

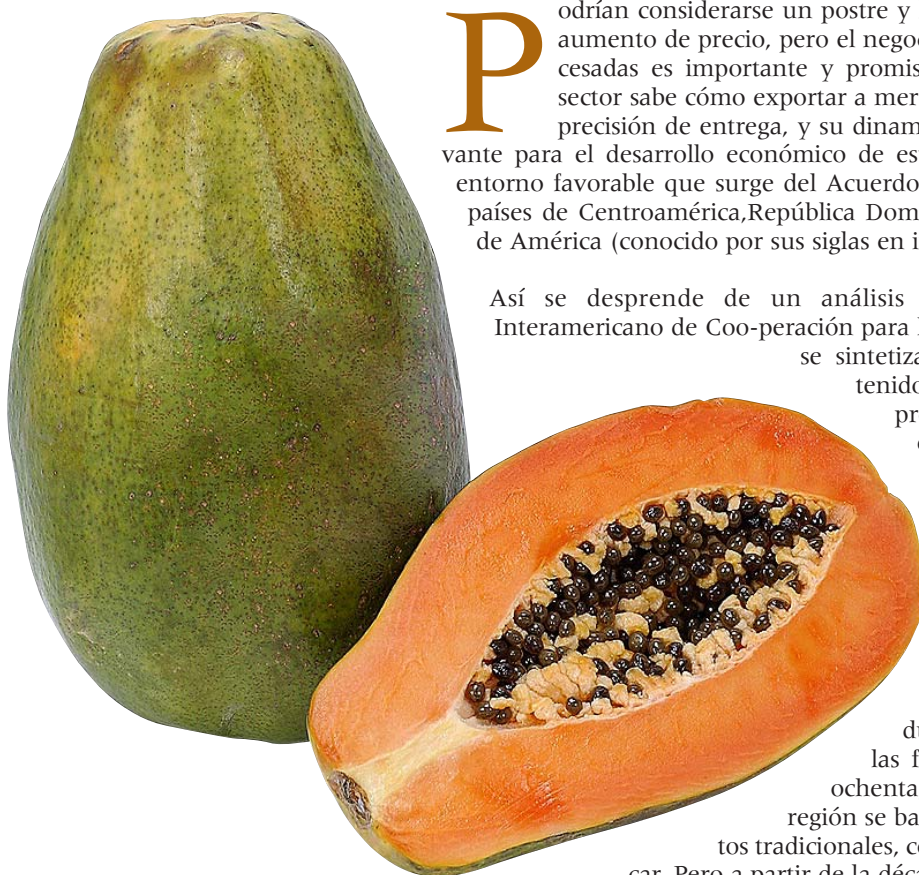
Centroamérica puede sacarle el jugo a las frutas

Un análisis del entorno del sector frutícola en el marco del CAFTA-RD

Con la mayor seguridad jurídica que brinda el Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, la actividad frutícola centroamericana está en capacidad de aprovechar las oportunidades que se le abren.

Henry Benavides Barquero

Especialista del IICA en Políticas y Negociaciones Comerciales



Podrían considerarse un postre y hasta ser sustituibles ante un aumento de precio, pero el negocio de las frutas frescas y procesadas es importante y promisorio para Centroamérica. El sector sabe cómo exportar a mercados exigentes con calidad y precisión de entrega, y su dinamismo continuará siendo relevante para el desarrollo económico de estos países, si se considera el entorno favorable que surge del Acuerdo de Libre Comercio entre los países de Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos de América (conocido por sus siglas en inglés, CAFTA-RD).

Así se desprende de un análisis realizado por el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), el cual se sintetiza en este artículo y que ha tenido como objetivo facilitar el proceso de toma de decisiones de la comunidad frutícola de Centroamérica.

Introducción

Quizá uno de los sectores que más ha aportado a la diversificación de la canasta centroamericana de productos de exportación es el de las frutas. En los años setenta y ochenta, las exportaciones de esta región se basaban en unos pocos productos tradicionales, como café, carne bovina y azúcar. Pero a partir de la década de los noventa, principalmente Costa Rica y Guatemala (y en años más recientes los

Quizá uno de los sectores que más ha aportado a la diversificación de la canasta centroamericana de productos de exportación es el de las frutas.

demás países) inician un proceso de diversificación agrícola, que les permitió incursionar en el sector de las frutas y las plantas ornamentales¹.

