



► InterCambio ◀

Políticas, Comercio y Agronegocios

I - 2006

ISSN 1814-7526

El sector frutícola centroamericano

Su entorno comercial y su realidad en el marco del CAFTA-RD

Por Henry Benavides Barquero, MGA.
Unidad de Políticas y Negociaciones Comerciales

Abstract

The fruit sector may have done more than any other to increase exports from Central America. In the 1970s and 1980s, export from the region were limited to a few products (coffee, beef, sugar), known as traditional export products.

Beginning in the 1990s, Costa Rica and Guatemala (and more recently the other countries of the region) undertook a process of agricultural diversification that enabled them to enter the fruit and ornamental plant sector. As a result, and thanks to increased foreign and local investment in the fruit sector, it now plays an important part in the generation of foreign exchange and jobs, and in distributing income in Central America.

The Inter-American Institute for Cooperation on Agriculture (IICA) recently launched a Mesoamerican fruit project as a complement to the technical support the Institute has provided to the fruit sector in the region over the years. The objective of this study, which is an integral part of the project, is to provide the agricultural community involved in the fruit sector with a document containing up-to-date information on the international context.

The quantitative and qualitative information we will present in the study will provide entrepreneurs and public-sector technical personnel linked to the fruit and fruit by-product sector with useful material about the context in which they operate and will facilitate decision making on their part.

► Introducción

Quizá uno de los sectores que más ha aportado para diversificar la canasta de productos de exportación es el sector de frutas. En antaño (los años setenta y ochenta) las exportaciones centroamericanas estaban basadas en pocos productos (café, carne bovina, azúcar) denominados productos tradicionales de exportación.

Las ideas y planteamientos presentes en este documento son propios del autor, y no necesariamente representan la opinión del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).



A partir de los años noventa, principalmente Costa Rica y Guatemala (en años más recientes se incorporaron los demás países) inician un proceso de diversificación agrícola, que les permitió incursionar en el sector de frutas y plantas ornamentales¹. Para que esto sucediera se dieron varios factores:

- La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que brindó un acceso preferencial al mercado estadounidense, principalmente para productos autóctonos de la región del Caribe.
- Políticas de apoyo al sector exportador, por ejemplo los certificados de abono tributario (CAT's) en Costa Rica, por medio de los cuales se otorgaba un certificado según el valor de las exportaciones realizadas, que podían ser utilizados para el pago de impuesto sobre la renta (de su propia empresa o negociados); mejores tasas de interés y cartera para proyectos de exportación.
- Una mejor organización gremial del sector exportador.
- Creación de instituciones públicas de apoyo a la promoción comercial y la exportación.
- Mayor apertura comercial (nuevo modelo económico), por medio del cual se abren oportunidades comerciales con otros países fuera de la región centroamericana.
- Un mejor y mayor consumo de frutas por parte de la población centroamericana.
- Condiciones agroecológicas óptimas para la producción y frutas autóctonas (exóticas) con gran aceptación en el mercado.
- Colonias de inmigrantes principalmente en Estados Unidos que demandan productos «nostálgicos» (importante nicho de mercado).
- Aumento del turismo, a través del cual se mercadean las frutas tropicales.

Todas estas condiciones, aunadas al incremento de la inversión extranjera y centroamericana en el sector de frutas, han hecho de este sector un importante factor de generación de divisas, de empleo y de distribución del ingreso en la región central del continente americano.

Por tal razón, el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) recientemente ha implementado un proyecto mesoamericano de frutas, el cual viene a complementar el historial del Instituto de cooperación técnica para con el sector de frutas en los países de la región central. Este estudio es parte integral de este proyecto, y tiene como objetivo proporcionar a la comunidad agrícola de Centroamérica, vinculada con este sector de frutas, un documento con información actualizada sobre su entorno internacional.

Respecto a la metodología, se definió como frutas frescas las partidas del capítulo 08 del Sistema Armonizado de Clasificación Arancelaria Uniforme (SA), y los análisis se realizaron a un nivel de detalle de seis dígitos (partidas). En relación con los productos procesados a base de frutas, se tomaron los jugos, concentrados y otros, que corresponden a las partidas del capítulo 20 del SA: 200710, 200791, 200799, 200811, 200819, 200820, 200830, 200840, 200850, 200860, 200870, 200880, 200911, 200919, 200920, 200930, 200940, 200960, 200970, 200980.

