los empresarios agrícolas, el desarrollo del sistema financiero, la organización de mercadeo y comercialización y la infraestructura de transportes. Todo ello es muy deficiente en el caso de Costa Rica.
- ii. Los agricultores de Costa Rica no pueden competir con los de EE.UU. en vista de las cuantiosas ayudas que reciben de parte del Gobierno de su país. Para efectos prácticos, los agricultores de Costa Rica no estarían compitiendo con los de EE.UU., sino más bien con el Ministerio de Hacienda de ese país.
- iii. Costa Rica debe asegurar, en todo momento, su seguridad y su soberanía alimentaria. Por consiguiente, no debe ponerlas en peligro. De hecho, Costa Rica debe producir en su territorio todo lo que el país necesita para alimentarse, evitando importar alimentos, insumos o materias primas de origen agropecuario.
- iv. La polifuncionalidad de la agricultura: asegurar la producción, proteger los recursos naturales y el medio ambiente, mantener la escenografía, preservar las tradiciones y las costumbres de las zonas rurales y salvaguardar la paz espiritual y la felicidad humana, entre otros objetivos, se pondría en peligro si se llegara a incluir la agricultura en los TLC. Por consiguiente, la agricultura debe excluirse de las negociaciones comerciales.

Comentario

- i. En vez de tratar de excluir el tema agrícola del TLC entre Centroamérica y EE.UU., Costa Rica, por el contrario, debe hacer el máximo esfuerzo por incluirlo como parte de las negociaciones.

- ii. Costa Rica podría derivar grandes beneficios de esa inclusión, dada su vocación agrícola. En efecto, de lograrse un amplio acceso al mercado de EE.UU. para las exportaciones costarricenses de productos agrícolas, el país lograría beneficios importantes desde el punto de vista del empleo y los salarios en las zonas rurales del país.
- iii. En la actualidad, a pesar de los múltiples obstáculos que existen, Costa Rica exporta US\$ 3 o US\$ 4 de productos agrícolas por cada US\$ 1 que importa de ellos. Si los obstáculos existentes –aranceles y cuotas– desaparecieran, Costa Rica podría, rápidamente, aumentar de forma considerable sus exportaciones de origen agropecuario.
- iv. Si Costa Rica, con base en una mal entendida seguridad o soberanía alimentaria, pretendiera producir en el país todo lo que consume –reducir a cero sus importaciones de productos agrícolas– y los EE.UU. respondiera de igual forma, las pérdidas para Costa Rica serían enormes.
- v. Costa Rica tiene mucho que ganar si se abre y mucho que perder si siguiera el camino de la autarquía. Por consiguiente, Costa Rica debe:
 - Presionar para ampliar el acceso al mercado de EE.UU. de las exportaciones costarricenses de productos agrícolas, lo cual debe buscarse mediante la desgravación arancelaria de la forma más rápida posible.
 - Permitir la posibilidad de establecer impuestos de aduana compensatorios, cuando Costa Rica lo considere necesario, para hacer frente a los subsidios de exportación y otros tipos de ayudas que EE.UU. otorga a sus productores.

Tesis

XI

Los sectores y actividades estratégicas deben excluirse

Planteamiento

Costa Rica debe excluir de la mesa de negociaciones aquellos sectores y actividades que considere estratégicos, tales como telecomunicaciones, electricidad y seguros.

Argumento

Todo país –y Costa Rica no debe ser la excepción–, debe tener el derecho de decidir cuáles actividades considera de carácter estratégico, ya sea por razones históricas, culturales, geopolíticas, sociales, económicas o de otra índole. Ahora bien, tales actividades deben quedar permanentemente en manos del Estado costarricense y no deben estar sujetas a ningún tipo de competencia o peligro como consecuencia de las negociaciones de los TLC.

Comentario

- i. Tratar de excluir de las negociaciones del TLC con EE.UU. los sectores y actividades llamadas “estratégicas” no es una decisión acertada. Esto al menos por dos razones:
 - La definición de lo que es “estratégico” y de lo que no lo es cambia en el transcurso del tiempo. A veces la producción de trigo y de pan (alimentación) y la de medicinas (salud) se consideran “estratégicas”. En otros casos, la producción de ciertos armamentos (seguridad nacional) se califica como “estratégica”. En otras circunstancias los seguros o bien la energía y las comunicaciones se definen también como actividades “estratégicas”. Así, lo que hoy se considera “estratégico” mañana puede no serlo.
 - Más que la propiedad pública o privada de los sectores o actividades “estratégicas”, los puntos realmente importantes son dos: la competencia y la regulación. En efecto, las dos funciones esenciales del Estado en este ámbito consisten en promover y salvaguardar la competencia y establecer y aplicar la regulación apropiada para tomar debida cuenta de temas como los precios (tarifas), la calidad del servicio, la cobertura del servicio, la política de inversiones y la incorporación de nuevas tecnologías. Alcanzar estos dos objetivos –competencia y regulación– no es razón suficiente para excluir los sectores y actividades “estratégi-

cos” de las negociaciones de los TLC en general y, específicamente, del que se negocia con EE.UU.

ii. Dos puntos a manera de conclusión:

- En vista del concepto cambiante de los sectores y actividades “estratégicas” no se sabría a ciencia cierta cuáles excluir y cuáles no.
- Las presiones de los grupos de interés para excluir de las negociaciones sus sectores o actividades por considerarlos “estratégicos” serían muy grandes y continuas. Se trataría simplemente de otro argumento más para mantener y ampliar el proteccionismo.

Tesis XII

Los movimientos migratorios y el TLC con EE.UU.

Planteamiento

Costa Rica debe excluir de las negociaciones de los TLC el tema de los movimientos migratorios, no vaya a suceder que el mercado laboral costarricense se vea “invadido” por mano de obra extranjera.

Argumentos

- i. Cuando se trata de TLC con países de menor desarrollo relativo que Costa Rica, el tema de las migraciones debe excluirse. En este caso, se trataría de evitar que el mercado laboral de Costa Rica sea “invadido” por mano de obra extranjera, con el consiguiente efecto sobre el nivel de salarios, las condiciones laborales y las oportunidades de empleo, sin dejar de mencionar el efecto que tendrían las remesas desde Costa Rica a los otros países de donde provienen los inmigrantes.
- ii. Cuando se trata de un TLC con países de un mayor grado de desarrollo relativo que Costa Rica, como por ejemplo, EE.UU., entonces el tema de los movimientos migratorios debería tener cabida, ya que ello favorecería la emigración de costarricenses a ese país, con lo cual, habría una tendencia de los salarios a aumentar en Costa Rica y, además, el rubro de las remesas desde EE.UU. podría llegar a tener una importancia considerable en las cuentas externas del país.

Comentario

- i. Las relaciones económicas entre los países buscan:
 - El libre intercambio de bienes y servicios, es decir cada país debería tener la libertad de exportar sus productos al país que lo desee y, a la vez, la de importar del país que más le convenga. Por ello es necesario eliminar los obstáculos al comercio internacional, se trate de impuestos de aduana o de otro tipo de obstáculos a las exportaciones y a las importaciones.
 - La libre movilidad de capitales de unos países a otros, así como otorgar a los inversionistas extranjeros un tratamiento igual que a los nacionales.
- ii. Ahora bien, a la par del libre comercio de bienes y servicios y de la libre movilidad de capitales, se plantea frecuentemente el tema de hasta dónde también no debería permitirse la libre movilidad de las personas de unos países a otros, es decir la libertad de migrar (emigrar e inmigrar).

Los movimientos migratorios permitirían a la población de los diferentes países ubicarse ahí en donde las condiciones laborales (salarios) y de otro tipo (políticas) sean más satisfactorias. Sucedería así algo parecido a lo que acontece con la libre movilidad de capitales: los inversionistas ubican sus capitales en el país en donde les resulte más rentable y seguro.