Varios factores coincidieron para lograr tal diversificación:

- **La Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC).** Este acuerdo brindó un acceso preferencial al mercado estadounidense, principalmente para los productos autóctonos de la región caribeña.
 - **Políticas de apoyo al sector exportador.** Se pusieron en marcha varios instrumentos, como los certificados de abono tributario (CAT) en Costa Rica, por medio de los cuales se otorgaba un certificado según el valor de las exportaciones realizadas, que podía ser utilizado para el pago de impuesto sobre la renta (de su propia empresa o negociados); mejores tasas de interés; y una cartera crediticia para proyectos de exportación.
 - **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 de la cual se crean oportunidades comerciales con países fuera de la región centroamericana.
 - **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” y generan un importante nicho de mercado.**
- **Aumento del turismo, mediante el cual se mercadean las frutas tropicales.**

Esas condiciones, unidas al incremento de la inversión extranjera y centroamericana en el sector de las frutas, han hecho de este un importante generador de divisas y empleo y un impulsor de la distribución del ingreso en la región central del continente americano.

Por tal razón, recientemente el IICA ha implementado un proyecto mesoamericano de frutas, el cual viene a complementar el historial institucional de cooperación técnica para con el sector frutícola 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 el sector, 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); los análisis se realizaron con 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 y 200980.

Este documento analiza los compromisos adquiridos en las negociaciones comerciales llevadas a cabo por los países de Centroamérica, primero con los convenios de la Ronda Uruguay del GATT, más recientemente con acuerdos bilaterales, y, con especial énfasis el CAFTA-RD.

Nos propusimos recoger y plasmar suficiente información, tanto cuantitativa como cualitativa, con el propósito de que empresarios y técnicos del sector público vinculados con el sector de las frutas y sus

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

derivados contarán con un material útil que les permita conocer mejor el entorno en el que se desenvuelven, y facilitarles el proceso de toma de decisiones.

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

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

A continuación se presenta una síntesis de los compromisos adquiridos en esos dos ámbitos por las naciones de la región central, a fin de conocer las limitaciones y las oportunidades que brindan al sector de las frutas frescas y sus preparados.

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

El primer compromiso multilateral para el acceso a los mercados de frutas, tanto en Centroamérica como en el mundo, surgió durante la negociación de la Ronda Uruguay (1986-1994), donde los países miembros presentaron y consolidaron su oferta agrícola.

Costa Rica consolidó un arancel inicial del 55% y final del 45% para las frutas frescas y las nueces. Negoció un arancel final más bajo para uvas, manzanas y kiwis (20%) y para las cerezas (30%). Esto significa que el máximo arancel que Costa Rica puede utilizar para las frutas frescas es del 45% (techo consolidado); este techo es más

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

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

Fuente: IICA, con base en listas oficiales de la RU.

bajo para las cuatro frutas frescas de clima templado mencionadas anteriormente.

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

Los países de Centroamérica han adquirido compromisos de política comercial para la fruticultura en distintos frentes de negociación.

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

Cuadro 2 Nicaragua, Belice, Honduras: Aranceles iniciales y finales consolidados en la RU para las frutas frescas y sus preparaciones		
	Inicial 1995	Final 2004
Nicaragua <i>Frescas y preparadas</i>	60	40
Belice <i>Frescas y preparadas</i>	110	110
Honduras <i>Frescas y preparadas</i>	35	35
Fuente: IICA, con base en listas oficiales de la RU.		

El Salvador consolidó un arancel inicial del 50% y final del 40% para las frutas frescas y las procesadas, y realizó excepciones para las manzanas, peras y membrillos (25% de arancel final) y para jugos y concentrados (50% de arancel final).

Cuadro 3 El Salvador: Aranceles iniciales y finales consolidados en la RU para las frutas frescas y sus preparaciones		
	Inicial 1995	Final 2004
El Salvador		
<i>Frescas y nueces</i>	50	40
Manzanas/Peras/Membrillos	35	25
Preparados	50	40
Jugos y concentrados	50	50
Concentrado de uva	20	20
Fuente: IICA, 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 del 30% (el arancel final fuera de contingente es del 135%). Para el segundo grupo, el contingente es de 246 toneladas métricas anuales, con un arancel dentro del contingente del 35%, que contrasta grandemente con el arancel cobrado fuera de cuota o contingente, el cual asciende al 138%.

