



Negociaciones comerciales con Canadá y con Panamá:

Resultados de la consulta y el diálogo con los costarricenses

Como parte de los esfuerzos para promover, facilitar y consolidar la inserción de Costa Rica en la economía internacional, el país se encuentra actualmente en negociaciones con los Gobiernos de Canadá y Panamá con miras a la suscripción de tratados de libre comercio (TLCs). Con el propósito de identificar los intereses comerciales y económicos del sector productivo costarricense en particular, y del país en general, el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) llevó a cabo un proceso de consultas con empresarios costarricenses de todos los sectores productivos, asociaciones gremiales, y otros con el fin de conocer las opiniones de los mismos y definir una posición de negociación nacional que tenga en cuenta tales opiniones y refleje primordialmente los intereses de Costa Rica.

Dos objetivos generales inspiraron la realización de este esfuerzo de consulta:

- A. Lograr la más amplia participación del sector privado y otros sectores de la sociedad en el proceso de negociaciones comerciales, a través de mecanismos adecuados de divulgación de información y consulta; y
- B. Establecer un diálogo con el sector productivo de Costa Rica en torno a las condiciones de acceso a los mercados y a otros temas relacionados de manera que se aprovechen al máximo las oportunidades comerciales que estas negociaciones generan.

Objetivos específicos del proceso de consultas

- Divulgar la mayor cantidad posible de información entre el sector productivo y promover un amplio conocimiento de los mercados, de manera que los empresarios cuenten con los elementos necesarios para participar en la consulta y puedan aprovechar las oportunidades de negocios que ofrecen esos mercados;
- Contar con el mayor número de opiniones de los distintos sectores productivos y de otros sectores del país en torno a las negociaciones comerciales actualmente en curso con Canadá y Panamá;
- Asegurar un adecuado seguimiento de las negociaciones y una continua divulgación de información durante el proceso de negociación.

A. Mecanismos de participación, divulgación de información y consulta con los costarricenses

Con el propósito de cumplir con los objetivos señalados, el Ministerio de Comercio Exterior estableció un mecanismo formal de participación y consultas con el sector privado y otros sectores de la sociedad que básicamente consta de tres distintos niveles.

En un **primer nivel** se encuentra el Consejo Consultivo de Comercio Exterior, presidido por el Ministro de Comercio Exterior, e integrado por otros miembros del sector público, y por representantes del sector privado.¹ El Consejo está encargado de asesorar al Poder Ejecutivo en la definición de las políticas de comercio exterior e inversión extranjera, y de promover mecanismos de coordinación y cooperación con el sector privado, a fin de ejecutar esas políticas y las negociaciones comerciales.

1 Por parte del sector público, además del Ministro de Comercio Exterior y de Economía, Industria y Comercio, asisten el Ministro de Relaciones Exteriores, y el Ministro de Agricultura. Asimismo, se invitan a los ex-ministros de Comercio Exterior. En representación del sector privado asisten la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada, la Cámara de Industrias, la Cámara de Comercio, la Cámara de Exportadores, la Cámara de Agricultura así como otros representantes de organizaciones privadas invitadas por COMEX.

Mecanismo de participación y consulta con el sector privado y los costarricenses

- Consejo Consultivo de Comercio Exterior: reunión mensual/ bimensual
- Consultas directas con empresas y asociaciones: convocatoria a 870 empresas y 45 cámaras empresariales pertenecientes a 39 sectores productivos del país.
- Punto de Enlace Permanente (PEP): posibilidades de consulta y solicitud de información permanentes.
- Comunicación directa vía Internet: informes periódicos sobre el estado de las negociaciones e información sobre los mercados.
- Cuarto adjunto

En las reuniones del Consejo llevadas a cabo entre abril y julio de este año se analizaron datos e informaciones sobre los mercados de Canadá y Panamá y se discutieron oportunamente las distintas modalidades y plazos que se utilizarían para las negociaciones, así como los mecanismos de información y consulta con el sector privado.

El Ministerio ha venido convocando el Consejo con la periodicidad necesaria para mantener un permanente contacto con los representantes del sector privado durante todo el proceso de negociaciones.