1. El sector de flores, semillas de flores y mariscos han sido también importantes productos que han aportado a la diversificación de la canasta de exportación en la región centroamericana.



Este documento analiza los compromisos adquiridos en las negociaciones comerciales llevadas a cabo por los países de Centroamérica, iniciando con los convenios de Ronda Uruguay del GATT, acuerdos bilaterales negociados recientemente, y haciendo énfasis en el análisis de la negociación del acuerdo de libre comercio entre los países de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (*CAFTA-RD*).

Esperamos recoger y plasmar suficiente información tanto cuantitativa como cualitativa, con el propósito de que los empresarios y técnicos del sector público vinculados con el sector de frutas y sus derivados, cuenten con un material útil que les permita conocer mejor entorno dentro del cual se desenvuelven, y facilitarles el proceso de toma de decisiones.

► 1. El sector frutícola y sus compromisos adquiridos en negociaciones comerciales

Al igual que otros sectores de la economía, los países de Centroamérica han adquirido compromisos de política comercial para el sector fruticultura, en distintos frentes de negociación. El mayor en el ámbito mundial es el negociado en la Ronda Uruguay del GATT, y en el ámbito regional, las negociaciones suscritas recientemente con Estados Unidos en el marco del *CAFTA-RD*.

Seguidamente, se hace una síntesis de los compromisos adquiridos en cada uno de estos dos ámbitos, a modo de conocer las limitaciones y oportunidades que estos brindan para el sector de frutas frescas y sus preparaciones de la región central.

1.1. La Ronda Uruguay y el sector frutícola centroamericano: Principales compromisos de la negociación

El primer compromiso multilateral para el acceso a mercados de frutas, tanto en Centroamérica como en el mundo se dio durante la negociación en la Ronda Uruguay (RU) del GATT (1986-1994), actualmente Organización Mundial del Comercio (OMC), en donde los países miembros presentaron y consolidaron su oferta agrícola.

Costa Rica consolidó un arancel inicial de 55%, y final de 45% para frutas frescas y nueces. Negoció un arancel final más bajo para uvas, manzanas y kiwis (20%) y para las cerezas (30%), esto quiere decir que el máximo arancel que Costa Rica puede utilizar para frutas frescas es de 45% (techo consolidado), siendo más bajo este techo para las cuatro frutas frescas de clima templado mencionadas anteriormente.

Cuadro 1
Costa Rica: Aranceles iniciales y finales consolidados en RU para frutas frescas y sus preparaciones

	<i>Inicial 1995</i>	<i>Final 2004</i>
<i>Costa Rica</i>		
<i>Frescas y nueces</i>	55	45
<i>Uvas/Manzanas/Kiwis</i>	55	20
<i>Cerezas</i>	45	30
<i>Preparados</i>	55	45
<i>Confitadas</i>	55	40
<i>Concentrados no cítricos</i>	55	50
<i>Concentrado de uva</i>	55	5

Fuente: El autor con base en listas oficiales de la RU.

Para los preparados de frutas el consolidado es similar (55-45) salvo para frutas confitadas, concentrados de productos no cítricos y concentrado de uvas, cuyos techos finales consolidados son del orden de 40, 50 y 5%, respectivamente.

Por su parte Nicaragua, Belice y Honduras consolidaron un arancel idéntico para las frutas frescas y sus preparaciones, sin excepciones. El techo arancelario para estos tres países es 40% para Nicaragua, 110% para Belice y 35% para Honduras.

Cuadro 2
Nicaragua, Belice, Honduras: Aranceles iniciales y finales consolidados en RU para frutas frescas y sus preparaciones

	<i>Inicial 1995</i>	<i>Final 2004</i>
<i>Nicaragua</i> <i>Frescas y preparadas</i>	60	40
<i>Belice</i> <i>Frescas y preparadas</i>	110	110
<i>Honduras</i> <i>Frescas y preparadas</i>	35	35

Fuente: El autor con base en listas oficiales de la RU.

El Salvador consolidó un arancel inicial de 50% y final de 40% para frutas frescas y procesadas, realizando excepciones para las

manzanas, peras y membrillos (25% arancel final) y para jugos y concentrados (50% arancel final).