<i>Cuadro 4</i> Guatemala: Contingentes consolidados en la RU para frutas frescas		
Contingente	Inicial 1995	Final 2004
Uvas (t) <i>Arancel dentro</i>	15 30	25 30
Manzanas/Peras/Membrillos (t) <i>Arancel dentro</i>	147 35	246 35
<i>Fuente: IICA, con base en listas oficiales de la RU.</i>		

En relación con los aranceles guatemaltecos, tanto para las frutas frescas como para sus preparaciones el final consolidado es del 40%, excepto para las frutas que tienen contingente, para las frutas secas (30% arancel final) y para el mosto de uva, cuyo arancel final quedó en el 15%.

<i>Cuadro 5</i> Guatemala: Aranceles iniciales y finales consolidados en RU para frutas frescas y sus preparaciones		
	Inicial 1995	Final 2004
Frescas	45	40
<i>Uvas</i>	150	135
<i>Manzanas/Peras/Membrillos</i>	154	138
Preparados	45	40
<i>Frutos secos</i>	45	30
<i>Mosto de uva</i>	45	15
<i>Fuente: IICA, con base en listas oficiales de la RU.</i>		

Cabe destacar que en el marco de la actual ronda de la Organización Mundial del Comercio (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 la RU para los más importantes mercados destino de exportación de la fruta centroamericana²: Estados Unidos y Europa

Al igual que Centroamérica, los Estados Unidos y Europa presentaron y consolidaron en la RU su ofer-

ta 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 los costos de exportación es necesario conocer la carga impositiva que ambos pueden utilizar para frenar importaciones procedentes de terceros países.

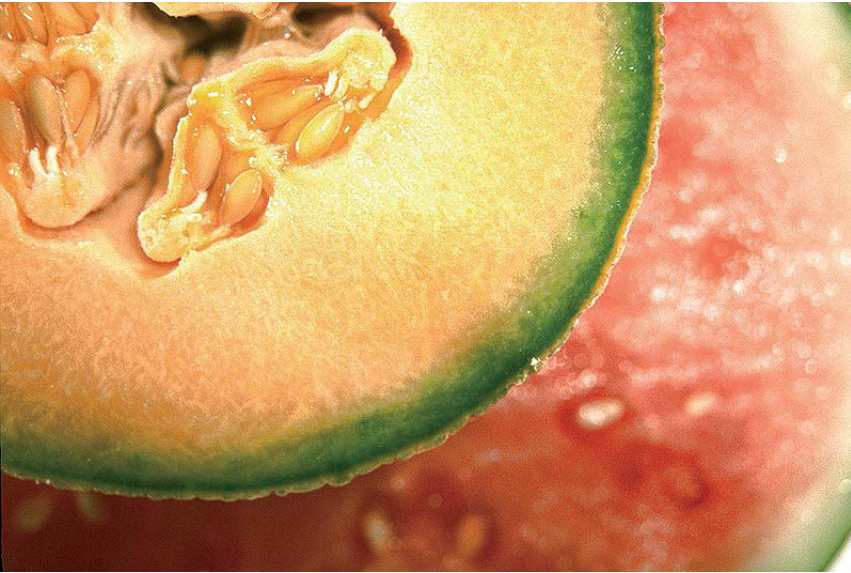
A manera de ejemplo y para demostrar la complejidad de las ofertas que europeos y estadounidenses presentaron para las frutas, vemos que Europa utilizó para las uvas tanto aranceles ad valorem como específicos, y en varios casos ambos (arancel mixto). Además, consolidó aranceles diferenciados según la época del

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

		Arancel consolidado Inicial 1995	Arancel consolidado Final 2000	Nota
Europa				
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>)	10,0	8,0	
	Del 01 de diciembre al 31 enero			
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	11,15	
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: IICA, con base en listas oficiales de la RU.

² Las listas pueden encontrarse en la página Web de la Organización Mundial de Comercio: <http://www.wto.org>



año (arancel estacional), a fin de poder controlar o utilizar un arancel superior en el momento de su cosecha y proteger su producción doméstica.

En este ejemplo también podemos observar 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), el cual establece no solo el volumen sino también el arancel dentro del contingente que se tendría que cancelar.

Al analizar la oferta agrícola europea se evidencia un escalonamiento arancelario, donde para las frutas frescas se 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: por ejemplo, cent/kg), siendo esta oferta la misma base arancelaria que se utilizó para la negociación del CAFTA-RD, donde los países centroamericanos más República Dominicana lograron un mejor acceso que el contenido en esta lista.