El **segundo nivel** del mecanismo lo constituye el proceso de consultas directo con empresas y asociaciones gremiales, el cual, a su vez, está sub-dividido en varios niveles y modalidades de consulta y divulgación de información:

a) Invitación pública

Mediante anuncios publicados en La Gaceta y en los principales diarios de circulación nacional, en marzo del presente año el Ministerio efectuó una invitación pública a todo interesado en enviar comentarios sobre los textos base que se acordaron utilizar para las negociaciones (a saber, el TLC Canadá-Chile para la negociación con Canadá; y el TLC Centroamérica-Chile para la negociación con Panamá). A estos efectos, se pusieron a disposición del público, a través de la página electrónica de COMEX, dichos textos base. El plazo para recibir observaciones se extendió hasta fines del mes de marzo para el caso de Panamá, y hasta finales del mes de mayo para el caso de Canadá. Entre otros, se recibieron comentarios y observaciones de parte de las principales cámaras empresariales del país.

b) Reuniones sectoriales y sub-sectoriales con empresarios y asociaciones gremiales

Durante el mes de junio y julio del presente año COMEX, conjuntamente con las principales cámaras empresariales, convocó a aproximadamente ochocientos setenta (870) empresas y cuarenta y cinco (45) cámaras empresariales que pertenecen a treinta y nueve (39) subsectores

Se llevaron a cabo reuniones con cerca de 40 subsectores productivos: abonos; hilado, textiles y confección; productos químicos y farmacéuticos; materiales eléctricos; industria electrónica; jabón, y preparaciones tensoactivas; preparaciones para el cuidado personal; fósforos, pólvora y explosivos; plástico, caucho y sus manufacturas; metalmecánica, máquinas y aparatos; pieles, cueros y sus manufacturas; software; papel, cartón y sus manufacturas; industria gráfica; vehículos de transporte marino; calzado; productos cerámicos, cemento y sus manufacturas; joyería; muebles; miel y jarabe de maple; avena y otros cereales; harina de maíz; productos lácteos; frijoles y arroz; papa, tomate, cebollas, ajos y demás hortalizas; plantas ornamentales; frutas; carne de aves y huevos; café, té y tisanas; tabaco y cigarrillos; pescado y crustáceos; chicles y productos de confitería; chocolates; azúcar; embutidos; carne de cerdo; pastas alimenticias; panadería y galletería; bocadillos; bebidas alcohólicas, incluyendo cerveza; trigo y harina de trigo; jugo de frutas y bebidas no alcohólicas; carne de bovino; alimentos para animales; salsas, sopas y especias; jaleas, mermeladas, compotas y conservas; forestal; y semillas de oleaginosas y aceites vegetales.

Una consulta sobre una base informada

Cada una de las empresas y cámaras empresariales invitadas al proceso de consulta recibió con antelación información sobre:

- la economía canadiense y panameña,
- el régimen de comercio exterior de ambos países,
- manual para exportar a Canadá,
- estadísticas comerciales, y
- puntos de contacto en esos países para obtener mayor información.

productivos de los sectores agrícola, agro-industrial e industrial del país.

Con el objeto de discutir en detalle las oportunidades e inquietudes que las negociaciones comerciales con Canadá y Panamá generan en cada uno de estos sectores productivos, COMEX realizó reuniones individuales con cada uno de los subsectores.

Las reuniones que se realizaron con cada sector se centraron en dos aspectos fundamentales, a saber, cuáles deberían ser las características del programa de desgravación en cada una de las negociaciones y las reglas de origen que deben aplicarse a cada producto en particular.

c) Creación del Punto de Enlace Permanente (PEP)

A fin de fortalecer los canales de comunicación, consulta y divulgación, COMEX creó el "Punto de Enlace Permanente" (PEP), a través del cual el sector productivo en particular, y otros sectores de la sociedad en general, pueden obtener información y evacuar consultas de manera permanente sobre las negociaciones comerciales.

A estos efectos, el Ministerio ha destacado a un funcionario específico como punto de enlace, el cual tiene la obligación de responder, a las solicitudes de información y consultas que formulen tanto el sector privado como los ciudadanos. Las consultas recibidas por el PEP son por lo general evacuadas en un plazo de 24 a 72 horas.