Cuadro 3
El Salvador: Aranceles iniciales y finales consolidados en RU para frutas frescas y sus preparaciones

	<i>Inicial 1995</i>	<i>Final 2004</i>
<i>El Salvador</i> <i>Frescas y nueces</i>	50	40
<i>Manzanas/Peras/</i> <i>Membrillos</i>	35	25
<i>Preparados</i>	55	45
<i>Jugos y concentrados</i>	50	50
<i>Concentrado de uva</i>	20	20

Fuente: El autor con base en listas oficiales de la RU.



Guatemala fue el único país centroamericano que negoció contingentes para dos grupos: a.) uvas; y, b.) manzanas, peras y membrillos; para las primeras se comprometió a aceptar un volumen de 25 toneladas métricas a partir del año 2004, con un arancel dentro del contingente de 30% (el

arancel final fuera de contingente es de 135%); para el segundo grupo, el contingente es de 246 toneladas métricas anuales, con un arancel dentro del contingente de 35%, que contrasta grandemente con el arancel cobrado fuera de cuota o contingente, el cual asciende a 138%.

Cuadro 4
Guatemala: Contingentes consolidados en RU para frutas frescas

<i>Contingente</i>	<i>Inicial</i>	<i>Final</i>
<i>Uvas (t)</i>	15	25
<i>Arancel dentro</i>	30	30
<i>Manzanas/Peras/</i>		
<i>Membrillos (t)</i>	147	246
<i>Arancel dentro</i>	35	35

Fuente: El autor con base en listas oficiales de la RU.

En relación con los aranceles guatemaltecos, tanto para frutas frescas como para sus preparaciones el final consolidado es de 40%;

excepto para las frutas que tienen contingente, y para las frutas secas (30% arancel final) y para el mosto de uva cuyo arancel final quedó en 15%.

Cuadro 5
Guatemala: Aranceles iniciales y finales consolidados en RU para frutas frescas y sus preparaciones

	<i>Inicial 1995</i>	<i>Final 2004</i>
<i>Guatemala</i>		
<i>Frescas</i>	45	40
<i>Uvas</i>	150	135
<i>Manzanas/Peras/</i>		
<i>Membrillos</i>	154	138
<i>Preparados</i>	45	40
<i>Frutos secos</i>	45	30
<i>Mosto de uva</i>	45	15

Fuente: El autor con base en listas oficiales de la RU.

Cabe destacar que en el marco de la actual ronda de negociación (Ronda de Doha) y como resultado de las negociaciones sobre el acceso a los mercados, estos aranceles finales, que en definitiva son los mayores que se pueden utilizar para la protección de la producción del sector de frutas de la región, bajarán aún más.

Resultados de RU para los más importantes mercados destino de exportación de fruta centroamericana²: Estados Unidos y Europa

Al igual que Centroamérica, tanto Estados Unidos como Europa presentaron y consolidaron en RU su oferta agrícola para las

frutas y sus preparaciones, con lo cual definieron el máximo arancel que pueden aplicar a terceros países. Este dato es importante, dado que para estructurar costos de exportación es necesario conocer la carga impositiva que ambos países pueden utilizar para frenar importaciones procedentes de terceros países.

A manera de ejemplo y para analizar la complejidad de las ofertas que ambos países presentaron para frutas, vemos como Europa utilizó para las uvas, tanto aranceles *ad valorem* como específicos y en varios casos ambos (arancel mixto). Además, consolidó aranceles diferenciados según la época del año (arancel estacional) a modo de poder controlar o utilizar un arancel superior en el momento de su cosecha, con el objeto de proteger su producción doméstica.

Cuadro 6
Europa: Aranceles iniciales y finales consolidados en RU para las uvas (Partida 08.06)

Europa		Arancel Consolidado Inicial 1995	Arancel Consolidado Final 2000	Nota
0806	Uvas frescas o secas:			
0806.10	Frescas:			
	Concentrado de uva:			
	Del 01 de noviembre al 14 de julio			
0806.10.11	De la variedad Emperador (<i>Vitis vinifera c.v.</i>) del 01 de diciembre al 31 de enero	10,0	8,0	
0806.10.15	Otras			
	Del 01 al 20 de noviembre	18,0 + 120 ECU/T	14,4 + 96 ECU/T	SGE
	Del 21 de noviembre al 14 de julio	18,0	11,5	
0806.10.19	Del 15 de julio al 31 de octubre			
	Del 15 al 20 de julio	22,0	14,1	
	Del 21 de julio al 31 de octubre	22,0 + 120 ECU/T	17,6 + 96 ECU/T	SGE
	Otras			
0806.10.91	Del 01 de noviembre al 14 de julio	18,0	14,4	
0806.10.99	Del 15 de julio al 31 de octubre	22,0	17,6	
0806.20.58	Secas	3,0	2,4	

Fuente: El autor con base en listas oficiales de la RU.