- iii. Sin embargo, el tema de los movimientos migratorios es altamente sensible y, por lo general, no se incluye del todo en las negociaciones de los TLC o, a veces, se toman en consideración solo ciertos aspectos muy específicos. Esto se debe a:
 - Los movimientos migratorios no pueden verse tan solo desde una óptica económica. Tienen profundas consecuencias de otra naturaleza en ámbitos muy sensibles de la sociedad, tales como la cultura, la religión, la lengua, la política. Estos elementos causan, con mucha frecuencia, profundas fricciones, cuando no conflictos dolorosos, entre inmigrantes y la población local.
 - Además, los trabajadores de cada país se quejan de la competencia en el mercado laboral que ocasionan los inmigrantes, la cual tiende a perjudicar el nivel de los salarios y las condiciones laborales en general.
- iv. Por las razones apuntadas no es viable, dadas las circunstancias imperantes, pretender establecer como una condición para negociar el TLC con EE.UU. la aceptación por parte de este país de la libertad de los movimientos migratorios. Eso equivaldría a que los ciudadanos centroamericanos pudieran emigrar libremente a EE.UU. Este no es un planteamiento razonable. Además, los países del Istmo tampoco aceptan entre ellos la libre movilidad de las personas y tampoco aceptarían la libre inmigración de ciudadanos estadounidenses.
- v. Dicho lo anterior, debe recordarse que este es un tema de la máxima trascendencia para algunos países centroamericanos, dada la importancia que ya han alcanzado las remesas de sus emigrantes a EE.UU. Sin duda, en algunos de esos países ya las remesas representan el principal rubro de los ingresos de divisas.
- vi. Por lo anterior bien podría considerarse en el TLC ciertos puntos específicos tales como los siguientes:
 - dar solución a la situación jurídica de los inmigrantes en EE.UU. actualmente indocumentados;
 - facilitar la libre movilidad de cierto tipo de profesionales y técnicos;
 - permitir la inmigración temporal cuando se trata de la recolección de cosechas;
 - establecer cuotas anuales de inmigrantes para cada uno de los países.

Tesis

XIII La tesis de los “perdedores”

Planteamiento

Costa Rica no debe negociar ningún TLC sin antes:

- i. determinar cuáles serán los grupos sociales “perdedores” y cuáles las actividades “perdedoras” y
- ii. adoptar las medidas para hacer frente a ese problema; a saber, establecer las “*safety nets*”, valga decir planes de compensación y programas de reconversión debidamente diseñados y financiados.

Argumentos

Si antes de poner en funcionamiento el TLC con EE.UU. no se determinan cuáles serán los grupos sociales “perdedores” y las actividades “perdedoras”, entonces se presentarían al menos dos problemas importantes:

- i. la oposición al TLC sería más profunda y generalizada por cuanto todos los grupos sociales y todos los grupos empresariales podrían sentirse amenazados de formar parte de los “perdedores” y
- ii. al desconocerse quiénes son realmente los “perdedores” no se podría calcular el monto de los recursos financieros requeridos y la naturaleza de los programas de apoyo necesarios para hacer frente a este problema.

En todo caso es mucho mejor prevenir que curar. Por ello no debería avanzarse en las negociaciones del TLC con EE.UU. sin antes abordar y resolver este problema.

Comentario

- i. El tema de los grupos sociales “perdedores” o de las actividades “perdedoras” es importante y como tal debe prestársele debida atención.

- ii. Deben tenerse presentes varias consideraciones:
- Algunos de los “perdedores” se recuperarán en un plazo relativamente corto porque podrán aprovechar, sin mucha dificultad, las nuevas oportunidades creadas por el mismo TLC con EE.UU.
 - No es posible determinar de antemano cuáles serán los grupos “perdedores” y de qué magnitud sería la pérdida. Esto podrá hacerse solo cuando el TLC con EE.UU. comience a funcionar.
- iii. Dicho lo anterior, al problema de los “perdedores” debe encararse sin duda. Si bien difícilmente podrían tomarse medidas específicas por las razones ya apuntadas, sí es conveniente y necesario establecer algunos programas de carácter general como los siguientes:
- Establecer facilidades de crédito. Los “perdedores” necesitan llevar a cabo inversiones adicionales ya sea para reconvertir sus empresas o bien para cambiar de actividad. Necesitan, además, incorporar nuevas tecnologías y capacitar a sus trabajadores. Todo ello requiere que el sistema financiero establezca programas específicos de crédito para las empresas afectadas por el TLC.
 - Organizar programas de capacitación, los cuales han de ser suficientemente flexibles ya que es difícil conocer por anticipado en cuáles sectores o actividades específicos será necesario entrenar a la fuerza laboral.
 - Establecer, en la unidad de administración de tratados comerciales de COMEX, procedimientos para detectar con rapidez los posibles efectos del TLC sobre ciertas actividades que requieran la puesta en marcha de programas específicos.
- iv. En resumen, el país debe prepararse para hacerle frente al problema de los “perdedores”, pero ello no debe ser obstáculo para seguir adelante con las negociaciones del TLC con EE.UU.

Tesis

XIV

Las cláusulas de salvaguardia

Planteamiento

Costa Rica debe insistir en establecer en los TLC cláusulas de salvaguardia para hacer frente a situaciones contingentes e imprevistas.

Argumento

Para los negociadores costarricenses es imposible, igual que para los de los demás países, poder prever todas las circunstancias que pueden presentarse. Por ello es indispensable dejar claramente establecidas en los TLC cláusulas de salvaguardia. Ello le permitiría a Costa Rica aplicarlas en situaciones imprevistas, como catástrofes naturales o un aumento “exagerado” de las importaciones que perjudique severamente a los productores o consumidores nacionales, en un período muy corto.

Comentario

- i. Efectivamente, es conveniente incluir en el TLC con EE.UU. determinadas cláusulas de salvaguardia. Ellas podrían aplicarse, por parte de los países centroamericanos y de EE.UU., en circunstancias imprevistas o ante acontecimientos inesperados, tales como catástrofes naturales o “shocks” externos fuera del control de los países.
- ii. Las cláusulas de salvaguardia consisten generalmente en la posposición del calendario de desgravaciones arancelarias o bien en la posibilidad de establecer temporalmente ciertos obstáculos al comercio internacional (tarifas, cuotas) previamente estipulados en el texto del TLC. La aplicación de las salvaguardias debe respetar dos principios básicos. De una parte, pueden aplicarse solo en circunstancias excepcionales. De otra, han de ser estrictamente temporales.
- iii. En conclusión, el TLC con EE.UU. debe contemplar determinadas cláusulas de salvaguardia, pero a toda costa impedir caer en la tentación o ilusión de utilizar este instrumento como un medio para posponer el desmantelamiento del proteccionismo arancelario y obstaculizar el acceso a los mercados de los países participantes en el TLC.

Tesis

XV

La negociación ¿con o sin Centroamérica?

Planteamiento

Costa Rica debe negociar sola, como lo hizo con México, Chile y Canadá, y no de manera conjunta con Centroamérica.

Argumento

Esto se debe a las marcadas diferencias en diversos ámbitos:

- i. el político (influencia de las fuerzas armadas y de los grupos paramilitares);
- ii. el grado relativo de desarrollo y
- iii. las condiciones laborales (derechos humanos y convenios con la Organización Internacional de Trabajo).

Dada esta situación, Costa Rica debería negociar el TLC con EE.UU. sola y no conjuntamente con los demás países centroamericanos. De no hacerlo así, Costa Rica terminaría pagando “los platos rotos”, pues, EE.UU. establecerá condiciones más severas si se negocia con Centroamérica que si lo hace por separado.

Comentario

- i. La alternativa para Costa Rica no consiste en negociar el TLC con EE.UU. solo o conjuntamente con Centroamérica. Esta posibilidad no existió, ni existe. O se negociaba con los otros cuatro países centroamericanos, como un bloque regional, o no se negociaba del todo.
- ii. Se trató de una condición de EE.UU., la cual es razonable por dos razones principales. Primera, el costo político para la administración de EE.UU. sería muy elevado si tuviera que ir cinco veces al Congreso para aprobar un TLC con cada uno de los cinco países centroamericanos, es preferible presentar al Congreso un solo proyecto de ley. Segunda, EE.UU. desea utilizar el TLC con Centroamérica como medio para promover la integración económica regional en el continente, es decir, para dar impulso a ALCA.

- iii. Desde el punto de vista de Costa Rica, al igual que para los demás países del Istmo, bien podrían presentarse algunas dificultades al tratar de elaborar una posición conjunta de Centroamérica ante EE.UU.
- v. Sin embargo, existen también ventajas importantes:
 - Los cinco países unidos bien podrían obtener mayores concesiones de parte de EE.UU. que si cada uno de ellos negociara por separado.
 - La negociación conjunta permite a Centroamérica aprender a ponerse de acuerdo entre los cinco países sobre temas complejos e importantes. Esta experiencia puede resultar muy útil para las futuras negociaciones comerciales de Centroamérica, por ejemplo, ALCA y la Ronda de Doha
 - La negociación conjunta también ayuda a los cinco países a ponerse de acuerdo en asuntos internos del MCCA, lo cual puede dar un impulso adicional al proceso de integración económica centroamericana.