¿Tiene alguna duda o comentario sobre las negociaciones con Canadá o Panamá?

Contacte al Punto de Enlace Permanente:

- teléfono 256-7111, ext. 478
- fax: 255-3281
- e-mail: mumana@comex.go.cr

Examine la página electrónica del Ministerio:
www.comex.go.cr

Este funcionario está en contacto, a su vez, con el resto de los oficiales del Ministerio y los responsables de las negociaciones.

El PEP recibió, entre los meses de mayo a julio, más de cincuenta (50) solicitudes de información y consultas específicas sobre las negociaciones en curso de parte de empresarios, medios de comunicación, académicos, estudiantes, cámaras empresariales y organizaciones no gubernamentales.

d) Divulgación periódica, a través de Internet y de correo electrónico, de información específica sobre los mercados y el estado de las negociaciones

COMEX ha puesto a disposición del público, a través de su página electrónica, extensa información sobre la economía, los mercados y el régimen de comercio exterior de Canadá y Panamá, incluyendo, entre

otros, los textos normativos de los acuerdos suscritos entre Canadá y Chile y entre Centroamérica y Chile, que se utilizarán como base para las negociaciones con Canadá y Panamá respectivamente; estadísticas comerciales; información sobre reglamentos y leyes específicas que rigen el comercio en esos países (tanto de bienes como de servicios); un manual para exportar a Canadá; y puntos de contacto, teléfonos, direcciones postales y electrónicas de sitios y oficinas en esos países en las cuales se puede obtener información adicional. Asimismo, de manera periódica, y con posterioridad a cada ronda de negociaciones, se colocan en dicha página, resúmenes con los resultados de las negociaciones, así como la agenda y calendario de próximas reuniones.

Adicionalmente, también se hace llegar a las empresas que así lo han solicitado, vía correo electrónico y a través del PEP, los resúmenes sobre las rondas de negociación, así como otra información relevante para el sector privado.

El tercer nivel del sistema de participación y consulta con el sector privado es el llamado "cuarto adjunto". Mediante este mecanismo, los representantes de las cámaras, así como los propios empresarios interesados, pueden acompañar a la delegación gubernamental a las reuniones de negociación, y formar parte de lo que se conoce como el "cuarto adjunto" (cuarto adjunto a la reunión oficial de negociaciones), de manera que exista un contacto e intercambio de información constante entre los funcionarios que asisten a las reuniones y los empresarios y asociaciones gremiales. Toda esta información está adicionalmente disponible en la página electrónica de COMEX, y puede ser obtenida también a través del PEP, incluso durante la celebración misma de las rondas de negociación.

El mecanismo descrito anteriormente, a través de sus distintos niveles, ha permitido al Ministerio entablar un amplio y comprensivo diálogo y proceso de consultas con el sector productivo costarricense en torno a las negociaciones comerciales con Canadá y Panamá.

B. Diálogo con el sector productivo costarricense: Principales conclusiones

El proceso de consulta permitió identificar y conversar con el sector productivo del país sobre dos grandes categorías de temas: asuntos que hemos denominado de naturaleza horizontal, en la medida en que fueron objeto de interés/inquietud por parte de una gran mayoría de sectores productivos, algunos de ellos no solo en relación con las negociaciones específicas con Canadá y Panamá, sino con el comercio exterior en general; y reacciones a los planteamientos específicos -sector por sector- sobre las características de los programas de desgravación y reglas de origen a negociar con Canadá y Panamá.

1. Temas horizontales: Principales retos para aprovechar al máximo las oportunidades de mercado que se abren con las negociaciones comerciales

Sobre la base de las opiniones de las empresas del proceso de consultas han emergido cuatro retos principales, a saber:

- (a) Información sobre oportunidades comerciales en los mercados (principalmente Canadá);
- (b) Fortalecimiento del sistema de aduanas costarricense;
- (c) Problemas de competitividad relacionados con la adquisición de materias primas;
- (d) Distorsiones existentes en la economía nacional.