2. Las listas, tanto para Europa como para Estados Unidos se presentan en el Anexo z de este documento, y pueden ser bajadas en la página de la Organización Mundial de Comercio (<http://www.wto.org>).



Podemos observar también en este ejemplo, que para aquellas partidas en las cuales se utilizó un arancel mixto y cuya cuantía quedó muy por encima de la medida arancelaria, Europa se vio comprometida a garantizar el acceso de ese producto vía un contingente o cuota (SGE), mismo que establece no sólo su volumen sino también el arancel dentro del contingente que se tendría que cancelar.

Analizando la oferta agrícola europea se evidencia el escalonamiento arancelario, donde para frutas frescas se les exige un arancel mucho menor que para las preparaciones a base de estos productos, el mismo caso se da para Estados Unidos.

Estados Unidos por su parte utiliza mayoritariamente aranceles específicos (unidad monetaria por unidad de peso: e.g. cent/kg), siendo esta oferta la misma base arancelaria que se utilizó para la negociación del *CAFTA-RD* en donde los países centroamericanos, más República Dominicana lograron un mejor acceso que el contenido en esta lista.

Dado lo amplio del sector de frutas el cual incluye varias partidas arancelarias de dos capítulos del Sistema Armonizado (cap. 8 y 20), se anexa a este documento las listas completas que ambos países (Europa y Estados Unidos) consolidaron en RU con el propósito de que sirva de información adicional para el lector.

1.2. *CAFTA-RD* y el sector frutícola centroamericano

El acuerdo comercial entre los países centroamericanos, República Dominicana y

Estados Unidos de América (*CAFTA-RD*) brinda una muy buena oportunidad para fortalecer al sector exportador centroamericano; especialmente aquel que ya tiene presencia en el mercado norteamericano, siendo que, da un marco legal más estable que el proporcionado por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)³.

Por intermedio de la ley de la ICC, firmada en 1983, Estados Unidos concede unilateralmente acceso preferencial a los bienes que proceden de la región central del continente americano (Caribe, Centroamérica y países Andinos). Sin embargo, al ser esta ley de carácter unilateral podría ser derogada por la parte que la otorga (EE.UU.) en el momento que así lo determinen sus congresistas.

Aunado a esto, en la Declaración de Doha, que da marco a la Ronda de Doha o Ronda del Desarrollo llevada en el seno de la Organización Mundial de Comercio (OMC), se planteó el objetivo de reducir las concesiones de acceso preferencial que un país unilateralmente otorga a otro u otros.

Por los dos argumentos anteriores, y al estar el *CAFTA-RD* basado en el artículo XXIV del GATT de 1994 (Uniones aduaneras y zonas de libre comercio), es que este acuerdo proporciona mayor estabilidad legal a las relaciones comerciales entre los países centroamericanos y Estados Unidos. Si bien, el *CAFTA-RD* no brinda un mejor acceso al mercado estadounidense, esta garantía legal hace que inversiones a mediano y largo plazo (cultivos perennes) minimicen la incertidumbre de acceso al mercado, y la región pueda ser vista como un buen receptor de inversión extranjera y regional, tanto para el sector de frutas como para otros sectores.

3. «La ley de Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe de 1983, aprobada por el Congreso el 28 de julio y promulgada el 5 de agosto de 1983, establece nuevas disposiciones impositivas y de intercambio comercial para promover la revitalización económica y mayores oportunidades en el sector privado en la región de la Cuenca del Caribe» (Tomado del: IICA/USDA «Mercadeo de la productos agrícolas de la Cuenca del Caribe». 1986).

