



BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO

DEPARTAMENTO DE INTEGRACIÓN Y PROGRAMAS REGIONALES



Instituto para la Integración
de América Latina y el Caribe

ITD

División de Integración, Comercio
y Asuntos Hemisféricos

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana

Anabel González

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana

Anabel González



Agosto, 2006
Documento de Divulgación 42

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) y la División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos (ITD) del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID han programado una serie de publicaciones en forma conjunta:

DOCUMENTOS DE TRABAJO

Estudios técnicos, revisados por árbitros externos, de significativa contribución a las investigaciones realizadas en el área del comercio y la integración.

DOCUMENTOS DE DIVULGACIÓN

Artículos, disertaciones, reproducción autorizada de trabajos publicados en diferentes medios y otros estudios de potencial interés para el público en general.

Departamento de Integración y Programas Regionales

Nohra Rey de Marulanda	Gerente, Departamento de Integración y Programas Regionales
Antoni Estevadeordal	Economista Principal, Departamento de Integración y Programas Regionales
Peter Kalil	Jefe, División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos, INT
Ricardo R. Carciofi	Director, Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe, INT

Banco Interamericano de Desarrollo

Departamento de Integración y Programas Regionales

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL

Esmeralda 130, pisos 16 y 17 (C1035ABD) Buenos Aires, Argentina - <http://www.iadb.org/intal>

División de Integración, Comercio y Asuntos Hemisféricos

1300 New York Avenue, NW. Washington, D.C. 20577 Estados Unidos - <http://www.iadb.org/int>

Las opiniones expresadas pertenecen a los autores y no necesariamente reflejan la posición oficial del BID y/o INTAL-ITD, o de sus países miembros.

Impreso en Argentina

Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana

1ª ed. - Buenos Aires: BID-INTAL, agosto 2006.

116 p.; 28 x 21 cm. INTAL-ITD Documento de Divulgación 42

ISBN-10: 950-738-244-5

ISBN-10: 978-950-738-244-4

1. Comercio exterior I. Título

CDD 382

COORDINACIÓN EDITORIAL: Susana Filippa
EDICIÓN: Mariana R. Eguaras Etchetto

ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	i
I. INTRODUCCIÓN	1
II. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR	3
A. Antecedentes y preparación para el proceso	3
B. Lanzamiento de la negociación: estructura y calendario	8
C. Etapa inicial de la negociación: definición de parámetros a través de la presentación de propuestas y contrapropuestas	9
D. Desarrollo del proceso de negociación: alcanzando acuerdos (lentamente) y puntualizando temas contenciosos	20
E. Etapa final de la negociación: la conclusión	36
III. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR	59
A. Comercio de bienes	59
B. Contratación pública	69
C. Inversión y comercio de servicios	70
D. Propiedad intelectual	75
E. Laboral y ambiental	79
F. Disposiciones institucionales y solución de controversias	81
IV. A MODO DE CONCLUSIÓN: ELEMENTOS A TENER EN CONSIDERACIÓN PARA ENFRENTAR UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE UN TLC CON EE.UU.	85
A. Negociar con EE.UU. no es sencillo..., pero es posible (necesario y conveniente)	85
B. La negociación se enmarca en ciertos contextos que tienen una incidencia sobre el proceso	86
C. La negociación sigue una cierta dinámica... (y EE.UU. utiliza diversas estrategias y tácticas)	87
D. La negociación genera determinados resultados	88
E. Algunas lecciones aprendidas	89
BIBLIOGRAFÍA	

RESUMEN EJECUTIVO

La negociación del Tratado de Libre Comercio entre EE.UU., Centroamérica y República Dominicana (CAFTA-DR -*Central American Free Trade Agreement-Dominican Republic*-) dio inicio en enero de 2003, poco más de una década después de que los países centroamericanos le plantearan a Estados Unidos (EE.UU.) por primera vez su interés en contar con un acuerdo comercial de esa naturaleza. Para organizar el proceso de negociación, los seis países establecieron una estructura flexible, organizada en cinco grupos de negociación y dos grupos de trabajo, así como un calendario de nueve rondas de negociación. Las partes esperaban concluir el convenio en diciembre de 2003.

El proceso de negociación del CAFTA-DR puede dividirse en tres etapas. En la primera de ellas, las partes definieron los parámetros de negociación a través de la presentación de propuestas y contrapropuestas, primero en la parte normativa y luego en relación con el acceso a los mercados. En la parte normativa este proceso se llevó a cabo mayoritariamente entre la segunda y tercera ronda de negociación, aunque en algunos temas concretos se extendió hasta la cuarta y quinta ronda. En la mayoría de los casos, EE.UU. fue el primero en presentar propuestas de negociación, mientras que los países centroamericanos hicieron sus planteamientos de seguido. Sobre la base de este ejercicio las partes lograron identificar las principales áreas de convergencia y en las que se requería mayor discusión o se presentaban divergencias en los temas objeto de la negociación. De previo a iniciar la cuarta ronda de negociación, los países concentraron su atención en materia de acceso a mercados, con el intercambio simultáneo de sus primeras ofertas de desgravación arancelaria, para seguidamente presentar sus respectivas propuestas de reglas de origen específicas, sus anexos de medidas disconformes y medidas a futuro para los capítulos de inversión y servicios y sus anexos relativos a la cobertura de compras del sector público. Ello permitió demarcar la cancha para iniciar propiamente el proceso de negociación. Finalmente, en esta etapa dio inicio el trabajo de los grupos de medidas sanitarias y fitosanitarias y de cooperación.

Una vez definidos los parámetros básicos en que se desenvolvería la negociación, arrancó la segunda etapa de este proceso. En ella los países se concentraron, precisamente, en la discusión y análisis de sus propuestas, en el replanteamiento de algunas de ellas, en la evaluación de alternativas de soluciones, en el proceso de negociación misma y, en consecuencia, en la búsqueda y encuentro de acuerdos. El proceso no fue sencillo y el avance fue lento al inicio, acelerándose más bien hacia la séptima y, en especial, la octava ronda de negociación. Mientras las partes acercaban sus posiciones en ciertos temas, a la vez quedaban más en evidencia las áreas de desacuerdo en ciertos aspectos de agricultura, textiles, propiedad intelectual, servicios y otros. Dos nuevos temas ocuparon la atención de las partes durante esta etapa, a saber, la forma en que se aplicaría el CAFTA-DR, en el sentido de si este instrumento regiría las relaciones entre EE.UU. y cada país de la región o también entre los países centroamericanos, y la posible incorporación de nuevos países al acuerdo, en particular de República Dominicana.

El proceso de cierre se constituyó en la tercera etapa de la negociación. A tales efectos, las partes redoblaron sus esfuerzos por avanzar a través de una serie de reuniones técnicas y de nivel ministerial. Ellas permitieron dar inicio a la novena ronda con acuerdos alcanzados en los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, salvaguardias,

administración aduanera y facilitación del comercio, inversión, comercio electrónico y compras del sector público. Asimismo, se encontraban muy avanzados los capítulos de trato nacional, régimen de origen y procedimientos aduaneros, servicios financieros, disposiciones institucionales, laboral y ambiental. Los aspectos que presentaban mayor discusión en la parte normativa se ubicaban en agricultura, textiles, propiedad intelectual y solución de controversias. Por su parte, en materia de acceso a mercados, se llegaba con acuerdo en la desgravación arancelaria en el sector industrial y en el sector agrícola, a excepción de los productos sensibles; con avances significativos en el campo de normas de origen; y, con diferencias importantes en la definición de las condiciones de acceso de los productos agrícolas sensibles y textiles, así como los anexos de servicios e inversión y los de cobertura de compras del sector público. El 17 de diciembre de 2003, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y EE.UU. daban por concluida su tarea, mientras que la delegación costarricense se regresaba a su país, para retomar el proceso de negociación con EE.UU. unas semanas después. El 25 de enero de 2004 concluyó la negociación del CAFTA-DR entre Costa Rica y Estados Unidos. De seguido, los países avanzaron en la revisión legal y cotejo lingüístico del acuerdo, así como en las reuniones de negociación para la incorporación de República Dominicana. El CAFTA-DR fue firmado con la participación de los siete países parte el 5 de agosto de 2004.

El objetivo del CAFTA-DR es conformar una zona de libre comercio entre las partes, de conformidad con el Artículo XXIV del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT -*General Agreement on Tariffs and Trade*-) y el Artículo V del Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (GATS -*General Agreement on Trade in Services*-). El acuerdo contiene veintidós capítulos, con reglas y disciplinas aplicables en las áreas de comercio de bienes (trato nacional y acceso a mercados, reglas de origen y procedimientos aduaneros, administración aduanera y facilitación del comercio, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio y defensa comercial), contratación pública, inversión y comercio de servicios (inversión, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, telecomunicaciones y comercio electrónico), propiedad intelectual, laboral y ambiental, y disposiciones institucionales (disposiciones iniciales, definiciones, transparencia, administración del tratado y creación de capacidades comerciales, excepciones y disposiciones finales) y solución de controversias. Contiene, además, una serie de anexos -incluidos los programas de desgravación arancelaria de cada parte, así como sus anexos de medidas disconformes y a futuro en inversión y servicios y los anexos de cobertura de compras del sector público- y apéndices, todos los cuales forman parte integral del acuerdo.

El proceso de negociación del CAFTA-DR no fue sencillo para los países centroamericanos por la asimetría existentes entre ellos y EE.UU. en términos de poder, tamaño de las economías y niveles de desarrollo; por la gran cantidad y diversidad de temas incluidos, así como por la naturaleza multidimensional del proceso; y, finalmente, porque la negociación con EE.UU. es muy dura. No obstante ello, los países de la región utilizaron la negociación adecuadamente en defensa de sus intereses comerciales, alcanzando buena parte de los objetivos identificados al inicio del proceso.

La negociación se enmarcó en ciertos contextos que tuvieron una incidencia sobre el proceso, entre los que destacan la situación interna de cada país, la relación bilateral/regional de Centroamérica con EE.UU. y la evolución de otros procesos de negociación comercial. Asimismo, la negociación siguió una cierta dinámica y EE.UU. utilizó, al igual que los países de

la región, una serie de estrategias y tácticas para alcanzar los objetivos relevantes en cada etapa del proceso negociador. Asimismo, la negociación generó determinados resultados que constituyen un conjunto básico de obligaciones que probablemente sea el contenido mínimo de todo acuerdo que EE.UU. busque suscribir. No obstante ello, los resultados también reflejan que existen márgenes importantes de negociación en materia de reglas y disciplinas, que varían de tema en tema, así como resultados específicos en el campo de acceso a mercados que reflejan la estructura productiva, el comercio entre las partes, el tamaño del mercado y otras particularidades propias de la relación entre los países centroamericanos y EE.UU.

Si bien cada proceso de negociación comercial es único, es posible identificar, sobre la base de la experiencia de negociación del CAFTA-DR, algunas lecciones aprendidas que pueden guiar la participación en un proceso de esta naturaleza con EE.UU. en aspectos como la preparación para la negociación, la organización del proceso, la estructura de la negociación, la mecánica de la negociación, la información, consulta y divulgación, la relación intrarregional y el trabajo a llevar a cabo en la capital estadounidense.

EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE UN TRATADO DE LIBRE COMERCIO CON ESTADOS UNIDOS: LA EXPERIENCIA DEL TRATADO DE LIBRE COMERCIO ENTRE CENTROAMÉRICA, ESTADOS UNIDOS Y REPÚBLICA DOMINICANA

Anabel González*

I. INTRODUCCIÓN

En los últimos años Estados Unidos (EE.UU.) se ha involucrado en la negociación de una gran cantidad de tratados de libre comercio (TLC) con países en América, Asia, África y Oceanía. Además del acuerdo suscrito con Israel a mediados de la década de los ochenta y del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), que entró en vigor en 1994, EE.UU. ha suscrito más recientemente convenios de esta naturaleza con Jordania, Singapur, Chile, Australia, Marruecos y, en forma conjunta, con Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y República Dominicana (CAFTA-DR -*Central American Free Trade Agreement-Dominican Republic*-). Además, se encuentra en proceso de negociación de acuerdos similares con Panamá, por un lado, y Colombia, Ecuador y Perú, por otro, en el continente americano; con Bahrain y Tailandia en Asia; y con la Unión Aduanera Sudafricana en África. Otros países también han manifestado su interés en negociar un TLC con EE.UU.

La negociación de estos TLC se enmarca dentro de lo que ese país ha denominado una estrategia de "liberalización competitiva", en virtud de la cual se busca generar una motivación entre países -y foros- para promover una mayor liberalización comercial (Hufbauer y Wong [2004]). Igualmente, estos acuerdos tienen una estructura y contenidos similares, con capítulos en las áreas de comercio de bienes, inversión, comercio de servicios, contratación pública, propiedad intelectual, laboral, ambiental, solución de controversias y disposiciones institucionales.

Así como estos acuerdos se enmarcan bajo una estrategia y tienen una estructura y contenido semejante, así también EE.UU. le imprime a su proceso de negociación un cierto estilo y dinámica que, si bien se diferencia según el socio de que se trate, tiene también elementos en común. Dejando de lado el proceso del TLCAN, poco se ha escrito acerca de cómo funciona este proceso de negociación de un TLC con EE.UU.

El objetivo de este estudio es explicar el proceso de negociación y los principales resultados del CAFTA-DR, a efectos de contribuir a la comprensión del proceso de negociación de un TLC con EE.UU. y, con ello, procurar estimular y aportar a procesos de negociación comercial en curso o

* Anabel González es consultora en comercio internacional e inversión. Con anterioridad a ello fue Embajadora Especial para Asuntos Comerciales con EE.UU. del Gobierno de Costa Rica y, en esa capacidad, dirigió la parte costarricense en la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, EE.UU. y República Dominicana. Las opiniones expresadas en este artículo son de carácter personal. La autora agradece especialmente a Robert Devlin y Carolyn Robert del Departamento de Integración y Programas Regionales del BID (hasta 2005) por su apoyo en la realización de este estudio. Agradece también a Francisco Chacón, Fernando Ocampo y Federico Valerio, cuyos comentarios enriquecieron este documento.

que se lleven a cabo en el futuro, así como ayudar a profundizar el conocimiento académico sobre estos temas. El estudio se realiza desde la óptica de un país contraparte de EE.UU. en un proceso de negociación de esta naturaleza y refleja la percepción de la autora sobre dicho proceso.

El presente trabajo se divide en tres secciones. En la primera de ellas se describe el proceso de negociación del CAFTA-DR, centrándose en los antecedentes y la preparación del proceso, el lanzamiento de las negociaciones, la etapa inicial de las negociaciones, el desarrollo del proceso y su conclusión. En la segunda sección se presentan los principales resultados de la negociación, organizados en comercio de bienes, contratación pública, inversión y comercio de servicios, propiedad intelectual, laboral y ambiental, y disposiciones institucionales y solución de controversias. Finalmente, a modo de conclusión, la sección tercera presenta, a juicio de la autora, los principales elementos a tomar en consideración para enfrentar un proceso de negociación de un TLC con EE.UU.

II. EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR

A. Antecedentes y preparación para el proceso

Antecedentes

La relación comercial preferencial de los países centroamericanos y República Dominicana (RD) con EE.UU. data de hace más de dos décadas, con la aprobación por el Congreso estadounidense de la Ley para la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe (*Public Law 98-67, title II*), más comúnmente conocida como la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC).¹ Inspirado por preocupaciones políticas en materia de seguridad nacional, el entonces presidente Reagan promovió la concesión de preferencias comerciales a los países de la región centroamericana y del Caribe como instrumento para generar oportunidades económicas que contribuyeran a combatir la influencia de las fuerzas de izquierda en esta región del mundo (Pastor [1993]).²

Bajo la ICC, todos los artículos elegibles, originarios de los países de la Cuenca del Caribe que sean designados beneficiarios por el Poder Ejecutivo, pueden ingresar libres de aranceles al mercado estadounidense. Es elegible todo artículo cultivado, producido o manufacturado en un país beneficiario, salvo el caso de los productos agrícolas cuya importación está sujeta a contingentes arancelarios -carne de bovino, algunos productos lácteos, maní, azúcar, tabaco y algodón-, en cuyo caso únicamente gozarán de la preferencia en tanto participen en dichos contingentes arancelarios, y el caso de ciertos productos industriales que originalmente incluían atún enlatado, textiles y prendas de vestir, calzado y otros productos de cuero, petróleo y sus derivados, y ciertos relojes y partes de reloj (González [1997] pp. 35-40).

La ICC, originalmente de plazo definido, fue reformada en 1990 por la Ley de Extensión de la Recuperación Económica de la Cuenca del Caribe, cuyo objetivo central era la extensión indeterminada de este programa (*Public Law 101-382, title II*).

A pesar de la existencia de este trato preferencial, desde 1992, incluso antes de que concluyera la negociación del TLCAN, los países centroamericanos y del Caribe empezaron a expresar su preocupación a EE.UU. por el eventual impacto de este acuerdo en dos áreas: sus condiciones de acceso al mercado de ese país y la desviación de inversiones, particularmente en el sector textil y de la confección. Para ese entonces, se empieza a hablar de la "paridad con el TLCAN" para los países de la ICC, a la vez que se plantea la posible adhesión de Chile al TLCAN (González [1997] pp. 29 y ss).

A partir de 1993 se presentan distintos proyectos de ley tendientes a otorgar la paridad con el TLCAN a los países de la región. El primero de dichos proyectos proponía el otorgamiento de paridad plena con carácter transitorio por 3 años, durante los cuales se preveía que los países de la Cuenca del Caribe se adherirían al TLCAN o serían parte de un tratado equivalente (*Ibid.*, pp. 80 y ss). Otros proyectos siguieron a éste, aunque eran cada vez más restrictivos en sus beneficios

¹ Al igual que otros países en vías de desarrollo, los países centroamericanos también se benefician del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) de EE.UU.

² En el caso del sector textil, el trato preferencial se materializó en el Programa de Acceso Especial, establecido mediante orden ejecutiva en 1986 (Departamento de Comercio de EE. UU. [1989]).

y más rigurosos en sus condiciones de elegibilidad (*Ibid.*). Entretanto, los países de la región continuaban con sus esfuerzos por procurar obtener la paridad con el TLCAN o adherirse a este acuerdo. Destacan, en particular, las gestiones realizadas por los presidentes de los países de la región con el presidente Bill Clinton a partir de 1993 y, en particular, su planteamiento para suscribir un tratado de libre comercio efectuado con ocasión de la visita del presidente estadounidense a la región en 1997 (*Ibid.*, pp. 99 y ss).

El primer resultado de estos esfuerzos fue la aprobación de la Ley de Asociación Comercial de la Cuenca del Caribe (CBTPA -*Caribbean Basin Trade Partnership Act*-) en 2000, mediante la cual se le extienden a estos países una serie de beneficios en el campo textil y se equipara la situación arancelaria del atún enlatado y del calzado y otros productos de cuero a la que disfruta México en virtud del TLCAN. Estos beneficios se otorgan hasta el año 2008 o hasta que el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) o un tratado de libre comercio entre en vigor entre las partes (*Public Law 106-200, title II*).

Motivados por el limitado alcance de CBTPA, pero más aun por el inicio en enero de 2001 de las negociaciones entre EE.UU. y Chile para la suscripción de un TLC, los países de la región continuaban siempre interesados en la negociación de un acuerdo semejante. Por ello, cuando con ocasión de la VIII Reunión Ministerial del ALCA en abril de ese año, el representante comercial de Estados Unidos, Robert Zoellick, invitó a los ministros de comercio del área a explorar, de manera preliminar, el interés de ambas partes en avanzar en la suscripción de un TLC, la iniciativa fue muy bien recibida. En seguimiento a ello, en la Cumbre de las Américas celebrada en Québec unas semanas después, los presidentes centroamericanos propusieron al presidente George Bush su interés en un acuerdo comercial (*Inside US Trade* [2001] 27 de abril). Si bien este último no se comprometió a una fecha precisa para dar inicio a las negociaciones, el objetivo de casi una década de los países centroamericanos empezaba ya a materializarse. Unos meses después, en enero de 2002, el presidente Bush anunció que su administración exploraría un TLC con los países centroamericanos con el propósito de fortalecer los lazos económicos existentes, reforzar su progreso hacia la reforma económica, política y social y dar un paso más en la construcción del ALCA (Casa Blanca. Oficina de la Secretaría de Prensa [2002]).

Fase preparatoria: los diálogos técnicos

Para empezar a analizar el tema, funcionarios de alto nivel de los seis países acordaron en septiembre de 2001 celebrar una serie de diálogos técnicos, en los que se procedería a discutir e intercambiar información sobre temas de interés mutuo, explorar medios para profundizar el comercio y la inversión entre los países y sentar las bases para lo que podría ser una eventual negociación de un TLC.

Entre noviembre de 2001 y septiembre de 2002, se llevaron a cabo seis talleres técnicos, en los que se trataron diferentes temas. En el primer taller, se trataron mecanismos de coordinación intersectorial y entre el Poder Ejecutivo y Legislativo, e instrumentos de consulta y divulgación con el sector productivo y la sociedad civil en materia de negociaciones comerciales. En el segundo, se trató el acceso a mercados y posible ámbito y estructura de una eventual negociación de un TLC. En el tercer taller, se discutió servicios, compras del sector público y medidas sanitarias y fitosanitarias. En el cuarto, se trató sobre medio ambiente, derechos laborales,

inversión y cooperación. En el quinto taller, se trataron los temas de facilitación del comercio, comercio electrónico y asistencia técnica. Finalmente, en el sexto, se trató sobre propiedad intelectual y posible estructura y calendario de negociación. En cada una de estas oportunidades, los países centroamericanos presentaron documentos explicativos en relación con el tratamiento que a nivel nacional y regional otorgaban a cada uno de los temas de discusión, resaltándose también la presentación en el último taller de una propuesta para incorporar el tema de cooperación en forma paralela a las negociaciones, así como una propuesta en relación con la estructura y el calendario de negociación (Ministerio de Comercio Exterior [2003a]).

Estos diálogos técnicos fueron de gran utilidad pues permitieron a los países tener discusiones preliminares acerca de la forma de abordar los temas de fondo; recabar información; conocer el tratamiento dado a esos temas a nivel interno y en el contexto de otros procesos de negociación, explorar posibles expectativas acerca del proceso; en fin, familiarizarse entre ellas, facilitando así el proceso de negociación. Dado, además, que la administración Bush no contaba todavía con la autoridad de promoción comercial (TPA, por sus siglas en inglés)³ para dar inicio a las negociaciones, fue una forma constructiva de aprovechar ese tiempo (USTR [2002]).

Una vez aprobada la TPA, el 22 de agosto de 2002 el embajador Zoellick remitió una nota a los comités relevantes del Congreso, informándoles de los planes de la administración de suscribir un TLC con los países centroamericanos e indicando los objetivos generales que buscaría en el proceso de negociación (*World Trade Online* [2002]).

Coordinación centroamericana

Además de la preparación interna de cada país para atender este proceso (Ministerio de Comercio Exterior [2002], [2004a]), la preparación también inició en forma temprana para definir los detalles de la coordinación centroamericana para la negociación. Sobre la base de su experiencia previa⁴ y procurando atender los retos propios de esta negociación en particular, los países centroamericanos acordaron los lineamientos iniciales tanto en lo que se refiere a su organización para participar en la negociación, como en relación con los principios y objetivos sustantivos que guiarían ese accionar.

De conformidad con ello, acordaron una serie de reglas de procedimiento para la coordinación regional, centradas en definir ciertos aspectos de base para esa debida organización: (1) se acordó que los equipos de negociación estarían integrados exclusivamente por funcionarios de gobiernos; (2) que cada grupo de negociación designaría su propio vocero, el cual ejercería dicha vocería de manera flexible, según la costumbre centroamericana en la materia; (3) las propuestas

³ La autoridad de promoción comercial es el nombre con el que se designa la autorización que otorga el Congreso de EE.UU. al Poder Ejecutivo de ese país para negociar acuerdos comerciales, así como el procedimiento especial expedito al que se somete el Congreso para aprobar o reprobar los acuerdos comerciales negociados por el Poder Ejecutivo al amparo de esta legislación (*Public Law 107-210, title XXI*).

⁴ Centroamérica negoció en conjunto un TLC con República Dominicana y otro con Chile; asimismo, Guatemala, El Salvador y Honduras negociaron en conjunto un TLC con México, mientras que Costa Rica y Nicaragua lo hicieron en forma bilateral; Costa Rica negoció bilateralmente un TLC con Canadá y los otros cuatro países lo están negociando en conjunto; y, finalmente, Costa Rica negoció bilateralmente un TLC con los países del Caribe.

de negociación serían para la consideración de los gobiernos; (4) se establecería una unidad especial de apoyo administrativo en la Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA), encargada de contratar la traducción e interpretación del lado centroamericano, así como de llevar el seguimiento, archivo y control de los documentos y textos del proceso de negociación -de conformidad con un manual específico preparado al efecto-; y, (5) que la participación del sector privado se daría únicamente bajo la modalidad del "cuarto adjunto".

Con posterioridad, los países acordaron que Costa Rica operaría como secretaria del proceso, encargándose de controlar y transmitir las propuestas y contrapropuestas de negociación a EE.UU. y circulando entre los países centroamericanos las que recibiera de parte de este país, tanto en idioma inglés como en español. Asimismo, definieron que sostendrían reuniones de coordinación entre los países centroamericanos, de previo a cada ronda de negociación, con el objetivo de evaluar el avance del proceso y prepararse para la ronda siguiente.

En relación con el fondo, los países definieron, primero, un marco general y, luego, los objetivos específicos de la negociación en cada área temática. En el marco general los países establecieron la visión bajo la cual enmarcarían esta negociación, los objetivos generales a alcanzar, los principios que inspirarían el proceso y su alcance, así como propuestas sobre la estructura y calendario de la negociación. De particular interés, también establecieron los objetivos específicos en cada área temática de la negociación, según se señala en el Cuadro 1.

CUADRO 1
CENTROAMÉRICA: OBJETIVOS ESPECÍFICOS DE NEGOCIACIÓN POR ÁREA TEMÁTICA

Área	Objetivos específicos
Acceso a mercados	<p>Buscar la eliminación de los derechos arancelarios y otros derechos y cargas que afectan las exportaciones de Centroamérica (CA) a EE.UU., a través de la consolidación y expansión de los beneficios comerciales establecidos en la ICC y en el SGP.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buscar la eliminación de las barreras no arancelarias y otras medidas que restringen las exportaciones de los países de CA a EE.UU. • Buscar garantizar el acceso de los bienes producidos en zona franca de conformidad con las reglas de la Organización Mundial de Comercio (OMC). • Buscar la liberalización de las barreras arancelarias y no arancelarias al comercio entre los países de CA y EE.UU., procurando el establecimiento de mecanismos que permitan un ajuste razonable y gradual al libre comercio para aquellos bienes sensibles a la competencia externa en los países centroamericanos y que tengan en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías. • Buscar el establecimiento de mecanismos que promuevan la eliminación de los subsidios a las exportaciones agrícolas en el comercio recíproco y el debido tratamiento de otras medidas que distorsionan el comercio mundial de productos agrícolas en el marco de las negociaciones en curso de la Ronda Doha de la OMC. • Buscar el establecimiento de reglas y procedimientos aduaneros que promuevan el funcionamiento eficiente, transparente y ágil de las aduanas de todas las Partes y aseguren mecanismos de cooperación efectivos tendientes a mejorar el funcionamiento de las aduanas de los países de CA. • Buscar la aplicación transparente y efectiva de las medidas técnicas, sanitarias y fitosanitarias, a efectos de asegurar que las mismas no se conviertan en medidas restrictivas del comercio entre los países de CA y EE.UU. y teniendo en cuenta las obligaciones de las Partes en el marco de los acuerdos respectivos de la OMC. • Buscar el establecimiento de mecanismos efectivos de cooperación con EE.UU. para lograr la efectiva aplicación de los acuerdos sobre barreras técnicas al comercio y medidas sanitarias y fitosanitarias de la OMC.

CUADRO 1 (Continuación)

Área	Objetivos específicos
Comercio de servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar incentivar la expansión y el desarrollo de crecientes flujos de comercio de servicios transfronterizos entre los países centroamericanos y EE.UU. a través del establecimiento de un marco normativo claro y preciso, que elabore los principios acordados a nivel multilateral y que sea compatible con las disposiciones constitucionales de las partes. • Promover el desarrollo y diversificación de la oferta de servicios, reconociendo no sólo el valor intrínseco de los mismos, sino su contribución a la competitividad del sector productivo y tomando en cuenta las diferencias de tamaño y desarrollo entre las economías de los países centroamericanos y EE.UU. • Buscar complementar el marco general del comercio de servicios con normas y disciplinas en materia de entrada temporal de personas de negocios sin la intención de establecer residencia permanente, sobre la base de criterios y procedimientos predecibles. • Promover a través de reglas y principios generales, un entorno favorable para la expansión del comercio electrónico, que sirva como instrumento para facilitar y abrir nuevas oportunidades de comercio y en general como medio para fomentar el desarrollo, modernización y competitividad a favor del sector productivo y los consumidores.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Fomentar el desarrollo de crecientes flujos de inversión hacia los países de la región a través del establecimiento de un marco normativo que proteja la inversión y promueva un clima de negocios estable y seguro. • Buscar complementar el marco de disciplinas sustantivas con el establecimiento de mecanismos de solución de diferencias entre inversionistas y el Estado receptor de la inversión que sean jurídicamente orientados y fortalezcan el régimen de derecho a nivel internacional.
Propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar el establecimiento de disciplinas que aseguren una adecuada y efectiva protección de los derechos de propiedad intelectual que tomen en consideración las diferencias de tamaño y desarrollo en las economías de los países centroamericanos y de EE.UU.
Compras del sector público	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar el establecimiento de un marco de normas y principios generales que garantice el acceso efectivo y recíproco al mercado de compras del sector público a los productos y proveedores de la otra parte, como medio para promover el intercambio económico. • Buscar la aplicación transparente y justa de las leyes, reglamentos, procedimientos o prácticas relativos a toda contratación realizada por las entidades de mercancías, servicios y obras públicas, a reserva de las condiciones especificadas por cada una de las partes.
Solución de diferencias	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar el establecimiento de un mecanismo justo, ágil, transparente y eficaz para la solución de controversias que surjan al amparo de este tratado entre los países centroamericanos y EE.UU. • Buscar el establecimiento de medios que faciliten y fomenten el uso del arbitraje y otros medios alternativos de solución de diferencias para resolver controversias privadas.
Asuntos institucionales	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar el establecimiento de disposiciones institucionales adecuadas para asegurar la aplicación ágil y efectiva del tratado, así como de mecanismos institucionales apropiados para la debida administración y seguimiento del tratado.
Ambiental	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar establecer un marco de normas y principios que promuevan la protección del medio ambiente, a través de la aplicación efectiva de la respectiva legislación ambiental de cada una de las partes, tomando en consideración las diferencias en tamaño y desarrollo entre los países centroamericanos y EE.UU. • Fomentar la cooperación entre las partes para el desarrollo de proyectos de interés mutuo en el área ambiental. • Buscar que el marco de normas y principios adoptados en materia ambiental y comercial no permitan la adopción de medidas que afecten el comercio o deterioren el ambiente.
Laboral	<ul style="list-style-type: none"> • Buscar establecer un marco de normas y principios que promuevan la protección y el cumplimiento de los derechos de los trabajadores internacionalmente reconocidos, a través de la observancia y aplicación de la respectiva legislación laboral de cada uno de los países, tomando en consideración las diferencias en tamaño y desarrollo de éstos. • Fomentar la cooperación entre las partes para el desarrollo de proyectos de interés mutuo en el área laboral. • Buscar que el marco de normas y principios adoptados en materia laboral no constituya ni permita la adopción de medidas que afecten el comercio entre las partes.

Fuente: Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior [2003b].

B. Lanzamiento de la negociación: estructura y calendario

En preparación al lanzamiento de las negociaciones, después de haber intercambiado algunas ideas al efecto durante el sexto taller técnico en septiembre de 2002, los países centroamericanos y EE.UU. se reunieron en el mes de noviembre, con el objetivo de acordar la estructura y calendario de la negociación que serían anunciados por los ministros de comercio en el lanzamiento formal del proceso.

Desde el inicio de esta discusión los países plantearon expectativas similares en relación con la duración de la negociación, la necesidad de contar con la flexibilidad necesaria para acoplar la estructura del proceso a la disponibilidad de recursos humanos y algunos detalles de la mecánica de las negociaciones. Si bien hubo alguna discusión acerca de algunos puntos concretos, como, por ejemplo, si se establecía un grupo específico para el sector textil o no, si se acordaba que los grupos se reunieran en forma sucesiva, sin necesidad de organizarse específicamente en el marco de rondas de negociación y otros, lo cierto es que fue relativamente sencillo llegar a un acuerdo sobre la estructura y calendario de la negociación.