1.2 El CAFTA-RD y el sector frutícola centroamericano

El CAFTA-RD brinda una muy buena oportunidad para fortalecer el sector exportador centroamericano, especialmente aquel que ya tiene presencia en el mercado norteamericano, pues da un marco legal más estable que el propor-

nado por la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC)³.

Mediante 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, por ser una 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 marco a la Ronda de Doha, se planteó el objetivo de reducir las concesiones de acceso preferencial que un país unilateralmente otorga a otro u otros.

Por las dos razones anteriores, y al estar el CAFTA-RD basado en el artículo XXIV del GATT de 1994 (Uniones aduaneras y zonas de libre comercio), este acuerdo proporciona mayor estabilidad legal a las relaciones comerciales entre los países centroamericanos y Estados Unidos. Si bien el CAFTA-RD no brinda mejor acceso al mercado estadounidense, la garantía legal hace que inversiones de 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 las frutas como para otros sectores.

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 libre bajo la ICC, la

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 de IICA/USDA, “Mercadeo de la productos agrícolas de la Cuenca del Caribe”. 1986).

Si bien el CAFTA-RD no brinda mejor acceso al mercado estadounidense, la garantía legal hace que inversiones de mediano y largo plazo (cultivos perennes) minimicen la incertidumbre de acceso al mercado.

seguridad jurídica que el acuerdo proporciona consolida los beneficios de acceso al mercado estadounidense.

- Se eliminan los “aranceles estacionales”; es decir, se mantendrá un arancel igual durante todo el año, y no habrá variación arancelaria según la época de cosecha de frutas en los Estados Unidos.
- Se reduce el escalonamiento arancelario que estaba presente en la oferta agrícola para las frutas presentada y consolidada por los Estados Unidos en la Ronda Uruguay, en donde existe un arancel más alto para productos con mayor valor agregado. Consecuentemente, con la suscripción del CAFTA-RD existe una motivación adicional para dar 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 dar mayor valor agregado a una fruta fresca implica transformación y generación de desperdicios sólidos, por lo que es necesaria una mejor cultura empresarial ambiental para salvaguardar los recursos naturales de la región. El CAFTA-RD prevé el respeto a la legislación ambiental vigente en las partes que suscriben el acuerdo.
- Igualmente, las condiciones laborales de los trabajadores del sector frutícola (fresco y procesado) deberán vigilarse, dado que el CAFTA-RD exige compromisos de cumplimiento de normas laborales, sobre todo en lo que respecta al trabajo infantil.
- Ambos aspectos, el laboral y el 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



rios consolidados en la 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 del acuerdo de libre comercio es brindar mejores condiciones de acceso a los que ya se tienen. En el caso de Centroamérica, se mejoró o se 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, pues 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 solo liberó inmediatamente las almendras y las 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 la entrada en vigencia del tratado, como se indica en la tabla siguiente, los 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: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Para un grupo de frutas frescas, que podríamos considerar como de tradición de exportación (**banana, melones, sandías, aguacates, papaya, piña, mangos e higos**), Costa Rica permitirá el acceso libre a partir de la entrada en vigencia del acuerdo; son excepciones la piña y los higos, que los liberará en cinco años, así como el aguacate, que lo liberará en diez. Nicaragua, El Salvador y Guatemala solo regularon el acceso para las piñas y el aguacate, el primer país durante los doce primeros años, y durante 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 (en Hawai) y de aguacates (en California), por lo que resulta entendible la posición de la mayoría de los países centroamericanos de poder garantizar 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: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Para el caso de las frutas frescas de poca tradición centroamericana de exportación (**guayaba, mangostán, guanábanas, anonas, maracuyá, granadilla**) y de los que además Estados Unidos tiene poca o nula posibilidad de producción (porque requieren condiciones agroecológicas tropicales), Centroamérica, salvo Costa Rica, concedió el acceso libre inmediato. Costa Rica se reservó el derecho de mantener sus “fronteras cerradas”, y 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: El acceso a mercados negociado por Centroamérica para las 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: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- La producción de cítricos en Centroamérica ha crecido en los últimos años y es entendible que haya sido protegida en el convenio del CAFTA-RD, negociándose plazos para la apertura comercial. Estados Unidos, si bien es un gran consumidor de productos derivados de los cítricos, cuenta con grandes plantaciones en el Estado de La 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 décimo año, Estados Unidos podrá exportar con cero arancel los cítricos frescos a Centroamérica.