(a) Información sobre los mercados: Creando oportunidades de negocios

Las características de la economía y localización de estos socios comerciales permiten vislumbrar importantes oportunidades potenciales de comercio para el país. En virtud de ello, y de la novedad que algunos de estos socios como Canadá representa para muchos empresarios, varios sectores productivos manifestaron su interés en obtener mayor información sobre los mercados y sobre posibles oportunidades de comercio.

Con el propósito de dar respuesta a ese interés manifiesto y de maximizar las oportunidades de comercio que esta iniciativa comercial pueda generar, el Ministerio y la Promotora de Comercio Exterior (Procomer) están trabajando decididamente en el desarrollo de acciones e iniciativas concretas orientadas al logro de ese objetivo. La gran mayoría de estas iniciativas tienen relación con el mercado canadiense, pues es ahí adónde se han concentrado mayoritariamente las solicitudes de los empresarios sobre información de mercado y nuevas oportunidades de negocios.

(i) Programa Creando Exportadores Canadá

Procomer, en coordinación con el IICA y la Cámara de Exportadores (CADEXCO), han creado un programa dirigido específicamente al mercado canadiense. La iniciativa "Creando Exportadores Canadá" tiene como objetivo diversificar e incrementar el número y el valor de las exportaciones costarricenses a ese mercado.

El Programa permitirá preparar y capacitar a los empresarios interesados en exportar a Canadá a través de actividades específicas que van desde un entrenamiento de cómo prepararse para exportar, la evaluación de las oportunidades de negocios y la creación del propio Plan de Exportaciones, hasta el envío de muestras a Canadá y la participación en una feria internacional.

Creando Exportadores Canadá

Entrenamiento y apoyo para:

- Prepararse para exportar
- Crear su propio plan de exportación
- Evaluar las oportunidades de exportación
- Adaptar sus productos para el ingreso al mercado
- "Cerrar" el negocio
- Enviar sus muestras

Los objetivos del proyecto Creando Exportadores Canadá son los siguientes:

- Capacitar a 15 empresas del sector agroalimenticio para la exportación de sus productos al mercado canadiense;
- Lograr la colocación de los productos de estas 15 empresas en el mercado canadiense;
- Promocionar en Internet los productos de estas 15 empresas a través de el sitio Market Place Costa Rica.com;
- Fomentar la participación de la totalidad de las empresas involucradas en el proyecto en la Feria Sial Montreal, a realizarse en marzo del 2001, para efectos de promocionar adecuadamente el producto en cuestión;

(ii) Iniciativa Canadiense para la Competitividad Industrial (ICCI): reformulación estratégica

La ICCI es un programa de cooperación bilateral entre Canadá y Costa Rica, patrocinado por la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI), y diseñado para apoyar la modernización e incremento de la competitividad del sector productivo costarricense. El inicio de negociaciones entre Costa Rica y Canadá para suscribir un acuerdo de libre comercio abrió espacios muy importantes para ampliar esta cooperación bilateral. En este sentido, se acordó reformular estratégicamente el Proyecto inicial con la intención de aumentar el impacto sobre el mejoramiento de la capacidad competitiva de la producción costarricense dentro del contexto de una economía global más libre y de las posibilidades de un TLC entre ambos países.

Con este proyecto de varios millones de dólares se ofrecerá un paquete de servicios al sector productivo, en particular, a las empresas de capital nacional de tamaño pequeño y mediano, para sus proyectos de modernización, incluyendo innovación tecnológica y asistencia técnica. Para más información sobre este proyecto, consulte www.icci.or.cr

(iii) Alianzas estratégicas y programas de apoyo para el desarrollo de negocios

Con la intención de maximizar las oportunidades de negocios para los costarricenses, el Ministerio, en coordinación con Procomer y con la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional, está actualmente trabajando con algunas organizaciones canadienses para el establecimiento de iniciativas específicas orientadas al desarrollo de alianzas estratégicas con entidades y empresas canadienses. Estas iniciativas comprenderían, entre otros, programas de transferencia de tecnología, de atracción de inversión, de fortalecimiento de la pequeña y mediana empresa; un paquete de servicios de asesoría, seminarios, talleres y conferencias; y adecuados mecanismos institucionales y de coordinación que permitan apoyar el desarrollo de los negocios entre costarricenses y canadienses.