En relación con la estructura, se optó por el establecimiento de un número reducido de mesas de negociación, en las que se tratarían diversos temas relacionados, de conformidad con la organización previa que los jefes de mesa determinarían. Asimismo, los países acordaron que se tendría la flexibilidad suficiente para crear nuevos grupos de negociación o subdividir los existentes, según se considerase necesario para la buena marcha de las negociaciones. Adicionalmente, ante una propuesta estadounidense en ese sentido, los países decidieron establecer un grupo de trabajo en materia de medidas sanitarias y fitosanitarias, encargado de atender problemas concretos que obstaculizaban el comercio de productos agropecuarios. Finalmente, ante el interés expresado por los países centroamericanos, y compartido por EE.UU., se acordó crear un comité de creación de capacidades comerciales, en el que se integrarían los representantes de instituciones internacionales interesadas en apoyar los esfuerzos de los países en esta dirección. La estructura finalmente acordada se describe en el Cuadro 2.

CUADRO 2
ESTRUCTURA DE NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR

Grupos de negociación/trabajo	Ámbito
Jefes de negociación	Dirección del proceso de negociación.
Grupo de negociación de acceso a mercados	Comercio de bienes, medidas sanitarias y fitosanitarias, barreras técnicas al comercio, reglas de origen, procedimientos aduaneros, facilitación del comercio y salvaguardias.
Grupo de negociación de servicios e inversión	Inversión, servicios, comercio electrónico y entrada temporal.
Grupo de negociación de compras del sector público y propiedad intelectual	Compras del sector público y propiedad intelectual.
Grupo de negociación de ambiental y laboral	Laboral y ambiental.
Grupo de negociación de solución de controversias y disposiciones institucionales	Solución de controversias, transparencia y disposiciones institucionales.
Grupo de trabajo de medidas sanitarias y fitosanitarias	Casos concretos de medidas sanitarias y fitosanitarias.
Comité de creación de capacidades comerciales	Cooperación y asistencia técnica.

Fuente: Elaboración propia.

Los seis países compartían el objetivo de que las negociaciones se llevaran a cabo durante el año 2003, reconociendo que, si bien ésta era una meta ambiciosa, era viable llevarla adelante si se establecía un calendario adecuado de reuniones. Con ese propósito, acordaron desde el inicio sostener nueve rondas de negociación, con unas cuatro o cinco semanas entre cada reunión, las cuales se llevarían a cabo al menos una en cada país centroamericano y en EE.UU.

En relación con la mecánica de la negociación, los países acordaron que las negociaciones se llevarían a cabo sobre la base de las propuestas que cada parte presentara, que las negociaciones se conducirían en el idioma de cada cual con el apoyo de interpretación simultánea y que el país sede facilitaría los detalles logísticos necesarios para la buena marcha del proceso de negociación. Además, se acordó que cada país atendería lo relativo a la coordinación con el sector privado u otras organizaciones que participaran en las rondas de negociación.

Así, entonces, el 8 de enero de 2003, los ministros de comercio de los seis países se reunieron en Washington D.C. con el objetivo de lanzar las negociaciones del CAFTA-DR. En esa oportunidad, la agenda estuvo centrada en cuatro temas: (1) los países intercambiaron ideas sobre la importancia de este acuerdo comercial, así como sobre sus expectativas en relación con el mismo; (2) los ministros anunciaron la estructura y el calendario de negociación acordados; (3) los ministros se refirieron a la relación de este proceso con las negociaciones en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) y en la Organización Mundial de Comercio (OMC); y, (4), los ministros acordaron que el tema de construcción de capacidades comerciales sería de gran importancia en este proceso, invitando a esta parte de la reunión a representantes del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Organización de Estados Americanos (OEA), instituciones todas que habían manifestado su interés en apoyar los esfuerzos en esta dirección y que se integrarían al grupo de trabajo en esta área.

C. Etapa inicial de la negociación: definición de parámetros a través de la presentación de propuestas y contrapropuestas

Primer contacto

La etapa inicial del proceso de negociación del CAFTA-DR arrancó en la primera ronda con el intercambio de información relevante entre las partes, en especial sobre aspectos legislativos y estadísticos. Asimismo, en cada uno de los grupos de negociación se discutió el contenido, alcance y resultados de los tratados de libre comercio suscritos por los países. Por el lado de Centroamérica, se expusieron las características de los acuerdos suscritos con Chile y México, así como del firmado entre Costa Rica y Canadá. EE.UU., por su parte, se concentró en explicar el contenido del tratado que recién había concluido de negociar con Chile -y, en algunos casos, con Singapur también-, tema de particular interés para los países centroamericanos (Ministerio de Comercio Exterior [2003c]).

El grupo de trabajo sobre cooperación también se reunió, iniciando su discusión con la presentación de parte de cada institución participante, así como de EE.UU., de los programas existentes que podrían responder a las áreas de interés identificadas por los países. Asimismo, se acordó que se celebrarían reuniones bilaterales de los donantes con cada país centroamericano, a

efectos de avanzar en la discusión de propuestas específicas de interés de cada uno, en lo que se constituiría en parte de la mecánica de operación de este grupo.

El grupo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias se concentró en su primera reunión en la discusión de aspectos organizativos, incluyendo su calendario de reuniones, así como en la fijación de exposiciones sobre temas de interés para las partes, incluyendo legislación y regulaciones aplicables en la materia.

El grupo de jefes de negociación, por su parte, se dedicó a intercambiar ideas sobre algunos temas relevantes, entre los que destacan las expectativas sobre la negociación, la organización de la próxima ronda, así como algunas ideas iniciales, de carácter general, sobre la negociación de acceso a mercados.

En ninguno de los grupos se intercambiaron propuestas de negociación en esta oportunidad. Se acordó, más bien, que en la siguiente ronda, EE.UU. haría el movimiento inicial, presentando propuestas de texto para la mayoría de los capítulos del tratado, mientras que Centroamérica manifestaría sus reacciones iniciales a las mismas, pues, según lo habían acordado los países de la región, no sería hasta la ronda subsiguiente que presentarían sus propias propuestas y contrapropuestas de negociación. Las partes acordaron que no sería sino hasta la tercera ronda que se presentarían propuestas en materia de acceso a mercados.

Así, entonces, esta primera ronda de negociación estuvo más concentrada en la instalación de los grupos de negociación, su contacto inicial, definición de formas de organización y cronogramas de acción futuros, e intercambio y discusión sobre los textos de los tratados celebrados por las partes, en especial del suscrito entre EE.UU. y Chile.

Fue también una ocasión importante para que los países centroamericanos pusieran a prueba los frutos de la coordinación llevada a cabo entre ellos a la fecha, así como para dejar instaurado el mecanismo del "cuarto adjunto" como una forma de contacto, información y consulta durante las rondas de negociación entre los gobiernos de los países centroamericanos y los sectores privados y otros grupos de la sociedad civil de estos países, según se expone en el Recuadro 1.

RECUADRO 1
EL "CUARTO ADJUNTO" COMO MECANISMO DE CONTACTO, INFORMACIÓN Y CONSULTA DURANTE EL PROCESO DE NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR

Desde antes de iniciar el proceso de negociación del CAFTA-DR, los gobiernos de los países centroamericanos definieron que el contacto, la información y la consulta durante las rondas de negociación con el sector privado y con otros actores de la sociedad civil interesados en tener una presencia durante dichas rondas se llevaría a cabo a través del denominado "cuarto adjunto".

Este mecanismo, cuyo origen reciente se remonta a la forma en que se organizó México para atender la relación con el sector empresarial de su país durante la negociación del TLCAN, ya había sido utilizado por los países centroamericanos en los procesos de negociación de los otros tratados de libre comercio por ellos suscritos. En la negociación del CAFTA-DR, sin embargo, se presentaron dos retos nuevos que los gobiernos no habían enfrentado en el pasado. Primero, en un inicio, los sectores privados de la región manifestaron su interés en que las reuniones de cuarto adjunto tuvieran un carácter centroamericano, de modo que pudieran participar en ella actores de cualquier país de la región. Segundo, además de los representantes de los sectores productivos normalmente interesados en participar en este mecanismo, manifestaron su interés también en esta ocasión distintos grupos de la sociedad civil, incluyendo organizaciones ambientales, sindicatos, grupos de mujeres y organizaciones campesinas, entre otros.

Para atender el primero de estos retos, los países acordaron celebrar reuniones de "cuarto adjunto regional", en las que podían participar actores de cualquier país del área. En las primeras rondas de negociación, el énfasis se concentró en este tipo de reuniones. Sin embargo, conforme el proceso fue avanzando, resultó evidente que los productores y organizaciones de cada país preferían un contacto más estrecho con su propio gobierno, antes que el contacto regional. Por tal razón, a partir de la segunda ronda de negociación se empezaron a celebrar, a la par de las reuniones de cuarto adjunto regional, reuniones de cuarto adjunto nacional, organizadas por cada país. Ante la falta de interés por el cuarto adjunto regional, a partir de la sexta ronda de negociación las reuniones se concentraron en los cuartos adjuntos nacionales.

Para atender el segundo reto, los países de la región acordaron, en un inicio, sostener dos tipos de reuniones de cuarto adjunto, unas para el sector productivo y otras para los otros grupos de la sociedad civil. Se consideró que, dado que el interés de unos y otros era diferente -el del primero mucho más centrado en temas de acceso a mercados, mientras que el de los segundos en temas más de carácter general- sería más provechoso celebrar reuniones separadas. Sin embargo, ante el interés expresado por algunos grupos de la sociedad civil, se optó a partir de la segunda ronda de negociación por fusionarlos en un único cuarto adjunto.

La dinámica seguida en las reuniones de cuarto adjunto variaba de país en país, de conformidad con la idiosincrasia propia de cada uno. Sin embargo, por lo general, comprendía la celebración de dos, tres o más reuniones en el transcurso de una ronda de negociación, en la que se presentaba un informe de avance del proceso en cada área temática, se escuchaban observaciones, se respondían interrogantes y se sostenía un diálogo sobre temas de interés. Durante las últimas rondas de negociación, la discusión en el cuarto adjunto se enriqueció con la participación de legisladores de distintos partidos políticos quienes, aparte de la coordinación específica que mantenían con el Poder Ejecutivo, optaron por tener presencia también en este foro.

Dado que la participación en el cuarto adjunto requería desplazarse al lugar sede de la ronda de negociación, en el caso de Costa Rica se consideró conveniente celebrar, además de las reuniones durante la ronda, reuniones de cuarto adjunto inmediatamente antes y después de cada ronda. Ello permitió que los grupos u organizaciones interesados en dar un seguimiento estrecho al proceso, pero que no podían necesariamente hacerse presente en el lugar de la negociación, pudiesen estar informados en tiempo "casi real" de los objetivos que se perseguirían en cada ronda de negociación, así como de los avances del proceso y resultados obtenidos.

En el caso costarricense, se llevaron a cabo 60 reuniones de cuarto adjunto, 42 durante las rondas de negociación, 9 antes y 9 después de las rondas, a las que asistieron hasta 175 representantes de 153 organizaciones, entre ellas 97 del sector productivo y 48 del resto de la sociedad civil (Ministerio de Comercio Exterior [2004a]). Otros países de la región establecieron sus propios mecanismos internos de coordinación.

Fuente: Elaboración propia.

Propuestas y contrapropuestas iniciales sobre temas normativos: identificación preliminar de convergencias

Si bien la presentación de propuestas y contrapropuestas de textos se extendió a lo largo de todo el proceso de negociación, la definición de los principales parámetros en los que se enmarcaría la negociación de los temas normativos del CAFTA-DR se llevó a cabo, mayoritariamente, entre la segunda y tercera ronda de negociación, aunque en el caso de algunos temas concretos se extendió hasta la cuarta y quinta ronda.

En efecto, durante la segunda ronda de negociación (Ministerio de Comercio Exterior [2003d]), EE.UU. presentó sus propuestas de textos de capítulo en las siguientes áreas: trato nacional,

textiles, reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, comercio transfronterizo de servicios, servicios financieros, comercio electrónico, compras del sector público, propiedad intelectual, y, en el campo de disposiciones institucionales, disposiciones iniciales, transparencia y administración del tratado. En su gran mayoría, éstas eran propuestas de textos muy similares a lo acordado en su tratado con Chile.

Adicionalmente, planteó propuestas parciales de los capítulos de reglas de origen, inversión, ambiente y solución de controversias. En los últimos dos casos, la razón para no presentar una propuesta completa en la materia obedecía al hecho de que, en virtud de diferencias internas, EE.UU. no estaba todavía listo para presentar una propuesta en el campo laboral y, dado el formato similar de este capítulo con el ambiental, en particular en lo que se refiere al mecanismo de solución de controversias, no estaba en condiciones de presentar la propuesta sobre este aspecto en materia ambiental, ni la propuesta completa en materia de solución de controversias.

En esta oportunidad, EE.UU. no planteó propuestas de capítulos en los temas de salvaguardias, entrada temporal de personas de negocios, telecomunicaciones, laboral y, en disposiciones institucionales, preámbulo, definiciones, excepciones y disposiciones finales. Con la excepción quizás del primer tema, la no presentación de propuestas en los otros aspectos obedecía a alguna razón en particular: en el caso de entrada temporal de personas de negocios y laboral a las diferencias que sobre la materia persistían a lo interno de EE.UU.; en el caso de telecomunicaciones, a la sensibilidad que el tema presentaba, en particular para Costa Rica; y en los temas institucionales, a la relación que tenían ellos con la definición de otros aspectos relevantes del proceso de negociación, en particular con el tema de la aplicación del tratado y la posible adhesión al mismo de otros países.

Desde antes de iniciar el proceso de negociación, Centroamérica había decidido que presentaría sus propuestas y contrapropuestas de negociación en la parte normativa una vez que EE.UU. hubiere planteado un paquete de propuestas iniciales. Ello con el objetivo de identificar desde el inicio áreas de convergencia en las que se pudiese llegar a un acuerdo al inicio -en virtud de que las disciplinas en esas áreas ya habían sido acordadas por los países centroamericanos en otros tratados de libre comercio- y centrar así el proceso de negociación en las áreas en las que se requería una mayor discusión o en las que, de inicio, se presentaban divergencias.

Con fundamento en ello, en la tercera ronda de negociación (Ministerio de Comercio Exterior [2003e]), la región presentó a EE.UU. contrapropuestas de negociación -en forma de "textos entre corchetes"- en las siguientes áreas: trato nacional, agricultura, reglas de origen, administración aduanera, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, comercio transfronterizo de servicios, inversión, servicios financieros, comercio electrónico, compras del sector público, solución de controversias y, en disposiciones institucionales, disposiciones iniciales, transparencia y administración del tratado. Adicionalmente, Centroamérica planteó una propuesta parcial de texto del capítulo de propiedad intelectual, en particular en la parte relacionada con derechos de autor y derechos conexos. EE.UU., por su parte, entregó en esta ocasión propuestas de textos de negociación para los capítulos de telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios y, en disposiciones institucionales. Además, presentó una propuesta parcial en materia de disposiciones finales, sin incorporar reglas en los temas de entrada en vigor y adhesión.

Este marco general, formado mayoritariamente en la segunda y tercera ronda de negociación, terminó de completarse en la cuarta ronda (Ministerio de Comercio Exterior [2003f]) con la presentación por parte de EE.UU. de su propuesta en materia laboral, de la parte pendiente en materia ambiental, y de los temas de incumplimiento y suspensión de beneficios en el capítulo de solución de controversias -aplicable tanto a disputas comerciales, como a las relacionadas con los temas ambiental y laboral- y, en el caso de Centroamérica, de su contrapropuesta en materia de entrada temporal, telecomunicaciones,⁵ marcas, indicaciones geográficas y patentes en el capítulo de propiedad intelectual, excepciones generales y disposiciones finales. Centroamérica presentó también una propuesta de capítulo de salvaguardias. Por su parte, EE.UU. presentó, asimismo, una propuesta para la celebración de un "Acuerdo de Cooperación Ambiental Multilateral entre Centroamérica y Estados Unidos", el cual sería un instrumento jurídico independiente del CAFTA-DR, centrado en la cooperación en este campo.

Finalmente, en la quinta ronda de negociación (Ministerio de Comercio Exterior [2003g]), Centroamérica presentó sus contrapropuestas en materia laboral y ambiental, observancia de los derechos de propiedad intelectual y *antidumping*, terminando de formarse así la gran mayoría del texto base del proceso de negociación.

De este ejercicio de presentación de propuestas y contrapropuestas iniciales de negociación, las partes lograron identificar las principales áreas de convergencia y áreas en las que se requería mayor discusión o se presentaban divergencias en cada uno de los temas objeto de negociación. El Cuadro 3 presenta un resumen general en la materia. Ello permitió concentrar la segunda etapa del proceso de negociación en la búsqueda de puntos de encuentro y acuerdos en aquellas áreas en las que, si bien las partes no tenían un enfoque inicial convergente, pudieron encontrar consensos a nivel técnico, a través de la discusión, el convencimiento y el otorgamiento recíproco de concesiones.

CUADRO 3
ETAPA INICIAL DE LA NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR: PRINCIPALES CONVERGENCIAS Y ASPECTOS SUJETOS A MAYOR DISCUSIÓN EN CADA ÁREA NORMATIVA

Área normativa	Principales convergencias ⁶	Aspectos sujetos a mayor discusión
Acceso a mercados y trato nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Trato nacional. • Desgravación arancelaria. • Admisión temporal. • Muestras comerciales. • Restricciones a la importación y exportación. • Licencias de importación. • Cargas y formalidades administrativas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Exención de aranceles aduaneros. • Impuestos a la exportación. • Textiles, en especial, salvaguardias y procedimientos de verificación. • Agricultura, en especial, ayudas internas, productos subsidiados por terceros, salvaguardia especial agrícola.
Reglas de origen	<ul style="list-style-type: none"> • Criterios generales. • Mercancías y materias fungibles. • Accesorios, repuestos y herramientas. • Envases y materiales de empaque. 	<ul style="list-style-type: none"> • Valor de contenido regional. • Acumulación de origen. • Certificación de origen. • Verificación de origen.

⁵ La contrapropuesta presentada por Centroamérica indicaba que el capítulo no sería aplicable a Costa Rica.

⁶ Esta identificación de convergencias es de carácter general, sin perjuicio de diferencias puntuales que pudieran presentarse en cada tema.

CUADRO 3 (Continuación)

Área normativa	Principales convergencias ⁷	Aspectos sujetos a mayor discusión
Administración aduanera	<ul style="list-style-type: none"> • Publicación. • Despacho de aduanas. • Administración de riesgo. • Mecanismos de revisión y apelación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Automatización aduanera.
Medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque sobre afirmación de los derechos en la OMC. • Énfasis en la cooperación. • Creación de comités. 	<ul style="list-style-type: none"> • Solución de controversias.
Defensa comercial	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación sobre salvaguardas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Duración y cobertura para la aplicación de salvaguardas. • <i>Antidumping</i>.
Compras del sector público	<ul style="list-style-type: none"> • Ciertas definiciones. • Ámbito de aplicación y cobertura y excepciones a la cobertura. • No discriminación. • Condiciones compensatorias especiales. • No aplicación de otras medidas. • Publicación. • Invitación a presentar ofertas. • Información mínima. • Modificación a los criterios para adjudicar contratos. • Especificaciones técnicas. • Requisitos para proveedores. • Procedimientos de licitación abiertos. • Adjudicación de contratos. • Decisiones de adjudicación. • Excepciones. • Modificaciones y rectificaciones a cobertura del capítulo. 	<ul style="list-style-type: none"> • Ciertas definiciones. • Establecimiento de umbrales. • Aplicación de reglas de origen. • Publicación. • Plazos mínimos. • Integridad en las prácticas de contratación. • Revisión nacional de impugnaciones.
Comercio transfronterizo de servicios	<ul style="list-style-type: none"> • Definiciones. • Ámbito de aplicación. • Administración de regulaciones domésticas. • Transparencia. • Trato nacional. • Trato de nación más favorecida. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulaciones cuantitativas no discriminatorias. • Transferencias de pagos. • Anexos de medidas disconformes.
Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Trato nacional. • Trato de nación más favorecida. • Nivel mínimo de trato. • Transferencia de pagos. • Personal de alta gerencia. • Inversión y medio ambiente. • Solución de diferencias. 	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de inversión. • Expropiación. • Requisitos de desempeño. • Anexos de medidas disconformes.
Servicios Financieros	<ul style="list-style-type: none"> • Definiciones. • Ámbito de aplicación. • Administración de las regulaciones domésticas. • Transparencia. • Trato nacional. • Trato de nación más favorecida. • Personal de alta gerencia. • Tratamiento de información confidencial. • Excepciones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Regulaciones cuantitativas no discriminatorias. • Solución de diferencias. • Anexos de medidas disconformes.

⁷ Esta identificación de convergencias es de carácter general, sin perjuicio de diferencias puntuales que pudieran presentarse en cada tema.

CUADRO 3 (Continuación)

Área normativa	Principales convergencias ⁸	Aspectos sujetos a mayor discusión
Telecomunicaciones		<ul style="list-style-type: none"> Enfoque completo del capítulo (en el caso de Costa Rica, la inclusión del tema).
Comercio electrónico	<ul style="list-style-type: none"> Moratoria arancelaria. Trato nacional. Trato de nación más favorecida. 	<ul style="list-style-type: none"> Definición de producto digital. Origen de productos digitales.
Entrada temporal de personas de negocios	<ul style="list-style-type: none"> Definiciones. Principios generales. Provisión de información. Transparencia. Solución de controversias. 	<ul style="list-style-type: none"> Anexos de categorías de personas de negocios.
Propiedad intelectual	<p>Disposiciones generales</p> <ul style="list-style-type: none"> Suscripción de ciertos tratados internacionales. <p>Derechos de autor</p> <ul style="list-style-type: none"> Derechos del titular. Relación entre derechos de autor y conexos. Derechos patrimoniales. Recursos y sanciones contra la evasión de medidas tecnológicas. Señales de satélite. Comunicación del público de obras. Radiodifusión. Formalidades mínimas. <p>Marcas</p> <ul style="list-style-type: none"> Derechos del titular. Excepciones. Marcas notoriamente conocidas. Registro de marcas. Arreglo de Niza. Plazo. <p>Indicaciones geográficas</p> <ul style="list-style-type: none"> Definición. Solicitud de protección. Transparencia. <p>Patentes</p> <ul style="list-style-type: none"> Exclusiones de patentabilidad. Excepciones. Licencias obligatorias en ciertos casos. Presentación de enmiendas y correcciones a solicitudes de patente. <p>Observancia</p> <ul style="list-style-type: none"> Obligaciones generales. Indemnización en procedimientos civiles. Condenatoria en costas. Decomiso de productos. Información sobre mercancías infractoras. Medidas cautelares y pago de costas en recursos civiles. Solicitud de suspensión de libre circulación. Comunicación al titular del derecho. Reexportación de mercancías infractoras o sometimiento a otro procedimiento aduanero. 	<p>Disposiciones generales</p> <ul style="list-style-type: none"> Suscripción de ciertos tratados internacionales. <p>Derechos de autor</p> <ul style="list-style-type: none"> Copias temporales en forma electrónica. Importaciones paralelas. Plazos de protección. Tipificación de algunos delitos. Excepciones a la protección contra la evasión de medidas tecnológicas. Software legítimo por parte del Gobierno. Protección de señales de satélite codificadas. <p>Marcas</p> <ul style="list-style-type: none"> Materia objeto de protección. Inclusión de las indicaciones geográficas como marcas. Sistema electrónico para tramitar marcas. Registro de licencias de marcas. Combate de piratería cibernética. Base de datos para registrantes de nombres de dominio. <p>Indicaciones geográficas</p> <ul style="list-style-type: none"> Protección de letras, números u otros. Requisitos y procedimientos para inscripción. Información de contacto. Relación entre marcas e indicaciones geográficas. <p>Patentes</p> <ul style="list-style-type: none"> Patentamiento de plantas y animales. Patentamiento de métodos de diagnóstico terapéutico y quirúrgico. Patentes de segundo uso. Importaciones paralelas. Licencias obligatorias. Revocación de la patente. Oposición a otorgamiento de patente. Compensación y extensión de plazos de protección. <p>Información no divulgada</p> <ul style="list-style-type: none"> Plazo de protección. Uso de "cláusula bolar" durante el plazo de la patente. Nueva información clínica generada. <p>Observancia</p>

⁸ Esta identificación de convergencias es de carácter general, sin perjuicio de diferencias puntuales que pudieran presentarse en cada tema.

CUADRO 3 (Continuación)

Área normativa	Principales convergencias ⁹	Aspectos sujetos a mayor discusión
Propiedad intelectual	<ul style="list-style-type: none"> Falsificación dolosa de marcas o piratería lesiva de derechos de autor o conexos a escala comercial. Incautación, decomiso y destrucción de mercancías falsificadas o pirateadas. 	<ul style="list-style-type: none"> Daños preestablecidos en procedimientos civiles. Destrucción de mercancías en procedimientos civiles. Donación de mercancías infractoras. Destrucción de materiales e implementos. Daños actuales o daños preestablecidos. Suspensión del despacho de ciertas mercancías. Inicio de oficio de medidas en frontera. Destrucción de oficio de mercancías falsificadas o pirateadas. Acción penal de oficio para los delitos contra los derechos de propiedad intelectual. Limitaciones en la responsabilidad de los proveedores de servicios de Internet.
Laboral y ambiental	<ul style="list-style-type: none"> Cooperación. 	<ul style="list-style-type: none"> Estructura. Solución de controversias.
Solución de controversias	<ul style="list-style-type: none"> Cooperación. Ciertos aspectos del ámbito de aplicación. Elección del foro. Etapas del procedimiento. Listas de panelistas. Informe inicial. Ciertos aspectos relativos al informe final. 	<ul style="list-style-type: none"> Ciertos aspectos del ámbito de aplicación. Etapas y plazos del procedimiento. Participación de interesados en el procedimiento. Forma de normar la transparencia. Reglas modelo de procedimiento. Ciertos aspectos relativos al informe final. Suspensión de beneficios y compensación.
Disposiciones institucionales	<ul style="list-style-type: none"> Establecimiento de zona de libre comercio. Objetivos del tratado. Puntos de enlace. Publicación. Suministro de información. Procedimientos administrativos. Creación de una Comisión de Libre Comercio y de comités. 	<ul style="list-style-type: none"> Observancia de las obligaciones. Relación con otros tratados. Notificación. Intercambio de información. Subcomisión de Libre Comercio. Funciones de los órganos de administración del CAFTA-DR. Excepciones generales. Tributación. Balanza de pagos.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de los informes de las rondas de negociación.

Propuestas y contrapropuestas iniciales sobre acceso a mercados: demarcando el campo de negociación

Si bien las partes habían acordado que la discusión sobre métodos y modalidades de negociación en materia de acceso a mercados se llevaría a cabo en la tercera ronda de negociación, los jefes de negociación utilizaron parte de las primeras dos rondas para intercambiar impresiones y tener una discusión sobre ciertos aspectos generales de interés, los cuales tendrían una incidencia en la forma de abordar, posteriormente, este tema. Entre los principales temas discutidos se destacan los siguientes:

⁹ Esta identificación de convergencias es de carácter general, sin perjuicio de diferencias puntuales que pudieran presentarse en cada tema.

- Punto de partida de la negociación: las partes coincidían, en términos generales, que todo producto estaría sobre la mesa, sin prejuizar cuál sería el resultado del proceso mismo de negociación. Ello a efectos de permitir que ese proceso siguiera su curso, sin definir en esta etapa si habría productos excluidos o no como resultado de la negociación.
- Arancel base para la presentación de ofertas: los países centroamericanos estaban interesados en que la consolidación de la ICC constituyera el punto de partida de la oferta de EE.UU. Este país, por su lado, reconocía que el CAFTA-DR debía no sólo consolidar la ICC, sino mejorarla, pero no estaba dispuesto a adoptar esto como punto de partida, en virtud de que su interés era utilizar la ICC como instrumento de negociación.
- Foro de negociación: como la presentación de ofertas en este proceso coincidía en el tiempo con la presentación de ofertas en el marco del ALCA, los países acordaron que la negociación entre ellos se llevaría a cabo en el contexto del CAFTA-DR y no del proceso hemisférico.
- Estructura de la oferta: las partes coincidían en que las ofertas de negociación deberían presentarse sobre la base de un enfoque de "canastas de desgravación".¹⁰
- Establecimiento de porcentajes meta: EE.UU. planteó la posibilidad de considerar la conveniencia de acordar porcentajes meta del comercio a incluir en cada canasta de desgravación, sin perjuicio de tener presente también no sólo esos porcentajes, sino también la calidad de las ofertas. Los países intercambiaron algunas ideas al respecto, sin llegar a un entendimiento. Este tema sería utilizado luego por EE.UU. para plantear una opción de método de negociación de acceso a mercados que, finalmente, no prosperó.
- Características de la oferta centroamericana: EE.UU. planteó su aspiración de que la oferta centroamericana se organizara de una forma tal que facilitara el proceso de negociación, aunque ya para ese momento reconocía que no estaría recibiendo una única propuesta, en virtud de las diferencias en la estructura arancelaria -y productiva- de los países de la región.

Entretanto, los países centroamericanos habían venido trabajando en la preparación de su oferta de desgravación arancelaria, propuesta de reglas de origen específicas, anexos de medidas disconformes en materia de inversión y servicios y anexos de cobertura del capítulo de compras del sector público, desde antes de que iniciara el proceso de negociación como tal. En la preparación de la oferta de desgravación los países se guiaron por lo que era su estructura arancelaria, las peticiones y solicitudes planteadas por sus sectores productivos y su experiencia previa de negociación.¹¹ Sobre esa base, cada uno de ellos elaboró su propia oferta de desgravación, las cuales fueron luego articuladas en un solo documento. En materia de reglas de origen, los países llevaron adelante un proceso de coordinación y negociación a lo interno de Centroamérica, sobre la base de sus experiencias previas y de la normativa de origen regional, para plantear una única propuesta armonizada de reglas específicas. En las demás áreas el ejercicio fue más sencillo, en tanto, al menos en inversión y servicios, los anexos reflejaban la legislación nacional vigente en cada país al momento de la negociación.

¹⁰ Las "canastas de desgravación" hacen referencia a los plazos en los que se acuerda desgravar un determinado producto.

¹¹ Ver, por ejemplo, Ministerio de Comercio Exterior [2003b].

En la tercera ronda de negociación, sobre la base de la idea de establecer ciertos porcentajes meta del comercio a incluir en cada canasta de desgravación, EE.UU. trajo a la mesa de negociación un enfoque novedoso de modalidades para guiar la negociación en esta área. De conformidad con dicho planteamiento, EE.UU. estaría dispuesto a poner en desgravación inmediata entre el 90% y casi el 100% de las importaciones provenientes de los países centroamericanos -excluyendo los textiles, que tendrían un trato a definir una vez acordadas las reglas de origen específicas en el sector, y los productos sujetos a contingentes arancelarios-, en tanto los países centroamericanos acordasen incluir un determinado porcentaje -que podía rondar entre el 70% y el 85%- en desgravación inmediata y se comprometieran a no incluir más de un determinado porcentaje en la canasta de plazo más largo de desgravación. A la par de esta decisión, sería necesario determinar los plazos de desgravación de las distintas canastas, que, hasta la fecha, se habían identificado como canasta de desgravación inmediata, de corto plazo, de mediano plazo y por definir. La idea de EE.UU. era que estas canastas se definieran de la misma forma en que habían sido acordadas en el ALCA, mientras que Centroamérica aspiraba a contar con plazos mayores de desgravación. En esta oportunidad, también, las partes intercambiaron listas de productos en los que tenían un interés prioritario en los sectores agrícola y agroindustrial, a efectos de que pudiesen ser considerados por la contraparte en la elaboración de sus ofertas de desgravación.

En el transcurso de esa ronda de negociación, los países centroamericanos evaluaron las ventajas y desventajas de proceder con un enfoque como el planteado, llevando a cabo diversos ejercicios en ese sentido. Incluso, una vez concluida la ronda se continuó trabajando en ello, sin que finalmente se llegase a un acuerdo de que ésta era la forma más conveniente de enfrentar las modalidades de negociación y acordándose, más bien, que se procedería con la modalidad más tradicional de intercambio de primeras ofertas de desgravación en forma simultánea, de previo a la cuarta ronda de negociación.

De conformidad con ello, los países procedieron a intercambiar sus primeras ofertas de desgravación arancelaria, organizadas en cuatro canastas de desgravación: (a) desgravación inmediata; (b) desgravación a corto plazo; (c) desgravación a mediano plazo; y (d) desgravación a largo plazo, con una subcategoría (d*) que incorporaba aquellos bienes de particular sensibilidad para los países, cuya situación se definiría más adelante. En el caso de los países centroamericanos, las diferencias en materia de estructura productiva, estrategia nacional de negociación y demás los llevaron a enfrentar retos importantes en la preparación de sus ofertas que, si bien fueron resueltos en esta etapa inicial, volverían a presentarse más adelante en el proceso. El Recuadro 2 describe tales retos. Los países de la región presentaron una oferta única, en la que una parte era común -cerca del 60% de las líneas arancelarias- y otra eran listas individuales por país. En el caso de EE.UU., su oferta inicial no partía de la consolidación de la ICC, sino que incluía cerca de un 78% del comercio en la categoría de desgravación inmediata.