► Principal resultado del CAFTA-RD

Concesiones de Estados Unidos

- Estados Unidos brindará acceso inmediato (desgravación tipo A) o continuación del actual acceso libre concedido post Ronda Uruguay (desgravación tipo G) a las frutas y sus derivados procedentes de la región centroamericana.
- Se consolidan los beneficios de acceso de la ICC. Si bien el acceso es aún libre bajo la ICC, la seguridad jurídica que el acuerdo proporciona consolida los beneficios de acceso al mercado estadounidense.
- Se eliminan los «aranceles estacionales»; o sea, se mantendrá un arancel igual durante todo el año, y no la variación arancelaria según la época de cosecha de frutas en Estados Unidos.
- Se reduce el escalonamiento arancelario que estaba presente en la oferta agrícola para frutas, presentada y consolidada por Estados Unidos en Ronda Uruguay, en donde existe un arancel más alto a productos con mayor valor agregado. Consecuentemente, con la suscripción del *CAFTA-RD* existe una motivación adicional para darle valor agregado a las frutas en territorio centroamericano (pastas de frutas, jaleas, jugos, concentrados, etc.) lo cual redundará en mayor empleo y distribución del ingreso.
- No obstante, el darle mayor valor agregado a una fruta fresca implica transformación y generación de desperdicios sólidos, por lo que una mejor cultura empresarial ambiental es necesaria para salvaguardar los recursos naturales de la región. El *CAFTA-RD* prevé respecto a la legislación ambiental vigente las partes que suscriben el acuerdo.

- Igualmente, las condiciones laborales de los trabajadores del sector frutícola (fresco y procesado) se tendrán que vigilar dado que el *CAFTA-RD* también exige compromisos de cumplimiento de normas laborales, principalmente en lo que respecta a trabajo infantil.
- Ambos aspectos, laboral y ambiental contenidos en el *CAFTA-RD* son de cumplimiento obligatorio, y su no observancia puede implicar la pérdida de beneficios de acceso a mercados.

Concesiones de Centroamérica

Frutas frescas

- **Centroamérica:** Para realizar un análisis de las concesiones centroamericanas, dadas en el marco del *CAFTA-RD*, es necesario hacer una comparación entre los niveles arancelarios consolidados en RU, y los resultados de acceso a mercados del acuerdo. Es importante destacar que el arancel base utilizado por todos los países centroamericanos fue el aplicado y no el consolidado en RU; esto es lo normal dado que el objetivo de ALC es brindar mejores condiciones de acceso a los que ya se tienen. En el caso de Centroamérica se mejoró o se les mantuvo el nivel arancelario de cero por ciento para aquellas frutas que ya contaban con libre acceso.
- En el caso de las «nueces y coco», el acceso libre casi es inmediato para todos estos productos. Era de esperar este resultado siendo que la región es poco productora de este tipo de bienes, salvo el coco, las semillas de marañón y la macadamia. Costa Rica fue el país que menos concesiones otorgó; ya que, sólo liberó inmediatamente las almendras y nueces, productos que no



produce ni comercializa. El Salvador protegió por cinco años más las semillas de marañón y Guatemala por diez años la producción doméstica de macadamia. A

partir de los años presentes, como se indica en la tabla siguiente, Estados Unidos podrá exportar con cero por ciento de arancel este tipo de productos.

Cuadro 7
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para las nueces y coco (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Coco	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Nuez de Brasil	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Semilla de marañón	5	Libre	Libre	5	Libre
Almendras	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Nueces	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Macadamia	10	Libre	Libre	Libre	10

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Para un grupo de frutas frescas que podríamos considerar como ya de tradición de exportación (*banano, melones, sandías, aguacates, papaya, piña, mangos, higos*), Costa Rica, exceptuando la piña e higos que los liberará en cinco años y el aguacate en diez; permitirá el acceso libre a partir de la entrada en vigencia del acuerdo. Nicaragua, El Salvador y Guatemala sólo regularon el acceso para las piñas y el aguacate, durante los doce primeros años el primer país y

diez años el segundo. Guatemala negoció una protección de cinco años para las piñas y diez para los aguacates. Estados Unidos tiene producción de piña (Hawai) y aguacates en California, por lo que es entendible la posición de la mayoría de los países centroamericanos de poder garantizarle a su industria doméstica un plazo para ajustar su producción y entrar a competir a partir del año en el cual se concederá libre acceso a este tipo de productos.

Cuadro 8
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para frutas tradicionales de exportación (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Plátano y banano	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Higos	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Melones y sandías	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Papaya	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Piñas	5	12	Libre	10	5
Aguacate	10	12	Libre	10	15
Mangos	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Para el caso de frutas frescas de poca tradición centroamericana de exportación (*guayaba, mangostán, guanábanas, anonas, maracuyá, granadilla*) y que además Estados Unidos tiene poca o nula posibilidad de producción (condiciones agroecológicas tropicales), Centroamérica concedió el acceso libre inmediato, salvo Costa Rica que se reservó el derecho de mantener sus «fronteras cerradas», aplicará el arancel de terceros países los primeros cinco años una vez entrado en vigencia el acuerdo.
- Esto lo podríamos catalogar como una negociación lógica, dado que Estados Unidos no cuenta con cultura de producción de este tipo de bienes, además sus condiciones tropicales son escasas y el mercado centroamericano es pequeño, suplido principalmente por la producción doméstica.