(iv) Cooperación entre Procomer y asociaciones e instituciones canadienses

¿Qué trámites se necesitan para exportar su producto a Canadá?

Contacte al Departamento de Información
Comercial de PROCOMER
Tel: 256-7111 ext: 352
Fax: 233-5448

¿Desea participar en el próximo seminario "Oportunidades Comerciales en Canadá"?

Contacte al Departamento de Promoción de
Exportaciones de PROCOMER
Tel: 256-7111 ext : 314
Fax: 233-4655

Procomer ha iniciado contactos con importantes asociaciones gremiales en Canadá, como por ejemplo, la Asociación Canadiense de Importadores, con el objetivo de ser admitida como miembro de dicha organización. Una vez finalizados los trámites de membresía, se estarían organizando una serie de eventos que permitirán poner en contacto a los empresarios costarricenses con los importadores canadienses.

Esfuerzos similares ya se han realizado, y se continuarán haciendo, con otras organizaciones, como la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (TFOC). Así, en mayo pasado se realizó en San José, un seminario sobre

Oportunidades Comerciales en Canadá, con la asistencia de más de 200 empresarios costarricenses, durante el cual la TFOC brindó útil información comercial sobre ese mercado. Asimismo, durante el próximo mes de setiembre se llevará a cabo en Costa Rica un seminario dirigido específicamente al sector alimentario, en el cual se pretende poner en contacto a los empresarios costarricenses con sus pares canadienses. Igualmente, durante el mes de junio, la sección comercial de la Embajada de Canadá en Costa Rica organizó una misión y feria de negocios, durante el cual se expusieron productos y servicios canadienses. Un evento similar se había realizado en 1999, en el cual se contó con la participación de 42 empresas, más de 1780 personas, se negociaron 57 acuerdos de representación, 27 acuerdos de distribución y 10 "joint ventures".

(v) Misión de importadores de Canadá a Costa Rica

La Asociación Canadiense de Importadores y Exportadores, la Oficina de Facilitación del Comercio de Canadá (TFOC) y la Alianza de Industriales y Exportadores de Canadá, bajo el auspicio de COMEX y de PROCOMER, están organizando una misión de importadores canadienses a Costa Rica, la cual tendrá lugar el próximo mes de noviembre. Algunas de las empresas que se han mostrado más interesadas en participar en esta misión pertenecen al sector de productos frescos y al sector industrial, particularmente a la industria alimenticia.

(b) Fortalecimiento de las aduanas costarricenses

La necesidad de fortalecer las aduanas del país fue otro de los temas sobre los cuales existió una gran convergencia de opiniones entre el sector productivo durante el proceso de consultas. La existencia de mecanismos que, a la vez que permiten un manejo ágil de las mercancías en aduanas, garantizan un control eficiente de ciertos bienes, y un cumplimiento efectivo de las reglas internacionales, en particular, del origen, son sin duda requisito indispensable para el buen funcionamiento de los acuerdos internacionales.

El fortalecimiento de las aduanas costarricenses es el área en donde se vislumbra una de las externalidades más positivas que tiene la negociación de un acuerdo de libre comercio con Canadá, ya que permitirá al país no sólo negociar modernas disciplinas, sino también obtener cooperación bilateral que coadyuvará a los esfuerzos que realiza el Ministerio de Hacienda en este sentido.

Esas externalidades positivas se concentran en dos elementos principales:

(i) Negociación de modernas disciplinas: La Facilitación del Comercio, un elemento clave para el fortalecimiento de aduanas

La creciente interdependencia económica entre los países ha determinado un mayor interés por el tema de la facilitación del comercio, ya sea a nivel de la Organización Mundial del Comercio (OMC), en los ámbitos regionales y sub-regionales y en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), entre otros.

Canadá y Costa Rica serán pioneros en la negociación de modernas disciplinas sobre este tema, que permitirían la simplificación, estandarización y armonización de procedimientos y requerimientos que afectan la circulación de bienes y servicios.