RECUADRO 2
RETOS ENFRENTADOS POR LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS
EN LA PREPARACIÓN DE SU OFERTA INICIAL DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

La preparación de la oferta inicial de desgravación arancelaria a presentar a EE.UU. no fue sencilla para los países centroamericanos. No sólo se trataba del primer ejercicio de esta naturaleza que enfrentaban -pues las negociaciones de acceso en sus otros tratados habían sido, en esencia, de carácter bilateral-, sino que el mismo tenía una especial relevancia dado el peso de EE.UU. en su comercio. Además, si bien al iniciar el proceso los países de la región tenían un arancel externo común para cerca del 76% de los incisos arancelarios, el resto del arancel no estaba armonizado. EE.UU., por su parte, no tenía la expectativa de recibir una única oferta convergente en todos sus incisos de parte de los países de la región, aunque manifestaba alguna preocupación por el impacto que tendría en el proceso la negociación de cinco ofertas muy disímiles.

El primer reto a superar fue la organización de la oferta: ¿se trataría de una única oferta, en la que los países procurarían negociar primero entre ellos antes de hacer su planteamiento a EE.UU.? ¿Conllevaría este ejercicio el otorgamiento anticipado de concesiones entre los centroamericanos que podrían haberse reservado para negociar con EE.UU.? ¿Sería, entonces, mejor presentar cinco ofertas independientes? ¿Qué impacto tendría ello? Sobre la base de un enfoque pragmático, la región optó porque cada país preparase una oferta inicial separada a efectos de identificar aquellos incisos arancelarios en los que se presentaban convergencias. Las convergencias identificadas se convirtieron en la parte común de la oferta -la cual representó poco menos del 60% del universo arancelario- mientras que el resto se presentó como una misma oferta, con columnas individuales por país.

El segundo reto a enfrentar fue cómo evitar que la oferta de desgravación de un país tuviese un impacto negativo en las exportaciones de los otros países de la región. El tema era relevante dada la importancia que tiene el mercado centroamericano para ciertos sectores productivos en la región. El dilema para cada país era, entonces, en qué canasta de desgravación ubicar una determinada mercancía que no era producida a nivel nacional, pero sí exportada a su mercado por otro país de la región. Este tema motivó algunos incidentes en la fase preparatoria de la oferta, que, sin embargo, fueron solventados con los entendimientos alcanzados entre los países tendientes a tomar en consideración la producción regional en la elaboración de esa oferta.

El tercer reto a administrar fue el relacionado con el ritmo que debía de mantener la negociación a juicio de cada país de la región. Esto estaba influenciado por el entorno político, y particularmente por la situación electoral de algunos países del área, para los cuales era necesario concluir el proceso en un determinado calendario. Esto, que tenía un impacto en la negociación como un todo, era particularmente relevante en el planteamiento de la primera oferta de desgravación, pues con ello se marcaría en buena parte la dinámica que tendría el proceso en una de sus áreas de mayor importancia. La definición previa de una fecha meta para concluir las negociaciones -diciembre de 2003- contribuyó a determinar ese ritmo. Este, sin embargo, fue un elemento de tensión que hubo de administrarse a lo largo del proceso.

Fuente: Elaboración propia.

Durante la cuarta ronda de negociación, Centroamérica y EE.UU. presentaron sus respectivas propuestas de reglas de origen específicas, para la mayoría de las mercancías, a excepción de las del sector textil y un número de ellas en el sector industrial, que fueron planteadas más adelante en el proceso. Igualmente, cada país presentó sus anexos de medidas disconformes y medidas a futuro para los capítulos de inversión y servicios, así como sus anexos relativos a la cobertura del capítulo de compras del sector público. Quedó así demarcada la cancha para iniciar propiamente la negociación.

La labor en los grupos de trabajo: medidas sanitarias y fitosanitarias y cooperación

Dada su conformación como grupos de trabajo, y no grupos de negociación, el inicio del proceso en materia sanitaria y fitosanitaria, por un lado, y de cooperación, por otro, fue un tanto diferente al de los grupos de negociación.

En el caso del grupo de trabajo sobre medidas sanitarias y fitosanitarias, en sus primeras reuniones se definió que los objetivos del grupo se centrarían en tres aspectos: mejorar la comprensión acerca de los sistemas de control y regulación sanitaria y fitosanitaria de los países, generar confianza acerca del tratamiento regulatorio de los asuntos relacionados con las medidas sanitarias y fitosanitarias y realizar progresos en la resolución de problemas concretos de

aplicación de este tipo de medidas que pudiesen estar afectando el comercio de productos agrícolas de los países. En la etapa inicial del proceso, los esfuerzos del grupo se centraron en los primeros aspectos, mientras que la identificación de problemas específicos a resolver quedó para una segunda etapa. En estas reuniones existió desde el inicio una participación muy importante de las agencias de sanidad animal y vegetal de cada uno de los países.

En el caso del grupo de cooperación, su conformación y manera de operar fue, desde un inicio, diferente de los demás. En primer término, participaban en él no sólo los representantes de los gobiernos involucrados en la negociación, sino también representantes de organizaciones internacionales interesadas en apoyar los esfuerzos de los países en esta dirección. Así, por lo general, estaban presentes representantes del BCIE, del BID, del Banco Mundial, de la CEPAL y de la OEA. Adicionalmente, en diversas ocasiones participaron representantes de otras organizaciones interesadas en apoyar algún proyecto, como la Sociedad Humanitaria (*Humane Society*). En segundo término, si bien el grupo tenía reuniones plenarias, en la que participaban los representantes de todos los países, se acordó que la mayoría del trabajo se organizaría en reuniones bilaterales, entre cada país centroamericano, EE.UU. y los representantes de los organismos internacionales, precisamente a efectos de atender en cada una de ellas las necesidades e intereses de cada país.

La etapa inicial del grupo de cooperación se centró en la elaboración y preparación de parte de cada país de un plan nacional de acción, que contendría la propuesta conceptual para orientar las iniciativas de cooperación alrededor de varios ejes centrales, en las áreas de preparación para las negociaciones, ejecución de los acuerdos resultantes y transición al libre comercio (Ministerio de Comercio Exterior [2003o]). Por su parte, EE.UU. y cada organismo participante prepararon una matriz con la oferta de cooperación disponible, como una primera forma de acercarse a las áreas de interés de los países. Adicionalmente, desde un inicio, también, los países fueron planteando proyectos concretos de interés, con el objetivo de identificar posibles fuentes de financiamiento de dichos proyectos, en una especie de ejercicio de solicitud y respuesta, que sería la base del trabajo del grupo durante los meses siguientes.

D. Desarrollo del proceso de negociación: alcanzando acuerdos (lentamente) y puntualizando temas contenciosos

Dinámica de esta nueva etapa

Una vez definidos los parámetros básicos en que se desenvolvería la negociación en cada una de las áreas temáticas, los países se concentraron, precisamente, en la discusión y análisis de sus propuestas, en el replanteamiento de algunas de ellas, en la evaluación de alternativas de soluciones, en fin, en el proceso de negociación misma y, en consecuencia, en la búsqueda y encuentro de acuerdos.

El proceso no fue sencillo. Por un lado, cada parte trataba, por lo general, de aferrarse a su propuesta inicial, como ocurre con frecuencia hasta que no se percibe, particularmente por los grupos de negociación, de que existe ya una decisión de avanzar. Por otro, el desarrollo de lo que cada parte entendía como una ruta estratégica de la negociación le hacía reservarse concesiones para una etapa más avanzada del proceso. Eso hizo que, con excepciones significativas en temas de gran importancia como reglas específicas de origen y la desgravación arancelaria en materia

industrial, la búsqueda de acuerdos fuese un proceso que avanzó más lentamente al inicio y que se aceleró más bien hacia la séptima y, en especial, la octava ronda de negociación.

Mientras las partes acercaban sus posiciones en ciertos temas, a la vez quedaban más en evidencia las áreas de desacuerdo. En particular, las diferencias en temas como agricultura, textiles, ciertos aspectos de propiedad intelectual, ciertos temas de servicios y otros se iban delimitando y perfilando como los temas en los que sería muy difícil encontrar acuerdos y que, por eso mismo, se iban quedando para la parte final de la negociación.

En paralelo a lo anterior, dos nuevos temas ocuparon la atención de las partes durante esta etapa de la negociación. El primero de ellos se refería a la forma en que se aplicaría el CAFTA-DR, en el sentido de si este instrumento regiría la relación entre EE.UU. y cada país de la región o también entre los países centroamericanos. Esto implicaba, en el fondo, definir cuál sería la relación entre el CAFTA-DR y la integración económica centroamericana, tema de gran relevancia para la región. El Recuadro 3 se refiere a este aspecto.

RECUADRO 3 LA APLICACIÓN DEL CAFTA-DR

El comercio entre los países centroamericanos está sujeto a reglas preferenciales desde hace más de 40 años, cuando los países acordaron conformar el Mercado Común Centroamericano (MCCA). Sobre la base de una serie de instrumentos de la integración, existe una zona de libre comercio entre ellos, de conformidad con la cual se benefician del libre comercio prácticamente la totalidad de los bienes. La gran mayoría de estos instrumentos se centran en el área de comercio de bienes, aunque en los últimos años también se han hecho avances normativos en otras áreas. La región ha venido trabajando con miras a lograr que este esquema de integración evolucione hacia una unión aduanera e incorpore, también, reglas y disciplinas en otros campos.

En virtud de la existencia de esta normativa regional, los países de Centroamérica han tenido que definir en los tratados de libre comercio que han suscrito todos o algunos de ellos si los tratados en cuestión son de aplicación también entre los países centroamericanos o únicamente rigen la relación entre cada país de la región y el socio extra-regional de que se trate. Este es el caso de los tratados suscritos con Chile y con República Dominicana y, en ambos supuestos, los países de la región optaron por un enfoque de aplicación bilateral del tratado respectivo. Así lo dispone también el acuerdo suscrito por El Salvador, Guatemala y Honduras con México. En estos casos, el comercio regional ha continuado rigiéndose por los instrumentos de la integración centroamericana.

En el contexto de la negociación del CAFTA-DR, EE.UU. trajo a la mesa la discusión acerca de la aplicación de este acuerdo: ¿sería de naturaleza bilateral, aplicable entre EE.UU. y cada país centroamericano, pero no entre estos últimos, o se aplicaría, más bien, de forma "multilateral", entre todos los países parte del tratado?

El tema, que no había sido objeto de mayor discusión en las otras negociaciones llevadas a cabo por los países centroamericanos, cobró gran relevancia en el contexto de este proceso, dado que, por la importancia del comercio de cada país centroamericano con Estados Unidos y por la presencia comercial y de inversión de este país en la región, su potencial impacto podría ser muy significativo.

Los jefes de negociación discutieron detalladamente durante varios meses las ventajas y limitaciones de la aplicación multilateral del CAFTA-DR. Entre las principales interrogantes discutidas destacan:

- ¿En qué consiste la aplicación multilateral del CAFTA-DR?
- ¿Qué incidencia tendría ella sobre la integración económica centroamericana?
- ¿Cuál sería la relación entre el CAFTA-DR y los instrumentos de la integración económica centroamericana?
- ¿Cuáles serían las implicaciones por área temática si esta aplicación multilateral llegara a acordarse?
- ¿Qué impacto tendría la aplicación multilateral en el comercio y la inversión de los países centroamericanos?
- ¿Qué oportunidades y retos conllevaría esta aplicación multilateral?

Después de algunas de estas discusiones, los países de la región concordaron en la importancia que podría tener esta aplicación multilateral del acuerdo, sobretudo en el mejoramiento, fortalecimiento y profundización de la integración centroamericana, en el mejoramiento de la competitividad de los países, en la promoción de la inversión, y demás. Subsistían, sin embargo, algunas preocupaciones que estuvieron presentes hasta el final del proceso de negociación, en relación con lo que podría ser la aplicación y administración simultánea de dos regímenes preferenciales -sobretudo en ciertas áreas del comercio de productos agrícolas- y, para algunos países, la aplicación de las reglas del CAFTA-DR a la relación intracentroamericana en áreas que hasta la fecha no contaban con normativa específica en el contexto centroamericano. Estos temas serían abordados durante la etapa final de la negociación.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de González [2005].

El segundo tema de carácter general que empezó a ocupar un lugar más importante en la discusión fue la adhesión de nuevos países al CAFTA-DR. Este aspecto, que suele resolverse con una cláusula bastante estándar en los acuerdos comerciales, cobró especial relevancia en virtud de las intensas gestiones efectuadas por República Dominicana para incorporarse a este acuerdo comercial (*Inside US Trade* [2003] 14 de marzo y 9 de mayo). El Recuadro 4 se refiere a este aspecto.

RECUADRO 4 ¿INCORPORACIÓN DE OTROS PAÍSES AL CAFTA-DR?

Desde que inició la negociación del CAFTA-DR, los países participantes tenían presente que sería necesario abordar la posible incorporación de otros países al acuerdo, dado lo natural que podría resultar, sobretodo, la participación de Panamá y República Dominicana en este convenio.

Así, prácticamente desde la tercera ronda de negociación, las Partes empezaron a intercambiar ideas al respecto. Desde la perspectiva de Centroamérica, la participación de países como los indicados en el CAFTA-DR era deseable ya que con ambos se tenían vigentes o en proceso de negociación sendos tratados de libre comercio y era un anhelo de larga data de los países centroamericanos estrechar estas relaciones. Desde la óptica estadounidense, estos eran países que, por estar en una situación similar a las de los centroamericanos, podrían ser negativamente impactados por el CAFTA-DR, aspecto que, de ser posible, era preferible evitar. En el caso de República Dominicana, además, se consideraba que su eventual participación en el CAFTA-DR podría contribuir a ampliar la base de apoyo demócrata en el Congreso estadounidense, en particular dado el interés que había mostrado el Representante Charles Rangel (D-NY) en promover su incorporación (*Inside US Trade*, [2003] 8 de agosto). República Dominicana y Panamá, por su parte, iniciaron sus respectivas gestiones frente a EE.UU., las cuales terminaron en el caso de República Dominicana, con su participación en el CAFTA-DR y en el caso de Panamá con la decisión de negociar un acuerdo independiente con ese país (*Inside US Trade*, [2004] 23 de abril).

Los países centroamericanos y EE.UU. concordaban en que la incorporación de la isla caribeña al acuerdo debía partir de dos consideraciones: primero, la disposición de República Dominicana de aceptar el conjunto básico de derechos y obligaciones que se hubiese negociado, concentrando su propio proceso de negociación más bien en las diversas áreas de acceso a mercados; y, segundo, esta negociación se llevaría a cabo una vez que hubiese concluido el proceso entre Centroamérica y EE.UU.

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, es importante resaltar el impulso político que recibió la negociación durante esta etapa del proceso. En primer término, a mediados de abril de 2003, los presidentes centroamericanos viajaron a Washington D.C. con el propósito de sostener una reunión de trabajo con el embajador Zoellick en Blair House, de previo a tener encuentros bilaterales de cada presidente con el presidente Bush, en ambos casos con el objetivo de reafirmar el compromiso de todos los países con la negociación del CAFTA-DR. En segundo término, durante la primera semana del mes de octubre, el embajador Zoellick visitó Costa Rica y participó en una reunión conjunta con los ministros de comercio exterior de la región en El Salvador. El impacto de la visita a Costa Rica se describe en el Recuadro 6, mientras que el contenido de la reunión en El Salvador se analiza en el Recuadro 8, más adelante.

Evolución en la negociación de temas normativos

Una vez que las partes establecieron los parámetros de la negociación e identificaron, de una manera casi inmediata, sus áreas de convergencias iniciales y aquellas en las que requerían una mayor discusión, la negociación entró en una dinámica diferente, más concentrada en la discusión y análisis de los textos propuestos. En cierto modo, la quinta ronda de negociación constituyó una especie de transición, al menos en la parte normativa, entre la etapa más intensa, de presentación

de propuestas y contrapropuestas, y una nueva etapa de discusión y búsqueda de acuerdos, ya no por identificación de convergencias, sino como fruto del proceso de negociación. No sorprende, en consecuencia, que durante la quinta ronda de negociación no se alcanzara acuerdo sobre ninguno de los capítulos del tratado.

Los primeros capítulos cuya negociación concluye, en virtud de que las partes alcanzan acuerdo sobre todos sus elementos, son dos, el de comercio electrónico y el de administración aduanera y facilitación del comercio, cuya negociación "cierra" durante la sexta ronda (Ministerio de Comercio Exterior [2003h]). El cierre de estos capítulos implicaba que, si bien las partes podrían retomarlos más adelante como parte del balance final de la negociación -en virtud de la aplicación del conocido principio en este tipo de negociaciones de que "nada está acordado hasta que todo esté acordado"-, lo cierto es que había un acuerdo inicial en estos temas y el esfuerzo de las partes se concentraría en otras áreas de la negociación.

En relación con el cierre de estos capítulos es importante resaltar dos aspectos. Primero, los temas de fondo objeto de negociación eran relativamente menos conflictivos que otros en este proceso, por relacionarse, en su mayoría, con aspectos más vinculados con la modernización de las economías, en el caso del comercio electrónico, a través del uso de este nuevo instrumento y, en el caso de la administración aduanera y facilitación del comercio, mediante el fortalecimiento y mejoramiento de las aduanas, particularmente, de la región. Segundo, se presentan dos aspectos que se repetirían más adelante en otras áreas y que reflejan las particularidades propias de los países centroamericanos y de su relación con EE.UU., que son el establecimiento de plazos de transición para cumplir con ciertas obligaciones y el reconocimiento de la necesidad de la cooperación entre las partes para la mejor aplicación del capítulo.

Además del cierre de estos dos capítulos, también es necesario destacar otros aspectos relevantes durante la sexta ronda de negociación. Primero, el logro de acuerdos sobre la mayoría de los temas importantes en materia de derechos de autor y derechos conexos. Segundo, la presentación por parte de EE.UU. de una propuesta en materia de anticorrupción a ser incluida como una sección del capítulo de transparencia. Este aspecto que, si bien estaba contemplado en otros convenios internacionales, era la primera vez que un país proponía incluirlo en un tratado de libre comercio. El Recuadro 5 presenta un resumen de la propuesta estadounidense. Tercero, la aceptación por parte de los países centroamericanos de que los temas laboral y ambiental fuesen tratados, no en un convenio aparte, sino como parte integral del CAFTA-DR. También interesa destacar en esta área el logro de acuerdos sobre la estructura institucional, con el establecimiento de sendos consejos en la materia, y la presentación de una propuesta centroamericana que causó un revuelo importante en el lado estadounidense acerca de mecanismos especializados para solventar disputas en estas materias (Ministerio de Comercio Exterior [2003h]). Finalmente, en esta oportunidad los países externaron su preocupación por la discusión que estaba empezando a generarse en EE.UU. en torno a si la legislación laboral centroamericana reflejaba o no los estándares internacionales de la Organización Internacional de Trabajo (OIT). Para atender este tema los países acordaron explorar la posibilidad de solicitar a la OIT la realización de un estudio en la materia.

RECUADRO 5 LA PROPUESTA ESTADOUNIDENSE INICIAL SOBRE ANTICORRUPCIÓN

Durante la sexta ronda de negociación, EE.UU. presentó una propuesta de texto sobre el tema de anticorrupción a ser incluido como una sección del capítulo de transparencia. Los elementos esenciales de dicha propuesta incluían:

1. Declaración de principio acerca de la resolución de las partes de eliminar el soborno y la corrupción en el comercio internacional y la inversión.
2. Tipificación como delitos en el derecho interno, en asuntos que afecten el comercio internacional o la inversión, de una serie de conductas relacionadas con el soborno y la corrupción.
3. La obligación de adoptar o mantener procedimientos adecuados para hacer cumplir las medidas penales adoptadas o mantenidas de conformidad con el párrafo anterior.
4. El reconocimiento de la importancia de las iniciativas regionales y multilaterales para eliminar el soborno y la corrupción en el comercio internacional y la inversión y el compromiso de las partes de trabajar conjuntamente para promover y apoyar iniciativas apropiadas en foros relevantes.

Fuente: Elaboración propia.

Después del cierre en la sexta ronda de negociación de los dos capítulos señalados, no fue tan sencillo concluir la negociación de otros capítulos. En efecto, durante la séptima ronda, únicamente fue posible cerrar el capítulo de salvaguardias (Ministerio de Comercio Exterior [2003i]). La expectativa de los países centroamericanos era que en esta ocasión se alcanzaría, al menos, la conclusión también de los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias y de obstáculos técnicos al comercio. En ambos casos, sólo restaba acordar el plazo para intercambiar información y justificaciones técnicas, aspecto que EE.UU. no estuvo en posibilidad de acordar en esa ocasión. En términos de avances importantes en otras áreas, destacan los acuerdos alcanzados en materia de marcas e indicaciones geográficas, en el capítulo de propiedad intelectual, así como en el grupo de solución de controversias y disposiciones institucionales. Por otro lado, las diferencias entre las partes quedaron más en evidencia, en particular, en dos áreas en materia de propiedad intelectual: patentes e información no divulgada. El Cuadro 4 lista los principales elementos de contención entre las partes en estos dos temas en este momento de la negociación.

A la octava ronda de negociación se llegó con una gran expectativa de avance, en virtud de que, de conformidad con el cronograma originalmente acordado, restaría únicamente una ronda más y, si bien era posible continuar buscando acuerdos a través de videoconferencias o reuniones específicas, lo cierto es que el tiempo estaba pasando. Durante esta ronda se concluyó la negociación de los capítulos de inversión y de compras del sector público (Ministerio de Comercio Exterior [2003j]).

CUADRO 4
PRINCIPALES TEMAS DE CONTROVERSIA ENTRE LAS PARTES EN MATERIA DE PATENTES Y DE INFORMACIÓN NO DIVULGADA AL FINAL DE LA SÉPTIMA RONDA DE NEGOCIACIÓN

Tema	Principales diferencias
Patentes	<ul style="list-style-type: none"> • Patentamiento de plantas y animales. • Patentamiento de métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos. • Patentes de segundo uso. • Prohibición de importaciones paralelas. • Otorgamiento de licencias obligatorias. • Presentación de oposiciones a las patentes antes de su otorgamiento. • Extensión del plazo de protección de la patente.
Medidas relacionadas con ciertos productos regulados (información no divulgada)	<ul style="list-style-type: none"> • Diferencia en los plazos de protección de los datos de prueba en farmacéuticos y agroquímicos. • Contabilización del plazo de protección de los datos de prueba. • Relación entre el plazo de protección de los datos de prueba y el plazo de protección de la patente. • Uso de información legítimamente obtenida para solicitar la aprobación de comercialización de farmacéuticos y agroquímicos genéricos. • Protección adicional de 3 años para la nueva información clínica. • Situación de la información vencidos los plazos de protección.

Fuente: Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. [2003i].

Además, se dieron avances importantes en varias áreas. En los capítulos de trato nacional y régimen de origen se continuó avanzando, aun cuando subsistían temas pendientes importantes como la exoneración de aranceles para regímenes especiales de exportación y procedimientos de verificación y de acumulación de origen. En la parte normativa del tema textil se acordaron las principales disposiciones de la salvaguardia específica, quedando pendientes temas como cooperación aduanera y eliminación de restricciones cuantitativas. En el capítulo de servicios financieros se acordaron diversas disposiciones, aun cuando todavía restaban temas importantes como restricciones cuantitativas no discriminatorias, trato nacional a nivel estatal y compromisos específicos. Se continuó en la discusión de los diversos temas en materia de propiedad intelectual y se empezó a mostrar algún grado de flexibilidad de parte de EE.UU. en el área de patentes, aun cuando no se concretó en una modificación de sus propuestas de negociación. En ambiental y laboral también se fueron encontrando acuerdos. En el primer punto resalta la inclusión de un anexo de cooperación ambiental, con la identificación de áreas prioritarias de cooperación, así como avances muy significativos en el Acuerdo de Cooperación Ambiental; en materia laboral, las partes encontraron acuerdos en prácticamente todas las áreas sustantivas, concentrándose las diferencias, al igual que en el campo ambiental, más bien en el tema de solución de controversias. Este último, sin embargo, no fue tratado en esta ronda de negociación en virtud de que en esta oportunidad no pudo reunirse el grupo de solución de controversias y disposiciones institucionales. Finalmente, es importante señalar que, después de haber discutido en ocasiones anteriores su creciente dificultad con la inclusión del tema de entrada temporal de personas de negocios en el marco del CAFTA-DR, EE.UU. retiró formalmente su propuesta de texto en la materia.¹²

¹² La inclusión de un capítulo de entrada temporal de personas de negocios en los tratados de libre comercio suscritos por EE.UU. con Chile y con Singapur generó una discusión muy significativa en el Comité de Asuntos Jurídicos de la Cámara de Representantes, la cual concluyó con el compromiso de la administración de no incorporar hacia futuro este tipo de normativa en el marco de un TLC (*Inside US Trade* [2003] 11 de julio).

Los avances realizados en esta etapa de la negociación fueron significativos. Sin embargo, el proceso enfrentaba todavía retos importantes, no sólo en los temas más complejos, sino también en otras áreas en las que todavía no se encontraba acuerdo. Para este entonces era claro que sería necesario trabajar intensamente durante las semanas siguientes a la conclusión de la octava ronda en la preparación del cierre de la negociación.

Evolución en la negociación de acceso a mercados

La negociación de acceso a mercados empezó a desenvolverse sobre la base del marco de discusión planteado en la primera etapa del proceso en las áreas de comercio de mercancías, inversión y servicios, y compras del sector público. La evolución en cada grupo e, inclusive, a lo interno de cada uno de ellos estuvo vinculada en buena medida con el grado de complejidad o contención de cada tema en la relación entre las partes. Así, por ejemplo, la negociación de acceso en materia industrial evolucionó más rápidamente y con menor dificultad que la negociación en la parte agrícola o en la parte textil. En cierta medida, consideraciones estratégicas de las partes incidieron también sobre esta evolución. De allí que, como en todo proceso de esta naturaleza, se enfrentaba el reto de administrar adecuadamente el desarrollo de cada tema y del proceso como un todo, de modo que la dinámica que se estableciera propiciara el avance en aquellas áreas en las que era más viable encontrar acuerdos y permitiera el mejor posicionamiento de aquellos temas más complejos para más adelante en el proceso.

El trabajo más intenso de negociación en esta etapa estuvo centrado en materia de comercio de mercancías, más que en lo relacionado con los temas de inversión y servicios o compras del sector público. En el caso de inversión y servicios, la mayor parte del tiempo y esfuerzo de las partes se focalizó en la presentación, análisis y discusión de las listas de medidas disconformes y de medidas a futuro de cada una de ellas. Esta es una tarea intensiva en tiempo, en particular en lo que se refiere a las medidas disconformes, en tanto implica una revisión de la legislación de cada país que no se ajusta a las obligaciones de no discriminación o de otra naturaleza establecidas en los capítulos respectivos. El hecho de que seis países participaran en el proceso de negociación complicaba aun más este proceso. Además, la tensión entre las partes acerca de la naturaleza de este ejercicio, en el sentido de si el mismo terminaría siendo un ejercicio de transparencia mediante el cual se consolidaría la legislación vigente o, más bien uno de negociación, incidió también sobre su avance.

Aparte de lo anterior, para atender aspectos no cubiertos por la normativa general del capítulo de comercio transfronterizo de servicios, EE.UU. expresó interés hacia el final de esta etapa del proceso de negociación en alcanzar compromisos específicos en materia de envíos expresos y servicios de representación y distribución. En primer caso, se trataba de una propuesta de no adoptar o establecer nuevas restricciones a este tipo de servicios, tema no sólo poco controversial para los países de la región, sino, inclusive, de su interés en virtud de la vinculación entre estos servicios y el crecimiento de las exportaciones. En el segundo caso, sí existían diferencias significativas entre las partes, pues, a excepción de Nicaragua, todos los países de la región tienen legislación en la materia que, a través de distintas medidas, limitan el acceso a este mercado. Este se convirtió en uno de los temas que ocuparían una parte de las discusiones al final de la negociación.

En el capítulo de servicios financieros EE.UU. también había presentado una propuesta de compromiso específico unos meses antes, a efectos de permitir a instituciones financieras de los países parte servicios de asesoría de inversión y de administración de cartera a los fondos de inversión.

Finalmente, un caso especial de desarrollo de la negociación en materia de acceso a mercados en inversión y servicios fue el tema de los monopolios públicos para la prestación de servicios de telecomunicaciones y seguros en Costa Rica. En efecto, la importancia del tema, tanto para el país centroamericano como para EE.UU., determinó que la negociación en esta materia no siguiese el camino de los otros temas en materia de inversión y servicios -ni de ningún otro en el tratado-. Por el contrario, telecomunicaciones siguió una ruta propia, que empezó a gestarse desde el comienzo de la negociación. El Recuadro 6 presenta un resumen de la evolución del proceso en esa materia. En el caso de seguros, aparte del interés en su apertura expresado por EE.UU. en esta etapa del proceso, no hubo gran avance, entre otros, porque la mayor discusión entre las partes en esta etapa se focalizó en telecomunicaciones.

RECUADRO 6 EL TEMA DE TELECOMUNICACIONES ENTRE COSTA RICA Y ESTADOS UNIDOS

Sin perjuicio de los retos de distinta naturaleza que los países debieron enfrentar a lo largo de la negociación del CAFTA-DR, no cabe duda que el tema de telecomunicaciones entre Costa Rica y EE.UU. fue la parte más contenciosa de todo el proceso de negociación.

Los servicios de telecomunicaciones en Costa Rica son prestados por una institución estatal -el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE)- con carácter monopólico. El ICE es una institución fuerte y sujeta a la influencia de diversos grupos sindicales opuestos a permitir la competencia en este sector. Esfuerzos por promover la apertura en el año 2000 debieron echar marcha atrás, inclusive después de haberse aprobado una ley en el primero de los dos debates plenarios de la Asamblea Legislativa, a raíz de las protestas y disturbios que el país presenció. Los sindicatos del ICE habían manifestado su fuerte oposición al CAFTA-DR aun desde antes del inicio de las negociaciones.

EE.UU., por su parte, concebía la incorporación de este tema a la negociación no sólo como algo de gran importancia para sus empresas -de telecomunicaciones, por un lado, y de tecnología de la información y servicios establecidas en Costa Rica, por otro-, sino también como un tema de precedente de cara a la exclusión de sectores de servicios importantes en otros procesos de negociación comercial. En virtud de lo anterior, el proceso de negociación en este tema entre ambos países siguió un camino muy particular.

Al inicio de la negociación del CAFTA-DR, el presidente de Costa Rica, Abel Pacheco, manifestó que el tema de telecomunicaciones no estaría incluido en la discusión de este acuerdo comercial. Con fundamento en ello, y desde ese momento, los negociadores costarricenses no participaron de la discusión que se llevaba a cabo en el grupo de negociación en este campo. Su único aporte fue la incorporación de una disposición en la contrapropuesta de texto presentado por los países centroamericanos para que se excluyese a Costa Rica de la aplicación del capítulo. Costa Rica únicamente participaba como observador en este grupo de negociación.

Esta posición, sin embargo, dio un giro con la visita al país del embajador Zoellick quien, en una reunión con el presidente Pacheco, le planteó que Costa Rica tendría que realizar algún tipo de apertura en el área de telecomunicaciones para formar parte del CAFTA-DR (*La Nación*, Costa Rica, [2003] 2 de octubre). A partir de ese momento, el país entró en un proceso de discusión para definir cómo proceder, cuya primera acción se materializó en la instrucción del presidente Pacheco al Ministro de Comercio Exterior para que el equipo negociador procediera a indagar la posición de EE.UU. en esta materia (*La Nación*, Costa Rica [2003] 14 de octubre).

Esta indagatoria se llevó a cabo durante la octava ronda de negociación, en la cual EE.UU. no centró su planteamiento en la privatización del ICE, ni en la apertura total del monopolio, como había propuesto y logrado en procesos de negociación similares con otros países. Finalmente, la discusión se enmarcó en la apertura para que otros proveedores pudieran brindar servicios de redes privadas de datos, Internet y telefonía celular, en el contexto del desarrollo de un marco regulatorio.

Fuente: Elaboración propia.

En el campo de compras del sector público, la negociación de acceso a mercados está relacionada con la determinación del ámbito de aplicación y cobertura del capítulo. Así, la negociación en este sector se concentró en la definición de las entidades cubiertas, a nivel de gobierno central, subcentral y otras entidades; la determinación de los umbrales, es decir, el valor de los contratos a partir del cual la contratación está cubierta por el capítulo; y casos de excepción. De parte de los países centroamericanos, la negociación se centró en buscar una cobertura amplia de las entidades de EE.UU., en particular en el ámbito estatal, en establecer umbrales suficientemente bajos para permitir un acceso efectivo de los proveedores al mercado de compras del sector público de EE.UU. y en excluir los programas de compras tendientes a favorecer a las pequeñas y medianas empresas. A pesar de que la negociación en este campo no era, en términos relativos, tan compleja como en otros, se extendió hasta muy avanzado el proceso, en particular porque el tema de la cobertura estatal se complicó como parte de la discusión del tema de *outsourcing* en la campaña electoral estadounidense, convirtiéndose así en un aspecto controvertido a lo interno de EE.UU.¹³

Una buena parte del tiempo y esfuerzo de la negociación de acceso a mercados en esta segunda etapa del proceso estuvo concentrada en el comercio de bienes. Si bien los jefes del grupo de acceso a mercados y los jefes de la negociación mantenían una visión integral del avance del proceso en esta área como un todo, las negociaciones se organizaron alrededor de varios ejes temáticos para facilitar la discusión: programa de desgravación industrial, programa de desgravación agrícola (directamente relacionado con la salvaguardia especial agrícola), reglas específicas de origen (industriales y agrícolas) y textiles (incluyendo programa de desgravación, reglas específicas de origen y otros elementos relevantes en materia de acceso). Desde la perspectiva centroamericana, sin embargo, la negociación en cada una de estas áreas debía encontrar no sólo su propio balance, sino contribuir a alcanzar un balance más general en materia del comercio de bienes.