Cuadro 10

CAFTA-RD: El 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: IICA, 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 en Nicaragua, que negoció una apertura a diez años para los melocotones). Para las frutas con cierta tradición de producción en Centroamérica (fresas, frambuesas y moras), se negociaron en forma gradual los plazos de desmonte de los aranceles: Costa Rica y Nicaragua en diez años, El Salvador y Guatemala en cinco, mientras Honduras concedió acceso inmediato. Respecto a las manzanas, el acceso será libre a partir del primer año; si bien existe producción centroamericana de manzanas (en 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 sustituibles entre ellas, por lo que la mayor competencia podría implicar desplazamiento del consumo centroamericano de frutas autóctonas hacia frutas de clima templado.

Cuadro 11
CAFTA-RD: Acceso a mercados negociado por Centroamérica para frutas tradicionales de exportación (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: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

Procesados a base de frutas

- Las pastas producidas a base de frutas de clima templado tendrán un acceso libre inmediato, no así las producidas con cítricos para las cuales se abrirá el mercado centroamericano en diez años, con la excepción de Costa Rica que lo hará a partir del año dieciséis.

Cuadro 12
CAFTA-RD: El 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					
Melocotón, manzana	Libre	Libre	Libre	Libre	Libre

Fuente: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- Las jaleas y mermeladas tendrán una apertura no estandarizada: las producidas con nueces (como la mantequilla de maní), peras y melocotón tendrán acceso inmediato; las producidas con piña y cítricos lo harán 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: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.

- La apertura para los jugos de frutas se negoció de acuerdo con 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 naranja no congelados, la apertura se dará a partir del año diez, excepto en Guatemala, que la dará una vez inicie la vigencia el acuerdo.

Cuadro 14
CAFTA-RD: El 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 o 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: IICA, con base en listas oficiales del CAFTA-RD.



- 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).

Conclusiones

- En los últimos diez años, la competitividad del sector de las frutas de exportación de Centroamérica ha sido respaldada por los gobiernos de la región con programas de apoyo directo (CAT en Costa Rica), y/o indirectos (soporte a la organización gremial y creación de entidades públicas de apoyo a la exportación). Más recientemente, el apoyo se ha ofrecido por medio de la negociación de acuerdos mercantiles con los 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 la Ronda Uruguay son diferentes en todos los países, con niveles que van en promedio desde el 45% en Costa Rica; el 40% en Nicaragua, El Salvador y Guatemala; el 35% en Honduras; y el 110% en Belice. Estos “techos arancelarios promedio” se incrementan para ciertos productos estratégicos, como las manzanas, las peras y los membrillos frescos en Guatemala, cuyo techo es del 138%, y para los cuales este país negoció en la RU la aplicación de un contingente de 246 toneladas anuales con aranceles del 35%.
- Sin embargo, este nivel de defensa comercial negociado en la 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; así como para contrarrestar la importación de productos listos para consumo (jugos, jaleas).
- En cuanto al 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 la 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 (por ejemplo, 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 frutícola. 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 la RU por los países centroamericanos.

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.

- Para Centroamérica, el *CAFTA-RD* consolida los beneficios de la ICC dando una mejor base legal, ya que no es una concesión unilateral sino un acuerdo de libre comercio 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 la 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 las 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 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 frutícola regional.
- Si bien, las exportaciones de frutas a terceros países son rentables, no hay que olvidar que

las frutas son productos tipo “postre”, 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, es posible prever que su dinamismo seguirá siendo un factor de importancia para el desarrollo económico de los países de la región centroamericana.

Bibliografía

Centroamérica y Belice. 1986-1994. Textos y listas nacionales consolidadas en la OMC por los países de Centroamérica y Belice (en línea). San José, CR. Consultado 23 mar. 2006. Disponible en <http://www.wto.org>.

Comercio Exterior de Costa Rica. 2005. Listas de acuerdos arancelarios negociados por los países de Centroamérica con Estados Unidos en el marco del CAFTA-RD (en línea). San José, CR. Consultado 23 mar. 2006. Disponible en <http://www.comex.go.cr>

Benavides, H.; Galván, J. 2004. Boletín especial: El CAFTA y el sector agroalimentario. *Revista InterCambio*, 2:1-20.

Galván, J.; Oficina del IICA en Belice. 2005. DR-CAFTA: The challenge for the agricultural sector of Belize. *Revista InterCambio*, 2:1-28.

Hernández, J.; Benavides, H. 2004. Las negociaciones comerciales multilaterales agrícolas y su efecto en las políticas públicas. *Revista InterCambio*, 9:1-14.