Si bien la facilitación del comercio abarca otras áreas que no se relacionan directamente con las aduanas, tanto Canadá como Costa Rica han acordado otorgarle prioridad a este campo. Temas relativos a la

eficiencia, simplificación y armonización de los procedimientos aduaneros; al control y cumplimiento de las normas; a la transparencia; y a la integridad serán objeto de discusión entre ambos países en la negociación bilateral.

Los objetivos de esta negociación son precisamente hacer más ágiles los procedimientos aduaneros, eliminar las trabas innecesarias, racionalizar y agilizar la transmisión de información, y simplificar, en general, el tránsito de las mercancías. A la vez, se trata también de aumentar la aplicación transparente y uniforme de las normas, en particular del origen, el control y cumplimiento de las reglas internacionalmente acordadas, incluyendo disciplinas para disminuir y eliminar la triangulación y el contrabando.

(ii) Proyectos de cooperación en perspectiva

El inicio de negociaciones comerciales con Canadá ha abierto importantes oportunidades para la cooperación bilateral. El fortalecimiento de aduanas es un área en la cual COMEX ha subrayado como prioritaria y con respecto a la cual se ha expresado a Canadá el interés manifiesto de recibir asistencia y cooperación técnica.

El desarrollo de un proyecto específico para el fortalecimiento de aduanas, con recursos de la Agencia Canadiense para el Desarrollo Internacional (ACDI), está en etapa avanzada de elaboración. COMEX anticipa ver muy pronto aprobados y en funcionamiento recursos financieros por hasta dos millones de dólares canadienses destinados a ese fin.

(c) Problemas de competitividad relacionados con la adquisición de materias primas

Varios de los sectores productivos manifestaron su interés en los mercados de Canadá y Panamá; sin embargo, indicaron la necesidad de resolver algunos problemas que persisten a nivel nacional y que afectan seriamente su competitividad.

Estos problemas, en la mayor parte, se refieren a las dificultades que tienen algunos sectores para acceder a insumos y materias primas a precios y calidad internacional. Ello se debe al hecho de que, o bien tales insumos no se producen localmente y tienen entonces que pagar elevados aranceles para importarlos, o porque sólo tienen posibilidad de abastecerse localmente en condiciones desventajosas de precio y calidad respecto del mercado internacional.

En el caso de los insumos y materias primas que no se producen localmente, el Ministerio está efectuando un estudio para buscar la forma de disminuir los aranceles para estos productos y mejorar así la competitividad de la industria nacional.

En el segundo caso, la problemática es mucho más seria y afecta sin duda la competitividad de un número importante de empresas costarricenses y, por ende, las posibilidades de penetrar nuevos mercados.

¿Paga usted aranceles por importar materias primas que no se producen en el país?

No dude en contactar a la Dirección de Aplicación de Acuerdos Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior

Tel: 256-71-11 ext. 387

Fax: 255-3281

(d) Distorsiones existentes en la economía nacional

Finalmente, varios sectores y asociaciones gremiales expresaron la preocupación que existe por la presencia de distorsiones en la economía nacional que afectan su competitividad internacional, y la urgencia de eliminarlas. En particular se refirieron, entre otros, al tema de las telecomunicaciones, la electricidad y la infraestructura portuaria.

2. Condiciones mutuas de acceso a los mercados: los programas de desgravación y reglas de origen a negociar con Canadá y Panamá

Como se señaló con anterioridad, el proceso directo de consultas con las empresas y cámaras empresariales permitió discutir con detalle las oportunidades e inquietudes que los tratados de libre comercio (TLCs) con Canadá y Panamá generan en cada uno de los sectores productivos.

Aparte de los temas de naturaleza horizontal que ya se mencionaron, estas reuniones de consultas tuvieron como propósito entablar un diálogo directo con las empresas en torno a cuáles deberían ser las condiciones mutuas de acceso al mercado, esto es las condiciones de acceso de los productos costarricenses a los mercados de Canadá y Panamá y viceversa, y las reglas de origen.