En virtud de las dificultades que suelen acompañar la negociación de acuerdos comerciales en los sectores agrícola y textil, no es de sorprender que la negociación en materia de desgravación industrial avanzase con mayor dinamismo. Así, una vez presentadas las ofertas iniciales, buena parte de la discusión se centró en dos temas: los plazos de desgravación de cada categoría y los productos prioritarios de cada país, a efectos de brindar elementos de juicio para la elaboración de una segunda oferta de desgravación. Entre estas últimas se destaca el interés de EE.UU. de promover la suscripción del Acuerdo de Tecnología de la Información de la OMC, acuerdo del que sólo eran parte a la fecha Costa Rica y El Salvador.

Algo similar ocurrió en la discusión sobre reglas específicas de origen, tanto en materia industrial, como agrícola. En este caso, la identificación de convergencias entre las Partes resultó un ejercicio menos complejo que lo que había sido para los países centroamericanos en otros procesos de negociación o para el mismo EE.UU. en el contexto del TLCAN. Dos razones explican lo anterior: por un lado, la integración productiva tan estrecha entre los países centroamericanos y EE.UU. determina que una buena parte de los materiales importados por la región provengan de ese país y, por otro, el cambio tan significativo de enfoque de EE.UU. en este tema desde que se llevó a cabo la negociación del TLCAN a favor de la utilización, como regla general -con algunas pocas excepciones-, de normas de origen mucho más laxas.

¹³ Un ejemplo de esta discusión se encuentra en "Two States Withdraw from FTA Government Procurement Chapters" (*Inside US Trade* [2004] 21 de mayo).

En materia de desgravación agrícola, desde el intercambio de las primeras ofertas fue evidente la dificultad que se presentaba en esta área, sobretodo para Centroamérica, la cual se manifestaba en el alto grado de correlación entre los productos prioritarios de EE.UU. y los productos sensibles para los países de la región. A la inversa eso era cierto en muy pocos casos, sobre todo, en el azúcar. En virtud de ello, una parte importante de la tensión en esta materia la generaba el interés inicial de los países centroamericanos de excluir una serie de productos del calendario de desgravación y el interés contrario de EE.UU. de no excluir ningún producto de dicho calendario. En el medio, las partes empezaban a discutir la posibilidad de explorar mecanismos alternativos para atender la situación especial de cada uno de estos productos como desgravaciones lentas, salvaguardias especiales, contingentes arancelarios y otros.

En el campo textil, la situación era diferente, principalmente, en dos sentidos. Por un lado, la sensibilidad estaba del lado de EE.UU. Por otro, ésta se ubicaba no tanto en materia de desgravación arancelaria -aunque EE.UU. ubicó los productos textiles en su oferta inicial en la categoría B de desgravación-, sino más bien en el tema de reglas específicas de origen. Si bien Centroamérica estaba dispuesta a aceptar, como regla general, una norma de origen que requiriera la utilización de hilaza originaria, esto estaba condicionado a que se pudiesen encontrar una serie de mecanismos que permitieran la flexibilización de esa regla para poder incorporar materiales de terceros países en una serie de circunstancias, tales como reglas específicas diferentes, lista de telas en escaso abasto, acumulación de origen y niveles de preferencia arancelaria.¹⁴ La negociación en este campo consistió, básicamente, en la definición de esos mecanismos, tema que enfrentó a las partes hasta el último día del proceso de negociación. El Cuadro 5 presenta un resumen de los principales elementos de la discusión en este campo.

Después de la presentación de la primera oferta de desgravación arancelaria, se acordó intercambiar una segunda oferta que procurara tomar en consideración las prioridades identificadas por las partes en cada una de las áreas de negociación. Entre estas últimas destaca el planteamiento de EE.UU. a Centroamérica de explorar la posibilidad de aumentar el porcentaje de líneas arancelarias en las que la oferta de los países era común. Las partes se dieron a la tarea de preparar una segunda oferta revisada, cuyo objetivo central era procurar mejorar su oferta inicial a efectos de promover el mejoramiento de la oferta estadounidense, con la debida atención de los productos en los que se presentaba un mayor grado de sensibilidad. En esta oportunidad, la dificultad de los países centroamericanos de preparar la oferta fue mayor, inclusive, que en la preparación de la primera. El Recuadro 7 presenta un resumen de los retos enfrentados que culminaron con la presentación de una oferta por parte de Guatemala y otra conjunta por parte de los otros cuatro países de la región.

¹⁴ Los niveles de preferencia arancelaria (*Tariff Preference Levels* - TPLs) permiten el acceso preferencial al mercado de un país de una determinada cantidad de metros cuadrados equivalentes de una prenda textil sin que ésta esté obligada a cumplir la regla de origen establecida para obtener el trato preferencial.

CUADRO 5
ELEMENTOS PRINCIPALES DE DISCUSIÓN EN LA NEGOCIACIÓN DE TEXTILES

Tema	Posición de Centroamérica	Posición de EE.UU.
Desgravación arancelaria	Desgravación inmediata en ambas vías.	Desgravación a corto plazo en ambas vías.
Regla de origen	Disposición de aceptar regla que exija la utilización de hilaza originaria si se acordaban mecanismos satisfactorios de flexibilización de esa regla.	Utilización de hilaza originaria.
Excepciones a la regla de origen	Adopción de regla de origen distinta de la regla general para una serie de productos como, por ejemplo, <i>brassieres</i> .	Preferencia por la regla general.
Lista de telas en escaso abasto	Incorporación de un listado amplio de telas en lista de escaso abasto.	Incorporación de un listado restringido de telas en lista de escaso abasto.
Procedimiento para la inclusión de telas en la lista de escaso abasto	Agilización del mecanismo existente para incluir telas en lista de escaso abasto.	Reticencia a la aceptación de cambios en el mecanismo de inclusión de telas en la lista de escaso abasto.
Acumulación	Utilización de telas provenientes de países con los que las partes han suscrito tratados de libre comercio o a los que otorgan preferencias comerciales.	Disposición de explorar viabilidad del mecanismo con países con los que las partes han suscrito tratados de libre comercio.
Niveles de preferencia arancelaria	Establecimiento de varios niveles de preferencia arancelaria.	Dificultad en aceptar la utilización de este concepto.
De minimis	15%	7%

Fuente: Elaboración propia.

RECUADRO 7
MÁS RETOS EN LA PREPARACIÓN DE LA SEGUNDA OFERTA CENTROAMERICANA DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

La preparación de la primera oferta centroamericana de desgravación arancelaria planteó una serie de retos a los países centroamericanos que, después de mucha discusión, fueron superados en ese momento con la presentación de una oferta conjunta por parte de la región. Esta única oferta contenía dos partes: una columna común para cerca del 60% de los incisos arancelarios y columnas de cada país para el porcentaje restante de los incisos.

En la preparación de la segunda oferta se presentaron algunos de esos retos con mayor intensidad. En esta ocasión, sin embargo, no fue posible superarlos para presentar una oferta conjunta de los cinco países.

La principal dificultad se planteó por las diferencias entre un país y los demás países de la región, que llevaron a que el primero presentara una oferta arancelaria en la que otorgaba un 93% del comercio en desgravación inmediata, mientras que los demás países planteaban una oferta en la que cerca del 70% del comercio se sujetaba a esa categoría de desgravación (*Inside US Trade*, [2003] 13 de junio). Las diferencias eran no sólo de estrategia, sino que obedecían al interés de salvaguardar el mercado regional y a los procesos de consulta llevados a cabo con los sectores productivos.

Semanas después, las ofertas de todos los países de la región se ajustaron al mismo nivel (*La Nación* [2003] 21 de agosto).

Fuente: Elaboración propia sobre la base de la bibliografía citada.

La segunda oferta de desgravación permitió a las partes avanzar de manera significativa en la ubicación de la gran mayoría de productos en lo que llegarían a ser sus categorías de desgravación. Sin embargo, era necesario atender el caso de productos específicos que una de las partes consideraba debían recibir un tratamiento diferente, en virtud de tratarse de un producto de su interés o, más bien, de uno en el que se presentaba una sensibilidad particular. A raíz de ello, las partes optaron por organizar la negociación hacia futuro en esta área sobre la base ya no de

intercambio completo de ofertas revisadas, sino más bien en la negociación de productos concretos, sobre la base de prioridades identificadas y discusión de sensibilidades, y, en su caso, de "paquetes", en los que las partes intercambiaban concesiones recíprocas.

La combinación de estos ejercicios permitió un avance significativo en el proceso, en especial en materia de bienes industriales. En la negociación agrícola, por su parte, destaca la definición en la séptima ronda de negociación de las canastas de desgravación arancelaria para este sector, a saber: (a) libre comercio inmediato; (b) desgravación en 5 años; (c) desgravación en 10 años; (d) desgravación en 12 años; y (d15) desgravación en 15 años (Ministerio de Comercio Exterior [2003i]). Los países continuaban, sin embargo, debatiendo muy fuertemente el tratamiento a acordar a los productos sensibles. Estos, si bien variaban de país a país centroamericano, podían agruparse en términos generales en el listado del Cuadro 6. Del lado de EE.UU., su principal producto sensible era el azúcar y, en menor medida, el etanol y otros productos sujetos a cuota en el marco de la OMC, en particular, de interés para algunos países de la región, algunos lácteos y maní.

CUADRO 6
PRODUCTOS SENSIBLES PARA LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS
EN EL CONTEXTO DE LA NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR

Carne y productos bovinos (con excepción de los cortes tipo "prime" y "choice")
Carne y productos porcícolas
Carne y productos avícolas (sobretudo pollo entero y partes negras)
Productos lácteos (sobretudo leche en polvo, queso fresco, otros quesos y helados)
Papa fresca y prefrita
Cebolla
Frijoles
Maíz (sobretudo blanco)
Sorgo
Arroz en granza y pilado
Aceites vegetales

Fuente: Elaboración propia.

Al finalizar la séptima ronda de negociación, dos temas continuaban siendo de gran preocupación para los países centroamericanos: la consolidación y el mejoramiento del tratamiento otorgado a los productos de la región en la ICC y el reflejo de las asimetrías de tamaño y niveles de desarrollo en los programas de desgravación arancelaria. Ambos aspectos eran de fundamental importancia para los países del área, no sólo desde la perspectiva sustantiva, sino también desde la óptica política. Por ello, fueron la parte central del planteamiento centroamericano en la reunión de los ministros de comercio exterior con el embajador Robert Zoellick en San Salvador, poco antes de la octava ronda de negociación. El Recuadro 8 se refiere a este tema.

RECUADRO 8 IMPULSANDO LA NEGOCIACIÓN

Los ministros de comercio exterior de Centroamérica y el representante comercial de Estados Unidos se reunieron el 2 de octubre de 2003 en El Salvador, con el objetivo de impulsar el proceso de negociación. En una reunión corta en la que se tratarían varios temas relevantes, la discusión sobre acceso a mercados ocupó la mayor parte de la agenda. Del lado de los países centroamericanos, tres puntos fueron abordados:

Generalidades:

- Necesidad de consolidar y mejorar las condiciones de acceso otorgadas por EE.UU. bajo la ICC antes de la conclusión de la negociación.
- Reconocimiento de trato asimétrico que permita que, mientras EE.UU. se comprometa al libre comercio inmediato para los productos de la región, ésta ubique su oferta productiva en diversas canastas de desgravación, previendo la atención de los productos sensibles de una manera razonable.

Agricultura:

- Reconocimiento de trato asimétrico, en especial, para productos sensibles, a través de plazos de desgravación largos y el uso de contingentes arancelarios, sujetos, en algunos casos, a aranceles de nación más favorecida fuera del contingente.
- Perfeccionamiento de la salvaguardia especial agrícola como uno de los mecanismos más importantes para atender medidas de apoyo interno de EE.UU.
- Eliminación de barreras no arancelarias que afectan el ingreso de productos de la región al mercado estadounidense.

Textiles:

- Importancia de consolidar alianza estratégica entre la región y EE.UU.
- Disposición de Centroamérica de aceptar regla de origen de hilaza en adelante en tanto un conjunto de instrumentos de flexibilización puedan acordarse.

Fuente: Elaboración propia.

La octava ronda de negociación presentaba un reto importante. En ella era necesario no sólo decidirse a adoptar los acuerdos que eran alcanzables, sino enrumbar adecuadamente aquellos temas que formarían parte de un proceso de cierre de negociación.

En materia de desgravación arancelaria, las partes llegaron dispuestas a avanzar. EE.UU., en especial, buscaba alcanzar el cierre de la negociación en el sector industrial, interés que era compartido por los países de la región. Sin embargo, para éstos era importante aprovechar este contexto para lograr acuerdos también en materia agrícola, en particular en lo que se refería a la consolidación de productos de particular interés para la región. Esto último mostró no ser tarea fácil, en tanto la preferencia estadounidense parecía ser reservarse algunas de estas concesiones para más adelante en el proceso. Sin embargo, la región convirtió esto en su prioridad y logró alcanzar el objetivo.

En todo caso, los resultados de la octava ronda en este campo fueron positivos. Primero, se alcanzó la consolidación del acceso de productos centroamericanos libre de aranceles para todos los bienes del sector industrial, salvo para algunos productos del sector calzado y el atún en agua, que estarían sujetos a un calendario de desgravación. Segundo, se acordaron los plazos de las canastas de desgravación en el sector industrial: (a) desgravación inmediata; (b) desgravación a 5 años; (c) desgravación lineal a 10 años; y (d) desgravación no lineal a 10 años. Asimismo, terminó de acordarse el calendario de desgravación de los países centroamericanos, ubicando la mayoría de su oferta productiva en las canastas de desgravación C y D. Tercero, en el ámbito agrícola se alcanzó la consolidación de la ICC para la gran mayoría de la oferta exportable de la

región que aun estaba pendiente, en particular para productos importantes como plantas ornamentales, legumbres, verduras y hortalizas y frutas. Desde otra perspectiva, la negociación de los productos sensibles continuaba siendo muy dura. En este sentido, particular énfasis se puso en esta ronda a la discusión del mecanismo de la salvaguardia especial agrícola, sobretudo a la consideración de cuáles podrían ser los precios de activación, en caso de que se optara por una salvaguardia por precio, o los volúmenes de activación, si se llegase a establecer un mecanismo de salvaguardia por volumen (Ministerio de Comercio Exterior [2003j]).

Las negociaciones en materia de origen evolucionaron muy positivamente. Así como ya en materia agrícola se habían alcanzado acuerdos importantes en rondas anteriores, en esta oportunidad el avance fue grande también en el campo industrial. En efecto, se acordaron el 96% de las reglas específicas en este sector.

En el sector textil también en esta ronda se avanzó, aun cuando todavía quedarían muchos temas para la etapa final de la negociación. En esta oportunidad se acordaron una serie de normas de origen específicas y se continuó con la discusión de los temas de telas en escasez de abasto, acumulación de origen con países no partes del CAFTA-DR, niveles preferenciales de acceso y la consolidación de un régimen especial que refleje las condiciones de algunos programas vigentes. El principal avance en la materia fue la confirmación de EE.UU. de su posibilidad de evaluar la acumulación con países con los que se tienen acuerdos comerciales. Continuaba pendiente, sin embargo, temas como el procedimiento y lista de escaso abasto, la eliminación de restricciones cuantitativas y la oferta de desgravación arancelaria (*Ibíd.* [2003j]).

Al igual que en el campo normativo, esta etapa del proceso de negociación fue muy provechosa. Sin embargo, concluía con una serie de retos importantes, no sólo en los temas más complejos, sino también, incluso, en otras áreas en las que todavía no se encontraba acuerdo. La necesidad de trabajar de manera intensa en las semanas siguientes era ineludible a efectos de poder preparar el cierre de la negociación.

Evolución de los grupos de trabajo

Después de una etapa inicial centrada en el intercambio de información y discusión acerca de los sistemas sanitarios y fitosanitarios de los países, la labor del grupo de trabajo en esta materia se centró más bien en procurar resolver problemas concretos que se presentaban en el comercio bilateral en una lista de productos prioritarios identificados por cada país. En efecto, a partir de la quinta ronda de negociación, en la que los países seleccionaron sus prioridades - resumidas en el Cuadro 7-, los representantes de los países en este campo iniciaron reuniones bilaterales, incluyendo visitas específicas a los distintos países, a efectos de procurar atender los problemas en las áreas señaladas.

CUADRO 7
PROBLEMAS PRIORITARIOS EN CUYA RESOLUCIÓN SE ENFOCÓ EL GRUPO DE TRABAJO
SOBRE MEDIDAS SANITARIAS Y FITOSANITARIAS

País	Problemas prioritarios
	<p>Flores, follaje y ornamentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restricciones sobre ciertos medios de enraíce. • Prohibición de importación de plantas ornamentales con tamaño superior a 18 pulgadas. • Prohibición de importación de esquejes de crisantemo por temor a roya blanca.
Costa Rica	<p>Mosca de la fruta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición total de importación de chile. • Prohibición total de importación de tomate. • Restricciones a otras hortalizas.
	<p>Productos avícolas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aprobación pendiente del sistema de inspección veterinaria.
	<p>Mosca de la fruta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición total de importación de chile. • Prohibición total de importación de tomate.
El Salvador	<p>Productos avícolas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición de importar hasta pollo precocido.
	<p>Fresas, frambuesas y similares:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No aceptación del control de enfermedades.
	<p>Flores, follaje y ornamentales:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restricciones sobre ciertos medios de enraíce. • Restricciones al tamaño y edad de plantas ornamentales.
Guatemala	<p>Mosca de la fruta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición total de importación de chile. • Prohibición total de importación de tomate.
	<p>Declaratoria de zona libre de mosca de la fruta</p>
Honduras	<p>Productos avícolas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lentitud en la tramitación de la solicitud de declaratoria de la enfermedad de Newcastle.
	<p>Productos lácteos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición de importar producto fresco (de menos de 60 días de maduración).
	<p>Papaya:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Importación permitida sólo de ciertas zonas.
Nicaragua	<p>Mosca de la fruta:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Prohibición de importar pitahaya.
	<p>Queso:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lentitud en la tramitación de la inspección.
	<p>Productos bovinos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problemas diversos en cada país, relacionados con sistemas de inspección.
Estados Unidos	<p>Productos porcinos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problemas diversos en cada país, relacionados con sistemas de inspección.
	<p>Productos avícolas:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Problemas diversos en cada país, relacionados con sistemas de inspección.

Fuente: Elaboración propia.

El grupo de trabajo de cooperación, por su parte, llevó a cabo durante la quinta ronda de negociación una evaluación de su labor hasta la fecha, estableciendo un plan de trabajo para los meses siguientes. Entre los principales retos que el grupo identificó que debía abordar destacan la adecuación de los esquemas de operación de las instituciones de gobierno del país donante al ritmo de las negociaciones, así como la priorización y eliminación de duplicidades en la presentación de proyectos por parte de los países de la región (Ministerio de Comercio Exterior [2003g]). Este ejercicio fue de utilidad para las partes, en tanto les permitió reenfocar sus esfuerzos durante los meses siguientes, concentrándose en la obtención de una cosecha temprana de proyectos -un ejemplo de esto para el caso de Costa Rica se incluye en el Cuadro 8-, así como en procurar la institucionalización del Comité de Cooperación en el marco del tratado, a efectos de integrar a la cooperación como un elemento permanente de la relación entre las partes. Centroamérica hizo una propuesta concreta en este sentido en la octava ronda de negociación.

CUADRO 8
PROYECTOS DE COOPERACIÓN ACORDADOS EN LA SEXTA RONDA
DE NEGOCIACIÓN DE BENEFICIO PARA COSTA RICA

Nombre	Contenido
Establecimiento de un instituto para la creación de capacidades comerciales en Centroamérica	Con el apoyo de la Oficina del Alcalde de Nueva Orleans para el Desarrollo Económico, se elaboró un esquema para establecer un instituto que pueda constituirse como centro generador de iniciativas en donde las empresas y los gobiernos puedan encontrar apoyo para prepararse adecuadamente para el libre comercio. Sus actividades podrían incluir un programa de becas para la región, apoyo para las pequeñas y medianas empresas en contactos de negocios y vinculaciones empresariales, entre otros.
Financiamiento para la exportación de productos agrícolas producidos bajo esquemas cooperativos	El BID acordó establecer un fondo de no menos de \$20 millones para brindar financiamiento a productores agrícolas asociados en cooperativas, interesados en la exportación de productos.
Programa de apoyo a mujeres empresarias	El BID acordó donar \$110.000 para que la Fundación Omar Dengo de Costa Rica pueda brindar una serie de programas en tecnología de la información dedicados a la capacitación de mujeres empresarias.
Apoyo al desarrollo de actividades de información y discusión en la provincia de Limón	La Agencia para el Desarrollo Internacional de EE.UU. (<i>United States Agency for International Development</i> -USAID-) aprobó un financiamiento de \$20.000 al Centro Limonense para el Desarrollo Económico para la ejecución de actividades de información y discusión sobre el comercio y desarrollo en esta provincia.
Apoyo a actividades de divulgación de información en zonas rurales	USAID aprobó un financiamiento de \$20.000 a la Asociación Pro Desarrollo Agropecuario, Industrial y Tecnológico del Caribe para editar un periódico dirigido a asociaciones rurales con información sobre el CAFTA-DR relevante para estas comunidades.
Apoyo a la divulgación de normas técnicas voluntarias	USAID aprobó un financiamiento de \$20.000 al Instituto de Normas Técnicas de Costa Rica para la difusión de información entre empresarios costarricenses sobre las oportunidades comerciales y el libro comercio en el contexto de las normas voluntarias y los reglamentos técnicos.
Capacitación empresarial para el sector costarricense de <i>software</i>	Programa de capacitación en aspectos administrativos para empresarios del sector del <i>software</i> con el apoyo de la Universidad Nacional y la Cámara de Productores de <i>Software</i> .
Apoyo al fortalecimiento de los sistemas laborales centroamericanos	El Departamento de Trabajo de EE.UU. estableció un fondo de \$6.5 millones, durante 4 años, para ejecutar proyectos dirigidos a fortalecer los sistemas laborales vigentes en los países centroamericanos.
Capacitación para líderes regionales en el impulso de proyectos de desarrollo	Programa de capacitación a líderes regionales y rurales para identificar necesidades, diseñar proyectos de desarrollo empresarial y comunitario, e implementar y evaluarlos adecuadamente, con el apoyo de la Universidad Nacional.
Módulos de entrenamiento y actualización para el sector turístico	Programa de talleres orientados al entrenamiento y actualización profesional del sector turístico costarricense en temas como el uso de Internet en el sector, realidades de la pequeña y mediana empresa turística, y gestión empresarial y turismo rural.

CUADRO 8 (Continuación)

Nombre	Contenido
Simposio para selección de participantes en programa piloto sobre producción y comercialización sostenible de productos orgánicos	El <i>Humane Society</i> acordó apoyar el desarrollo de un simposio sobre la producción y comercialización sostenible de productos orgánicos, tendiente a seleccionar los participantes en un programa específico en la materia.
Misión exploratoria del <i>US Trade Development Agency</i> (USTDA)	Misión de análisis del USTDA para identificar proyectos de apoyo en temas de tecnología de la información y comunicación.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior. [2003h].

E. Etapa final de la negociación: la conclusión

Preparación para el cierre

El mes de noviembre de 2003 fue de intensa preparación para permitir el cierre del proceso, según se esperaba, en la novena ronda de negociación. A tales efectos, se redoblaron los contactos y se llevaron a cabo una serie de reuniones no sólo a nivel de grupos y jefes de negociación, sino también a nivel ministerial.

En la semana del 7 al 11 de noviembre, EE.UU. visitó cada país de la región para sostener reuniones bilaterales en materia agrícola (*Inside US Trade* [2003] 7 de noviembre). Su propósito era identificar las sensibilidades de cada país y explorar formas para atender dichas sensibilidades. Si bien EE.UU. planteaba para ese entonces que su interés era que todos los productos se incorporasen al programa de desgravación y que estaba dispuesto a considerar la utilización de diversos mecanismos para facilitar dicha inclusión, el objetivo de su visita era, sobretodo, tratar de priorizar las sensibilidades de los países para preparar su estrategia de cierre de la negociación. Los países centroamericanos, por su parte, buscaban utilizar esta ocasión para reiterar las particularidades de cada uno de estos productos, en espera de posicionarlos adecuadamente para la etapa final del proceso, así como reiterar, una vez más, su interés en el tema de azúcar.

Igualmente, durante el 12 y 13 de noviembre, se reunieron en Washington, D.C., los jefes y grupos de negociación para tratar una serie de temas pendientes, con resultados bastante significativos, particularmente en materia de acceso a mercados y de propiedad intelectual. En el primer campo, destacó el cierre de los capítulos de medidas sanitarias y fitosanitarias y de obstáculos técnicos al comercio, ambos muy avanzados desde hacía algún tiempo, pero que no habían podido ser concluidos con anterioridad. En el segundo tema, esta reunión fue de mayor importancia para los países centroamericanos en tanto, después de desvincular los temas de patentes y datos de prueba, EE.UU. se mostró dispuesto a hacer una serie de concesiones importantes para la región en el área de patentes, entre las que destacan la eliminación de sus propuestas en materia de patentamiento de métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos; la protección de patentes de segundo uso; la prohibición de importaciones paralelas; limitaciones al otorgamiento de licencias obligatorias y otras. Estas concesiones facilitaban el avance en esta área, aunque todavía quedaban temas no tan controversiales por resolverse en materia de disposiciones iniciales, derechos de autor, marcas y otros, y se reafirmaba que los temas de patentamiento de plantas y animales y de los datos de prueba serían los más contenciosos en este campo.

Adicionalmente, también se avanzó en esta ocasión en el grupo de solución de controversias -que se había quedado un tanto rezagado- y en materia ambiental y laboral. En el caso de estos dos últimos temas, EE.UU. planteó en materia ambiental una nueva propuesta en relación con el establecimiento de un procedimiento para permitir la presentación de peticiones de parte del público y en materia laboral la necesidad de continuar explorando alternativas para reafirmar el compromiso de los países de la región con la aplicación de su legislación laboral. Por su parte, Costa Rica y EE.UU. se reunieron para intercambiar impresiones sobre la propuesta que en materia de telecomunicaciones había remitido el primero en días anteriores, empezando así la negociación en este campo.

Tres temas presentaron problemas importantes. El primer tema fue en materia agrícola. Si bien se continuaron ubicando productos -de los que no eran particularmente sensibles- en las canastas de desgravación, lo cierto es que las partes mantenían discrepancias importantes en el tema de las salvaguardias, en especial en lo referente a los precios y volúmenes de activación y al nivel arancelario que se aplicaría. Parecía que iba a ser más viable encontrar un acuerdo sobre la salvaguardia por volumen, producto por producto, que en relación con la salvaguardia por precio. El segundo tema, en materia de servicios, las discusiones entre las partes sobre las medidas disconformes se volvían más conflictivas, en tanto EE.UU. seguía insistiendo en su interés de que este ejercicio se convirtiese en uno de negociación, en el que se buscaba acceso al mercado para una serie de sectores. EE.UU. planteó expresamente su interés en la eliminación de las leyes de distribuidores y representantes de casas extranjeras en los países de la región. Y, por último, el tema de la aplicación del CAFTA-DR continuaba generando discusión y parecía requerir más tiempo. Las partes acordaron celebrar una videoconferencia sobre el tema el 1 de diciembre.

Con ocasión de la celebración de una reunión ministerial del ALCA en Miami, se acordó que los ministros de comercio sostendrían una reunión corta para intercambiar criterios sobre el avance de la negociación, especialmente en materia agrícola, pero también en propiedad intelectual, anexos de servicios y laboral y ambiental. Los ministros reiteraron básicamente los mismos aspectos: la salvaguardia por volumen como una alternativa más viable de acordar que la salvaguardia por precio, la sensibilidad de las partes en relación con los temas de datos de prueba y patentamiento de plantas o protección de variedades vegetales, el interés de EE.UU. de negociar acceso en ciertas áreas de servicios y las sensibilidades que despertaban los temas laboral y ambiental en el congreso estadounidense. Adicionalmente, algunos países se reunieron en forma bilateral con EE.UU. En el caso de Costa Rica, esa reunión estuvo centrada en dos temas: servicios y agricultura. En el primer aspecto, mientras que EE.UU. reiteró su interés en la apertura de telecomunicaciones y clarificó que sus pretensiones incluían también la apertura en seguros y energía, Costa Rica reiteró las dificultades de proceder en este sentido. En materia agrícola, las partes reiteraron sus diferencias en relación con el tratamiento de los productos sensibles.

A efectos de procurar limpiar la negociación de aquellos temas que, no siendo los más sensitivos para las partes, se habían quedado en cierto modo atrás en el proceso de negociación, se reunieron el 25 y 26 de noviembre los grupos de negociación para tratar temas de agricultura y propiedad intelectual. En el primer campo, finalmente, los países terminaron de ubicar los productos no catalogados como sensibles en las distintas canastas de desgravación, siendo de particular importancia para los países centroamericanos el terminar de consolidar la ICC para los pocos productos que todavía estaban pendientes, entre los que se destacaba el jugo de naranja. Igualmente, hicieron intentos por avanzar en la negociación de un producto sensible

(aceites) sin mayores resultados. En esta ocasión, EE.UU. presentó una propuesta en materia de azúcar y de productos con alto contenido de azúcar, en la que sujetaba el otorgamiento del acceso preferencial que finalmente se negociase a que el país en cuestión fuese un exportador neto de azúcar. Las partes continuaron la discusión en materia de salvaguardias. En el campo de propiedad intelectual, las partes exploraron alternativas de acuerdo en materia de disposiciones generales, derechos de autor y marcas, que contribuyeron a tener un panorama más claro para el cierre de la negociación en estos campos.

Esta serie de contactos preparatorios para el cierre concluyeron con una videoconferencia en la que participaron los jefes de negociación centroamericanos, quienes se encontraban en Costa Rica para una última reunión preparatoria de previo a la novena ronda, y la jefa de negociación de EE.UU. En esta oportunidad, las partes analizaron las implicaciones de la aplicación multilateral del CAFTA-DR en cada área temática y diversas propuestas en cada una de ellas, para ir concluyendo en que las partes favorecían esta aplicación en prácticamente todas las áreas, aunque los países centroamericanos seguían manteniendo algunas reservas en relación con la aplicación multilateral en el caso de ciertos productos agrícolas y, algunos países, con la aplicación del mecanismo de solución de controversias en materia laboral y ambiental. Adicionalmente, las partes ultimaron los detalles logísticos de lo que sería la novena ronda de negociación.

Todos estos contactos y reuniones permitieron alcanzar resultados importantes en algunas áreas, clarificar la posición de las partes y, en general, brindar mayores elementos de juicio a cada una de ellas con miras al cierre de la negociación. El Cuadro 9 presenta un resumen del estado de la negociación previo al inicio de la novena ronda.

CUADRO 9
ESTADO DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN PREVIO AL INICIO DE LA NOVENA RONDA

Parte normativa	
Capítulos acordados	<ul style="list-style-type: none"> • Medidas sanitarias y fitosanitarias. • Obstáculos técnicos al comercio. • Salvaguardas. • Administración aduanera y facilitación del comercio. • Inversión (anexos pendientes). • Comercio electrónico. • Compras del sector público (anexos pendientes).
Capítulos muy avanzados	<ul style="list-style-type: none"> • Trato nacional. • Régimen de origen y procedimientos aduaneros. • Servicios (anexos pendientes). • Servicios financieros (anexos pendientes). • Disposiciones institucionales (6 capítulos). • Laboral. • Ambiental.
Temas sujetos a mayor discusión	<ul style="list-style-type: none"> • Agricultura. • Textiles. • Propiedad intelectual. • Solución de controversias.

CUADRO 9 (Continuación)

Acceso a mercados	
Temas acordados	<ul style="list-style-type: none">• Desgravación arancelaria de sector industrial.• Desgravación arancelaria de sector agrícola (salvo para productos sensibles).
Temas muy avanzados	<ul style="list-style-type: none">• Normas de origen en sector industrial.• Normas de origen en sector agrícola.
Temas sujetos a mayor discusión	<ul style="list-style-type: none">• Definición de condiciones de acceso a mercado de productos agrícolas sensibles.• Definición de condiciones de acceso a mercado de productos textiles (en especial, los diversos instrumentos de flexibilización del régimen de origen).• Anexos de servicios e inversión.• Anexos de cobertura de compras del sector público.

Fuente: Elaboración propia.