Tesis XVI

Posibles pérdidas de Costa Rica si se negocia el TLC con EE.UU.

Planteamiento

Costa Rica saldrá perdiendo con el TLC con EE.UU., tal como le sucedió a México con el NAFTA. Costa Rica debería, por consiguiente, aprender esta lección y no negociar el TLC con EE.UU.

Argumentos

- i. Por más conocimientos y experiencias, por más empeño e inteligencia de parte de los negociadores costarricenses, no será posible lograr un TLC con EE.UU. satisfactorio para los intereses de Costa Rica. Ello se debe sencillamente a la gran diferencia y disparidad de poder de las partes negociadoras. Esa realidad no puede ni esconderse, ni modificarse.
- ii. A México, país mucho más grande e importante que Costa Rica, le ha ido “como un quebrado” con su participación en el NAFTA. Lo mismo, o aún algo peor, le esperará a Costa Rica. Se debe, por lo tanto, aprender de la mala experiencia mexicana y no negociar el TLC con EE.UU.

Comentario

- i. La información disponible, incluido un estudio realizado por el Banco Mundial,² no permite afirmar que México haya salido perdiendo con su participación en el NAFTA. Los resultados obtenidos indican lo contrario, a saber: el balance es positivo para México, aunque los beneficios han sido menores de lo que algunas personas esperaban. En efecto, se habían cifrado esperanzas excesivas en los beneficios que México obtendría del NAFTA, pero de ello a afirmar que el resultado haya sido catastrófico para México existe una gran diferencia.
- ii. Tres consideraciones deben acotarse:
 - Algunos de los problemas actuales de México ya existían mucho antes de que el NAFTA entrara a funcionar.
 - Otras de las dificultades actuales de México se deben a causas ajenas al NAFTA, como por ejemplo el efecto de la crisis cambiaria sobre los salarios reales de ese país.

2. Daniel Lederman, William F. Maloney and Luis Servén (2003). *Lessons from NAFTA for Latin America & the Caribbean. A Summary of Research Findings*. Washington: Banco Mundial.

- Ciertos problemas actuales, en fin, se deben a la incapacidad de las entidades públicas mexicanas de tomar las decisiones y las medidas necesarias para hacer frente a los retos que el NAFTA planteaba. Quizás el caso más conspicuo se refiere a la posposición de los programas agrícolas.

iii. En síntesis:

- No todos los problemas actuales de México pueden achacarse al NAFTA sino a otras causas.
- Si las entidades públicas no cumplen su tarea, es decir no adoptan las medidas necesarias, entonces las empresas difícilmente podrían obtener los beneficios previstos en los TLC.

Tesis XVII

Costa Rica tiene poco que ganar con el TLC

Planteamiento

Costa Rica tiene poco que ganar con el TLC con EE.UU. En efecto, Costa Rica ganará muy poco porque ya tiene acceso al mercado estadounidense gracias a las disposiciones de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, del Sistema Generalizado de Preferencias y de la cuota estadounidense para importar azúcar.

Argumentos

- i. Costa Rica ganará muy poco con el TLC con EE.UU. Esto por cuanto ya hoy el país cuenta con acceso al mercado estadounidense gracias a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, al Sistema General de Preferencias y a la cuota azucarera.
- ii. De modo que el TLC aportaría realmente muy poco adicional, pero a la vez crea peligros muy considerables para Costa Rica, al tener que negociar en conjunto con Centroamérica y, a la vez, al incluir una amplia gama de temas en los cuales Costa Rica tiene relativamente poco interés y poca experiencia.

Comentario

- i. Las ventajas que Costa Rica tiene en la actualidad en cuanto al acceso al mercado estadounidense son frágiles e inciertas. En efecto, las ventajas derivadas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI), el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) y el otorgamiento de la cuota azucarera, todos son beneficios concedidos por EE.UU. a Costa Rica de manera unilateral.
- ii. Esto significa que EE.UU. podría quitarlos o reducirlos cuando así lo considere, sin que Costa Rica pueda hacer nada al respecto. Esta situación, precisamente, se presenta hoy en relación con las ventajas que la Unión Europea (UE) había concedido a Costa Rica, ya que en efecto la UE está en proceso de eliminar las ventajas originalmente concedidas. Algo similar podría ocurrir, en cualquier momento, en cuanto a las ventajas otorgadas por EE.UU. a Costa Rica.
- iii. Esta situación tiene efectos negativos para Costa Rica por cuanto a los inversionistas –nacionales y extranjeros– se les dificulta tomar decisiones de inversión que implican riesgos a largo plazo,

por lo que las ventajas de Costa Rica podrían perderse en el corto plazo. La incertidumbre es un obstáculo serio para promover las inversiones, nacionales y extranjeras. Por ello Costa Rica tiene mucho que perder si no negocia el TLC con EE.UU., ya que puede dejar de percibir las ventajas vigentes. Si Costa Rica solo lograra consolidar jurídicamente, mediante un tratado internacional, las ventajas que hoy tiene en cuanto al acceso al mercado de EE.UU., ese solo hecho sería una gran ventaja del TLC con ese país.

- iv. Por otro lado, Costa Rica tiene mucho que ganar si se logra ampliar el acceso al mercado de EE.UU. gracias al TLC. Se ampliaría la posibilidad de exportar más bienes y servicios y con ello aumentar la producción nacional y las oportunidades de empleo.
- v. EE.UU. tiene menos que ganar que Costa Rica, porque el mercado costarricense es muy pequeño. Las posibilidades de aumentar sus exportaciones, sus importaciones y de hacer más inversiones en Costa Rica son relativamente pequeñas dado el tamaño de la economía de EE.UU. La situación es precisamente al revés en el caso de Costa Rica. Para Centroamérica y Costa Rica el mercado de EE.UU. representa una gran oportunidad para impulsar el comercio recíproco y el desarrollo económico.
- vi. La conclusión es clara:
 - Costa Rica tiene mucho que perder si no negocia el TLC con EE.UU.
 - Costa Rica tiene mucho que ganar al suscribirse el TLC con EE.UU.
 - La importancia relativa del TLC es mucho mayor para Costa Rica que para EE.UU.

Tesis XVIII

El TLC y su efecto sobre el empleo, la pobreza y las patologías sociales

Planteamiento

El TLC con EE.UU. aumentará el desempleo, la pobreza y las patologías sociales.

Argumentos

- i. Las empresas costarricenses en ninguno de los sectores (agricultura, industria, banca, comercio, etcétera) ni de ningún tamaño (micro, pequeñas, medianas o grandes empresas) están en condiciones de competir con las estadounidenses.
- ii. El resultado irremediable será la quiebra masiva de empresas nacionales, el mayor nivel de desempleo, el consiguiente empeoramiento del problema de la pobreza y de la situación social del país, en especial el aumento de las patologías sociales.

Comentario

- i. El TLC con EE.UU. no tiene por qué empeorar el problema de la pobreza. Por el contrario, en el tanto que el TLC permita acelerar el ritmo de crecimiento económico, gracias a las inversiones y las exportaciones adicionales, más bien la pobreza tenderá a disminuir.
- ii. Algo similar ocurrirá con el desempleo. Este tampoco tiene que incrementarse como consecuencia del TLC con EE.UU. En efecto, al aumentar la producción y las exportaciones, la demanda de mano de obra tenderá a crecer. Ahora bien, si el desempleo y la pobreza no aumentan entonces las patologías sociales tampoco tienen por qué empeorar.
- iii. Lo anterior no quita que puedan presentarse problemas específicos relacionados con la reconversión de empresas o su reubicación geográfica. Sin embargo, se trata de problemas de carácter temporal, ya que los programas de reconversión de empresas y de capacitación de trabajadores permitirán que los problemas de desempleo ocasionados por el TLC tienden a desaparecer.
- iv. Debe recordarse, además, que en cuanto a la pobreza y el desempleo también se hicieron malos augurios cuando Costa Rica entró en el Mercado Común Centroamericano (MCCA), cuando el país suscribió los TLC con México, Chile y Canadá y también cuando el país llevó a cabo una

apertura unilateral considerable en los años ochentas. Ahora bien, los efectos negativos no se dieron en ninguno de esos casos. Los empresarios y trabajadores costarricenses han demostrado su capacidad para competir con éxito.