(a) Planteamiento inicial

En el contexto de las negociaciones con Canadá, COMEX sometió a consideración de los empresarios las ideas iniciales del Gobierno sobre lo que podrían ser las condiciones de acceso a ese mercado y viceversa, las cuales se basan en la aplicación del principio de asimetría, teniendo en cuenta las siguientes consideraciones:

- las diferencias existentes en el nivel de tamaño y desarrollo económico de las Partes;
- la importancia de lograr las condiciones de acceso más favorables posibles para las exportaciones costarricenses;
- las obligaciones asumidas por Costa Rica y Canadá en el contexto de los Acuerdos de la Organización Mundial del Comercio (OMC), y;
- la estructura arancelaria vigente en Costa Rica

La aplicación de este principio, teniendo en cuenta las consideraciones anteriores, significaría un acceso inmediato libre de aranceles para los productos costarricenses al mercado de Canadá y, por otra parte, un programa de desgravación gradual de los aranceles costarricenses para los productos originarios de Canadá. La gradualidad para la desgravación de los aranceles costarricenses estaría guiada por la estructura arancelaria de Costa Rica, esto es: productos con arancel bajo, por lo general materias primas, podrían desgravarse inmediatamente; productos con arancel medio, por lo general productos intermedios, se desgravarían "a mitad de camino"; y productos con arancel elevado, por lo general, bienes terminados, se desgravarían en el plazo más largo. Este plazo máximo se definiría teniendo en cuenta lo establecido por la OMC: 10 años para que los países que entablen negociaciones de libre comercio eliminen los aranceles para lo sustancial de su comercio recíproco.

En el contexto de las negociaciones con Panamá, dados los similares niveles de desarrollo entre ambos países, COMEX sometió a consideración de las empresas un planteamiento distinto al formulado en el caso

de Canadá: eliminación recíproca e inmediata a la fecha de entrada en vigor del Acuerdo de todos los aranceles.

En el caso de ambas negociaciones, COMEX recomendó la utilización de las reglas de origen negociadas con Chile en el reciente acuerdo comercial suscrito entre Costa Rica y ese país.

(b) Resultados concretos

En términos generales, el Ministerio se siente muy complacido de observar que, salvo algunas particularidades de sectores muy específicos, existe consenso con los empresarios en torno a la aplicación del principio de asimetría en las negociaciones con Canadá y a la aplicación del principio de reciprocidad en el caso de Panamá.

En el caso del sector agrícola en general, el proceso de consultas sirvió para confirmar que estas negociaciones constituyen una gran oportunidad para el sector, y así lo manifestaron gran cantidad de empresarios. Las diferencias climáticas entre Costa Rica y Canadá favorecen un alto grado de complementariedad entre ambas economías, lo que constituye una buena oportunidad para que las empresas costarricenses inicien o incrementen sus exportaciones hacia ese país. Por otro lado, en este sector los empresarios costarricenses ven también grandes oportunidades en el mercado panameño.

Por otra parte, la preocupación generalizada de ciertos productores agrícolas que se ha planteado en otras negociaciones comerciales se manifestó en esta ocasión también. Este es el caso de los productores de papa, cebolla y otras hortalizas, quienes expresaron su inquietud por la amenaza que las importaciones de otros países pueden significar y manifestaron no estar preparados para enfrentar la competencia externa.

En el sector industrial, salvo particularidades muy puntuales que se podrían atender adecuadamente, consideramos que existe un importante nivel de convergencia con los planteamientos iniciales presentados por el Ministerio a los distintos subsectores.

Es menester, sin embargo, mencionar que, dentro del sector agro-industrial, en particular el caso de la industria alimentaria, si bien existe una actitud positiva frente a estas negociaciones, los empresarios expresaron preocupación por algunos problemas que persisten y que afectan la competitividad del sector, y que es importante atender. Esta problemática ya fue descrita y analizada anteriormente.

Es necesario también reconocer las preocupaciones manifestadas por algunas empresas del sector industrial en relación con las negociaciones con Panamá, las cuales se relacionan principalmente con problemas de triangulación de productos de terceros países a través de la Zona Libre de Colón.