Primer cierre: conclusión con El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua

En medio de un contexto particular, según se reseña en el Recuadro 9, arrancó la novena ronda con reuniones de los grupos de negociación y de los jefes de negociación para retomar los temas pendientes. El Cuadro 10 presenta el listado exhaustivo de esos temas en cada área. Es necesario advertir que el grado de dificultad para lograr acuerdos no era el mismo en cada tema; más aun, en algunos casos el carácter de pendiente obedecía a que faltaba por definir algún aspecto de redacción o de naturaleza menor. No obstante ello, también se presentaban áreas de gran contención, en particular en los temas agrícola, textil, de servicios y de propiedad intelectual, en los que todavía hacía falta mucho trabajo por hacer. El tiempo ejercía una presión importante.

RECUADRO 9 CONTEXTO DE LA NOVENA RONDA DE NEGOCIACIÓN

La novena ronda de negociación arrancó en medio de un contexto relativamente complicado. En efecto, pocos días antes, EE.UU. tenía previsto concluir la negociación de los tratados de libre comercio con Australia y con Marruecos. Por diversas razones, ello no fue posible y la conclusión de ambos procesos debió extenderse para el año siguiente. Eso seguía a una Reunión Ministerial del ALCA celebrada en noviembre, la cual fue duramente criticada por sus resultados, y también a la fallida reunión de la OMC en Cancún en septiembre del mismo año. El desarrollo de la ronda revelaría si estos hechos tendrían alguna incidencia en el eventual cierre de la negociación del CAFTA-DR con los países centroamericanos.

Fuente: Elaboración propia sobre la base de *Inside US Trade* [2003] 15 de septiembre, 21 de noviembre y 12 de diciembre.

Durante los primeros tres días de la novena ronda de negociación continuaron lográndose acuerdos en distintos temas, mediante el trabajo conjunto de los grupos y los jefes de negociación. El avance, sin embargo, no sólo no era sencillo -cada punto tomaba horas de discusión-, sino que tampoco era uniforme. En materia de acceso a mercados, se lograron acuerdos en ciertos temas del capítulo de trato nacional, en el capítulo sobre el régimen de origen y en buena parte de las reglas de origen específicas pendientes. La discusión en agricultura, sin embargo, avanzaba lentamente. Además, la negociación enfrentaba cada vez más la tensión entre los intereses bilaterales y los intereses regionales, lo que incidía en la dinámica del proceso y en su evolución.

CUADRO 10
TEMAS PENDIENTES AL INICIO DE LA NOVENA RONDA DE NEGOCIACIÓN

Grupo de acceso a mercados	
Oferta agrícola	<p>Definición de situación de 141 líneas arancelarias en sectores bovino, porcino, avícola, lácteo, cebolla y papa, arroz y aceites.</p> <p>Volúmenes y porcentajes de crecimiento de cada contingente arancelario.</p> <p>Lista de productos sujetos a la salvaguardia especial agrícola, volúmenes de activación, plazo de activación y remedio.</p> <p>Mejora en acceso para bienes que no tienen acceso libre inmediato en EE.UU.: azúcar y productos con alto contenido de azúcar, carne, bovino y lácteos.</p> <p>Exención de aranceles para regímenes especiales de exportación.</p>
Trato nacional	<p>Productos distintivos.</p> <p>Leyes de distribución y representación de casas extranjeras.</p> <p>Cargas y formalidades administrativas.</p> <p>Anexos de restricciones a la importación y exportación y excepciones al trato nacional.</p> <p>Flexibilidades (incluyendo acumulación de origen, lista de bienes en escaso abasto y mecanismo efectivo para la inclusión de nuevos bienes, niveles preferenciales de acceso, consolidación de regímenes de exportación).</p>
Textiles y vestido	<p>Eliminación de cuotas existentes.</p> <p>Acceso libre inmediato.</p> <p>Definición de ciertos temas de origen.</p> <p>Redacción final para la salvaguardia textil y para cooperación aduanera.</p>
Administración aduanera y facilitación del comercio	<p>Mecanismo de cooperación, asistencia técnica y creación de capacidades.</p> <p>Acumulación de origen.</p> <p>De minimis y excepciones al de minimis.</p> <p>Embarque directo y transbordo.</p>
Régimen de origen y procedimientos aduaneros	<p>Origen de las mercancías recuperadas utilizadas para la fabricación de bienes reconstruidos.</p> <p>Documento original de la certificación de origen.</p> <p>Carga de la prueba.</p> <p>Certificación de origen.</p> <p>Procedimiento para verificar origen y directrices comunes.</p>
Reglas de origen específicas	<p>Sector agrícola: carnes y embutidos, glicerol, productos usuarios de azúcar o harina, café soluble, ketchup, etanol, subproductos de cacao, algunas conservas de frutas u hortalizas, jugos, alimentos para animales y cigarrillos.</p> <p>Sector industrial: agroquímicos, cables conductores eléctricos de cobre y aluminio, combustibles con alcohol, calzado y vehículos.</p>
Grupo de negociación de servicios e inversión	
Comercio transfronterizo de servicios	<p>Denegación de beneficios.</p> <p>Transparencia.</p> <p>Compromisos específicos (servicios de entrega rápida y de distribución y representación de casas extranjeras).</p> <p>Restricciones cuantitativas no discriminatorias.</p> <p>Anexos de medidas disconformes.</p> <p>Excepciones.</p> <p>Solución de controversias.</p>
Servicios financieros	<p>Compromisos específicos (seguros).</p> <p>Restricciones cuantitativas no discriminatorias.</p> <p>Anexos de medidas disconformes.</p>
Grupo de negociación de servicios e inversión	
Telecomunicaciones	<p>Planteamiento de Costa Rica: preámbulo, modernización del ICE, compromisos de acceso a mercados y principios para asegurar la regulación de la apertura.</p>

CUADRO 10 (Continuación)

Grupo de negociación de compras del sector público y propiedad intelectual	
Compras del sector público	Anexos de cobertura: definición de umbrales, excepción para pequeñas y medianas empresas y cobertura de estados. Tratados internacionales. Marcas: registro de licencia de marcas.
Propiedad intelectual	Derechos de autor y conexos: protección efectiva contra tráfico de dispositivos, productos o componentes para evadir medidas tecnológicas efectivas; excepciones; definición de radiodifusión. Patentes: patentamiento de plantas y animales, protección efectiva a las obtenciones vegetales. Datos de prueba. Plazos de transición para la aplicación de ciertas disposiciones.
Grupo de negociación de ambiental y laboral	
Ambiental	Niveles de protección ambiental. Compromiso de no reducción de estándares ambientales para promover comercio e inversión. Reglas de procedimiento. Comunicaciones con el público. Definición de legislación ambiental. Conclusión de negociación del Anexo y Acuerdo de Cooperación Ambiental.
Laboral	Compromiso de no reducción de estándares laborales para promover comercio e inversión. Trabajadores migrantes. Integración de la Comisión. Transparencia en el procedimiento. Plazos.
Solución de controversias	Cumplimiento del informe final: plan de acción, disputas comerciales, disputas en materia ambiental y laboral. Contribución monetaria en materia ambiental y laboral. Comité de controversias comerciales privadas. Preámbulo: declaraciones en materia ambiental y laboral. Disposiciones iniciales: aplicación del tratado.
Disposiciones institucionales	Transparencia: medidas sancionatorias para personas jurídicas que cometen actos de soborno. Administración del tratado: facultades de la Comisión. Excepciones: ámbito de aplicación de excepciones puntuales. Disposiciones finales: entrada en vigencia adhesión.
Grupo de solución de controversias y disposiciones institucionales	
Solución de controversias	Integración de la Comisión. Transparencia en el procedimiento. Plazos. Cumplimiento del informe final: plan de acción, disputas comerciales, disputas en materia ambiental y laboral. Contribución monetaria en materia ambiental y laboral. Comité de controversias comerciales privadas. Preámbulo: declaraciones en materia ambiental y laboral. Disposiciones iniciales: aplicación del tratado.
Disposiciones institucionales	Transparencia: medidas sancionatorias para personas jurídicas que cometen actos de soborno. Administración del tratado: facultades de la Comisión. Excepciones: ámbito de aplicación de excepciones puntuales. Disposiciones finales: entrada en vigencia adhesión.
Otros temas	
<i>Antidumping</i>	No acumulación en investigaciones <i>antidumping</i> .

Fuente: Elaboración propia.

En textiles, por su parte, la situación era bastante precaria, con prácticamente todos los temas importantes pendientes y sin lograr respuestas en el grupo de negociación. En materia de servicios, las partes se dedicaron a discutir los pendientes en los capítulos en el tema, procurando alcanzar acuerdos por la vía de paquetes de negociación. Asimismo, continuaban la discusión en materia de los compromisos específicos y los anexos, siendo cada vez más evidente que el tiempo estaba quedando corto para la discusión de estos últimos. En el caso de Costa Rica, avanzaba la discusión en el campo de telecomunicaciones, más no así en seguros ante la falta de presentación de una propuesta expresa por parte de EE.UU., que era el *demandeur* en este tema. En propiedad intelectual, se iban aclarando las posibles alternativas de solución en relación con los tratados pendientes de acuerdo, marcas y derechos de autor y derechos conexos, más no en patentes y datos de prueba. En compras del sector público, se logró acuerdo sobre la exclusión de los programas de compras a la pequeña y mediana empresa de la cobertura del capítulo, pero seguía pendiente la definición de los estados que estarían sujetos a las reglas del capítulo. En el grupo de laboral y ambiental, los pocos temas pendientes en el primer tema continuaban en esa misma condición, mientras que en materia ambiental se avanzaba en el tema de cooperación. En el grupo de solución de controversias y disposiciones institucionales se lograron progresos en los capítulos de transparencia -en el que se llegó a un acuerdo-, excepciones generales y disposiciones finales, así como en varios de los temas de solución de controversias que venían un poco rezagados (Ministerio de Comercio Exterior [2003k]).

La participación directa de los ministros de comercio en la mesa de negociación arrancó el cuarto día de la ronda, con una reunión para intercambiar perspectivas sobre el avance del proceso y la incidencia del factor tiempo en su adecuado desarrollo; conocer el estado de la discusión en los campos de textiles, agricultura, servicios y propiedad intelectual, a efectos de poder brindar guía a los grupos y jefes de negociación; y reiterar políticamente la importancia de determinados temas para cada una de las partes.

El impulso brindado por esta reunión permitió avances en distintas áreas, siendo el más importante de ellos, quizás, la presentación de propuestas más flexibles por parte de EE.UU. para procurar el cierre de la negociación en los temas de tratados, marca, derechos de autor y conexos y otros menores. La posición de EE.UU. en otros temas, sin embargo, continuaba siendo muy dura, particularmente en el campo agrícola y de servicios. En materia textil, por su parte, seguía sin presentar una propuesta que prometía para atender todos los temas de interés de los países centroamericanos. Los otros temas pendientes, como reglas de origen específicas, laboral, ambiental y compras del sector público, continuaban trabajándose, en parte por los grupos de negociación y en parte por los jefes de negociación.

El quinto día de negociación, los ministros de comercio se reunieron a efectos de discutir el avance de la situación en los temas de textiles, agricultura, propiedad intelectual, servicios y laboral y ambiental. En materia textil, las partes continuaban discutiendo acerca de los temas de lista y mecanismo de escaso abasto, posibilidad de utilizar telas de México y Canadá a través de un mecanismo de acumulación, niveles de acceso preferencial, porcentaje de minimis, regla de origen de *brassieres*, principio del carácter esencial de ciertas telas y verificación aduanera. EE.UU. seguía sin dar muestras de avance concreto en esta área, indicando, sobre todo, que continuaba en discusiones con su industria en esta materia a efectos de poder atender los intereses centroamericanos. En el tema agrícola, los países reconocían que se estaba avanzando con ciertos productos como carne bovina y avícola y productos lácteos; Centroamérica, sin embargo, seguía

preocupada por los otros productos agrícolas sensibles y el acceso del azúcar. Todo parecía indicar que EE.UU. iba logrando avances en forma bilateral con algunos países -lo cual preocupaba a otros-. En propiedad intelectual, EE.UU. mostraba alguna flexibilidad en los temas menos controversiales, así como en patentamiento de plantas y animales, más no así en el tema de datos de prueba. En materia de servicios, las partes intercambiaron ideas acerca de la posibilidad de lograr un acuerdo en materia de servicios de entrega rápida y de la dificultad que presentaba el encontrar una solución en el campo de la distribución y representación de casas extranjeras. Asimismo, una serie de temas técnicos relacionados con la redacción de los anexos de medidas disconformes debieron ser puestos en conocimiento de los ministros, dada la imposibilidad de encontrar opciones a nivel de otras instancias de la negociación. Finalmente, en los temas laboral y ambiental, EE.UU. insistió en la importancia de proceder con el tema de las compensaciones monetarias de la forma en que estaba planteado, así como en atender su propuesta en relación con la presentación de solicitudes por parte de los particulares. Los ministros acordaron reunirse nuevamente el séptimo día de la negociación.

Como resultado de lo anterior, las discusiones sobre ciertos temas de propiedad intelectual continuaron avanzando y se presentaron opciones para atender las dificultades en la redacción de los anexos de medidas disconformes en servicios. Asimismo, la discusión con varios países centroamericanos en materia agrícola siguió avanzando. Ese no era el caso de Costa Rica, país que no parecía estar encontrando un balance no sólo en el tema agrícola -EE.UU. parecía preferir llegar a acuerdo con los demás países primero-, sino también en temas de servicios, particularmente en materia de telecomunicaciones y de seguros. La negociación en este último tema estaba siendo especialmente difícil en vista de que al sexto día de la ronda, EE.UU. presentó por escrito una propuesta de apertura total del monopolio costarricense de seguros. En el campo textil, todos los temas de la negociación continuaban amarrados en una especie de nudo que no podía desenredarse dada la falta de planteamientos concretos por parte de EE.UU.

El séptimo día de la ronda, la negociación agrícola entre EE.UU. y Costa Rica se intensificó. Después de haber alcanzado acuerdos con los otros países en una serie de productos, EE.UU. se reunió con la delegación costarricense para discutir en detalle cada uno de los elementos de acceso de los siete productos agrícolas sensibles para Costa Rica, así como las condiciones de acceso, sobre todo, de azúcar y etanol al mercado estadounidense. En el caso de los primeros, sólo lácteos -por las gestiones llevadas a cabo entre los sectores privados- y aceites estaban muy cerca del acuerdo; en carne de bovino, avícola y porcina, así como papas y cebollas y arroz, las posiciones de las partes estaban muy encontradas. La negociación se concentró en la consideración de alternativas de plazos de desgravación, contingentes de importación, porcentaje de crecimiento de los contingentes, volúmenes de activación de la salvaguardia especial agrícola y detalles similares. Al final de esta reunión, las posiciones parecían haberse acercado en carne de bovino y avícola, más no así en los otros cuatro productos. Por el lado del acceso a EE.UU., por primera vez este país respondía a los planteamientos en materia de azúcar con la presentación de una propuesta de cuota y con algunas ideas para el tema de etanol.

Ese mismo día, los ministros volvieron a reunirse para tratar, una vez más, temas de agricultura, textiles, servicios y propiedad intelectual. En el primer caso, EE.UU. resaltó el avance alcanzado con ciertos países y su posición de que todo producto debía ser sujeto al programa de desgravación.

Para ese entonces, sin embargo, ya estaba claro que había aceptado excluir un producto del calendario de desgravación a efectos de poder excluir de su parte el azúcar.¹⁵ En el marco de la discusión agrícola, los países retomaron la discusión de la aplicación multilateral del CAFTA-DR en este campo. Aquí la diferencia entre los países de la región en la materia se hizo presente en la mesa de negociación, en tanto el tema no era del mismo interés de todos ellos. Esta fue la primera manifestación de lo que ocurriría a lo largo de la reunión, en la cual se reflejarían visiblemente las diferencias de fondo entre algunos países con dificultades serias para encontrar su balance en el proceso de negociación y países decididos a concluir el proceso en esta oportunidad.

En materia textil, de nuevo, la discusión parecía no avanzar ante la carencia de un planteamiento concreto por parte de EE.UU., en vista de que continuaba discutiendo con su industria las distintas opciones en esta materia. En el campo de propiedad intelectual, habiendo renunciado al patentamiento de animales, EE.UU. indicó que su posición final en materia de plantas era buscar el patentamiento de éstas o, alternativamente, la suscripción del Convenio Unión para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV 91), a juicio de la contraparte. Asimismo, indicó cierta apertura para considerar una propuesta de excepciones en esta materia que buscaba incluir Costa Rica. En materia de datos de prueba, su principal flexibilidad consistía en aceptar ponerle un límite al plazo que tendría la empresa para solicitar la protección de sus datos de prueba en un país, una vez que ya hubiese obtenido protección en otro, en caso de utilizar un sistema por evidencia. En este campo, también se evidenciaron las diferencias entre los países de la región. Finalmente, EE.UU. volvió a reflexionar sobre la importancia de los temas laboral y ambiental en su país.

Concluida esta reunión, los jefes de negociación continuaron avanzando en otros temas como servicios de envíos rápidos, las pocas reglas de origen pendientes, el anexo de cooperación en materia ambiental, la aplicación multilateral del CAFTA-DR, los anexos de cobertura en materia de compras del sector público y otros. En algunos casos, la negociación de temas puntuales volvía de nuevo a los grupos de negociación para que procedieran de conformidad con las instrucciones de los jefes.

Al octavo día de la ronda, se acercaba el momento para la toma de decisiones. La negociación continuaba claramente en dos planos: el regional, en el que participaban todos los países, y las discusiones bilaterales, en particular en materia de acceso de agricultura y servicios. En materia textil, a pesar de ser un tema de acceso, la discusión continuaba siendo de carácter regional -aunque con muy poco avance-. A efectos de ir preparando el cierre de la negociación cada país empezó a configurar lo que podrían ser diversos paquetes para el cierre de la negociación y a sostener una serie de reuniones con EE.UU.

A estos efectos, Costa Rica y EE.UU. se reunieron en la noche del octavo día de la negociación. En esa oportunidad, Costa Rica presentó un conjunto de propuestas en las áreas de: agricultura, con planteamientos concretos en azúcar, etanol, carne de res, pollo, cerdo, arroz, papas y

¹⁵ La exclusión del azúcar del programa de desgravación arancelaria se había logrado en el TLC EE.UU.-CL a través de lo que se conoce como una "exclusión técnica": cualquier importación de este producto al amparo del tratado estaría sujeta a que el país exportador fuese un exportador neto. Al no ser Chile un exportador neto del azúcar, EE.UU. se garantizaba la "exclusión técnica" del producto del programa de desgravación. Ese supuesto no funcionaba, sin embargo, en el caso de los países centroamericanos, al ser todos ellos exportadores netos del producto. En consecuencia, EE.UU. debía buscar expresamente la exclusión del azúcar de su lista de desgravación arancelaria.

cebollas; textil, con una solicitud de niveles de acceso preferencial para productos de lana y de algodón; de servicios, con contrapropuestas específicas en materia de representación de casas extranjeras, telecomunicaciones y seguros; y de propiedad intelectual, con opciones en el tema de UPOV 91 y de datos de prueba. EE.UU. respondió detalladamente a cada propuesta. Para ese momento, la posibilidad de que Costa Rica no encontrara el balance que necesitaba para concluir la negociación era cada vez más evidente. El país empezaba a considerar la opción de levantarse de la mesa de la negociación para permitir a EE.UU. y a los demás países centroamericanos concluir el proceso -como parecía ser su intención- y retomar la negociación más adelante, con mayor tiempo para continuar trabajando todos estos temas difíciles que parecían requerir más negociación para poder ser solventados.

Después de haberlo debatido durante muchas horas, de consultarlo con otros ministros de gobierno, así como con legisladores y representantes de diversas instancias presentes en la negociación, la delegación de Costa Rica tomó la decisión de comunicar a EE.UU. en la mañana del noveno día de la ronda que se separaría del proceso y no concluiría la negociación en esta oportunidad. Así se procedió y ambos países acordaron hacer un listado de temas pendientes y retomar contacto unos días después para definir cómo proceder.

Esta decisión fue también comunicada a los países centroamericanos, a los que Costa Rica aseguró que se retiraba para buscar su propio balance en el proceso de negociación. En términos generales, esta decisión preocupó, desde distintas perspectivas, a los demás países de la región.

Mientras tanto, el problema central que Costa Rica enfrentaba era cómo terminar de influir, en la medida de lo posible, en los temas cuya negociación tenía carácter regional, pues era claro que una posterior discusión con EE.UU. iba a estar concentrada en los temas de carácter bilateral. Con ese objetivo, el país continuó participando en las discusiones de una serie de temas a nivel de grupos de negociación, concluyendo, finalmente con el retiro contencioso de Costa Rica de la mesa de negociación en materia textil.

El 17 de diciembre de 2003, la delegación costarricense se regresaba a su país y El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y EE.UU. daban por concluida la negociación del CAFTA-DR.

Segundo cierre: conclusión con Costa Rica

Si bien la opinión pública en Costa Rica apoyó mayoritariamente la decisión tomada, fue necesario explicar ésta con gran detenimiento. El Recuadro 10 presenta un ejemplo de ello. El reto fundamental que se enfrentaba era transmitir adecuadamente las razones por las cuales el país había optado por suspender el proceso de negociación, así como administrar la incertidumbre generada en relación con el desarrollo posterior del proceso.

Era necesario, asimismo, definir como se retomaría el proceso. Poco antes de salir de Washington D.C., los jefes de negociación hicieron un inventario de los temas pendientes, pero no discutieron cómo proceder. Parecía conveniente darse una pausa antes de tomar definiciones en ese sentido, aunque era necesario, por otro lado, retomar ese contacto pues había poco tiempo para continuar con el proceso antes de que diera inicio el proceso de revisión legal.

RECUADRO 10
EXPLICACIÓN PÚBLICA DE LA DECISIÓN DE SUSPENDER LA NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR

“En días pasados, Costa Rica tomó la decisión de no concluir la negociación del Tratado de Libre Comercio (CAFTA-DR) con Estados Unidos a principios de diciembre, sino, más bien, de regresar en este mes de enero a tratar de alcanzar dicho acuerdo.

Aspirábamos a terminar este proceso, en conjunto con los demás países centroamericanos, en la novena ronda de negociación que se celebró a partir del 8 de diciembre.

Conforme fueron pasando los días de esa semana, empezó a ser evidente, poco a poco, que no estábamos logrando alcanzar plenamente el balance de resultados que estábamos buscando.

Distintos factores, todos ellos relacionados con el tiempo disponible, parecían impedir el logro de nuestros objetivos, al menos en lo que se refería a los asuntos de interés específico de Costa Rica frente a Estados Unidos.

Por un lado, en el campo agrícola, no estaba siendo posible tener una discusión de fondo acerca de los dos temas de gran importancia que teníamos pendientes: buscar mejores condiciones de acceso para productos de exportación muy importantes para el país, y encontrar los instrumentos para atender nuestras sensibilidades en el agro en productos como arroz, papa, cebollas, cerdo y otros.

Por otro lado, en materia de textiles y prendas de vestir, buscábamos un nivel de flexibilidad suficiente que nos permitiera no utilizar telas estadounidenses en todos los casos para fabricar la ropa que se hace en Costa Rica y se exporta al país del norte. Esa flexibilidad tampoco estaba alcanzándose en esos días.

Además, en el tema de servicios había mucho que debatir. Estados Unidos presentó una propuesta en el campo de los seguros, muy avanzada la semana, y en el tema de telecomunicaciones, si bien las discusiones marchaban por buen camino, sobre la base de la propuesta que Costa Rica había planteado, faltaba tiempo para llevar a cabo una negociación con buenos resultados.

En esas condiciones, tras analizarlo detenidamente, decidimos que era preferible concentrar el tiempo disponible en negociar los temas de carácter “multilateral”, es decir, de interés de los cinco países centroamericanos, para procurar acordar éstos en la novena ronda de negociación.

Los temas bilaterales de interés entre Costa Rica y Estados Unidos los retomáramos en enero, a fin de contar con el tiempo y atención requeridos para consultar, trabajar y negociar en busca de un balance satisfactorio. Hemos acordado con Estados Unidos reunirnos a principios de este mes para continuar las negociaciones en las áreas de textiles, telecomunicaciones, seguros y varios otros temas pendientes.

La idea es avanzar en esta ocasión para que podamos reunirnos nuevamente un par de semanas después, a fin de negociar los temas agrícolas, plantear un paquete final con los aspectos que queden pendientes, y así, de ser posible, concluir la negociación.

La decisión tomada no garantiza, por supuesto, que lograremos todas nuestras aspiraciones en la negociación. Esto es imposible. Lo que sí permite, sin embargo, es oxigenar el proceso, brindándonos el tiempo suficiente, en mejores condiciones, para obtener un buen balance para Costa Rica en un proceso tan importante como éste”.

Fuente: González [2004].

A esos efectos, los dos países retomaron contacto el 23 de diciembre y acordaron reunirse nuevamente en la semana del 5 de enero, con el objetivo de empezar a discutir los temas pendientes, a excepción de agricultura, que se atendería en la semana del 19 de enero, junto con el conjunto completo de temas pendientes para procurar concluir la negociación. En la primera semana de enero, además, resultó que los otros países centroamericanos también tenían una serie de reuniones organizadas con EE.UU., en virtud de que habían quedado una serie de temas pendientes de definición de su proceso de cierre.¹⁶ En particular, faltaba llegar a acuerdo en relación con el tema de oportunidades para la participación pública en el capítulo ambiental y comunicaciones relativas a la aplicación de la legislación en esta materia. Como éste era un tema de carácter regional, Costa Rica también participaría en la reunión para la negociación de estos aspectos.

¹⁶ Aparte de ciertos temas ambientales, habían quedado pendientes también la definición de ciertos compromisos específicos de servicios por país y ciertas disposiciones importantes en materia textil, entre las que destacaba el mecanismo de inclusión de productos en la lista de escaso abasto (*Inside US Trade* [2003] 19 de diciembre).

De conformidad con lo anterior, Costa Rica y EE.UU. retomaron la negociación a principios del mes de enero. Para ese entonces, los principales temas objeto de decisión eran, en materia de acceso a mercados, la definición de términos de acceso a mercados de una serie de productos agrícolas, la definición de términos de acceso a mercados de productos textiles y la definición del anexo de excepciones al trato nacional; en servicios, telecomunicaciones, seguros, representación de casas extranjeras y discusión y redacción de anexos de medidas disconformes en ciertas áreas; en propiedad intelectual, la definición de posiciones sobre protección de obtenciones vegetales y datos de prueba; y, en compras del sector público, los anexos de cobertura del capítulo, en especial, del lado estadounidense, la definición de los estados que estarían sujetos al capítulo y, del lado costarricense, la inclusión de las instituciones con el monopolio de telecomunicaciones y seguros en la cobertura del capítulo. El Cuadro 11 presenta los principales elementos pendientes en cada tema de negociación.

CUADRO 11
ELEMENTOS PENDIENTES EN CADA TEMA DE NEGOCIACIÓN A ENERO DE 2004

Acceso a mercados	
Agricultura	<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones de acceso en Costa Rica para carne de res, pollo, cerdo, cebolla y papa, arroz y aceites. • Condiciones de acceso en EE.UU. de azúcar, azúcar orgánico y etanol.
Textiles	<ul style="list-style-type: none"> • Revisión completa de acuerdos alcanzados con otros países centroamericanos. • Reglas de origen para ropa interior, medias y pijamas. • Niveles de acceso preferencial para pantalones de algodón. • Niveles de acceso preferencial para productos de lana.
Anexo de trato nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Contenido.
Servicios	
Telecomunicaciones	<ul style="list-style-type: none"> • Principios regulatorios. • Plazos de la apertura.
Seguros	<ul style="list-style-type: none"> • Comercio transfronterizo. • Autoridad reguladora. • Servicios cubiertos. • Secuencia y plazos de la apertura.
Representantes de casas extranjeras	<ul style="list-style-type: none"> • Definición de nuevo régimen especial en la materia. • Protección de derechos adquiridos. • Arbitraje.
Anexos de medidas disconformes	<ul style="list-style-type: none"> • Redacción de anexos sobre servicios profesionales. • Redacción de exclusión de actividades extractivas. • Redacción de anexos sobre zonas francas.
Propiedad intelectual	
Protección de obtenciones vegetales	<ul style="list-style-type: none"> • Excepciones al Convenio UPOV 91. • Plazo de transición.
Datos de prueba	<ul style="list-style-type: none"> • Plazo límite para solicitar la protección cuando producto está registrado en otro país.
Compras del sector público	
Anexos de cobertura	<ul style="list-style-type: none"> • Estados cubiertos. • Exclusión de ciertas instituciones.

Fuente: Elaboración propia.

Los grupos y jefes de negociación empezaron sus reuniones en todas estas áreas -a excepción de agricultura, que se retomaría más adelante-. Estas discusiones adicionales fueron provechosas, al menos desde la perspectiva costarricense, por varios factores: se contó con el tiempo que se estaba buscando para llevar adelante la negociación; EE.UU. estaba concentrado en buscar acuerdos específicos con Costa Rica; se pudieron explicar detenidamente las posiciones nacionales y las razones por las cuales los diversos temas eran importantes para el país; y, se alcanzaron acuerdos en algunos temas relevantes en cada uno de esos campos.

Así, en el tema textil, dado que todavía era necesario redactar los acuerdos alcanzados entre EE.UU. y los otros países centroamericanos en diciembre en temas tan importantes como acumulación, consolidación de regímenes especiales, la regla de origen para *brassieres* y otros, Costa Rica pudo no sólo incidir sobre esa redacción, sino, incluso, buscar nuevos entendimientos en productos específicos de su interés. Ese fue el caso, en especial, en relación con prendas como ropa interior, medias y pijamas. La discusión sobre la posibilidad de utilizar tela procedente de terceros países para la fabricación de ciertos productos de algodón y para productos de lana continuaba pendiente. Segundo, en el campo de servicios, las discusiones también avanzaron. En telecomunicaciones, el debate prosiguió por buen camino, sobre la base de la propuesta presentada por Costa Rica, concentrándose, sobre todo, en el nivel de detalle que tendrían los principios regulatorios que el país se comprometía a aplicar. En materia de seguros, la discusión fue más compleja, debatiéndose el establecimiento de una entidad supervisora de seguros, los términos bajo los cuales podría darse el comercio transfronterizo de seguros, servicios sujetos a la apertura y la secuencia y los plazos de dicha apertura. En el campo de la representación de casas extranjeras, se avanzó, en especial, en relación con el tema de arbitraje, aunque continuaron en discusión otros aspectos en la materia. En lo que se refiere a la redacción de las medidas disconformes en los temas pendientes, las partes avanzaron. Tercero, en el tema de anexos de compras del sector público, EE.UU. se comprometió a hacer todo lo posible para incluir el mayor número posible de estados, pero seguía pendiente la discusión acerca de si incluir o no en la cobertura las instituciones que prestan los servicios de telecomunicaciones y seguros en Costa Rica. Cuarto, el anexo de trato nacional quedó muy avanzado, listo para ser concluido por la vía electrónica en los días siguientes. Y, quinto, en la reunión conjunta con el resto de Centroamérica y EE.UU. sobre el tema ambiental, se llegaron a acuerdos en los temas pendientes.

Es importante señalar que en esta reunión, también, las partes acordaron que los textos del acuerdo se darían a conocer la semana inmediatamente siguiente a la conclusión de la negociación y que la revisión legal se iniciaría de inmediato, a efectos de procurar tenerla concluida hacia fines del mes de marzo. En esta oportunidad, también, las cosas volvían a la normalidad entre los países centroamericanos, después de enfrentar el desafío que significó para todos la novena ronda de negociación.

En vista del estado de la negociación, la semana del 12 de enero debía ser aprovechada para preparar el posible cierre del proceso durante la ronda programada para la semana del 19 de enero. Con ese propósito, se trabajó en dos direcciones. Por un lado, Costa Rica y EE.UU. acordaron sostener reuniones adicionales con el objeto de continuar la negociación, específicamente, en los cuatro temas de servicios, que eran los que presentaban una carga mayor de trabajo. El ideal era concluir las discusiones sobre la representación de casas extranjeras y los anexos, para concentrar el cierre de la negociación en este sector sólo en telecomunicaciones y seguros. Por otro lado, se trabajó en una serie de reuniones a lo interno del país, con el presidente

de la república y los demás ministros de gobierno, con diputados, con representantes del sector productivo y de la sociedad civil, así como con los medios de comunicación, que permitieron al equipo negociador obtener las autorizaciones y consejos necesarios, así como preparar al país para el posible cierre de la negociación y coordinar las acciones de comunicación y divulgación inmediatamente posteriores al cierre del proceso.