Tesis XIX

El TLC y las empresas transnacionales

Planteamiento

El TLC con EE.UU. beneficiará tan solo a las empresas transnacionales y, por el contrario, perjudicará sobre todo a las PYMES y a las microempresas.

Argumento

Las microempresas y las PYMES costarricenses no soportarán el embate de la competencia de las grandes empresas de EE.UU., ya que las condiciones son muy desfavorables para este tipo de empresas. Quizás algunas empresas nacionales “grandes” podrán salir adelante, sobre todo si logran concretar alianzas estratégicas con empresas norteamericanas. Pero las perspectivas para las PYMES y las microempresas son muy desalentadoras. Simplemente no podrán subsistir. De nuevo, el pez grande se come al pequeño.

Comentario

- i. Las estadísticas de comercio exterior no reflejan la participación de los llamados exportadores “indirectos”. Estos son de dos tipos. De una parte, se encuentran las empresas que suministran insumos y servicios a los exportadores directos cuyas ventas al exterior sí aparecen en las estadísticas de comercio exterior. De otra parte, deben mencionarse aquellas empresas que suministran bienes y servicios a las empresas locales de turismo (hoteles, restaurantes). Ahora bien, una proporción de estos exportadores “indirectos” son empresas pequeñas, medianas o microempresas. Su propósito no consiste en exportar de manera directa, pero con mucha frecuencia y de forma creciente lo hacen de manera “indirecta”.
- ii. Este fenómeno de los eslabonamientos hacia atrás, mediante el cual las PYMES y las microempresas participan en las cadenas de producción para la exportación, ha sido aun tímido en Costa Rica. Sin embargo, la tendencia es hacia su aumento y diversificación para beneficiar a un mayor número de zonas del país.

- iii. Este proceso debe impulsarse mediante medidas tales como:
- Dar igual tratamiento tributario a los exportadores “indirectos” que a los directos.
 - Facilitar los procedimientos para establecer las PYMES y las microempresas, para impulsar su desplazamiento de la economía informal, en donde muchas de ellas operan, a la formal.
 - Fortalecer los programas de Banca de Desarrollo del Banco Nacional de Costa Rica y del Banco Popular para canalizar más financiamiento a este tipo de empresas.
- iv. En conclusión, el TLC con EE.UU. ofrece grandes perspectivas para las PYMES y las microempresas en actividades agropecuarias, agroindustriales, industriales y también de servicios, como el turismo.

Tesis XX

Puntos importantes para el desarrollo nacional que deberían incluirse en el TLC

Planteamiento

El TLC con EE.UU. se limitará a los temas que benefician a este país, tales como el acceso a los mercados, la propiedad intelectual y las compras gubernamentales; mientras que temas de gran importancia para Costa Rica, como son la cooperación técnica y el apoyo financiero para la reconversión de empresas, se dejarán de lado.

Argumentos

- i. En vista de su poderío, EE.UU. impondrá su agenda y, por supuesto, incluirá solo aquellos temas de su interés, relegando o excluyendo los más importantes para el país.
- ii. Por lo tanto, Costa Rica no debería iniciar las negociaciones mientras la agenda no incluya los temas de mayor trascendencia para el país.

Comentario

- i. Debe reiterarse que para Costa Rica el tema de la propiedad intelectual y el de las compras del Sector Público revisten una gran importancia. El primero por cuanto el país necesita un flujo constante de nuevos conocimientos del exterior y porque ya el país comienza también a exportar conocimientos. En cuanto a las compras del sector público, porque este sector de la economía, al igual que el privado, requiere poder realizar sus compras allí en donde las condiciones (plazo, precio, calidad) sean las más convenientes. De no actuarse de esta manera, la productividad general del sector público y de la economía nacional se vería perjudicada.
- ii. Costa Rica ha logrado negociar una agenda que incluye temas de gran importancia para el país, además de otros de interés para EE.UU. El ejemplo más evidente fue la aceptación de la propuesta planteada originalmente por Costa Rica sobre el tema de la cooperación. Tanto fue así que por primera vez se decidió crear una mesa de negociación dedicada exclusivamente a este tema.
- iii. El TLC con EE.UU. se ha concebido –y es con este espíritu que Costa Rica participa en las negociaciones– como un tratado cuyo objetivo es el desarrollo económico de Centroamérica más que el simple aumento del comercio exterior, la garantía de inversiones o la propiedad intelectual.

Por ello el tema de la cooperación es tan importante, incluido el financiamiento de los programas de reconversión de empresas y de capacitación de la fuerza laboral.

- iii. Debe insistirse que el tema del acceso a los mercados no solo es de interés para EE.UU., sino que reviste aun más trascendencia para Costa Rica, dada la magnitud del mercado norteamericano.

Tesis XXI

El TLC y la privatización de empresas o sectores “estratégicos”

Planteamiento

El TLC con EE.UU. tiene “gato encerrado”. De hecho, se busca abrir ciertos sectores “estratégicos” y privatizar empresas estatales costarricenses por la “puerta de atrás”, en contra de la voluntad nacional.

Argumentos

EE.UU. tiene mucho interés en incluir en el TLC con Centroamérica al sector de los servicios. Pero precisamente es en este sector en el cual Costa Rica tiene sus más severas reservas pues considera como actividades “estratégicas”, las telecomunicaciones, la energía, los seguros y la agricultura. Costa Rica debe oponerse a la más mínima apertura del mercado nacional de esos servicios y actividades.

Comentarios

- i. Existe el grave peligro de que EE.UU. condicione el acceso a su mercado, para muchos de los bienes que Costa Rica ya exporta –o bien cuyo potencial de exportación ofrece buenas perspectivas– a la apertura del sector de servicios por parte de Costa Rica.
- ii. Así, las normas de acceso al mercado estadounidense de ciertos bienes costarricenses como textiles, azúcar y microprocesadores, estarían incluidas en el texto del TLC. Pero –y este es el punto clave– la aplicación de dichas normas estaría sujeta, según las mismas cláusulas del TLC, a la apertura, por parte de Costa Rica, del mercado de determinados servicios tales como telecomunicaciones, energía y seguros. En otras palabras, Costa Rica tendrá acceso de manera prácticamente automática al mercado de EE.UU, siempre y cuando este último país lo tenga al de Costa Rica, aunque de manera más lenta.
- iii. Así, Costa Rica tendría el derecho de determinar los temas que se excluirán del TLC y EE.UU., por su parte, también tendrá igual derecho. Cuantos más temas excluya un país, más excluirá el otro. Si al final la lista de exclusiones de ambas partes es muy extensa, es decir si el acceso al mercado de los dos países –Costa Rica y EE.UU.– es muy restringida, entonces muy posiblemente ninguno de ellos estará interesado en suscribir el TLC.

Tesis XXII

La mayor volatilidad y vulnerabilidad como consecuencia del TLC

Planteamiento

Profundizar la integración de la economía costarricense a la estadounidense aumentará, de manera inconveniente, la vulnerabilidad y la volatilidad de la economía nacional, la cual girará en torno de los vaivenes de la evolución de la economía de la potencia hegemónica.

Argumentos

- i. Costa Rica debe evitar aumentar su dependencia de la economía de EE.UU., la cual ya hoy es muy significativa desde el punto de vista del comercio exterior, el turismo y las inversiones extranjeras. Por ello integrar más la economía costarricense a la estadounidense solo traerá más dificultades y más calamidades al país. Concretamente, la vulnerabilidad y la volatilidad de la economía costarricense aumentará de manera significativa, con las consecuencias perjudiciales en las fluctuaciones de la producción, el empleo, los salarios, los precios y el gasto público. El comportamiento y la evolución de las principales variables macroeconómicas del país, como las señaladas en el párrafo anterior, girarán inevitablemente en torno a los vaivenes y vicisitudes de la economía de EE.UU. Y esto, sin duda, es muy inconveniente para la población costarricense.
- ii. Diferente es cuando Costa Rica negocia un TLC, no con la potencia hegemónica, sino con países más pequeños cuya influencia en la economía costarricense no es determinante, como sí lo es la de EE.UU.

Comentario

- i. El TLC aumentará el grado de integración de la economía de Costa Rica con la de EE.UU.
- ii. Varias reflexiones son pertinentes
 - En la actualidad, ya existe una estrecha vinculación de la economía costarricense con la de EE.UU. El comercio recíproco, el turismo estadounidense y las inversiones directas de EE.UU. en Costa Rica así lo ponen de relieve, aun antes de la suscripción de un posible TLC. Lo anterior significa que ya la evolución de la economía costarricense depende en alto grado de lo que le suceda a la de EE.UU.