Algunos sectores con gran potencial en el mercado canadiense

- Frutas tropicales
- Vegetales frescos
- Café
- Flores y plantas ornamentales
- Carne de res
- Productos del mar
- Alimentos procesados
- Jaleas y mermeladas
- Salsas y preparaciones
- Artículos de madera (puertas, marcos)
- Artesanías de madera
- Textiles y Vestido
- Pinturas y Barnices
- Accesorios de tubería
- Empaquetaduras de caucho
- Desechos de aluminio
- Refrigeradores domésticos
- Interruptores y enchufes eléctricos

Finalmente, algunos sectores productivos solicitaron mayor información sobre las reglamentaciones técnicas y los requisitos de registro de productos y expresaron la necesidad de que se lleven a cabo inspecciones de sus plantas de producción como condición para poder acceder esos mercados. En este sentido, el Ministerio está contactando a las oficinas encargadas en Canadá y Panamá para obtener esta información y brindar el apoyo necesario a las empresas interesadas en registrar sus productos en esos países. Asimismo, se ha elaborado un listado de las empresas exportadoras interesadas con el objeto de iniciar los trámites para que, de previo a la entrada en vigor del TLC, los productores costarricenses no sólo conozcan los requisitos sanitarios para exportar, sino que además las autoridades (principalmente de Canadá), hayan efectuado la inspección y certificación de plantas requerida para realizar estas exportaciones tan pronto como el TLC entre en vigor.

En términos generales, y sin perjuicio de análisis más específicos que será necesario efectuar en el caso puntual de algunos subsectores o productos particulares, los resultados preliminares de este proceso de consultas han sido muy positivos y reflejan el amplio grado de consenso alcanzado con las empresas de los distintos sectores productivos. En virtud de ello, el Ministerio se ha avocado a un análisis detallado y cuidadoso de todos los planteamientos hechos por los empresarios y espera que, en la gran mayoría de los casos, los mismos serán llevados a la mesa de negociaciones, tanto para el caso de Panamá, como para el caso de Canadá.

(c) Próximos pasos

Calendario de próximas rondas de negociación:

Canadá 11-14 setiembre del 2000
16-20 octubre del 2000
20-24 noviembre del 2000

Panamá 21-24 agosto del 2000
24 -26 de octubre del 2000

Se espera contar con amplia participación del sector privado a través del Punto de Enlace Permanente y del Cuarto Adjunto.

El Ministerio ha venido haciendo un esfuerzo sostenido por contar con mecanismos de participación y consulta cada vez más sólidos y transparentes. Este esfuerzo debe tener como contrapartida una participación cada vez más activa y constructiva del sector privado, en particular de las empresas. En esta ocasión, su participación en el proceso ha generado un aporte muy valioso para el desarrollo de la mejor posición nacional de negociación.

Muchas de las soluciones a problemas e inquietudes planteados requieren de acciones sostenidas en el tiempo; otras requieren de acciones que deberán adoptarse en el mediano/largo plazo, y que necesitan de consenso nacional. El Ministerio, en el marco de su competencia, continuará trabajando arduamente para

actuar en los frentes que requieren de su acción para lograr que estas iniciativas se traduzcan en verdaderas oportunidades de comercio. Asimismo, continuará coordinando con otras instituciones del sector público aquellas acciones que requieren de esfuerzos concertados y/o compartidos.

El sector privado, por su parte, deberá también efectuar el aporte que le corresponde para mejorar la competitividad de las empresas costarricenses y promover un mejor posicionamiento de las mismas en el mercado local e internacional en el contexto de un mundo cada vez más globalizado.

Calendario de algunos eventos importantes

Creando oportunidades de negocios en Canadá:

"Oportunidades Comerciales en Canadá" (seminario con importadores canadienses)	Setiembre del 2000 San José
Misión de importadores canadienses a Costa Rica	Noviembre del 2000 San José
Feria Fresh Odyssey (frutas y vegetales)	Enero del 2001 Canadá
The Canadian International Food and Beverage Show	18-20 de febrero del 2001 Canadá
Feria Canada Blooms	Marzo del 2001 Canadá
Feria Sial Montreal	4-6 de marzo de 2001 Canadá

- Agosto, 2000 -