Después de haberse mantenido prácticamente en sesión permanente de negociación, la ronda de cierre entre Costa Rica y EE.UU. arrancó el 19 de enero, con una reunión de organización entre las partes. De seguido, se empezó la negociación en el campo agrícola, analizándose el estado de la negociación en cada uno de los productos de interés de las partes, a saber, carne de res, pollo, cerdo, papas y cebollas, arroz y aceites, por un lado, y azúcar, azúcar orgánico y etanol, por el otro, discutiendo sobre el calendario de desgravación aplicable a cada producto, plazos de gracia para activar la desgravación, volumen de los contingentes arancelarios, crecimiento de los contingentes, volumen de activación de las salvaguardias y cualquier otra particularidad de cada producto. Se llegó a acuerdos en el campo de aceites y en relación con las salvaguardias a aplicar a otros productos. En materia textil, los principales puntos de desavenencia continuaban siendo el otorgamiento o no de niveles de acceso preferencial para pantalones de algodón y productos de lana. En el campo de servicios, las reuniones de la semana anterior fueron efectivas para poder avanzar, en particular, en la redacción de los anexos de medidas disconformes y en representantes de casas extranjeras. En el último tema se llegó a un acuerdo final en esta ocasión. Por su parte, las discusiones en telecomunicaciones continuaron avanzando. Prácticamente, el tema pendiente más importante eran los plazos de la apertura. En seguros, las negociaciones seguían siendo muy duras. En materia de compras del sector público, Costa Rica continuaba insistiendo en la necesidad de excluir ciertas instituciones de la cobertura del capítulo, mientras que EE.UU. buscaba su inclusión. Finalmente, en el tema de propiedad intelectual, Costa Rica trajo nuevamente a la atención de EE.UU. los temas del Convenio UPOV 91 y datos de prueba.

El 22 de enero arranca con un repaso de los temas pendientes a efectos de preparar el paquete final de cierre del proceso. Costa Rica asignaba para ese momento una gran importancia a la negociación de los productos agrícolas pendientes, en tanto ella era determinante para alcanzar un balance general satisfactorio, en vista, sobre todo la dificultad política implícita en la apertura de los monopolios de telecomunicaciones y seguros (*Inside US Trade* [2004] 2 de enero). Otros elementos en el campo textil, aparte de ciertas previsiones en los mismos temas de servicios indicados, eran necesarias para alcanzar ese balance general. En un contexto de cierre, sería necesario, también, atender un par de temas puntuales en compras del sector público y propiedad intelectual.

Después de una larga sesión en materia agrícola, se lograron acuerdos en torno a las condiciones de acceso al mercado costarricense para la carne de res y el pollo. Las partes continuaban debatiendo, sin embargo, las condiciones de los otros productos. Estas discusiones fueron particularmente duras en el campo de arroz, pues mientras que Costa Rica buscaba excluir este producto del programa de desgravación, EE.UU. lo consideraba fundamental para lograr compensar la oposición de su sector azucarero en ciertos estados clave. El debate en esta materia fue, quizás, el tema más duro en la negociación agrícola, que, sin haber concluido en esta reunión, sin embargo, ya se enfilaba hacia el cierre.

El 23 de enero las partes continuaron su trabajo en los temas, sobre todo, de agricultura y de servicios. La delegación costarricense, por su parte, solicitaba la autorización para el cierre al

presidente de la república y se preparaba para lo que se estimaba sería la sesión de conclusión del proceso, al día siguiente. De previo a ello, las partes se reunieron, una vez más, para tratar la discusión agrícola. El tema de arroz continuaba siendo el tema central de la negociación. EE.UU. no estaba dispuesto a avanzar sin su inclusión en el programa de desgravación. Costa Rica buscaba atender este tema, pero también sus sensibilidades en cerdo, papa y cebolla, así como sus intereses ofensivos en azúcar y demás productos. Las partes estaban muy cerca de lo que serían sus últimas posiciones de negociación en la materia.

La que se esperaba sería la reunión de cierre arrancó el 24 de enero y se prolongó durante ocho horas. Los temas que llegaron al final de la negociación fueron, en agricultura, las condiciones de acceso de arroz, papa y cebolla, por una parte, y azúcar, por otra; en textiles, el nivel de preferencia arancelaria para los productos de lana; en telecomunicaciones, los plazos de la apertura; en seguros, la cobertura, la secuencia y los plazos para la apertura; en compras del sector público, la inclusión en su cobertura de ciertas instituciones costarricense; y, en propiedad intelectual, plazos de transición para la suscripción del Convenio UPOV 91 y el límite para solicitar la protección de los datos de prueba en un país cuando el producto ya ha sido registrado en otro. Después de intercambiar diversas contrapropuestas en estos campos y conocer las últimas posiciones de los países, ambos acordaron darse unas horas más para el análisis y decisión y concluir la negociación al día siguiente.

El 25 de enero, los más altos representantes de las delegaciones de Costa Rica y EE.UU. se reunieron nuevamente para ultimar los detalles de la negociación que, finalmente, concluyó ese día con acuerdo en todos los temas. El Recuadro 11 transcribe el comunicado de prensa divulgado por el Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica en relación con la conclusión de la negociación, la cual fue reportada en los diversos medios de comunicación.¹⁷

¹⁷ "Costa Rica se suma al CAFTA"; "EE.UU. dio un trato especial a Costa Rica"; "Arroceros no avalan acuerdo"; "Honduras celebra cierre de Costa Rica". Costa Rica: *Capital Financiero*. 25 de enero de 2004. "Costa Rica selló finalmente el TLC"; "País logró balance 'adecuado'". Costa Rica: *La Nación*. 26 de enero de 2004. "¡Listo el TLC!". Costa Rica: *Al Día*. 26 de enero de 2004. "Costa Rica cierra negociaciones tras intenso trabajo". Costa Rica: *La Prensa Libre*. 26 de enero de 2004. "¡Costa Rica ya está dentro del TLC!". Costa Rica: *Diario Extra*. 26 de enero de 2004. "U.S., Costa Rica Reach Trade Pact". Washington: Washington Post. 26 de enero de 2004. "Costa Rica Makes Agricultural Gains in FTA Talks with US"; "U.S., Costa Rica Settle Insurance, Textile Issues in FTA Talks". *Inside US Trade*. 30 de enero de 2004.

RECUADRO 11 COMUNICADO DE PRENSA SOBRE LA CONCLUSIÓN DE LAS NEGOCIACIONES

""Tenemos un muy buen Tratado de Libre Comercio para Costa Rica; hemos logrado nuestro balance'.

25 de enero de 2004.

Las palabras del ministro Alberto Trejos al salir de la sala de negociaciones de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (*United States Trade Representative* - USTR) con el acuerdo bajo el brazo fueron, 'tenemos un muy buen Tratado de Libre Comercio; hemos logrado nuestro balance'.

Luego de largas jornadas de trabajo durante la última semana, el día de hoy, los equipos negociadores costarricense y estadounidense concluyeron las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio. El ministro Alberto Trejos y la jefa de las negociaciones, Anabel González, en nombre del Gobierno de Costa Rica, anunciaron que habían alcanzado acuerdos en todos los temas pendientes de negociación.

Anabel González expresó su satisfacción por los resultados obtenidos, 'que corresponden plenamente a los objetivos y metas que se habían definido, orientados a consolidar y ampliar las relaciones económicas con Estados Unidos, como medio para impulsar el crecimiento económico, el desarrollo y mejores niveles de vida para los costarricenses'.

En la ronda del mes de diciembre pasado Costa Rica no encontró el balance que buscaba, por lo que las negociaciones debieron continuar durante este mes de enero, para abordar los temas pendientes de acuerdo, principalmente sobre algunos productos agrícolas, telecomunicaciones, seguros y textiles.

El día miércoles 21 de enero Costa Rica obtuvo ya un ventajoso resultado para los *aceites*, que establece un período de desgravación no lineal de 15 años, con un plazo de 5 años de gracia (en el cual no se reducirán los impuestos para las importaciones de aceite) y un volumen de activación del mecanismo de salvaguardia de 1,178 toneladas.

El jueves se logró otro acuerdo importante para la *carne bovina*, con 15 años de desgravación para las partidas más sensibles, un período de gracia de 4 años, después del cual se iniciará una desgravación no lineal, que será de 40% del año 5 al 9 y de 60% del año 10 al 15. Se acordó el establecimiento de una salvaguardia que Costa Rica podrá activar cuando se alcance el volumen de importaciones de sólo 150 toneladas métricas.

Se obtuvo una cuota de 10.300 toneladas para vender *cortes de carne* en el mercado de los Estados Unidos libre de arancel, con un crecimiento del 5%.

En el *sector avícola*, específicamente en las partes negras de pollo, Estados Unidos obtuvo de Costa Rica una cuota de solamente 300 toneladas métricas, con un crecimiento del 10% anual. Se completará la desgravación al cabo de 17 años, con un período de gracia de 10 años.

Para las importaciones de *carne de cerdo* se estableció una cuota inicial de 1.000 toneladas métricas, con un período de desgravación de 15 años y un período de gracia de 6 años.

Otro de los logros importantes fue el otorgamiento por parte de Estados Unidos de una cuota adicional de 13.000 toneladas para las exportaciones de *azúcar* costarricense (incluyendo 2.000 para azúcar orgánico). Esta cuota aumenta en un 86% las condiciones de acceso para azúcar al mercado de Estados Unidos en comparación con lo que se permite ahora bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC). También se alcanzó un importante resultado a favor de las nuestras exportaciones de *etanol*, a través de una cuota de 31 millones de galones, cifra que triplica las exportaciones costarricenses de los últimos tres años.

Hoy domingo se alcanzaron acuerdos sobre las tres áreas agrícolas que quedaban aún pendientes:

- Se acordó la exclusión de la *papa fresca* y la *cebolla* del programa de desgravación, dos de los productos más sensibles del sector agrícola costarricense.
- Se acordó una cuota de 50.000 mil toneladas métricas para *arroz* en granza y 5.000 para el arroz pilado. El plazo de desgravación será de 20 años a partir del año 11.

Para cada uno de los productos sensibles anteriormente mencionados se podrá aplicar la salvaguardia especial agrícola como mecanismo de protección en caso de importaciones masivas. Este mecanismo aplicará también para productos como tomate, zanahoria, chile, maíz y frijoles, entre otros.

En materia de *textiles* se acordó un nivel de preferencia arancelaria (TPL) para prendas de vestir de lana de 500.000 metros cuadrados equivalentes, por un período de 2 años prorrogables, con una reducción de 50% del arancel de Nación Más Favorecida (NMF) sobre el valor de la prenda.

En el área de *telecomunicaciones* se acordó que el proceso de apertura sea selectivo, gradual y regulado, plasmándose explícitamente en el Tratado, el respeto a los principios de universalidad y solidaridad en el suministro de los servicios de telecomunicaciones en Costa Rica y reconociendo el compromiso del gobierno costarricense por fortalecer y modernizar al ICE en este proceso. El proceso de apertura tendrá las siguientes etapas:

- La ley de modernización y fortalecimiento de ICE deberá ser promulgada a más tardar el 31 de diciembre de 2004.
- La promulgación de una legislación moderna para regular el sector, incluyendo el contar con una autoridad reguladora, deberá llevarse a cabo a más tardar el 1 de enero de 2006.

- Las redes privadas de datos y los servicios de internet se abrirán a la competencia a más tardar el 1 de enero de 2006.
- Los servicios celulares se abrirán a la competencia a más tardar el 1 de enero de 2007.

En el área de *seguros* se acordó la apertura total, cubriendo tanto a los seguros voluntarios como los obligatorios. Se logró que el proceso de apertura en el sector de los seguros también sea gradual y regulado, aclarándose explícitamente que ningún compromiso asumido afectará al seguro social de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS), ni tampoco será necesario modificar las regulaciones aplicables a los seguros de riesgo de trabajo. Además del establecimiento de una superintendencia de seguros para regular el sector, la apertura del sector implicará dos etapas adicionales:

- La primera se iniciará a la entrada en vigor del Tratado e implicará la legalización de la compra de seguros en el exterior por parte de residentes en Costa Rica, así como la posibilidad de que se pueda proveer un número limitado de seguros de manera transfronteriza (seguros marítimos y carga aeroespacial).
- En la segunda etapa se permitirá el establecimiento en Costa Rica de compañías aseguradoras que podrán ofrecer al consumidor todos los seguros, salvo los obligatorios, a más tardar el 1 de enero de 2008, quedando la competencia en el suministro de los seguros obligatorios, a más tardar para el 1 de enero de 2011”.

Fuente: Ministerio de Comercio Exterior [2003o].

Ultimando detalles: revisión legal, cotejo lingüístico y firma

Concluida la negociación del acuerdo, como es usual en este tipo de procedimientos, los países centroamericanos y EE.UU. iniciaron un proceso de revisión legal, para garantizarse el buen uso de los términos y la correcta redacción de sus disposiciones, así como de cotejo lingüístico para confirmar la claridad, exactitud y consistencia de las versiones en inglés y en español del CAFTA-DR. Por lo general, éste es un ejercicio complejo y de detalle, que involucra revisar palabra por palabra, cada capítulo de un tratado. El hecho de que seis países fueran parte del mismo, así como que el trabajo tuviese que llevarse a cabo en dos idiomas, aumentaba esa complejidad.

Para proceder con este ejercicio, cada país designó un grupo de abogados que tendría la responsabilidad primordial sobre la revisión, la cual se coordinaría con los jefes de cada grupo de negociación en relación con sus capítulos respectivos y los jefes de negociación para las decisiones finales que fuera necesario tomar. Terminada la negociación cada país inició su propio proceso interno de revisión. La coordinación de esta tarea en la parte centroamericana se centró en Costa Rica, país que se encargaría de consolidar las observaciones de los países del área y de administrar, junto con EE.UU., los textos oficiales.

Después de intercambiarse el primer listado de observaciones, la primera reunión entre los seis países para estos efectos se llevó a cabo en la semana del 12 de abril. En esa oportunidad quedaron en evidencia la cantidad y diversidad de asuntos que habría que atender. El Cuadro 12 presenta una clasificación del tipo de temas objeto de discusión.

CUADRO 12
LISTADO DE TEMAS A ATENDER EN UN PROCESO DE REVISIÓN LEGAL
Y COTEJO LINGÜÍSTICO

Tema	Elementos de la discusión
Formato	<ul style="list-style-type: none"> • Numeración de capítulos, artículos, párrafos, etc. • Uso de mayúsculas. • Tipo y tamaño de letra.
Precisión de remisiones	<ul style="list-style-type: none"> • Confirmar que remisiones a otros artículos o párrafos de un capítulo remiten, en efecto, al artículo o párrafo correcto.
Utilización correcta de términos	<ul style="list-style-type: none"> • Utilización de una palabra en lugar de otra: ¿es preferible utilizar el término "contingente arancelario" o el término "cuota" ¿es preferible el término "tercer país" o "país no parte"? • ¿Cuáles son las implicaciones -si las hay- de utilizar uno u otro término?
Definición de términos	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Es necesario definir un determinado término que no había sido definido? • ¿Cómo debe definirse?
Traducción	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la traducción más apropiada de una palabra en español o en inglés? • ¿El sentido de una determinada obligación es el mismo en la versión en español y en la versión en inglés?
Omisiones	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Omite alguna de las versiones una palabra o una frase que la otra sí contiene? • ¿Se incluyeron todos los acuerdos alcanzados por las partes?
Redacción	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Es la redacción de una oración la más adecuada para reflejar la voluntad de las partes?
Errores	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Hay algún error en relación con lo acordado?
Incidencia de cualquier cambio sobre el fondo	<ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la incidencia de cualquiera de estos cambios sobre el fondo? • ¿Es necesario revisar o precisar el acuerdo alcanzado?

Fuente: Elaboración propia.

El orden y la consulta estrecha con cada jefe de negociación fueron fundamentales durante todo este proceso para confirmar que, en efecto, el tratado reflejaba lo acordado. Aunque el objetivo de esta etapa del proceso no era la negociación entre las partes, lo cierto es que las diferencias entre ellas en relación con algunos de esos temas debían resolverse por esa vía. En particular, cuando la revisión reflejaba una omisión de las partes o diferentes entendimientos del acuerdo alcanzado. Esta situación se presentó en relación con diversos temas. Era necesario, además, estar vigilante para que la oportunidad no fuese aprovechada por algún país para procurar cambiar algo que ya estaba acordado. No faltaron algunos intentos en este sentido.

Este momento se aprovechó también para terminar de precisar la redacción de los denominados "entendimientos",¹⁸ los cuales reflejan un entendimiento común de las partes sobre el alcance de ciertas disposiciones del CAFTA-DR, pero no crean obligaciones jurídicas adicionales o distintas a las contenidas en el tratado. Son cartas meramente aclaratorias o explicativas, o expresan el interés del Poder Ejecutivo de cada una de las partes de adoptar ciertas acciones relacionadas o complementarias a las disposiciones del CAFTA-DR, pero no forman parte de éste. Por ello, el eventual incumplimiento de algún entendimiento contenido en ellas no facultaría a una parte a activar el mecanismo de solución de controversias previsto en el mismo (Ministerio de Comercio

¹⁸ Las cartas adjuntas que se intercambian entre todas las partes del TLC se denominan "entendimientos".

Exterior [2004b]). Estos entendimientos servirían como contexto de interpretación de las disposiciones del CAFTA-DR, en el sentido que lo indica el artículo 31.2.b) de la Convención de Viena del Derecho de los Tratados (Echandi [2005]). El Cuadro 13 presenta un listado de las cartas adjuntas y entendimientos suscritos entre EE.UU. y los países centroamericanos.

**CUADRO 13
CARTAS ADJUNTAS Y ENTENDIMIENTOS SUSCRITOS ENTRE EE.UU.
Y LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS**

Cartas adjuntas	
Costa Rica	<ul style="list-style-type: none"> • Cartas sobre apuestas. • Carta sobre carne de ave. • Carta sobre contratos de representación, distribución o fabricación. • Carta sobre el espectro radioeléctrico de Costa Rica. • Carta sobre extracción de recursos naturales (extracción de minerales e hidrocarburos), generación de electricidad y refinamiento de petróleo crudo y sus derivados. • Carta sobre la continuación del programa "807". • Carta sobre moratoria indefinida para actividades de minería. • Carta sobre representantes de ventas bancarias. • Carta sobre sucursales de bancos extranjeros y requisitos adicionales de reserva. • Carta sobre vida silvestre, recursos forestales y planificación urbana.
El Salvador	<ul style="list-style-type: none"> • Carta sobre comercio de pollo. • Carta sobre tratamiento arancelario de ciertos productos de azúcar. • Carta sobre el Código de Trabajo. • Carta sobre Servicios Públicos. • Carta sobre el Artículo 13.4.5(a)(iv).
Guatemala	<ul style="list-style-type: none"> • Carta sobre tratamiento arancelario de ciertos productos de azúcar. • Carta sobre compromisos de sucursales de seguros. • Carta sobre establecimiento de instituciones financieras extranjeras en EE.UU.
Honduras	<ul style="list-style-type: none"> • Carta sobre enfermeras. • Carta sobre el estudio de ciertas telas.
Nicaragua	<ul style="list-style-type: none"> • Carta sobre compromisos de sucursales de seguros.
Entendimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Entendimiento sobre medidas migratorias. • Entendimiento sobre salud pública.

Fuente: USTR s/f.

Después de una primera reunión exhaustiva, las partes intercambiaron por vía electrónica nuevas versiones que reflejaban el trabajo realizado y programaron una nueva reunión, en la que, después de muchos días, terminaron resolviendo la gran mayoría de los asuntos pendientes de la revisión y el cotejo lingüístico. El trabajo concluyó pocos días antes de la firma.

La definición de la fecha de la firma no fue sencilla. Los procesos electorales, tanto en EE.UU. como en El Salvador tuvieron una incidencia sobre ello. Finalmente, la firma del CAFTA-DR por parte de los ministros de comercio de los cinco países centroamericanos y el Representante Comercial de EE.UU. se llevó a cabo el 28 de mayo de 2004 en la sede de la OEA, con República Dominicana como invitado especial (Ministerio de Comercio Exterior [2004c]). En virtud de que la negociación para incorporar a este país estaba en

proceso, sería necesario más adelante firmar una nueva versión del CAFTA-DR que incluyera a República Dominicana.¹⁹

Incorporación de República Dominicana

Desde antes del inicio de la negociación del CAFTA-DR, República Dominicana mostró un gran interés en ser parte del acuerdo (*Inside US Trade*, [2002] 20 de septiembre). A efectos de lograrlo, realizó un intenso cabildeo en EE.UU. Desde la perspectiva de los países centroamericanos, la participación de República Dominicana en el CAFTA-DR era deseable, pues, si bien estaba vigente entre ellos un tratado de libre comercio anterior,²⁰ éste había enfrentado diversos problemas en su aplicación, los cuales podrían ser atendidos y evitados hacia futuro si llegaba a formar parte del CAFTA-DR. Después de discutirlo en varias oportunidades, los países de la región y EE.UU. confirmaron que favorecían la incorporación de este país al CAFTA-DR en tanto estuviese dispuesto a aceptar el conjunto básico de derechos y obligaciones que se acordara entre ellos, centrandó su negociación, más bien, en el área de acceso a mercados y que este proceso tuviera lugar una vez que se hubiese concluido la negociación entre Centroamérica y EE.UU. (*Inside US Trade*, [2003] 9 de mayo).

En agosto de 2003, la administración Bush notificó al Congreso su intención de iniciar negociaciones con República Dominicana a efectos de integrarla en el CAFTA-DR, a fin de llegar a tener un único acuerdo entre todos los países. El factor más apremiante en este proceso era el tiempo. La Administración Bush estaba interesada en concluir la negociación con República Dominicana lo más pronto posible, a efectos de procurar la aprobación del CAFTA-DR en su Congreso antes del receso de medio año y evitar su discusión en medio de la campaña electoral de 2004.

Después de sostener algunas reuniones preliminares y, una vez concluida la negociación del CAFTA-DR con los países centroamericanos, EE.UU. y República Dominicana se sentaron a la mesa para sostener las negociaciones en la parte de acceso, en tres rondas llevadas a cabo en los meses de enero, febrero y marzo de 2004. Después de enfrentar dificultades en temas agrícolas, textiles y de propiedad intelectual, las negociaciones entre esos dos países concluyeron el 14 de marzo (*Inside US Trade*, [2004] 19 de marzo).

Por su parte, los países centroamericanos y República Dominicana, con la participación de EE.UU., tuvieron sus primeros contactos de negociación a inicios del mes de marzo. Desde ese momento resultó evidente que la definición de cuál sería la relación entre el CAFTA-DR y el TLC CA-RD iba a ser el tema más importante de discusión entre las partes. Mientras que los países centroamericanos buscaban que el CAFTA-DR sustituyera el TLC CA-RD y mejorar las condiciones de acceso a mercados en su negociación con República Dominicana para no quedar en una situación de desventaja frente al acceso al mercado obtenido por EE.UU., República

¹⁹ La Administración Bush procuró obtener la autorización de su Congreso para poder firmar este acuerdo con República Dominicana incorporada al mismo. El Congreso, sin embargo, estimó que no era procedente, de conformidad con su legislación, notificar la firma del TLC con República Dominicana incluido, sin haber concluido al momento de la notificación el proceso de negociación con ese país. (*Inside US Trade*, [2004] 6 de febrero).

²⁰ Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana (TLC CA-RD).

Dominicana prefería no otorgar ninguna concesión a la región más allá de las establecidas en el TLC CA-RD e, inclusive, mantener el comercio en ciertas áreas sujeto a las disciplinas de este último instrumento. Después de varias sesiones de negociación llevadas a cabo entre los meses de abril y julio de 2004, finalmente, el 12 de julio concluyeron las negociaciones entre estos seis países (Ministerio de Comercio Exterior [2004d]). El Recuadro 12 presenta un resumen de los resultados de esa negociación.

RECUADRO 12

APLICACIÓN DEL CAFTA-DR ENTRE CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA

El CAFTA-DR aplicará entre cada país centroamericano y República Dominicana de la misma forma que aplica entre EE.UU. y los países de la región o República Dominicana. Esta regla general tiene tres excepciones en las áreas de comercio de bienes, servicios financieros y compras del sector público.

En el tema de *comercio de bienes*, el programa de desgravación arancelaria del CAFTA-DR es aplicable entre cada país centroamericano y República Dominicana, salvo para algunas pocas mercancías en cuyo caso, aun cuando califiquen como originarias, no podrán recibir el trato previsto en ese anexo, sino que estarán sujetas al trato especial -exclusión, desgravación a 20 años o desgravación a 15 años- que se acordó. En estos casos de excepción, no aplica la multilateralidad del CAFTA-DR. Adicionalmente, al igual que como lo acordaron los países centroamericanos entre sí, en el caso del azúcar y el café -productos excluidos del libre comercio intracentroamericano-, no se aplicará la multilateralidad entre Centroamérica y República Dominicana, mientras esas mercancías se mantengan en esa condición.

Además de este régimen general de desgravación arancelaria, el CAFTA-DR establece un régimen especial, derivado originalmente del TLC CA-RD, en virtud del cual estos países acuerdan otorgarse un trato arancelario preferencial, en las condiciones establecidas en un anexo que, básicamente, refleja la situación existente al amparo del TLC CA-RD, en virtud del cual la mayoría de las mercancías originarias de las partes gozaban del libre comercio, con ciertas excepciones que también se "trasladan" a este anexo. Se exceptúan de este trato los aceites vegetales, que se mantienen sujetos al pago de un arancel de hasta 15%; ciertos derivados de petróleo que se sujetan a un calendario de desgravación; y, un listado de productos excluidos del libre comercio que incluyen pollo, leche en polvo, cebollas, ajo, frijoles, café, arroz, harina de trigo, azúcar, cerveza, alcohol y tabaco.

Adicionalmente, este anexo permite a una parte no otorgar el trato arancelario preferencial a una mercancía aun cuando ésta califique como originaria, si la misma es producida en una zona franca o bajo otro régimen fiscal o aduanero especial de una de las partes. Esta norma repite el trato otorgado a este tipo de productos en el comercio entre cada país centroamericano y República Dominicana de conformidad con el TLC CA-RD.

Así, un importador podrá reclamar tratamiento preferencial al amparo de dos opciones: bajo este anexo que refleja las condiciones de acceso negociadas en el marco del TLC CA-RD o, bien, bajo el programa "regular" de desgravación de una parte establecido en el CAFTA-DR. En cada caso, la mercancía en cuestión debe cumplir con la regla de origen que sea aplicable.

En materia de *servicios financieros*, cada país centroamericano y República Dominicana acordaron una excepción temporal al ámbito de cobertura del capítulo, según la cual dentro de los dos años contados a partir de la entrada en vigor del CAFTA-DR, ese capítulo no se aplicará a medidas adoptadas por República Dominicana relativas a instituciones financieras de un país centroamericano en la medida en que éstas suministren servicios bancarios; a inversionistas centroamericanos e inversiones de esos inversionistas en esas instituciones financieras en el territorio República Dominicana; o al comercio transfronterizo de servicios bancarios entre República Dominicana y cada país centroamericano. Esta misma disposición se aplica entre cada país centroamericano y República Dominicana. Si durante ese período, las partes no logran convenir las medidas que considerarán como disconformes, el capítulo será aplicable de la misma forma -y con las mismas medidas disconformes- que se aplica entre EE.UU. y República Dominicana.

En el tema de *compras del sector público*, el ámbito de cobertura del Capítulo 9 entre cada país centroamericano y República Dominicana es una especie de término medio entre el ámbito de cobertura aplicable entre cada país centroamericano y EE.UU. y el aplicable entre los países centroamericanos entre sí, en tanto excluye menos entidades de gobierno que las que se excluyen entre EE.UU. y las demás partes, pero no brinda una cobertura prácticamente total como, con muy pocas excepciones, lo hacen los países centroamericanos entre sí.

Fuente: González [2005].

El proceso de revisión legal y cotejo lingüístico de este acuerdo fue relativamente sencillo, en tanto la gran mayoría del trabajo se había llevado a cabo para efectos de la firma del instrumento

entre Centroamérica y EE.UU. el 28 de mayo. No obstante ello, siempre hubo que enfrentar, en menor medida, las dificultades y retos antes mencionados.

El CAFTA-DR entre los siete países fue firmado el 5 de agosto de 2004, convirtiéndose en el convenio que cada uno presentaría a su congreso respectivo para aprobación.

III. PRINCIPALES RESULTADOS DE LA NEGOCIACIÓN DEL CAFTA-DR

El CAFTA-DR es un acuerdo que busca conformar una zona de libre comercio entre las partes, de conformidad con el Artículo XXIV del GATT y el Artículo V del GATS. Sus objetivos principales son:

- estimular la expansión y diversificación del comercio entre las partes;
- eliminar los obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de mercancías y servicios entre los territorios de las partes;
- promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio;
- aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las partes;
- proteger en forma adecuada y eficaz y hacer valer los derechos de propiedad intelectual en el territorio de cada parte;
- crear procedimientos eficaces para la aplicación y el cumplimiento del CAFTA-DR, para su administración conjunta, y para la solución de controversias; y
- establecer lineamientos para la cooperación bilateral, regional, y multilateral dirigida a ampliar y mejorar los beneficios del CAFTA-DR.

A esos efectos, el tratado contiene 22 capítulos, con reglas y disciplinas aplicables a diversas áreas, así como una serie de anexos y apéndices, todos los cuales forman parte integral del acuerdo. A continuación se presenta un resumen de los principales resultados de la negociación, organizados en comercio de bienes, contratación pública, inversión y comercio de servicios, propiedad intelectual, laboral y ambiental, y disposiciones institucionales y solución de controversias.

A. Comercio de bienes

Trato nacional y acceso de bienes al mercado

El capítulo tres establece las principales normas aplicables al comercio de mercancías de las partes del CAFTA-DR, entre las que destacan dos de ellas: (1) la obligación de otorgar trato nacional a las mercancías de otra parte, de conformidad con el Artículo III del GATT de 1994, salvo para los casos de excepción establecidos por cada parte en el Anexo 3.2; y (2) la obligación de eliminar progresivamente los aranceles sobre las mercancías originarias, así como de no incrementar ningún arancel existente o de adoptar uno nuevo. La eliminación progresiva de los aranceles la hará cada parte de conformidad con el Anexo 3.3, el cual establece las categorías de desgravación arancelaria a aplicar como regla general -las cuales se detallan en el Cuadro 14-, así como las reglas que guían la aplicación de la desgravación arancelaria.

CUADRO 14
CATEGORÍAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA

Categoría	Eliminación de aranceles
A	A la entrada en vigor del CAFTA-DR –salvo para mercancías textiles o del vestido para las que, bajo ciertas condiciones, procede el reembolso de los aranceles cobrados a partir de enero del 2004-
B	En cinco etapas anuales iguales, comenzando a la entrada en vigor del CAFTA-DR, quedando libres de arancel a partir del 1 de enero del año cinco
C	En diez etapas anuales iguales, comenzando a la entrada en vigor del CAFTA-DR, quedando libres de arancel a partir del 1 de enero del año diez
D	En quince etapas anuales iguales, comenzando a la entrada en vigor del CAFTA-DR, quedando libres de arancel a partir del 1 de enero del año quince
E	Aranceles se mantendrán en su tasa base durante los años uno al seis; se reducirán en un 8,25% del arancel base a partir del 1 de enero del año siete, y a partir de entonces en un 8,25% adicional del arancel base cada año hasta el año diez; a partir del 1 de enero del año 11, los aranceles se reducirán anualmente en un 13,4% adicional del arancel base hasta el año 15. Estas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 15
F	Aranceles se mantendrán en su tasa base durante los años uno a diez; a partir del 1 de enero del año 11, se reducirán en diez etapas anuales iguales. Estas mercancías quedarán libres de aranceles a partir del 1 de enero del año 20
G	Continuarán recibiendo un tratamiento de libre comercio
H	Continuarán recibiendo un tratamiento de nación más favorecida

Fuente: Anexo 3.3 del Acuerdo CAFTA-DR (http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/CAFTA-DR_Final_Texts/Section_Index.html)

Estas categorías de desgravación prevalecerán salvo que se disponga lo contrario en la Lista Arancelaria de una parte a este Anexo. Estas listas incorporan las Notas Generales, así como el programa de desgravación arancelaria de cada parte. En ellas se establecen las categorías adicionales de desgravación que cada parte negoció para atender la situación particular de una o varias mercancías. Las Notas Generales tienen, a su vez, uno o dos apéndices, en los cuales se incorporan los contingentes arancelarios que cada parte se compromete a establecer a favor de alguna otra parte del CAFTA-DR. El Cuadro 15 muestra la distribución de las líneas arancelarias y de las importaciones por país en las categorías de desgravación arancelaria.