- La mayor integración será en buena parte temporal. En efecto, una vez que entren en vigencia otros tratados comerciales, como ALCA y la Ronda de Doha, Costa Rica se integrará más a la economía internacional y la dependencia de EE.UU. perderá importancia relativa.
 - Cuanto más profunda sea la inserción en la economía internacional y más pequeña sea la economía nacional, mayor será la influencia de los acontecimientos externos en la situación interna de la economía. Esto será así tanto en años de “vacas gordas” como en los de “vacas flacas”, sin TLC o con TLC. Se trata de una característica indiscutible de la economía internacional contemporánea. A mayor apertura e integración, mayor crecimiento económico, pero a la vez, mayor la influencia –positiva o negativa– de los elementos y factores externos.
- iii. En conclusión, Costa Rica deberá adoptar durante los años “buenos” las medidas necesarias a fin de poder hacer frente a los años “malos” pero no impedir una mayor integración a la economía internacional. En este último caso, la medicina (no integrarse a la economía internacional) saldría peor que la enfermedad (los vaivenes de la economía internacional).

Tesis XXIII

El efecto del TLC en la recaudación de impuestos de aduanas

Planteamiento

El TLC tendrá como consecuencia una disminución de los ingresos de aduana. Ahora bien, dada la situación precaria de las finanzas públicas, no deberían entonces proseguirse las negociaciones de un TLC con EE.UU.

Argumento

Para lograr el mayor acceso a los mercados de las partes contratantes, el TLC prevé la disminución de los aranceles de aduana. Esta desgravación arancelaria traerá consigo una caída en la recaudación de este impuesto y, por consiguiente, un empeoramiento de la situación, de por sí ya difícil, de las finanzas públicas.

Comentario

- i. En primer lugar, debe quedar claro que, como consecuencia del TLC, el comercio exterior aumentará. Concretamente las importaciones tenderán a crecer. Así, la recaudación de aduanas bien podría no disminuir, o incluso aumentar, dependiendo de cuanto sea la disminución de las tarifas arancelarias y cuanto el aumento de las importaciones. Por consiguiente, a pesar de tener impuestos de aduana menores, el monto de los ingresos del Gobierno por concepto de aduanas no necesariamente se reducirá. La información suministrada por la Autoridad Presupuestaria (Ministerio de Hacienda) indica que el ingreso promedio por concepto de recaudación de impuestos de aduana para el quinquenio 1987-1991 fue de ¢10.600 millones al año, mientras que para el quinquenio 1998-2002 fue más de tres veces mayor, a saber ¢36.400 millones al año.
- ii. En segundo lugar, los impuestos adicionales pagados por los “ganadores” (venta, valor agregado, renta) compensarán con creces los impuestos que dejarán de pagar los “perdedores”. Esto por cuanto los primeros serán más que los segundos.
- iii. En tercer lugar, el mayor crecimiento de la economía, como consecuencia del TLC, traería como efecto una mayor recaudación de impuestos en general.
- iv. En resumen, el TLC no tendría por qué empeorar la situación de las finanzas públicas, sino que, por el contrario, debería ser un elemento favorable en la búsqueda del equilibrio fiscal.

Tesis

XXIV La transparencia y el TLC

Planteamiento

Al proceso de negociación del TLC con EE.UU. le hace falta transparencia. El gobierno no ha hecho el esfuerzo necesario.

Argumentos

- i. En vista de la gran importancia del TLC con EE.UU. para el país y de los grandes intereses que se mueven en torno a ese tratado comercial, la transparencia debe caracterizar las negociaciones. La transparencia (¿qué se opina?, ¿qué se discute?, ¿qué se aprueba?) debe abarcar tanto a los negociadores costarricenses, como a los diferentes actores sociales interesados en el proceso de las negociaciones.
- ii. Esa transparencia no está garantizada aún, a pesar de algunos avances tímidos de parte del Gobierno y de los negociadores costarricenses. En efecto:
 - La población no conoce qué es un TLC.
 - La población no conoce cómo se negocia un TLC.
 - La población no está debidamente informada acerca del curso de las negociaciones.
- iii. Como la transparencia requerida no existe todavía, entonces –con el propósito de evitar sorpresas desagradables de grave perjuicio para el país– las negociaciones del TLC con EE.UU. deben suspenderse hasta tanto se subsane esta seria deficiencia.

Comentario

- i. La “transparencia”, tratándose de negociaciones tan importantes para el desarrollo económico del país como el TLC con EE.UU., es una necesidad muy sentida por gobernantes y gobernados. El punto álgido y difícil de dilucidar consiste en determinar ¿qué se entiende por “transparencia”?

ii. Varios puntos deben considerarse como parte de este concepto; sin causar muchas dificultades, son los siguientes:

- Explicar las razones para suscribir el TLC con EE.UU.
- Indicar cuáles son los objetivos que se persiguen con el TLC con EE.UU.
- Informar sobre los temas que abarca el TLC y en qué consiste cada uno de esos temas.
- Explicar cuáles son los puntos de divergencia y de discrepancia en cada uno de los temas tanto dentro del país, de Centroamérica y frente a EE.UU.
- Explicar cuál es la posición básica del país con respecto a cada uno de los temas que se va a negociar.
- Mantener informada a la opinión pública sobre el desarrollo y la marcha de las negociaciones, con especial énfasis en las dificultades y obstáculos que se van presentando.
- Informar a la opinión pública los resultados de las negociaciones.

Todos estos puntos deben formar parte de un programa de comunicación que debe ejecutarse durante todo el periodo de las negociaciones. Para ello, deberán utilizarse los medios de comunicación colectiva, los electrónicos, así como seminarios, conferencias y mesas redondas en diversos lugares del país y con diferentes audiencias.

Concretamente, COMEX ha establecido cinco instrumentos de información en aras de lograr la mayor transparencia posible durante el proceso de negociación del TLC. Ellos son los siguientes:

- Biblioteca y página web de COMEX.
- Compendio de bibliografía e información sobre los temas del TLC en forma de CD gratuitos.
- Punto de enlace permanente (PEP), que consiste en una línea electrónica en COMEX con el propósito de recibir y contestar preguntas y consultas, así como hacer comentarios sobre el TLC.
- Publicaciones sobre el TLC, antecedentes y contenidos. A julio de 2003 se han publicado seis volúmenes.
- Eventos públicos (seminarios, conferencias y mesas redondas) relacionados con el TLC.

iii. Sin embargo, deben tenerse presente los siguientes dos puntos:

- La información que Costa Rica obtiene de los demás países participantes sobre su posición, puntos de vista, opiniones no pueden ser divulgados sin su consentimiento; al igual que ellos no pueden divulgar información sobre la posición de los negociadores costarricenses sin previa autorización. Así, no toda la información en posesión de la delegación de Costa Rica puede ser dada a la luz pública.
- La manera de cómo se llevan a cabo las negociaciones del TLC implica que la gran mayoría de los acuerdos que se van logrando en el transcurso de las negociaciones son de carácter tentativo y con frecuencia condicionado. Esto se debe a que el proceso de negociación no consiste en abordar un tema y negociarlo hasta concluir la negociación sobre él. Por el con-

trario, se negocian varios temas a la vez y no se concluye la negociación de ninguno de ellos si no se concluye todas a la vez. Cada país tiene su propia estrategia y su propia táctica de negociación. Por ello, pretender que toda opinión y toda proposición de cada uno de los seis países participantes deba transmitirse a la opinión pública, en aras de la "transparencia", sería condenar el proceso de negociación al fracaso.

Si los negociadores norteamericanos y rusos hubieran tenido que divulgar todas y cada una de las propuestas y contrapropuestas que se presentaron mutuamente cuando negociaron el tratado para la reducción del arsenal de armas nucleares, dicho tratado, evidentemente, no se hubiera podido concluir.

Tesis XXV

La participación en el proceso de negociación del TLC

Planteamiento

El actual proceso de negociación del TLC con EE.UU. carece de suficiente participación de la sociedad civil y de las “fuerzas vivas” del país.