Cuadro 9
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica
para frutas poco tradicionales de exportación (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Guayaba y mangostán	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Guanábanas	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Anonas	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Maracuyá	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Granadilla	5	Libre	Libre	Libre	Libre

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- La producción de *cítricos* en Centroamérica ha crecido en los últimos años, es entendible que la misma haya sido protegida durante el convenio del *CAFTA-RD*, negociándose plazos para la apertura comercial. Estados Unidos, si bien es un gran consumidor de productos derivados de cítricos, cuenta con plantaciones grandes en el Estado de Florida que podrían competir (cítricos frescos) con la producción centroamericana. Los plazos para la apertura varían de un país a otro, la moda es de diez años; sin embargo, algunos países acelerarán su apertura para los cítricos frescos (cinco años), Costa Rica para las naranjas, Honduras para las toronjas y El Salvador y Guatemala para las naranjas, mandarinas y toronjas. A partir del año diez, Estados Unidos podrá exportar a cero arancel los cítricos frescos a Centroamérica.



Cuadro 10
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para cítricos (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Naranjas	5	10	10	5	5
Mandarinas	10	10	10	5	5
Toronjas	10	10	5	5	5
Limones	10	10	10	10	10

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Las frutas frescas de clima templado (*peras, melocotones, fresas, manzanas, cerezas, kiwis, frambuesas, moras y arándanos*), específicamente las manzanas, peras, melocotones y cerezas tendrán acceso libre en forma inmediata en toda Centroamérica (salvo Nicaragua que negoció apertura a diez años para los melocotones). Para frutas con cierta tradición de producción en Centroamérica (fresas, frambuesas y moras), se negoció en forma gradual con respecto a los plazos de desmonte de los aranceles: Costa Rica y Nicaragua en diez años, El Salvador y

Guatemala cinco, y Honduras por su parte concedió acceso inmediato. Respecto a las manzanas, el acceso será libre a partir del primer año, si bien existe producción centroamericana de manzanas (Guatemala y Costa Rica), las variedades son distintas y los gustos de los consumidores hacia estas variedades podría generar una protección adicional. No obstante, todas las frutas son substitutitas entre ellas, por lo que la mayor competencia podría implicar desplazamiento de la producción centroamericana de frutas de clima templado.

Cuadro 11
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para frutas de clima templado (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Kiwis	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Peras	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Membrillo	5	Libre	Libre	Libre	Libre
Manzanas	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Albaricoque	10	Libre	Libre	Libre	10
Cerezas	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Melocotón	Libre	10	Libre	Libre	Libre
Fresas frescas	10	10	Libre	5	5
Frambuesas	10	10	Libre	5	5
Moras	10	10	Libre	Libre	5
Arándanos	5	Libre	Libre	Libre	Libre

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

Procesados a base de frutas

- Las *pastas de frutas* producidas a base de frutas de clima templado tendrán un acceso libre

inmediato, no así las pastas producidas con cítricos para las cuales se abrirá el mercado centroamericano a diez años, exceptuando a Costa Rica que lo hará a partir del año dieciséis.

Cuadro 12
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para pastas de frutas (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Pastas de cítricos	15	10	10	10	10
Pastas de pera	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Melocotón, manzana	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Las *jaleas y mermeladas* tendrán una apertura no estandarizada, las producidas con nueces (ejemplo mantequilla de maní), peras y melocotón tendrán acceso inmediato. Las

producidas con piña y cítricos a diez años plazo (excepto las de cítricos en Costa Rica). Para las jaleas y mermeladas de albaricoque, fresas y cerezas la apertura se dará a partir del año diez.

Cuadro 13
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para jaleas y mermeladas (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Jaleas y pastas de nueces	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Jaleas y puré de piña	10	10	10	10	10
Jaleas y puré de cítricos	15	10	10	10	10
Jaleas y puré de peras	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Jaleas y puré de albaricoque	10	10	10	10	10
Jaleas y puré de cerezas	10	10	10	10	Libre
Jaleas y puré de melocotón	10	Libre	Libre	Libre	Libre
Jaleas y puré de fresas	15	10	10	10	10

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.