CUADRO 15
CATEGORÍAS DE DESGRAVACIÓN ARANCELARIA EN EL CAFTA-DR:
PREDOMINIO DE LAS LÍNEAS ARANCELARIAS E IMPORTACIONES POR PAÍS

Categoría de Desgravación ¹	Costa Rica ^{1,2}			República Dominicana			El Salvador ²			Guatemala ²			Nicaragua ^{1,2,3}			Estados Unidos		
	Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.	
		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%
A (Inmediato)	4.396	1.441.200	40,4	4.326	2.094.454	58,3	1.960	269.582	20,9	2.087	358.623	16,3	1.649	51.391	10,4	6.404	11.857.276	76,3
B (5 años, lineal)	285	80.432	2,3	381	134.595	3,7	422	60.053	4,6	233	33.740	1,5	549	17.722	3,6	6		0,0
C (10 años, lineal)	587	244.487	6,8	692	272.791	7,6	660	86.802	6,7	783	119.603	5,4	926	40.272	8,1	8	254	0,0
D (15 años, lineal)	211	21.712	0,6	117	30.050	0,8	85	5.261	0,4	89	8.961	0,4	134	6.009	1,2	13		0,0
E (20 años, no lineal, período de gracia de 6 años)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
F (20 años, lineal, período de gracia de 10 años)	5	11	0,0			0,0			0,0	4	71	0,0	11	6	0,0			0,0
G (Continúa libre de arancel)	115	1.416.166	39,7	903	557.413	15,5	2.924	710.699	55,0	2.924	1.357.939	61,9	3.068	282.641	57,0	3.261	3.455.323	22,2
H (Continúa TNMF)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
I (10 años, no lineal, tasa básica CBTPA)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0	18	4.797	0,0
J (Inmediato, de acuerdo con compromisos existentes de la OMC)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0	730	194.649	1,3
K (Inmediato, eliminación de bonos)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0	17		0,0
L (10 años, ref. disposiciones correspondientes en Caps. 1 a 97)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0	1		0,0
M (10 años, no lineal)	601	128.323	3,6	313	92.474	2,6	152	8.702	0,7	114	163.134	7,4	184	12.493	2,5			0,0
N (12 años, lineal)	33	15.827	0,4	22	1.848	0,1	17	5.378	0,4	4	718	0,0	27	1.551	0,3			0,0
O (15 años, no lineal, período de gracia de 6 años) ^f			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
P (18 años, no lineal, período de gracia de 10 años)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
Q (15 años, no lineal, aranceles reducidos al 15% en año 1)			0,0			0,0			0,0			0,0	2		0,0			0,0
R (15 años, lineal, período de gracia de 6 años)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
S (15 años, no lineal, período de gracia de 5 años)	9	2.385	0,1			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
T (15 años, no lineal, período de gracia de 4 años)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
U (17 años, no lineal, período de gracia de 10 años)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
V (20 años, no lineal, período de gracia de 10 años)			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
W (4 años, lineal)			0,0	2	452	0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
X (5 años, lineal, período de gracia de 1 año)			0,0	21	356.390	9,9			0,0			0,0			0,0			0,0
Y (10 años, no lineal)			0,0	2	145	0,0			0,0			0,0			0,0			0,0
Productos fraccionados acumulados y productos s.t. Nota al lado.*	49	18.962	0,5	52	47.390	1,3	51	64.591	5,0	49	107.068	4,9	55	14.913	3,0	178	21.461	0,1

CUADRO 15 (Continuación)

Categoría de Desgravación ¹	Costa Rica ^{1,2}			República Dominicana			El Salvador ²			Guatemala ²			Nicaragua ^{1,2,3}			Estados Unidos		
	Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.		Lin. aranc.	Import. de EE.UU.	
		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%		Valor	%
Datos de import. concuerdan con cats de escalamiento múltiple**		162.428	4,5			0,0			0,0		26.489	1,2		36.435	7,4			0,0
Datos de import. no concuerdan con lista de elim. arancelaria ***		38.605	1,1		4.632	0,1		80.458	6,2		19.098	0,9		32.013	6,5		1	0,0
Total	6.291	3.570.538	100,0	6.833	3.592.907	100,0	6.271	1.291.526	100,0	6.287	2.195.444	100,0	6.606	495.446	100,0	10.636	15.533.761	100,0

Fuente: Comité Tripartito [2005]. Listas arancelarias del CAFTA-DR en el sitio web del USTR; DataIntal; Datos Oficiales de Importaciones de República Dominicana.

¹ Las listas de eliminación arancelaria están en la nomenclatura del Sistema Armonizado (SA) 2002, mientras que los datos de importaciones de Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua se encuentran ya sea en la nomenclatura SA1996 o son una mezcla de SA1996 y SA2002. Para cada uno de estos países, se usa una tabla de concordancias para convertir los datos de importaciones de SA1996 a SA2002 de tal manera que las importaciones correspondan a la lista arancelaria. En los casos donde un arancel de importación se correlaciona con varias categorías de desgravación arancelaria incluyen por lo menos una A y por lo menos una G y ninguna otra categoría de reducción arancelaria para una importación dada, la línea se trata como G (continuación de exención de aranceles).

² Los países centroamericanos mostraron un comercio muy intenso donde había un producto importado que no tenía correlación con el programa arancelario del país para productos que no tenían listado ningún cambio, particularmente en las Partidas de SA 8702, 8703 y 8704. Las líneas arancelarias que terminaban en (a) una serie de ceros en los datos de importación, se correlacionaron con todas las variedades posibles de cada línea arancelaria en el programa de eliminación. Si todas las correspondientes líneas arancelarias en el programa de eliminación arancelaria fueron asociadas con una única categoría de eliminación arancelaria, los valores de importación de esas líneas se asignaron a esa categoría, en lugar de ser tratados como no correlativas con el programa de eliminación arancelaria. Si las correspondientes líneas arancelarias fueron asociadas con diferentes categorías de eliminación arancelaria, los valores de importación se trataron como no correlacionados con el programa de eliminación arancelaria. Similarmente, cualquier línea arancelaria no correlacionada en los datos de importación que eran variaciones de una línea arancelaria que terminaba con (a) ceros al final en el programa de acceso a mercados, se asignaron a la categoría correspondiente de la línea matriz en el programa de eliminación arancelaria.

³ En el caso de Nicaragua, los datos de importación están disgregados en 8 dígitos, mientras que la lista arancelaria está con 10 dígitos. Los archivos se correlacionaron a 8 dígitos realizándose pruebas para detectar categorías de desgravación múltiple entre los productos con 10 dígitos dentro de un producto dado de 8 dígitos.

⁴ Los datos de importaciones corresponden al año 2002 y se dan en miles de dólares (US\$). Debe notarse que si bien el Tratado es de naturaleza plurilateral, los valores de las importaciones de las naciones centroamericanas y República Dominicana sólo reflejan las importaciones de cada uno de los países desde los Estados Unidos, y no el comercio dentro de América Central o entre ésta y República Dominicana. Las importaciones de los Estados Unidos incluyen a Centroamérica y República Dominicana.

[†] En los casos de categorías de desgravación con período de gracia, el número de años en la descripción de la categoría de desgravación incluye el período de gracia más el período de liberación.

[‡] Debe notarse que la categoría de desgravación O es cualitativamente diferente aplicada en República Dominicana a como se aplica en los otros países (Guatemala, Honduras y El Salvador). La Categoría O aparece vacía en la tabla para cada uno de estos países ya que todas las líneas arancelarias donde se aplica la categoría O están sujetas a contingentes arancelarios.

^{*} Esta categoría incluye productos donde hay referencia a las notas anexas de los contingentes arancelarios reportados por el país en la categoría de desgravación, así como aquellas que están sujetas a notas de pie de página relacionadas con diferentes categorías de desgravación dentro de una línea arancelaria dada. Sin embargo, no se incluyen salvaguardias y los productos sujetos a éstas pero no a contingentes arancelarios serán incluidos en la categoría de letra correspondiente. En algunos casos las categorías de desgravación estarán vacías debido a que todos los productos sujetos a esa categoría de desgravación están sujetos a dicha nota. Además, las listas para las naciones centroamericanas tienen derivaciones múltiples en algunas líneas arancelarias individuales que son distinguidas por una letra después de la línea arancelaria. En estos casos, la línea arancelaria y cualquier valor de importación correspondiente son tratados como correspondientes a una *split product/s.t. side note*.

^{**} Estos son casos donde una sola línea arancelaria en los datos de importación corresponden a más de una línea arancelaria en la lista arancelaria, y estas líneas arancelarias, a su vez, están asociadas con diferentes categorías de eliminación de contingentes arancelarios.

^{***} Estos son casos donde una línea arancelaria en los datos de importación no corresponde con una línea arancelaria en la lista arancelaria, ni directamente ni a través de la tabla de concordancia del SA del país, así como a casos donde la categoría de desgravación en el programa de desgravación es nula.

Por otra parte, el Artículo 3.3 también clarifica la coexistencia del CAFTA-DR con los instrumentos jurídicos de la integración centroamericana en relación con el comercio de mercancías y establece un régimen especial, derivado originalmente del TLC CA-RD, en virtud del cual los países centroamericanos y República Dominicana acuerdan, además del régimen arancelario preferencial contenido en el Anexo 3.3, otorgarse un trato arancelario preferencial en las condiciones establecidas en el Anexo 3.3.6, siempre que las mercancías en cuestión cumplan con la regla de origen específica incluida en el Apéndice 3.3.6 (ver González [2005] y Recuadro 13).

Las dos reglas principales de este capítulo se complementan con disposiciones en otras tres áreas: regímenes especiales, medidas no arancelarias y otras medidas. En la primera de ellas, el CAFTA-DR establece disposiciones relacionadas con la exención de aranceles aduaneros, la admisión temporal de mercancías, las mercancías reimportadas después de reparación o alteración y la importación libre de aranceles para muestras comerciales de valor insignificante y materiales de publicidad impresos. En la segunda área, se establecen reglas para impedir la aplicación de restricciones a la importación y exportación -salvo en los casos de excepción incluidos en el anexo respectivo-, reglas sobre el uso de licencias de importación, eliminación de cargas y formalidades administrativas y no aplicación de impuestos a la exportación -salvo, de nuevo, en los casos de excepción incluidos en el anexo. Adicionalmente, este capítulo contiene una disposición para reconocer productos distintivos de las partes.

Además de las disposiciones de carácter general, el capítulo tiene dos secciones aplicables a sectores específicos: agricultura y textiles y vestido.

En el caso de las disposiciones a aplicar al comercio de mercancías agropecuarias, destaca la que establece las reglas para la administración e implementación de los contingentes arancelarios acordados por las partes en el Apéndice I o, en su caso, el Apéndice II o III de su lista al Anexo 3.3. El Cuadro 16 presenta los productos estadounidenses sujetos a contingentes arancelarios en cada país centroamericano y en República Dominicana. Esta norma se complementa con la que permite la aplicación de medidas de salvaguardia agrícola especial a una mercancía agrícola listada en la Lista de la parte al Anexo 3.15, siempre que la cantidad importada exceda el volumen de activación acordado para cada producto. Estas dos disposiciones, en conjunto con las modalidades especiales de desgravación negociadas para ciertos productos, constituyen el conjunto de instrumentos especiales que se acordó aplicar para atender las sensibilidades de las partes en el campo agrícola. Adicionalmente, las partes asumieron la obligación de eliminar los subsidios a la exportación en el comercio recíproco de este tipo de productos y acordaron un mecanismo para atender el caso de la introducción al mercado de una de ellas de productos afectados por subsidios de exportación proveniente de países no parte.

CUADRO 16
CENTROAMÉRICA Y REPÚBLICA DOMINICANA: PRODUCTOS ESTADOUNIDENSES
SUJETOS A CONTINGENTES ARANCELARIOS

Costa Rica en productos de EE.UU.				
Categoría de producto	Categoría de Eliminación de Aranceles		Cantidad Inicial en t¹	Años para limitado
	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota		
Cerdo	Libre de Arancel	R (15 - años, lineal, período de gracia 6 años)	1.100	15
Muslo de pollo	Libre de Arancel	U (17 - años, no-lineal, período de gracia 10 años)	330	17
Leche en polvo	Libre de Arancel	F (20 - años, lineal, período de gracia 10 años)	200	20
Mantequilla	Libre de Arancel	F (20 - años, lineal, período de gracia 10 años)	150	20
Queso	Libre de Arancel	F (20 - años, lineal, período de gracia 10 años)	410	20
Helados	Libre de Arancel	F (20 - años, lineal, período de gracia 10 años)	150	20
Otros productos lácteos	Libre de Arancel	F (20 - años, lineal, período de gracia 10 años)	140	20
Arroz en granza ²	Libre de Arancel	V (20 - años, no-lineal, período de gracia 10 años)	51.000	20
Arroz pilado	Libre de Arancel	V (20 - años, no-lineal, período de gracia 10 años)	5.250	20
Papas frescas	Libre de Arancel	H (Cont. Trato Nación Más Favorecida)	300	n.d.
Cebolla fresca	Libre de Arancel	H (Cont. Trato Nación Más Favorecida)	300	n.d.
Papa prefrita congelad.	Libre de Arancel	B (5 - años, lineal)	2.631	5

República Dominicana en productos de EE.UU.				
Categoría de producto	Categoría de Eliminación de Aranceles		Cantidad Inicial en t¹	Años para limitado
	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota		
Cortes finos y selectos de carne	Libre de Arancel	D (15 años, lineal)	1.100	15
Despojos de res	Libre de Arancel	D (15 años, lineal)	220	15
Cortes de carne de cerdo	Libre de Arancel	O (15 años, no lineal, 6 años período de gracia)	3.465	15
Tocino	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	220	10
Muslo de pollo	Libre de Arancel	V (20 años, no lineal, 10 años período de gracia)	550	20
Came pollo deshuesada mecánicam.	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	440	10
Carne de pavo	Libre de Arancel	N (12 años, lineal)	3.850	12
Leche líquida	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	220	10
Leche en polvo	X (5 años, lineal, 1 año per. de gracia)	F (20 años, lineal, 10 años período de gracia)	2.970	20
Mantequilla	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	220	10
Queso Mozzarella	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, 10 años período de gracia)	138	20
Queso Cheddar	Libre de Arancel	D (15 años, lineal)	138	15
Otros quesos	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	138	10
Helados	Libre de Arancel	N (12 años, lineal)	165	12
Yogurt	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, 10 años período de gracia)	110	20
Arroz marrón	Libre de Arancel	V (20 años, no lineal, 10 años período de gracia)	2.140	20
Arroz pilado	Libre de Arancel	V (20 años, no lineal, 10 años período de gracia)	8.560	20

CUADRO 16 (Continuación)

República Dominicana en productos de EE.UU.				
Categoría de producto	Categoría de Eliminación de Aranceles		Cantidad Inicial en t ¹	Años para limitado
	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota		
Frijoles	Libre de Arancel	D (15 - años, lineal)	8.560	15
Glucosa	Libre de Arancel	N (12 - años, lineal)	1.320	12
Grasa de cerdo	Libre de Arancel	N (12 - años, lineal)	550	12

El Salvador en productos de EE.UU.				
Categoría de producto	Categoría de Eliminación de Aranceles		Cantidad Inicial en t ¹	Años para limitado
	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota		
Carne de res	Libre de Arancel	Q (15 años, no lineal, arancel reducido 15% en año 1)	105	15
Cerdo ²	Libre de Arancel	O (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	1.650	15
Lácteos líquidos	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	10	20
Leche en polvo	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	300	20
Suero de leche, Natilla y Yogurt	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	10	20
Mantequilla	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	100	20
Queso	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	410	20
Helados	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	120	20
Otros productos lácteos	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	120	20
Maíz amarillo ²	Libre de Arancel	O (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	367.500	15
Maíz blanco ²	Libre de Arancel	H (Continúa Trato de Nación Más Favorecida)	35.700	n.a.
Sorgo	Libre de Arancel	D (15 años, lineal)	263	15
Muslos de pollo	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	0	18
Arroz en granza ^{2,3}	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	62.220	18
Arroz pilado	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	5.625	18

CUADRO 16 (Continuación)

Guatemala en productos de EE.UU.				
Categoría de producto	Categoría de Eliminación de Aranceles		Cantidad Inicial en t ¹	Años para limitado
	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota		
Carne de res	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	1.060	10
Queso	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	450	20
Leche en polvo	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	400	20
Mantequilla	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	100	20
Helados	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	160	20
Otros productos lácteos	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	182	10
Cerdo	Libre de Arancel	D (15 años, lineal)	4.148	15
Maíz amarillo	Libre de Arancel	C (10 años, lineal)	525.000	10
Maíz Blanco	Libre de Arancel	H (Continúa Trato de Nación Más Favorecida)	20.400	n.a.
Arroz en granza ²	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	54.600	18
Arroz pilado	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	10.500	18
Muslo de pollo	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	21.810 ¹	18

Nicaragua en productos de EE.UU.				
Categoría de producto	Categoría de Eliminación de Aranceles		Cantidad Inicial en t ¹	Años para limitado
	Trato en Cuota	Trato Fuera de Cuota		
Cerdo	Libre de Arancel	D (15 años, lineal)	1.100	15
Muslos de pollo	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	0	18
Leche en polvo	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	650	20
Mantequilla	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	150	20
Queso	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	575	20
Helados	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	72.815	20
Otros productos lácteos	Libre de Arancel	F (20 años, lineal, período de gracia 10 años)	50	20
Maíz amarillo	Libre de Arancel	E (15 años, no lineal, período de gracia 6 años)	68.250	15
Maíz blanco	Libre de Arancel	H (Continúa Trato de Nación Más Favorecida)	5.100	n.a.
Arroz en granza ²	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	92.700	18
Arroz pilado	Libre de Arancel	P (18 años, no lineal, período de gracia 10 años)	13.650	18

Notas: ¹ Con excepción de las importaciones de "Muslos de Pollo" por Guatemala desde EE.UU., donde hay reducciones en la cantidad libre de arancel en varios años, seguidos de un acceso ilimitado en el año 18, las cantidades de acceso serán objeto de crecimiento con el tiempo.

² Puede estar sujeto a requisitos de desempeño.

³ La cantidad agregada de productos ingresados a El Salvador desde EE.UU. bajo disposición 1006 del SAC será libre de arancel en cualquier año calendario especificado, "y no excederá 3.000 t para arroz 'precocido en granza' o su cantidad equivalente en arroz 'precocido pilado' en cualquier año. La equivalencia del arroz precocido pilado se calculará utilizando un factor de conversación de 0.7, donde 1 t de arroz precocido en granza es equivalente a 0.7 t de arroz precocido pilado".

Fuente: Anexos de Contingentes Arancelarios del CAFTA-DR.

Además de lo anterior, la sección establece una disposición que permite a EE.UU. aplicar un mecanismo de compensación para los exportadores de mercancías de alto contenido de azúcar de una parte en lugar de otorgarle el tratamiento libre de aranceles establecido en el acuerdo y otra que prevé que las partes consultarán sobre el comercio de pollo al año noveno de la entrada en vigor del CAFTA-DR.

Finalmente, la sección prevé el establecimiento de una Comisión de Revisión Agrícola en el año 14 después de la entrada en vigor del CAFTA-DR para revisar su operación en relación con el comercio de mercancías agrícolas, bajo ciertos parámetros allí indicados. Se establece también un Comité de Comercio Agropecuario con ciertas funciones específicas.

En la sección sobre textiles y vestido se establecen una serie de disposiciones específicas para regular el comercio en esta área, incluyendo la posibilidad de obtener un reembolso de aranceles aduaneros pagados entre el 1 de enero del 2004 y la fecha de entrada en vigor del CAFTA-DR; tratamiento libre de aranceles para ciertas mercancías folclóricas y demás; eliminación de las restricciones cuantitativas que existieran bajo el Acuerdo sobre los Textiles y Vestido; medidas para la cooperación aduanera, en particular para evitar la evasión de las normas de origen; varias reglas en materia de origen y asuntos conexos, incluyendo un procedimiento para flexibilizar las reglas de origen en caso de tejidos, hilados y fibras no disponibles en cantidades comerciales, una regla de minimis, un tratamiento especial para los mercancías organizadas en juegos y el tratamiento especial para los hilados de filamentos de nylon; aplicación del arancel de nación más favorecida para ciertas mercancías no originarias; y el tratamiento arancelario preferencial para prendas de lana ensambladas en Costa Rica y para prendas de vestir no originarias de Nicaragua, incorporados en el Anexo 3.27 y 3.28, respectivamente.

El capítulo concluye con el establecimiento de un Comité de Comercio de Mercancías, así como con un listado de definiciones.

Reglas de origen y procedimientos aduaneros

La Sección A del capítulo cuatro establece el régimen de origen aplicable a las mercancías de las partes para poder beneficiarse del libre comercio previsto por el CAFTA-DR. A esos efectos, dispone de tres criterios generales de origen: mercancía obtenida en su totalidad o producida enteramente en el territorio de una o más de las partes; mercancía producida con materiales no originarios que sufren un cambio de clasificación arancelaria especificado en el Anexo 4.1 -o, en casos de excepción, cumple con el requisito de valor de contenido regional aplicable u otros requisitos especificados en ese anexo-; y mercancía producida enteramente en el territorio de una o más de las partes a partir exclusivamente de materiales originarios. Otra serie de disposiciones complementan esta regla general: valor de contenido regional, valor de los materiales, ajustes adicionales al valor de los materiales, acumulación, de minimis, mercancías y materiales fungibles, accesorios, repuestos y herramientas, envases y material de empaque para la venta al por menor, contenedores y materiales de embalaje para embarque, materiales indirectos empleados en la producción, tránsito y transbordo, juegos de mercancías y consultas y modificaciones. El Anexo 4.1, como se indicó, establece las reglas de origen específicas que una mercancía debe cumplir si se produce con materiales no originarios, siguiendo, salvo en algunos casos de excepción -incluyendo, evidentemente, el área textil- un enfoque más flexible que el

incorporado, por ejemplo, en el TLCAN. El Apéndice 4.1-B contiene las condiciones bajo las cuales es posible utilizar materiales producidos en Canadá o en México para producir prendas de vestir clasificadas en el Capítulo 62 del Sistema Arancelario que pueden beneficiarse del tratamiento arancelario preferencial al ser importadas a EE.UU.

Por su parte, la Sección B de este capítulo establece una serie de disposiciones relacionadas con los procedimientos aduaneros, incluyendo obligaciones respecto a las importaciones, la solicitud de origen -entre lo que destaca la posibilidad del importador de certificar el origen de la mercancía-, los casos en que no se exigirá el certificado de origen, obligaciones respecto a las exportaciones, requisitos para mantener registros y verificación de origen. Adicionalmente, se indica que las partes acordarán y publicarán directrices comunes para la interpretación, aplicación y administración de este capítulo y las disposiciones pertinentes del capítulo de trato nacional y acceso de mercancías al mercado, de ser posible, a la entrada en vigor del CAFTA-DR.

El capítulo concluye con un listado de definiciones específicas.

Administración aduanera y facilitación del comercio

El capítulo cinco incluye un conjunto de reglas cuyo objetivo es mejorar la administración aduanera de las partes y facilitar el comercio entre ellas. Así, contiene normas sobre el deber de publicar la legislación aduanera y de designar puntos de contacto para proveer información; la adopción de procedimientos aduaneros simplificados para el despacho eficiente de las mercancías; el esfuerzo por utilizar tecnología de la información para agilizar los procedimientos para el despacho de las mercancías, así como por adoptar sistemas de administración de riesgo para focalizar las actividades de inspección en mercancías de alto riesgo y simplificar las de bajo riesgo; cooperación entre las partes para la aplicación del capítulo, incluyendo la realización de ciertas acciones cuando una parte tiene una sospecha razonable de una actividad ilegal relacionada con su legislación; normas sobre el manejo de información confidencial; adopción de procedimientos aduaneros expeditos para los envíos de entrega rápida; adopción de sanciones por cada parte por violación de su legislación en la materia; y la obligación de las autoridades aduaneras de emitir resoluciones anticipadas por escrito acerca de diversos aspectos aduaneros, a solicitud del importador, exportador o productor. Para mejorar la capacidad de las partes para la aplicación de este capítulo se prevén plazos de transición en relación con varias de sus disposiciones y se dispone que ésta será una de las áreas prioritarias del Comité de Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio que se crea en el CAFTA-DR.

Medidas sanitarias y fitosanitarias y obstáculos técnicos al comercio

En materia de medidas sanitarias y fitosanitarias, el capítulo seis tiene tres disposiciones, que afirman los derechos y obligaciones de las partes de conformidad con el acuerdo respectivo de la OMC, excluye del mecanismo de solución de controversias del CAFTA-DR las controversias que surjan en esta materia -en esencia, remitiéndolas a la OMC- y estableciendo un comité de asuntos sanitarios y fitosanitarios con una serie de funciones relacionadas con la aplicación del acuerdo de la OMC, la protección de la vida y salud de las personas, animales y vegetales, las consultas y la cooperación en este campo y la facilitación del comercio.

Por su parte, en el campo de obstáculos técnicos al comercio, el capítulo siete, aun cuando también sigue el enfoque de afirmar los derechos y obligaciones de las partes de conformidad con el acuerdo en la materia de la OMC, sí establece algunas obligaciones sustantivas adicionales en materia de evaluación de la conformidad y reglamentos técnicos, tendientes a promover que, cuando una parte no acepte los resultados de un procedimiento de evaluación de la conformidad o un reglamento técnico como equivalente, deba brindar una explicación razonada de su posición. Adicionalmente, las partes se comprometen a promover la transparencia en el desarrollo de las normas, reglamentos técnicos y procedimientos de evaluación de la conformidad, así como a facilitar el comercio entre ellas, intercambiar información y crear un comité en la materia, con funciones relativas a la aplicación del capítulo, las consultas y la cooperación entre las partes y el intercambio de información.

Defensa comercial

El capítulo ocho contiene dos secciones que se refieren a las salvaguardias y a las medidas *antidumping* y los derechos compensatorios, respectivamente. En la sección A, el capítulo autoriza a una parte a aplicar una medida de salvaguardia, durante el período de transición, si se produce un aumento de las importaciones de una determinada mercancía originaria como consecuencia de la reducción arancelaria contemplada en el acuerdo, siempre que éste constituya una causa sustancial de daño grave, o una amenaza del mismo, a la rama competidora de la producción nacional. El capítulo establece las normas para la aplicación de una de estas medidas, la administración de los procedimientos relativos a ellas -con reglas detalladas incorporadas en el Anexo 8.3- y la notificación y consulta. En caso de aplicar una medida de salvaguardia, la parte deberá otorgar una compensación equivalente y, de no llegarse a un acuerdo al respecto, la parte contra la cual se impone la medida podrá suspender la aplicación de concesiones sustancialmente equivalentes. Por otro lado, la sección reitera que las partes mantienen sus derechos y obligaciones de conformidad con la OMC y autoriza a la parte que pretenda aplicar una medida de salvaguardia global a excluir de esa acción a las importaciones de las otras partes, si ellas no son una causa sustancial de daño grave o amenaza del mismo.

Por su lado, la sección B sobre *antidumping* y derechos compensatorios, además de reiterar que las partes conservan sus derechos y obligaciones de conformidad con la OMC en la materia, clarifica que el CAFTA-DR no impone derechos u obligaciones con respecto a las medidas sobre derechos *antidumping* y compensatorios, a excepción de que los países centroamericanos podrán continuar beneficiándose de la preferencia que otorga la ICC en términos de no acumularlos con otros países de fuera del área a efectos de determinar la existencia del daño en un procedimiento *antidumping*.

B. Contratación pública

El objetivo del capítulo nueve del CAFTA-DR es establecer las reglas aplicables a las contrataciones de mercancías, servicios, o ambos, realizadas por aquellas entidades gubernamentales a nivel central, subcentral y otras enlistadas en el Anexo 9.1, cuando el monto de la contratación supere el umbral establecido en el acuerdo y se cumpla con las demás condiciones incluidas en él. El ámbito de cobertura difiere según se trate de la relación entre EE.UU. y cada una de las otras partes, entre cada parte centroamericana y República Dominicana, o entre las partes centroamericanas, siendo

menos amplio en el primer caso y más amplio en el último. Esta cobertura puede ser sujeta a modificaciones y rectificaciones menores, sujeta a ciertas condiciones.

La obligación central del capítulo es la de trato nacional, en virtud de la cual las partes están obligadas a brindar a las contrataciones cubiertas un trato no menos favorable que el otorgado a sus propias mercancías, servicios y proveedores. Esta obligación de trato nacional se complementa con una serie de obligaciones a las que se sujetan las partes en relación con los procedimientos de contratación en temas específicos que incluyen publicación de medidas para la contratación, publicación del aviso de contratación futura, plazos para el proceso de presentación de ofertas, documentos de contratación, especificaciones técnicas, requisitos y condiciones para la participación en las contrataciones, procedimientos de contratación, adjudicación de contratos, información sobre la adjudicación de contratos, confidencialidad de la información, garantía de integridad en las prácticas de contratación y excepciones. Adicionalmente, el capítulo establece la obligación de cada parte de contar con una autoridad, administrativa o judicial, imparcial e independiente de sus entidades contratantes para que reciba, revise y se pronuncie sobre las impugnaciones que los proveedores puedan presentar con respecto a las obligaciones de la parte bajo este capítulo. La aplicación de algunas de estas obligaciones está sujeta a plazos de transición.

C. Inversión y comercio de servicios²¹

Inversión

El capítulo de inversión se aplica a las medidas que adopte o mantenga una parte relativas a los inversionistas de otra parte y a las inversiones cubiertas, salvo el caso de las obligaciones relativas a requisitos de desempeño y a inversión y medio ambiente, que son aplicables a todas las inversiones en el territorio de una parte. El capítulo contiene disciplinas relacionadas con protección de la inversión, acceso a mercados, otros temas y solución de controversias entre un inversionista de una parte y otra parte.

En relación con la protección de la inversión, el CAFTA-DR obliga a brindar un nivel mínimo de trato acorde con el derecho internacional consuetudinario y un trato no discriminatorio en caso de contienda, a seguir ciertas reglas en materia de expropiación e indemnización, y a permitir que todas las transferencias relacionadas con una inversión cubierta se hagan libremente y sin demora. Varios anexos buscan precisar el contenido de estas obligaciones, en particular en relación con la definición de derecho internacional consuetudinario, la definición de expropiación indirecta y el tratamiento en caso de contienda.

En materia de acceso a mercados, el capítulo establece obligaciones de trato nacional y nación más favorecida; prohíbe la aplicación de siete requisitos de desempeño en relación con el establecimiento de una inversión y de cuatro requisitos en relación con la recepción de una ventaja; y obliga a las partes a no exigir la designación de personas de alguna nacionalidad en particular para ocupar puestos de alta dirección en una empresa que sea una inversión cubierta. Una o varias de estas obligaciones no se aplicarán a las medidas disconformes existentes que

²¹ Para efectos de este trabajo este apartado incluye comercio electrónico.

una parte mantenga, de conformidad con el Anexo I o a medidas disconformes que pudieran llegar a establecerse en ciertos sectores establecidos en el Anexo II. Estos anexos contienen una lista para cada país, en las que se incluyen las fichas que contienen las medidas disconformes de cada uno de ellos.

El capítulo establece también disposiciones en materia de inversión y medio ambiente, denegación de beneficios y formalidades especiales y requisitos de información.

Además de las obligaciones sustantivas, la sección B del capítulo contiene un mecanismo de solución de controversias entre inversionista de una parte y estado, que permite al inversionista recurrir a un mecanismo arbitral para reclamar la violación de una obligación de la sección A, una autorización de inversión o un acuerdo de inversión, siempre que se hayan sufrido pérdidas o daños por ello. Esta sección establece las reglas que regirán este procedimiento, incluyendo consultas y negociación, sometimiento de una reclamación a arbitraje, consentimiento de cada una de las partes al arbitraje, condiciones y limitaciones al consentimiento de las partes, selección de los árbitros, realización del arbitraje, transparencia de las actuaciones arbitrales, derecho aplicable, interpretación de los anexos, informes de expertos, acumulación de procedimientos, laudos y entrega de documentos. El Anexo 10-F señala que durante un plazo de tres meses desde la fecha de entrada en vigor del CAFTA-DR, se establecerá un grupo de negociación para desarrollar un órgano de apelación o un mecanismo similar para revisar los laudos dictados por los tribunales arbitrales de conformidad con este capítulo, y con los parámetros allí definidos.

Comercio transfronterizo de servicios

El capítulo once establece las reglas aplicables a las medidas adoptadas o mantenidas por una parte que afecten el comercio transfronterizo de servicios por un proveedor de servicios de otra parte. Se exceptúan de la cobertura del capítulo los servicios financieros, servicios aéreos, contratación pública, subsidios o donaciones otorgados por una parte o servicios suministrados en el ejercicio de facultades gubernamentales.

Además de las obligaciones en materia de acceso a mercados, las principales disciplinas de este capítulo se centran en la transparencia y aplicación razonable y objetiva de la reglamentación nacional. Asimismo, se incluye una obligación de brindar oportunidad a una parte para obtener el reconocimiento mutuo de los requisitos cumplidos o las licencias o certificados otorgados en otro país, parte o no parte, y otra obligación de permitir que todas las transferencias y pagos relacionados con el comercio transfronterizo se hagan libremente y sin demora, en una moneda de libre uso, salvo en ciertos casos de excepción. Finalmente, se dispone la posibilidad de denegar los beneficios del capítulo en ciertos supuestos.

En materia de acceso a mercados, el capítulo establece cuatro obligaciones fundamentales: (1) trato nacional; (2) trato de nación más favorecida; (3) no adopción de limitaciones cuantitativas no discriminatorias o de limitaciones que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica que debe adoptar el proveedor de servicios; y, (4) no exigencia de presencia local. Al igual que en el capítulo de inversión, una o varias de estas obligaciones no se aplicarán a las medidas disconformes existentes que una parte mantenga, de conformidad con el Anexo I o a medidas disconformes que pudieran llegar a establecerse en ciertos sectores establecidos en el Anexo II. Estos anexos, que son

los mismos que los del capítulo de inversión, contienen una lista para cada país, en las que se incluyen las fichas que contienen las medidas disconformes de cada uno de ellos.