Argumentos

- i. No solo la transparencia representa un punto clave del proceso de negociaciones, la participación, activa, permanente y real, es también imprescindible para que el texto definitivo de un posible TLC con EE.UU. refleje, de verdad, el punto de vista y los intereses de la población del país.
- ii. Ahora bien, los negociadores costarricenses no han promovido una verdadera participación. De hecho:
 - No se ha consultado de manera oportuna, sistemática y suficiente a las “fuerzas vivas” del país.
 - Cuando esporádicamente se les ha llegado a consultar sus puntos de vista, sus opiniones y sus tesis no han sido aceptadas por los negociadores y no se han incorporado en la posición oficial de Costa Rica. En otras palabras, se les escucha de vez en cuando, pero no se les hace caso.
- iii. En vista de esta situación, y mientras se resuelve este problema, las negociaciones del TLC con EE.UU. deben suspenderse. En efecto, sin la debida participación de las “fuerzas vivas”, el TLC no reflejará los intereses de las grandes mayorías, sino tan solo los intereses egoístas de las grandes empresas nacionales y extranjeras.

Comentario

- i. El tema de la “participación” se ha puesto de moda a la par del de la “transparencia” y tiene también una gran importancia en la discusión del TLC con EE.UU. Es necesario plantearse el alcance de este término, ¿qué quiere decir?, ¿cuál es su alcance?

- ii. No cabe duda acerca de la conveniencia de dar oportunidad a los diferentes actores sociales, a los grupos interesados y a la población en general de expresar y externar sus opiniones y sus sugerencias, sus preocupaciones y sus críticas sobre todos los temas relacionados con el TLC con EE.UU. De esta manera, los negociadores podrán recibir, de manera permanente, los puntos de vista de las diversas organizaciones y agrupaciones de consumidores, trabajadores, productores, profesionales y de otros actores sociales. Estos “insumos” serán un elemento muy valioso para los negociadores costarricenses. A la vez, los negociadores podrán consultar con los representantes de las “fuerzas vivas” del país su posición sobre los diferentes temas incluidos en las negociaciones del TLC con EE.UU. Se establecerá un diálogo constructivo en ambas direcciones.
- iii. Otra cosa muy diferente ocurre si por “participación” se quiere decir que los negociadores deben aceptar y acatar –es decir, considerar de carácter vinculante para ellos– las opiniones y los puntos de vista de las “fuerzas vivas” del país. Esto no puede ser así por varias razones.
 - De acuerdo con el ordenamiento jurídico e institucional vigente, la responsabilidad de las negociaciones comerciales recae en funcionarios públicos y no en representantes de los grupos de interés, de los actores sociales o de la llamada “sociedad civil”.
 - Para poder negociar hay que tener autoridad para hacerlo. Los negociadores no deben encontrarse con las manos atadas cada vez que los grupos de interés y la “sociedad civil” externen su opinión o la modifiquen. Además, cuando las posiciones de las “fuerzas vivas” no concuerden con las de los diferentes grupos de interés y diferentes sectores de la “sociedad civil”, entonces los negociadores siempre tendrían que decidir por cual posición optar.
 - Existe también una dificultad práctica acerca de la representatividad de los diferentes actores sociales. ¿Hay necesidad de consultarles a todos, incluidas las organizaciones no gubernamentales (ONG)?, ¿cuáles deben participar y cuáles no?, ¿quién toma esta decisión?, ¿a todos los participantes se les debe dar la misma importancia relativa?, ¿de acuerdo con su membresía, el área de actividad, los años de funcionamiento?, ¿quién decide acerca de estos temas?
- iv. En conclusión:
 - La “participación”, tal como se definía en el primer párrafo de este comentario, es necesaria y conveniente. Pero otros conceptos de “participación” no pueden aceptarse, ni pueden funcionar adecuadamente en la práctica.
 - El TLC con EE.UU. tiene objetivos nacionales –el bien común– y, por consiguiente, no debe estar sometido a los intereses particulares de los diferentes actores sociales. Esos intereses particulares deben ceder ante los intereses generales del país. Debe tenerse siempre presente que aquello bueno para un determinado actor social, no lo es necesariamente para otros actores o para el país.
 - En la actualidad, se ha llevado a cabo un intenso esfuerzo por ampliar y sistematizar la participación de los grupos de interés, de la “sociedad civil”, de los actores sociales, es decir, de las “fuerzas vivas” del país, en las discusiones acerca de los diferentes temas incluidos en la negociación del TLC con EE.UU. Este esfuerzo debe mantenerse.

Ahora bien, en aras de promover la participación de los grupos interesados, de la sociedad civil y de las “fuerzas vivas” del país en el proceso de negociación del TLC, COMEX ha hecho un esfuerzo significativo para ampliar los espacios de consulta y participación, a fin de recopilar más y mejores “insumos” y así poder elaborar la posición nacional tomando en cuenta dichos elementos de juicio.

De manera específica, el esfuerzo de COMEX se ha orientado a crear nuevos espacios como los siguientes:

- Consejo Consultivo de Comercio Exterior.
- Consultas abiertas al público en general.
- Consultas por sectores.
- Consultas a organizaciones representativas.
- Cuarto adjunto, durante y después de cada ronda de negociación.
- Participación activa de funcionarios de COMEX en debates y foros.
- Foro Ciudadano sobre apertura comercial, cooperación y el TLC con EE.UU.
- Cátedra Víctor Sanabria de la Universidad Nacional.

Este conjunto de acciones concretas ha puesto de manifiesto la conveniencia de abrir esos espacios de diálogo y participación a diferentes grupos organizados y al público en general.

Tesis XXVI

La organización y la capacidad del país para negociar el TLC

Planteamiento

Costa Rica no está debidamente organizada ni capacitada para negociar el TLC con EE.UU. Puede ser que con países más pequeños, como República Dominicana, Panamá y los países del Caribe sí, pero no cuando se trata de la potencia hegemónica.

Argumentos

- i. La falta de capacidad y de organización se pone en evidencia en dos aspectos principalmente: el equipo negociador y la capacidad institucional.
 - El equipo negociador no tiene la capacidad, ni la experiencia, para defender los intereses nacionales frente a la potencia hegemónica. Además, el equipo negociador –tal como fue escogido– no representa los verdaderos intereses nacionales.
 - Las instituciones encargadas de llevar a cabo los programas de reconversión para mejorar la capacidad competitiva de las empresas nacionales, se trate del Ministerio de Comercio Exterior, del Ministerio de Economía, Industria y Comercio o del Ministerio de Agricultura y Ganadería no están preparadas para cumplir a cabalidad sus responsabilidades y sus tareas por falta de recursos humanos y presupuestarios.
 - Si se llegara a aprobar el TLC con EE.UU., COMEX no está en condiciones de:
 - Lograr la aplicación de las normas (derechos y obligaciones) del TLC en lo que le concierne directamente a los agentes económicos (exportadores, importadores e inversionistas), ni en relación con las obligaciones de otras entidades públicas, por ejemplo, el MEIC y el MAG.
 - Dar debido seguimiento al cumplimiento del TLC por parte de los demás participantes, se trate de EE.UU. o de los demás países centroamericanos.

En vista de esta situación, Costa Rica no debe negociar el TLC con EE.UU. hasta tanto no se resuelva este problema.

Comentario

- i. El equipo negociador costarricense ha acumulado una amplia experiencia gracias a los diversos TLC en cuyos procesos de negociación ha participado, así como en las negociaciones del ALCA y de la OMC y en el funcionamiento del esquema centroamericano de integración regional (Mercado Común Centroamericano). La experiencia acumulada ha permitido al equipo negociador del país estar plenamente capacitado para llevar a buen término las negociaciones del TLC con EE.UU.
- ii. Las ideas básicas que han guiado a los negociadores costarricenses son claras y transparentes:
 - La integración amplia y profunda a la economía internacional es un elemento esencial para acelerar el desarrollo económico del país y mejorar el nivel de vida de toda la población, sobre todo el de los grupos de más bajos ingresos.
 - El proceso de integración a la economía internacional debe transitar por varias vías: la unilateral, la bilateral (Canadá, México, Chile, etcétera), la regional (MCCA), la multilateral (ALCA) y la mundial (OMC). El país debe transitar los diferentes caminos teniendo siempre en vista el objetivo final, valga decir, la liberalización de la economía internacional, mediante la eliminación de los obstáculos al comercio exterior.
 - Los intereses generales del país, el bien común, deben prevalecer siempre sobre los intereses particulares de los diferentes actores sociales de la “sociedad civil” y de las “fuerzas vivas” del país, por más persistentes que sean las presiones que ejerzan.
- iii. La capacidad del equipo negociador de Costa Rica ya se ha puesto a prueba. Por ejemplo, el país ganó, en el seno de la OMC, una disputa a EE.UU. sobre el tema del comercio de los textiles.
- iv. En cuanto a la organización institucional cabe mencionar que:
 - COMEX ha fortalecido la unidad a cargo de la administración de tratados comerciales para resolver, con la debida prontitud, los problemas que se presenten a consumidores y productores nacionales. De hecho, COMEX da una gran importancia, tanto a la administración de los tratados vigentes, como a la negociación de futuros tratados.
 - Se ha fortalecido también la coordinación de COMEX con otras entidades públicas relacionadas con la ejecución de los TLC, en especial el MEIC y el MAG.