- La apertura para los *jugos de frutas* se negoció según el tipo (congelado o fresco) y la cantidad de grado *Brix*, por ejemplo para el jugo de naranja congelado Centroamérica, excepto Honduras que lo hará a partir del año diez, permitirá el ingreso libre de arancel a partir de la entrada en vigencia del acuerdo; para otros jugos de naranjas no congelados, la apertura se dará a partir del año diez, excepto Guatemala que la dará una vez inicie la vigencia el acuerdo.
- Los jugos de frutas de clima templado (uva, pera, manzana) entrarán con cero arancel a partir del año cero, congruente con la negociación que se hizo para este tipo de frutas.
- Los jugos provenientes de frutas autóctonas de la región (maracuyá, guanábana, tamarindo) tendrán una apertura a partir del año diez (quince en el caso de Costa Rica e inmediata en el caso de Guatemala).

Cuadro 14
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica
para jugos de frutas (años)

	Costa Rica	Nicaragua	Honduras	El Salvador	Guatemala
Jugo de naranja congelado	Libre	Libre	10	Libre	Libre
Demás jugos de naranja	10	10	10	10	Libre
Jugo de toronja					
VB menor igual 20	12	10	10	5	Libre
Demás jugos de toronja	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Jugo de limón	15	10	10	10	10
Jugo de piña	15	10	10	10	5-10
Jugo de uva y manzana	Libre	Libre	Libre	5-10	Libre
Jugo de pera	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre
Jugo de maracuyá	15	10	10	10	Libre
Jugo de guanábana	15	10	10	10	Libre
Jugo de tamarindo	15	10	10	10	Libre
Mezclas de jugos	5	Libre	Libre	5	Libre

Fuente: El autor con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

► Conclusiones

- En los últimos diez años, la competitividad del sector de frutas de exportación de Centroamérica ha sido apoyada por los gobiernos de la región con programas de apoyo directo (CAT's en Costa Rica), y/o indirectos (soporte a la organización gremial y creación de entidades públicas de apoyo a la exportación). Más recientemente, por medio de la negociación de acuerdos mercantiles con principales socios comerciales (Estados Unidos, Caribe, Canadá, México).
- La región no cuenta con una «defensa arancelaria armonizada» que contrarreste las importaciones procedentes de terceros países; en otras palabras, los aranceles techo consolidados en Ronda Uruguay (RU) son diferentes en todos los países, con niveles que van en promedio desde 45% en Costa

Rica, 40% en Nicaragua, El Salvador y Guatemala, 35% en Honduras y 110% en Belice. Estos «*techos arancelarios promedio*» se incrementan para ciertos productos estratégicos por ejemplo manzanas, peras y membrillos frescos en Guatemala cuyo techo es 138%, y para los cuales este país negoció en RU la aplicación de un contingente de 246 toneladas anuales con aranceles de 35%.

- Sin embargo, este nivel de defensa comercial negociado en RU es suficiente para frutas autóctonas de la región, pero podría no serlo para proteger la producción regional de frutas de clima templado y sus procesados; y para contrarrestar la importación de productos listos para consumo (jugos, jaleas).
- A nivel del comercio entre países de la región, este se da en el marco del Mercado Común Centroamericano; o sea, bajo libre comercio.
- Las diferencias arancelarias entre los países de Centroamérica, aunadas al libre comercio al interior de la región podrían provocar triangulaciones mercantiles, y prácticas ilegales de comercio (contrabando).
- Respecto al nivel de protección que los dos principales mercados destino de las frutas y sus procesados de la región central (Estados Unidos y Europa) negociaron en RU; ambos consolidaron tanto aranceles específicos como *ad valorem* y mixtos. Este último tipo de arancel, así como el específico les permite contrarrestar importaciones de bajo costo, ya que la carga impositiva se calcula sobre una unidad de peso (e.g. ECU/T, o centavos/libra) y no sobre el valor de la factura (o ambas en el caso del mixto).
- La utilización del mecanismo de salvaguardia especial agrícola, así como el escalonamiento arancelario son otros instrumentos

comúnmente utilizados por Estados Unidos y Europa para proteger a su sector de frutas. El primero permite incrementar el arancel techo consolidado cuando el nivel de importación o los precios internacionales amenazan la industria doméstica; y el segundo consiste en la aplicación de un arancel mayor al producto terminado en relación con la materia prima, con lo cual se desestimula dar valor agregado a los productos en el mercado de origen.