Estos programas de mejoramiento y fortalecimiento son de carácter permanente porque se trata de una tarea que en realidad nunca concluye.

Tesis XXVII

La unión aduanera de Centroamérica y el TLC

Planteamiento

Antes de negociar el TLC con EE.UU., Centroamérica debe unificar su arancel externo y establecer la unión aduanera regional. De no ser así, se presentarán grandes problemas en las negociaciones con EE.UU.

Argumentos

- i. Antes de negociar el TLC con EE.UU., los países de Centroamérica deberían completar la unificación del arancel externo del MCCA. De no ser así, entonces cada país del Istmo tendrá aranceles diferentes para un cierto grupo de bienes, con frecuencia los más “sensibles” dada su importancia. Esta situación favorecería a EE.UU., pues se aprovecharía de esta situación para favorecer sus propios intereses en detrimento de los de los países centroamericanos.
- ii. El arancel externo unificado y la unión aduanera regional, permitirían la libre circulación de bienes entre los cinco países sin necesidad de determinar si son producidos en Centroamérica o no. Ello ayudaría a resolver el problema de determinar el origen de los bienes, en las negociaciones del TLC con EE.UU.
- iii. Así, Centroamérica debería posponer la negociación del TLC con EE.UU., mientras los cinco países logran establecer un arancel externo común y, a la vez, acuerdan el procedimiento para distribuir, entre los cinco países, la recaudación de aduanas por concepto de impuestos de importación.

Comentario

- i. En cuanto a la unión aduanera centroamericana, no es necesario establecerla como condición previa para que los cinco países de Centroamérica suscriban el TLC con EE.UU. El proceso de mejoramiento de las aduanas entre los países de la región debe continuar para facilitar el comercio entre ellos, pero no es necesario centralizar la recaudación de impuestos arancelarios de los cinco países en las aduanas por las cuales ingresan las importaciones provenientes de países fuera de Centroamérica.

- ii. Sería conveniente que los cinco países lleguen a establecer la unión aduanera. Ello permitiría la libre circulación de bienes importados a Centroamérica, independientemente del puerto de entrada al Istmo. Pero este es un tema separado del TLC con EE.UU.
- iii. En relación con el arancel externo común, debe reconocerse que durante 40 años se han hecho esfuerzos para tratar de establecerlo, sin haberse logrado aun completarlo. De hecho, los países tienen una lista de excepción a la cual se aplican derechos de aduana diferentes –es decir se trata de excepciones al arancel externo común– y consiste en los llamados productos “sensibles”.
- iv. De nuevo, sería conveniente que Centroamérica lograra negociar entre sus estados miembros un arancel externo común que incluyera todas las partidas arancelarias. Esto, además, facilitaría las negociaciones comerciales de Centroamérica con el ALCA y también con EE.UU. Pero no es indispensable. Sería un tanto ilusorio pensar que si los países miembros del MCCA no se han puesto de acuerdo durante cuatro décadas, ahora lo vayan a lograr en un plazo de algunas pocas semanas. Sobre todo cuando se trata del arancel de productos “sensibles” para cada uno de los países.
- v. La negociación del TLC con EE.UU. debe tomar en cuenta la existencia de los diferentes aranceles en la región en la actualidad. Esto obligará a cada país a ponerse de acuerdo con EE.UU. sobre un anexo en el cual se establezcan los aranceles de los productos “sensibles”.
- vi. Como esto ya se conocía antes de iniciar las negociaciones del TLC con EE.UU., no debe representar ahora un problema para seguir adelante y suscribir el TLC que se negocia en la actualidad.

Tesis XXVIII

El TLC no es la panacea del desarrollo nacional

Planteamientos

Se ha querido ver el TLC con EE.UU. como la panacea o la tabla de salvación para el desarrollo económico de Costa Rica.

Argumento

Esto no es así. El TLC representa, muy posiblemente, un elemento positivo para el desarrollo económico del país. Pero bien podría no resultar así. De hecho, según se lleven a cabo las negociaciones, el TLC más bien podría significar un obstáculo importante para el futuro del país. En el mejor de los casos sería solo uno de los elementos, pero en ningún caso, el factor determinante y más importante para el proceso del desarrollo económico de Costa Rica. Así, no deben albergarse esperanzas exageradas ni crearse expectativas infundadas, en cuanto al posible efecto del TLC con EE.UU.

Comentario

- i. El tamaño del mercado se ha reconocido como un factor determinante del proceso de crecimiento económico. Cuanto más grande sea el mercado, en términos económicos, mayores serán las posibilidades de alcanzar tasas elevadas de desarrollo económico. El tamaño del mercado determina la demanda de diferentes bienes y servicios. Esto, a la vez, establece las oportunidades de inversión, de especialización de la producción y del trabajo, así como los niveles de productividad y competitividad y, por ende, del nivel de vida de la población. De ahí entonces la gran importancia del proceso de inserción a la economía internacional –la integración a mercados cada día mayores. Ello reviste una gran importancia para el futuro económico del país.
- ii. Dicho lo anterior, debe quedar claro que los TLC, aunque de gran trascendencia, no pueden considerarse como la panacea del desarrollo económico del país. Los TLC y la apertura de la economía en general crean posibilidades y opciones. Pero para poder aprovecharlas y obtener los beneficios de dicha apertura es indispensable que el país se prepare. Si no lo hace, las oportunidades no se aprovecharán sino que se desperdiciarán. Así, la apertura y la inserción en la economía internacional es una condición necesaria, pero no suficiente, para el desarrollo económico.

- iii. El país, por lo tanto, debe “hacer la tarea”. Debe adoptar el conjunto de políticas económicas necesarias para lograr aumentar la productividad y competitividad de las empresas y así poder aprovechar sus ventajas frente a otros países. El conjunto de medidas es bien conocido y abarca principalmente las siguientes áreas:
- El estado de derecho para fortalecer los derechos de propiedad y la validez de los contratos.
 - La reducción de reglamentos, procedimientos, reglas y normas excesivas que existen en la actualidad y que obstaculizan, innecesariamente, el establecimiento y el funcionamiento de las empresas.
 - El entorno macroeconómico adecuado, a fin de servir de estímulo a los inversionistas nacionales y extranjeros, incluido un sistema tributario adecuado.
 - La infraestructura (carreteras, energía, comunicaciones, educación, salud) necesaria para no perjudicar los costos de producción de las empresas, incluido la fijación de las tarifas de servicios públicos.
 - Los programas de capacitación de mano de obra, para facilitar a los trabajadores adoptar las nuevas técnicas de producción.

Tesis XXIX

Necesidad de un alto en el camino para elaborar una visión compartida sobre el futuro del país, antes del TLC

Planteamiento

Antes de continuar con el proceso de apertura comercial y financiera, es decir, antes de proseguir con la integración a la economía internacional, Costa Rica debe hacer un alto en el camino. En efecto, primero es necesario elaborar una visión compartida sobre el futuro del país: ¿qué se quiere de Costa Rica?, ¿cuál es el modelo de sociedad que se desea?

Argumentos

El TLC con EE.UU. forma parte de la política de comercio exterior. A la vez, la política de comercio exterior constituye parte de las relaciones externas del país. Y ellas son parte de la política general del país para promover su desarrollo socioeconómico sostenible. Ahora bien, el modelo de desarrollo y sus características deben ser el resultado de la visión compartida de los actores sociales sobre el futuro de Costa Rica. Sin esa visión compartida sobre el futuro del país, sencillamente no es posible determinar si el TLC con EE.UU. es o no conveniente para el país.

Por consiguiente, mientras no se lleve a cabo un verdadero debate nacional sobre el futuro del país, del cual surgiría esa visión compartida acerca del tipo de sociedad y de país que se desea, Costa Rica debe abstenerse de negociar el TLC con EE.UU.