- En resumen, los principales socios comerciales de la región cuentan con mejores instrumentos de protección de su sector frutícola, en comparación con los negociados en RU por los países centroamericanos.
- Para Centroamérica, el *CAFTA-RD* consolida los beneficios de la ICC dando una mejor base legal, siendo que no es una concesión unilateral, sino un acuerdo de libre comercio (ALC) normado multilateralmente por la OMC. Estados Unidos concedió acceso libre inmediato a las frutas y sus subproductos, mejorando el acceso al producto regional y anulando sus mecanismos de defensa comercial consolidados en RU.
- Centroamérica abrió su mercado, tanto para frutas frescas como procesadas, en forma inmediata o bien en plazos máximos de cinco, diez o quince años. Lo que es un hecho es que habrá libre comercio (cero arancel) para las frutas procedentes de Estados Unidos, con lo cual se amplía la competencia y se desestabiliza en cierto grado la base de la competitividad del sector frutícola de la región central.
- Del análisis realizado en este documento, podemos inferir que la negociación realizada en el *CAFTA-RD* fue buena para el sector de frutas, se protegieron por medio de mayores plazos para la apertura aquellos productos que requieren tiempo para ajustar su base productiva o de transformación, y se



concedió acceso inmediato para frutas autóctonas y para aquellas que pueden competir de buena manera con producto importado (detalle de los resultados en los cuadros anteriores).

- Si bien hemos mencionado factores positivos de la competitividad del sector frutícola de la región central, es importante que este sector no desatienda el mercado regional, el cual ha sido suplido recientemente por frutas de «clima templado» provenientes de terceros países (uvas, manzanas, kiwis, melocotones, cerezas, peras). El mercado centroamericano debería ser el mercado natural por cercanía geográfica y conocimiento del consumidor de las frutas frescas y procesadas de la región, y por consiguiente ser una base de garantía del negocio de las frutas a nivel regional.
- Si bien, las exportaciones de frutas a terceros países son rentables, no hay que olvidar que las frutas son productos tipo «postres», fácilmente sustituibles ante eventuales incrementos en los precios.
- El negocio de las frutas frescas y procesadas en la región central es económicamente importante, el sector frutícola cuenta con conocimiento sobre cómo exportar a mercados exigentes respecto a calidad y precisión de entrega. Por consiguiente, y tomando en consideración el entorno internacional favorable descrito en este documento respecto a los resultados de las negociaciones comerciales, hace prever que su dinamismo seguirá siendo un factor de importancia para el desarrollo económico de los países de la región centroamericana.

► Bibliografía

Textos y listas nacionales consolidadas en la OMC por los países de Centroamérica y Belice.
Listas de acuerdos arancelarios negociados por los países de Centroamérica con Estados Unidos en el marco del *CAFTA-RD*.

IICA. «El *CAFTA* y el sector agroalimentario». (Boletín especial). *Revista InterCambio*. Volumen II-2004. Elaborado por Henry Benavides B. y Juana Galván; Especialistas en Comercio y Agronegocios.

IICA. «Las negociaciones comerciales multilaterales agrícolas y su efecto en las políticas públicas». *Revista InterCambio*. Volumen IX-2004. Elaborado por Julio Hernández; Coordinador Unidad de Políticas y Negociaciones Comerciales y Henry Benavides Barquero; Especialista en Políticas y Negociaciones Comerciales.

IICA. *DR-CAFTA: «The challenge for the agricultural sector of Belize»*. *Revista InterCambio*. Volumen II-2005. Elaborado por la Especialista Regional en Comercio y Negociaciones Comerciales de la Región Central y la oficina del IICA en Belice.

► InterCambio ◀

Intercambio es un producto de la Secretaría de Cooperación Técnica del IICA, elaborado en forma conjunta por la Unidad de Políticas y Negociaciones Comerciales y la Dirección de Desarrollo de Agronegocios.



Instituto Interamericano de Cooperación
para la Agricultura (IICA)

www.iica.int

Teléfono: (506) 216-0222

Fax: (506) 216-0404

Apdo. Postal 55-2200 Coronado, Costa Rica

Volúmenes anteriores de la revista,
están disponibles en

<http://infoagro.net/comercio>

Responsable: henry.benavides@iica.int