Comentario

- i. Pretender suspender el proceso de apertura comercial e integración a la economía internacional y, por consiguiente, posponer la negociación del TLC con EE.UU., hasta tanto el país haya adoptado, por consenso nacional, una “visión compartida” sobre el futuro de la sociedad costarricense, no representa una decisión acertada.
- ii. Esto se debe a varias razones:
 - De seguirse ese camino entonces deberían suspenderse también las decisiones importantes en otros campos de la acción pública, por ejemplo, en educación, salud, inversiones públicas, entre otras. Ello equivaldría a paralizar el país.

- Plantearse grandes esquemas para transformar el país y la sociedad de manera integral con base en una nueva visión sobre el futuro, no es un procedimiento adecuado. Dada la multiplicidad de criterios, puntos de vista, intereses, mitos y temores, resulta prácticamente imposible llegar a un consenso de toda la población, valga decir, de las “fuerzas vivas”, de la sociedad civil, de los grupos de interés y de los diversos actores sociales.
- iii. Por ello más bien se debe buscar acuerdos específicos sobre objetivos concretos. Los acuerdos entre las partes serían de carácter temporal: una vez alcanzado el objetivo, el acuerdo concluiría. Para cada objetivo determinado se trataría de llegar a un acuerdo específico con los mismos grupos y actores sociales o con otros. Los acuerdos estarían basados en alianzas temporales. Solo así, paso a paso, es posible impulsar el progreso nacional. Los planteamientos globales, en la búsqueda de una “visión nacional compartida”, no ayudan sino que más bien obstaculizan el desarrollo del país.

Tesis XXX

Consumidores y productores en el marco del TLC

Planteamiento

El TLC busca principalmente beneficiar a los consumidores en detrimento de los productores. Como este es un planteamiento equivocado, entonces el TLC con EE.UU. no debe negociarse.

Argumento

Beneficiar a los consumidores es una ilusión que no tiene sentido si se pretendiera hacerlo en detrimento de los productores. En efecto, sin producción, no puede haber consumo. Por consiguiente, si el TLC busca beneficiar solo a los consumidores y perjudicar a los productores, entonces no debe negociarse un tratado comercial de esta naturaleza con EE.UU.

Comentario

i. Varios puntos deben aclararse:

- El objetivo y propósito de toda actividad económica consiste en beneficiar a los consumidores facilitándoles la satisfacción de sus necesidades. La función esencial de los productores consiste, precisamente, en adecuar la producción de sus empresas a la demanda de los consumidores. Un productor que insistiera en producir bienes o servicios que los consumidores no desean, no podría funcionar por mucho tiempo. Ni tampoco otro productor que produzca bienes y servicios cuyos precios resulten más caros o de inferior calidad que los de sus competidores. En última instancia los productores deben estar al servicio de los consumidores y nunca al revés.
- No se trata de beneficiar a los consumidores en detrimento de los productores. La manera más efectiva como los productores pueden aumentar sus ganancias es produciendo bienes y servicios demandados por los consumidores a precios y calidad competitivos.
- El TLC con EE.UU. beneficiará a ambos, consumidores y productores.
 - A los consumidores, porque amplía el acceso a nuevos mercados, es decir, diversifica las fuentes de abastecimiento y obliga a los productores nacionales a ser más eficientes, al tener que competir con los productos importados.

- A los productores, porque ellos tienen acceso a nuevos mercados en los cuales vender sus productos y, además, la competencia los obliga a lograr una mayor eficiencia y, por consiguiente, mejorar su nivel de competitividad.

En resumen, debe seguirse adelante con el TLC con el propósito de beneficiar tanto a los consumidores como a los productores.

Tesis

XXXI El TLC y la cooperación financiera

Planteamiento

Costa Rica debe supeditar su participación en el TLC a recibir de parte de EE.UU. un apoyo financiero significativo. De no ser así, Costa Rica no debería participar en las negociaciones.

Argumento

Costa Rica ha realizado un esfuerzo significativo desde hace muchos años para mejorar los estándares sociales y laborales. El énfasis se ha puesto, principalmente, en la educación y la salud. El resultado de dicho esfuerzo se refleja, en la actualidad, en los indicadores sociales del país que superan a los de otras naciones cuyo nivel de ingreso por habitante es más elevado.

Por consiguiente, EE.UU. debe reconocer ese esfuerzo –político, económico e institucional– y otorgar a Costa Rica una ayuda económica para compensar el impacto de dicho esfuerzo en los costos de producción y la competitividad en relación con los demás países centroamericanos que no han realizado un esfuerzo semejante.

Comentario

- i. Esta argumentación no tiene mucho sentido por varias razones:
 - Precisamente el esfuerzo realizado por Costa Rica le ha permitido al país alcanzar una mejor posición competitiva dentro de Centroamérica. El entorno político y económico favorable de Costa Rica para la inversión nacional y extranjera se debe en gran medida a ese esfuerzo. Esto coloca a Costa Rica en una situación ventajosa en el Istmo, con mejores posibilidades de aprovechar las oportunidades del TLC con EE.UU.
 - Otros países con los cuales Costa Rica tiene relaciones comerciales –como los países escandinavos y Holanda– han realizado obviamente un esfuerzo aún mayor que el de Costa Rica. ¿Significa eso acaso que Costa Rica debe reconocer ese esfuerzo y, por consiguiente, dar una ayuda financiera a esos países?

- ii. Costa Rica no debe aspirar a recibir ningún tipo de “premio” por el nivel de desarrollo que ha logrado. El esfuerzo en el ámbito de la cooperación debe centrarse en la obtención de apoyo financiero y técnico para los cinco países centroamericanos, a fin de ayudarlos en sus programas de reconversión de empresas y de capacitación de la mano de obra.

Reflexiones finales

- i. El TLC con EE.UU. forma parte del proceso de apertura y de inserción de la economía costarricense a la economía internacional. Como se sabe, Costa Rica ha seguido varios caminos en este proceso: el unilateral, el bilateral, el regional, el multilateral y el internacional.
- ii. El TLC con EE.UU. corresponde a la vía bilateral, que es la misma utilizada en el caso de México, Chile y Canadá en años recientes.
- iii. El TLC con EE.UU. representa un paso adicional de gran trascendencia en la misma dirección, dado el tamaño del mercado estadounidense y su dinamismo. El acceso a nuevos mercados es un elemento esencial para el desarrollo de economías tan pequeñas como la de Costa Rica. La economía nacional y el mercado local no ofrecen una base adecuada para un crecimiento económico sostenido. Por eso, desde mediados del siglo XIX, Costa Rica trató de participar activamente en la economía internacional mediante las exportaciones, en aquel entonces de café.
- iv. Cada vez que Costa Rica ha dado un paso en esta dirección se han levantado voces de preocupación y de oposición. Se ha afirmado que abrir la economía resultaría perjudicial para los consumidores, los empresarios y los trabajadores nacionales. Sin embargo, en todos los casos, el país ha salido bien librado. La quiebra masiva de empresas y el aumento del desempleo que las voces de mal agüero habían presagiado no ocurrieron.

En la actualidad, otra vez, ante la posibilidad de suscribir un TLC con EE.UU. las mismas voces ponen el grito al cielo pero, de nuevo, no tienen razón. Los empresarios y los trabajadores costarricenses han dado múltiples muestras de su capacidad para competir con éxito cada vez que la economía nacional se ha abierto e integrado más a la economía internacional.

- v. El TLC con EE.UU., al igual que otros tratados comerciales, crea nuevas oportunidades y posibilidades para empresarios, consumidores y trabajadores, pero también plantea nuevos retos y desafíos. Los beneficios del TLC no caen del cielo como el maná. El país debe prepararse –es decir, tomar las medidas de política económica necesarias– para aprovechar esas oportunidades y posibilidades, así como hacer frente a esos retos y desafíos. El país ha hecho esto una y otra vez, al suscribir los TLC y participar en otros convenios comerciales o bien al adoptar el camino de la apertura unilateral.

- vi. Ahora bien, aun cuando Costa Rica lograra obtener los beneficios del TLC, debe quedar claro que éste no puede ser la panacea para el desarrollo económico del país. En efecto, el desarrollo no depende solo de la política comercial exterior. De hecho, debe realizarse un gran esfuerzo en otras áreas tales como: la educación, la salud, las finanzas públicas, la infraestructura, el sistema tributario, entre otras. De no hacerlo, el país no logrará el desarrollo económico y el mejoramiento del nivel de vida de la población.