Además de ello, el capítulo establece que las partes adquieren compromisos específicos en materia de servicios de envío urgente y de contratos de representación, distribución o agencia.

Finalmente, un anexo sobre servicios profesionales establece que las partes alentarán a los organismos pertinentes en sus territorios a elaborar normas y criterios para el otorgamiento de licencias y certificados profesionales, así como para el otorgamiento de licencias temporales.

Servicios financieros

El capítulo doce se aplica a las medidas adoptadas o mantenidas por una parte relacionadas con instituciones financieras de otra parte e inversionistas de otra parte y sus inversiones en las instituciones financieras en el territorio de una parte y al comercio transfronterizo de ciertos servicios especificados (que incluyen, por lo general, suministro y transferencia de información financiera y procesamiento de datos financieros y software relacionado; servicios de asesoría y auxiliares, a excepción de la intermediación, relativos a servicios bancarios; y ciertos servicios de seguros). Se exceptúan de esta cobertura las actividades o servicios que forman parte de un plan de jubilación público o un sistema legal de seguridad social o actividades o servicios realizados por cuenta o con la garantía de la parte o con utilización de recursos financieros de ésta -salvo cuando esas actividades o servicios se presten en competencia-.

Además de las obligaciones en materia de acceso a mercados, el capítulo contiene otras disposiciones. Así, se indica que las partes no están obligadas a divulgar o a permitir el acceso a cierto tipo de información; que no están impedidas de adoptar o mantener medidas por motivos cautelares o para garantizar la integridad y estabilidad del sistema financiero; que ninguna disposición del capítulo se aplica a las medidas no discriminatorias generales adoptadas en cumplimiento de políticas monetarias, crediticias o cambiarias; que pueden impedir o limitar las transferencias de una institución financiera o de un proveedor de servicios financieros transfronterizos en ciertas circunstancias; y que pueden adoptar o aplicar las medidas necesarias para asegurar la observancia de leyes y regulaciones no incompatibles con el capítulo. Además, se establecen obligaciones en materia de transparencia; en relación con entidades autorreguladas; referentes al acceso a sistemas de pago y compensación; relativas a la administración razonable, objetiva e imparcial de la regulación doméstica; y, finalmente, sobre la importancia de mantener procedimientos regulatorios para hacer expedita la oferta de servicios de seguros.

En materia de acceso a mercados, el capítulo establece obligaciones de trato nacional; de trato de nación más favorecida; de no adopción de limitaciones cuantitativas no discriminatorias o de limitaciones que restrinjan o prescriban los tipos específicos de persona jurídica necesarios para suministrar un servicio financiero; y en relación con altos ejecutivos y juntas directivas. Al igual que en los capítulos de inversión y comercio transfronterizo de servicios, una o varias de estas obligaciones no se aplicarán a las medidas disconformes existentes que una parte mantenga o a medidas disconformes que pudieran llegar a establecerse, según lo establecido en el Anexo III.

Además, cada parte adquirió varios compromisos específicos, por lo general relacionados con la administración financiera y la disponibilidad expedita de servicios de seguros, aunque, en el caso de algunas partes, también abarca banca extranjera o sucursales en seguros. En el caso de Costa Rica, se adquiere la obligación de abrir el monopolio público de seguros para permitir la competencia, de conformidad con lo indicado en el Cuadro 17.

CUADRO 17
APERTURA DE SEGUROS EN COSTA RICA

Obligación	Fecha de aplicación
Legalización de la compra de seguros en el exterior por parte de residentes en Costa Rica y suministro transfronterizo de un número limitado de seguros, como por ejemplo, los seguros marítimos y de carga aeroespacial.	A más tardar a la entrada en vigor del CAFTA-DR.
Establecimiento de entidad supervisora.	A más tardar 1 de enero del 2007.
Establecimiento en Costa Rica de empresas aseguradoras para vender seguros voluntarios.	A más tardar 1 de enero del 2008.
Establecimiento en Costa Rica de empresas aseguradoras para vender seguros obligatorios.	A más tardar 1 de enero de 2011.

Fuente: Elaboración propia.

En el campo institucional, además de establecer un comité con ciertas funciones, el capítulo dispone que las partes podrán celebrar consultas en relación con cualquier asunto que afecte a los servicios financieros; establece que cualquier procedimiento de solución de controversias entre estados en esta materia deberá de llevarse a cabo de conformidad con las reglas del capítulo veinte y con ciertas reglas específicas que este capítulo establece en relación con la conformación de una lista de árbitros especialistas en servicios financieros, la conformación del panel y el incumplimiento y la suspensión de beneficios; e indica que si un inversionista activa el procedimiento de solución de controversias entre inversionista y estado del capítulo diez y la parte demandada invoca una excepción del capítulo de servicio financieros, el Comité de Servicios Financieros es el que deberá decidir si esta medida es una defensa válida en este caso.

Telecomunicaciones

El capítulo trece se aplica a las medidas que adopte o mantenga una parte en relación con: el acceso a y el uso de servicios públicos de telecomunicaciones, las obligaciones de los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, otras medidas relativas a las redes o servicios públicos de telecomunicaciones y el suministro de servicios de información. El capítulo no se aplica en relación con la radiodifusión o la distribución por cable de radio o televisión, salvo para garantizarles acceso a uso de los servicios públicos de telecomunicaciones. Por su parte, en lugar de las obligaciones establecidas en este capítulo, Costa Rica asumirá los compromisos específicos establecidos en el Anexo 13, de conformidad con lo indicado en el Cuadro 18.

CUADRO 18
APERTURA DE TELECOMUNICACIONES EN COSTA RICA

Obligación	Fecha de aplicación
Adopción de ley marco (sujeta a ciertos principios) y establecimiento de entidad reguladora	1 de enero de 2006
Apertura de redes privadas de datos	1 de enero de 2006
Apertura de servicios de Internet	1 de enero de 2006
Apertura de servicios celulares	1 de enero de 2007

Fuente: Elaboración propia.

En relación con el acceso a y uso de servicios públicos de telecomunicaciones, el capítulo garantiza que las empresas de la otra parte puedan acceder y usar cualquier servicio público de telecomunicaciones, inclusive los circuitos arrendados, en los términos y condiciones razonables y no discriminatorios que se detallan. Además, se autoriza a las partes a tomar medidas necesarias para garantizar la seguridad y confidencialidad de los mensajes y para proteger la privacidad de datos personales; así como para salvaguardar las responsabilidades del servicio público de los proveedores de la red o proteger la integridad técnica de las redes o servicios públicos de telecomunicaciones.

En cuanto a las obligaciones relativas a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones, el capítulo contiene una serie de obligaciones, siendo la más importante la obligación de garantizar la interconexión a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de otra parte. Asimismo, se establece que no se impondrán condiciones discriminatorias o irrazonables a la reventa de esos servicios y que se garantizará la portabilidad del número y la paridad del discado.

El capítulo establece una serie de obligaciones adicionales relativas a los proveedores importantes de servicios públicos de telecomunicaciones, incluidas la obligación de otorgar trato no discriminatorio; de no emplear prácticas anticompetitivas; de garantizar la reventa en ciertas condiciones; de ofrecer acceso a la red de manera desagregada y a tarifas basadas al costo y en ciertas condiciones; de garantizar que esos proveedores importantes proporcionen interconexión a los proveedores de servicios públicos de telecomunicaciones de la otra parte bajo una serie de condiciones; de suministrar servicios de circuitos arrendados que son servicios públicos de telecomunicaciones bajo una serie de condiciones; de garantizar co-localización física de los equipos necesarios para interconectarse en ciertas condiciones; y para garantizar el acceso a los derechos de paso.

En relación con otras medidas relativas a las redes o servicios públicos de telecomunicaciones, el capítulo garantiza un cierto trato para el acceso a sistemas de cable submarino; obliga a cada parte a garantizar la independencia de su organismo regulatorio de telecomunicaciones y a no otorgar a un proveedor de telecomunicaciones del gobierno un trato más favorable; garantiza ciertas condiciones en relación con cualquier obligación de servicio universal; establece obligaciones de transparencia en relación con el otorgamiento de licencias u otras autorizaciones; dispone que la asignación y uso de recursos escasos deberá administrarse de cierta manera; obliga a cada parte a otorgar a su autoridad competente la facultad para hacer cumplir una serie de obligaciones; indica que cada parte garantizará el acceso a recursos administrativos y judiciales para solventar controversias internas sobre telecomunicaciones; establece obligaciones adicionales de transparencia en este campo; y garantiza flexibilidad en la elección de tecnologías.

Finalmente, en materia de suministro de servicios de información, el capítulo garantiza que no se solicitará a las empresas que los prestan que cumpla determinadas obligaciones, salvo para promover la competencia.

Comercio electrónico

El capítulo catorce parte del reconocimiento de la importancia del comercio electrónico, así como de afirmar que las medidas que afectan el suministro de un servicio utilizando medios electrónicos se encuentran cubiertas por los capítulos relativos a inversión, servicios y servicios financieros. Además de ello, la obligación más importante que contiene es la no imposición de aranceles aduaneros u otras cargas relacionadas con la importación o exportación a productos digitales por transmisión electrónica y la determinación del arancel aduanero aplicable a un producto digital incorporado en un medio portador sobre la base del costo o valor del medio portador y no del producto digital en él almacenado. Asimismo, se dispone que todos los productos digitales deberán ser tratados de la misma manera, indistintamente del lugar de su producción, almacenamiento u otros o la nacionalidad de su autor, intérprete, productor u otro. El capítulo incluye una obligación de publicar las medidas en la materia, así como el reconocimiento de la importancia de las partes de cooperar en este campo.

D. Propiedad intelectual

El capítulo quince del CAFTA-DR, relativo a propiedad intelectual, tiene tres grandes partes: disposiciones generales; obligaciones sustantivas de protección de la propiedad intelectual en materia de marcas, indicaciones geográficas, nombres de dominio en Internet, derechos de autor y conexos, señales de satélite codificadas portadoras de programas, patentes y medidas relacionadas con ciertos productos regulados; y disposiciones sobre observancia de los derechos de propiedad intelectual, tanto de carácter general, como en relación con procedimientos y recursos civiles y administrativos, medidas cautelares, requisitos especiales relacionados con las medidas en frontera, procedimientos y recursos penales y limitaciones en la responsabilidad de los proveedores de servicios.

En relación con las disposiciones generales, el CAFTA-DR establece que las partes ratificarán y harán todos los esfuerzos razonables por ratificar o acceder a una serie de acuerdos internacionales, listados en el Cuadro 19.

CUADRO 19
OBLIGACIONES EN RELACIÓN CON ACUERDOS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Acuerdo	Obligación	Fecha de aplicación
Tratado de OMPI sobre Derechos de Autor (1996)	Ratificar o acceder	A la entrada en vigor del CAFTA-DR
Tratado de OMPI sobre Interpretación o Ejecución y Fonogramas (1996)	Ratificar o acceder	A la entrada en vigor del CAFTA-DR
Tratado de Cooperación en materia de Patentes (1970)	Ratificar o acceder	1 de enero de 2006
Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en materia de Patentes (1980)	Ratificar o acceder	1 de enero de 2006
Convenio sobre la Distribución de Señales de Satélite Portadoras de Programa (1974)	Ratificar o acceder	1 de enero de 2008
Tratado sobre el Derecho de Marcas (1974)	Ratificar o acceder	1 de enero de 2008
Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (1991) (salvo para las partes que otorguen protección mediante patentes a las plantas)	Ratificar o acceder	1 de enero de 2006 (para El Salvador, Guatemala y Honduras) 1 de junio de 2007 (para Costa Rica) 1 de enero de 2010 (para Nicaragua)
Tratado sobre Derecho de Patentes (2000)	Hacer todos los esfuerzos razonable por ratificar o acceder	Sin plazo
Arreglo de la Haya sobre el Depósito Internacional de Diseños Industriales (1999)	Hacer todos los esfuerzos razonable por ratificar o acceder	Sin plazo
Protocolo al Arreglo de Madrid sobre el Registro Internacional de Marcas (1989)	Hacer todos los esfuerzos razonable por ratificar o acceder	Sin plazo

Fuente: Elaboración propia.

Entre las otras obligaciones generales destacan las de trato nacional, no aplicación retroactiva del capítulo, publicidad y transparencia en relación con las regulaciones en la materia, prevención de prácticas anticompetitivas y cooperación en este campo.

En materia de marcas, el capítulo indica que las marcas incluirán las marcas colectivas, de certificación y sonoras y podrán incluir indicaciones geográficas y marcas olfativas; que las medidas que obliguen al uso del nombre común no menoscaben la marca; que el titular de una marca registrada podrá impedir el uso de signos idénticos o similares que causen confusión; que podrán establecerse excepciones limitadas a los derechos conferidos por una marca; que se proporcionará un sistema para el registro de marcas, de ser posible, electrónico; que el registro inicial y las renovaciones no serán menores a diez años; y que no se requerirá el registro de la marca para la validez de la licencia, para afirmar cualquier derecho o para otro propósito.

En relación con indicaciones geográficas, el capítulo dispone que cada parte proporcionará los medios legales para identificar y proteger las indicaciones geográficas, de acuerdo con ciertos procedimientos allí establecidos; y señala la relación entre marcas e indicaciones geográficas.

Sobre los nombres de dominio en Internet, cada parte se compromete a exigir que la administración de su dominio de nivel superior de código país disponga de procedimientos para la resolución de controversias; y que proporcione acceso público a una base de datos con información de contacto para los registrantes de nombres de dominio.

En cuanto a los derechos de autor y derechos conexos, el capítulo establece que cada parte garantizará el derecho del autor o titular del derecho conexo de autorizar o prohibir toda reproducción de sus obras, incluyendo el almacenamiento temporal en forma electrónica; el derecho de reproducción; el plazo de protección de la obra sobre una base de 70 años; el derecho de transferencia de derechos por contrato; la protección legal contra la evasión de medidas tecnológicas efectivas, incluyendo excepciones a esa protección; protección para proteger la información sobre gestión de derechos; y, uso por el gobierno únicamente de programas de computación autorizados. Además, se establecen algunas obligaciones pertinentes específicamente a los derechos de autor o conexos.

En relación con la protección de las señales de satélite codificadas portadoras de programas, cada parte se compromete a tipificar como delito, por un lado, la decodificación y, por otro, la recepción y subsiguiente distribución dolosa de una señal sin la autorización del distribuidor legítimo de la señal.

En materia de patentes, el capítulo indica que cada parte otorgará patentes para cualquier invención que cumpla ciertos requisitos y que podrá excluir de patentabilidad los animales y los métodos de diagnóstico, terapéuticos y quirúrgicos; podrá prever excepciones limitadas a los derechos exclusivos conferidos por una patente; podrá revocar o anular una patente en ciertas condiciones; podrá permitir que una tercera persona use la materia de una patente vigente para generar la información de base para una solicitud de comercialización de un fármaco o agroquímico, en ciertas condiciones; deberá ajustar el término de la patente por retrasos irrazonables en el otorgamiento de la patente; deberá prever una restauración del plazo de la patente para compensar al titular por cualquier reducción irrazonable del plazo de la patente como resultado del proceso de aprobación de comercialización; y otorgará oportunidad para presentar enmiendas y correcciones a las solicitudes de patente.

En cuanto a las medidas relacionadas con ciertos productos regulados ("datos de prueba" sobre fármacos y agroquímicos), el capítulo dispone que si una parte exige, como condición para aprobar la comercialización de nuevos productos farmacéuticos o agroquímicos, la presentación de datos no divulgados sobre la seguridad y eficacia, esa parte no permitirá que terceros no autorizados comercialicen un producto sobre la base de dicha información o aprobación, por un período de cinco años, en el caso de fármacos, y de diez para agroquímicos desde la fecha de aprobación en la parte. En caso de que una parte permita el registro por evidencia, se otorgará esta misma protección, siempre que quien provea la información en el otro territorio solicite la aprobación en el territorio de la parte dentro de los cinco años siguientes a la aprobación de comercialización en el otro territorio. Se establecen otras disposiciones complementarias.

En lo que se refiere a la observancia de los derechos, el capítulo tiene obligaciones generales relacionadas con el seguimiento de principios del debido proceso, no establecimiento de obligación alguna de instaurar un sistema judicial distinto del existente o de distribuir los recursos para la observancia, características que deberán tener las resoluciones judiciales finales y

las decisiones administrativas de carácter general, y presunción de titularidad sobre los derechos de autor y conexos.

También establece obligaciones específicas en relación con los procedimientos civiles y administrativos, entre las que se destacan el mantener procedimientos judiciales civiles que permitan, entre otros, ordenar el pago de una indemnización para compensar el daño sufrido por la infracción; el establecer indemnizaciones predeterminadas para el caso de infracciones de derechos de autor y conexos y falsificación de marcas; en el caso de las infracciones indicadas, ordenar el pago de costas procesales y honorarios de abogados y el decomiso de los productos presuntamente infractores; y garantizar la destrucción de las mercancías pirateadas o falsificadas; ordenar al infractor que proporcione información. El capítulo dispone que se deberá establecer recursos civiles, que incluyan diversos rubros, contra la evasión de medidas tecnológicas y para proteger la información sobre la gestión de derechos.

En materia de medidas cautelares, cada parte debe actuar a solicitud de parte y ejecutar dichas medidas en forma expedita; garantizar la presentación de pruebas razonablemente disponibles; y, en el caso de una patente, establecer una presunción refutable de que la patente es válida.

En cuanto a los requisitos especiales relacionados con las medidas en frontera, el capítulo establece que, para suspender el despacho de mercancías en aduanas, cada parte deberá exigir pruebas suficientes y facultar a sus autoridades a exigir el aporte de garantías razonables; que se comunique al titular del derecho los datos de relevantes cuando se determine que una mercancía ha sido falsificada o pirateada; que se pueda iniciar medidas de oficio, que se deban destruir las mercancías pirateadas o falsificadas; y que los cargos para almacenar mercadería no disuadan el recurso a las medidas en frontera.

En relación con los procedimientos y recursos penales, el capítulo señala que cada parte establecerá procedimientos y sanciones penales para ser aplicados al menos para los casos de falsificación dolosa de marcas o piratería lesiva de derechos de autor o conexos a escala comercial, en particular penas privativas de libertad o sanciones pecuniarias o ambas, incautación de mercancía presuntamente falsificada o pirateada y sus materiales y accesorios, decomiso, y posibilidad de investigar o tomar otras medidas de observancia de oficio.

Sobre el tema de limitaciones en la responsabilidad de los proveedores, el capítulo indica que para permitir una acción efectiva contra cualquier acto de infracción de derechos de autor cubiertos por el capítulo, cada parte garantizará incentivos legales para promover la colaboración de los proveedores de servicios en disuadir el almacenaje y transmisión no autorizada de materiales protegidos por derechos de autor y limitaciones en su legislación sobre el alcance de los recursos disponibles contra los proveedores de servicios por infracciones a los derechos de autor que no estén en su control y que ocurran a través de sus sistemas o redes.

Finalmente, el capítulo dispone plazos de transición para la implementación de algunas de sus disposiciones, que van desde los seis meses hasta los cuatro años.

E. Laboral y ambiental

Laboral

El capítulo dieciséis del CAFTA-DR, relativo al tema laboral, parte de reafirmar los derechos de las partes como miembros de la OIT y sus compromisos en virtud de la Declaración de la OIT relativa a los Principios y Derechos Fundamentales en el Trabajo y su Seguimiento (1998), de afirmar el pleno respeto por sus constituciones y de reconocer el derecho de cada parte de establecer sus propias normas laborales. Además, las partes acuerdan procurar garantizar que sus normas laborales sean consistentes con los siguientes derechos laborales internacionalmente reconocidos: derecho de asociación; derecho de organización y negociación colectiva; prohibición del uso de cualquier forma de trabajo forzoso; edad mínima para el empleo de niños y la prohibición y eliminación de las peores formas de trabajo infantil; y condiciones aceptables de trabajo respecto a salarios mínimos, horas de trabajo y seguridad y salud ocupacional.

La obligación principal del capítulo -y la única cuyo incumplimiento está sujeto al mecanismo de solución de controversias del capítulo veinte- es que cada parte no deje de aplicar efectivamente su legislación laboral, por medio de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente, de una manera que afecte el comercio entre las partes.

Adicionalmente, el capítulo dispone que las partes reconocen que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de la protección contemplada en la legislación laboral interna e indica que cada parte garantizará adecuado acceso a los tribunales para el cumplimiento de su legislación laboral, estableciendo ciertas garantías procesales mínimas, y que promoverá el conocimiento público de su legislación laboral.

En el campo institucional, el capítulo establece un Consejo de Asuntos Laborales, compuestos por los ministros de trabajo de las partes o sus designados, encargado de supervisar la implementación y el avance del capítulo, incluyendo las actividades de un Mecanismo de Cooperación Laboral y Desarrollo de Capacidades establecido para fortalecer la capacidad institucional de cada parte para cumplir con las metas comunes del Tratado, de conformidad con las disposiciones específicas en la materia del Anexo 16.5. Además, cada parte deberá designar una unidad dentro de su ministerio de trabajo para servir de punto de contacto con las otras partes y con el público y crear o consultar un comité nacional de trabajo consultivo o asesor.

Por otra parte, el capítulo dispone que una parte podrá solicitar la realización de consultas laborales cooperativas respecto de cualquier asunto del capítulo, pudiendo, incluso, solicitarse la intervención del Consejo de Asuntos Laborales para tratar de resolver el asunto. Si se tratase de un supuesto incumplimiento de la obligación de aplicar la legislación nacional, la parte reclamante podrá de seguido activar el mecanismo de solución de controversias del capítulo veinte. A tales efectos, las partes integrarán una lista de árbitros laborales, que serán los únicos que podrán conformar un panel arbitral para conocer una controversia conforme a lo indicado.

Ambiental

El capítulo diecisiete del CAFTA-DR parte de reconocer el derecho de cada parte de establecer sus propios niveles de protección ambiental y de establecer sus propias normas en la materia. Además, cada parte acuerda garantizar que sus leyes y políticas proporcionen altos niveles de protección ambiental, esforzándose por mejorarlos.

La obligación principal del capítulo -y la única cuyo incumplimiento está sujeto al mecanismo de solución de controversias del capítulo veinte- es que cada parte no deje de aplicar efectivamente su legislación ambiental, a través de un curso de acción o inacción sostenido o recurrente, de una manera que afecte el comercio entre las partes.

Adicionalmente, el capítulo dispone que las partes reconocen que es inapropiado promover el comercio o la inversión mediante el debilitamiento o reducción de las protecciones contempladas en su legislación ambiental interna e indica que cada parte garantizará la disponibilidad de procedimientos judiciales, cuasijudiciales o administrativos para sancionar o reparar las infracciones a su legislación ambiental, estableciendo ciertas garantías procesales mínimas. Asimismo, señala que las partes estimularán el uso de mecanismos voluntarios para mejorar el desempeño ambiental.

En materia institucional, el capítulo establece un Consejo de Asuntos Ambientales, compuestos por los ministros de ambiente de las partes o sus designados, encargado de supervisar la implementación y el avance del capítulo, incluyendo las actividades de cooperación desarrolladas de acuerdo con el Acuerdo de Cooperación Ambiental (ACA) suscrito entre las partes y con el Anexo 17.9. Además, cada parte deberá designar una oficina dentro de su ministerio respectivo para que sirva de punto de contacto para llevar el trabajo del Consejo.

Además de lo indicado, el capítulo indica que cada parte establecerá disposiciones para la recepción y consideración de las comunicaciones del público sobre asuntos relacionados con este capítulo, procurando atender sus peticiones y tomando en consideración sus comentarios. Por otra parte, cualquier persona de una parte podrá remitir comunicaciones a un secretariado alegando que una parte está incumpliendo con la aplicación efectiva de su legislación ambiental. En ciertas circunstancias, esto podrá llevar a la elaboración de un expediente de hechos por parte del secretariado a ser conocido por el Consejo de Asuntos Ambientales, el cual podrá hacer recomendaciones a la Comisión del ACA sobre el tema.

Por otra parte, el capítulo dispone que una parte podrá solicitar la realización de consultas ambientales cooperativas respecto de cualquier asunto del capítulo, pudiendo, incluso, solicitarse la intervención del Consejo de Asuntos Ambientales para tratar de resolver el asunto. Si se tratase de un supuesto incumplimiento de la obligación de aplicar la legislación nacional, la parte reclamante podrá de seguido activar el mecanismo de solución de controversias del capítulo veinte. A tales efectos, las partes integrarán una lista de árbitros ambientales, que serán los únicos que podrán conformar un panel arbitral para conocer una controversia conforme a lo indicado.

Finalmente, las partes reconocen la importancia de los acuerdos ambientales multilaterales y de consultar al respecto según sea apropiado.

F. Disposiciones institucionales y solución de controversias

Disposiciones iniciales

El Artículo 1.1 del CAFTA-DR busca conformar una zona de libre comercio entre las partes. En virtud de que el Artículo 2.1 define "parte" como todo estado respecto del cual haya entrado en vigor este tratado, esto implica que CAFTA-DR regirá las relaciones comerciales no sólo entre cada país centroamericano y Estados Unidos y entre República Dominicana y Estados Unidos, sino también entre los propios países centroamericanos y entre cada país centroamericano y República Dominicana. Es decir, el tratado será, como regla general, de aplicación multilateral (González [2005]).

Como, por un lado, el CAFTA-DR es aplicable entre los países centroamericanos y, por otro, éstos tenían vigente desde antes de empezar la negociación del CAFTA-DR un conjunto de instrumentos para regir el comercio entre ellos, era necesario determinar la relación que se daría entre los dos conjuntos de reglas. En este sentido, el Artículo 1.3.2 clarifica que la definición adoptada permite la coexistencia del CAFTA-DR y de los instrumentos de la integración centroamericana vigentes o que puedan adoptarse en el futuro, con la única limitante de que los países de la región no podrán desmejorar las disciplinas acordadas en el CAFTA-DR, a través de los instrumentos vigentes o mediante la adopción de instrumentos o medidas inconsistentes con el acuerdo.

Además de definir lo anterior y establecer los objetivos del CAFTA-DR, en este capítulo las partes afirman sus derechos y obligaciones entre ellas conforme al Acuerdo sobre la OMC y otros acuerdos de que sean parte y garantizan la adopción de todas las medidas necesarias para hacer efectivas sus disposiciones, incluida su observancia por parte de los gobiernos estatales, a menos que el CAFTA-DR disponga otra cosa.

Definiciones generales

El capítulo dos del CAFTA-DR define una serie de conceptos utilizados a lo largo de su texto, incluyendo Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC), Acuerdo de medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF), Acuerdo sobre la OMC, Acuerdo sobre Salvaguardias, Acuerdo de Valoración Aduanera, Acuerdo General sobre el Comercio de Servicios (AGCS), arancel aduanero, autoridad aduanera, Centroamérica, comisión, contratación pública, días, empresa, empresa del estado, empresa de una parte, existente, GATT de 1994, gobierno a nivel central, gobierno a nivel regional, inversión cubierta, medida, medida sanitaria y fitosanitaria, mercancías de una parte, nacional, OMC, originario, parte, partida, persona, persona de una parte, SA, subpartida, territorio y trato arancelario preferencial.

El capítulo se complementa con el Anexo 2.1 que contiene las definiciones específicas por país de persona natural que tiene la nacionalidad de una parte y territorio.

Transparencia

El capítulo en esta materia contiene dos secciones, la primera relacionada con transparencia y la segunda con el tema de anticorrupción. En el caso de la primera, se incluyen disposiciones estándar en los tratados de esta naturaleza relacionadas con el establecimiento de puntos de enlace; la publicación o puesta a disposición del público de las medidas relacionadas con cualquier asunto comprendido en el tratado; la notificación de medidas que pudieran afectar el tratado y de suministrar información al respecto; garantías sobre el debido proceso en los procedimientos administrativos; y revisión e impugnación.

En la segunda sección, se incluyen por primera vez en un tratado de libre comercio disposiciones sobre la resolución de las partes de eliminar el soborno y la corrupción en el comercio y la inversión internacional. Para ello, se comprometen a tipificar como delito una serie de conductas, así como a adoptar penas y procedimientos adecuados para hacerlas cumplir, y a cooperar en los foros internacionales relevantes.

Administración del Tratado y creación de capacidades relacionadas con el comercio

El capítulo diecinueve del CAFTA-DR dispone que la Comisión de Libre Comercio, integrada por los ministros de comercio de cada parte o sus designados, deberá supervisar la ejecución y ulterior desarrollo del tratado, buscar resolver las controversias que surjan respecto a su interpretación o aplicación, supervisar las labores de los comités y grupos de trabajo y conocer de cualquier otro asunto que pudiese afectar su funcionamiento. Las potestades de la Comisión son establecer y delegar responsabilidades en comités y grupos de trabajo, modificar en cumplimiento con los objetivos del tratado ciertos aspectos, emitir interpretaciones sobre el tratado, solicitar la asesoría de personas o grupos sin vinculación gubernamental y adoptar cualquier otra acción que las partes acuerden. Todas las decisiones de la Comisión se tomarán por consenso. Para apoyar su labor y dar seguimiento a sus decisiones, el tratado dispone que cada parte nombrará un coordinador del tratado. Además, cada parte designará una oficina para el apoyo administrativo a los grupos arbitrales.

El capítulo dispone también el establecimiento del Comité para la Creación de Capacidades Relacionadas con el Comercio para apoyar los esfuerzos de las partes en la creación de esas capacidades, brindar asistencia a la parte centroamericana y a República Dominicana en la implementación del tratado y en el ajuste hacia un comercio más libre.

Solución de controversias

El capítulo veinte establece el mecanismo para solventar las controversias entre las partes relativas a la aplicación o interpretación del CAFTA-DR, cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto podría ser incompatible con el CAFTA-DR o que otra parte ha incumplido de otra manera con sus obligaciones, y cuando una parte considere que una medida vigente o en proyecto de otra parte pudiera causar anulación o menoscabo de la aplicación de ciertos capítulos.

Como en otros tratados de libre comercio, el procedimiento contempla tres etapas: consultas entre las partes; intervención de la Comisión de Libre Comercio, la cual puede, incluso, recurrir a los buenos oficios, la conciliación y el arbitraje; y el establecimiento de un grupo arbitral.

El grupo arbitral deberá establecerse a solicitud de parte, dentro de ciertos plazos. En tal caso, el grupo arbitral se conformará con tres árbitros, designados siguiendo un procedimiento de selección de entre una lista de árbitros, conformada por hasta setenta individuos nombrados por las partes. El grupo deberá proceder de conformidad con las Reglas Modelo de Procedimiento que serán establecidas por la Comisión de Libre Comercio, siguiendo ciertas garantías establecidas en el capítulo. En un cierto plazo, el grupo arbitral deberá presentar a las partes contendientes un informe inicial que contendrá las conclusiones de hecho, la determinación sobre si una parte contendiente ha incumplido sus obligaciones o que una medida de esa parte causa anulación o menoscabo, y sus recomendaciones para solucionar la controversia si le han sido solicitadas. Las partes podrán formularle observaciones al informe. Posteriormente, el grupo arbitral presentará su informe final.

Al recibir el informe final, las partes contendientes acordarán la solución de la controversia, la cual normalmente se ajustará a las determinaciones y recomendaciones del grupo arbitral y consistirá, siempre que sea posible, en la eliminación del incumplimiento o la medida que causa anulación o menoscabo. Cuando corresponda, las partes contendientes podrán acordar un plan de acción para solucionar la controversia. Si las partes contendientes no acuerdan la solución de la controversia, podrán iniciarse negociaciones para establecer una compensación mutuamente aceptable. Si ello no se logra, la parte reclamante podrá suspender la aplicación de beneficios de efecto equivalente. Si la parte demandada los considera excesivos o que ya ha eliminado la disconformidad, puede solicitar al grupo arbitral que se pronuncie al efecto. La parte reclamante podrá suspender los beneficios en el nivel que el grupo arbitral estime apropiado. No podrá hacerlo, sin embargo, si la parte demandada le notifica su decisión de pagar una contribución monetaria anual, cuyo monto, a falta de acuerdo entre las partes, corresponderá a un 50% del nivel de beneficios.

Si se trata de controversias en materia laboral y ambiental, si las partes no llegan a un acuerdo para cumplir el informe final, la parte reclamante podrá solicitar al grupo arbitral que imponga una contribución monetaria a la parte demandada, la cual no podrá superar \$15 millones. Estas contribuciones se depositarán en un fondo establecido por la Comisión de Libre Comercio y se usarán, bajo su dirección, en iniciativas laborales o ambientales pertinentes. Si la parte demandada no cumple la obligación de pagar una contribución monetaria, la parte reclamante podrá adoptar otras acciones apropiadas para cobrar la contribución o garantizar el cumplimiento, incluyendo la suspensión de beneficios arancelarios.

Si la parte demandada considera que ha eliminado la disconformidad o la anulación o menoscabo, podrá solicitar al grupo arbitral que se pronuncie al efecto. Si el grupo así lo confirma, la parte reclamante reestablecerá los beneficios suspendidos y la parte demandada dejará de ser requerida para el pago de cualquier multa.

En una sección aparte, el capítulo dispone ciertas reglas sobre procedimientos ante instancias judiciales y administrativas internas, establece que ninguna parte otorgará derecho de acción en su legislación contra cualquiera de las otras con fundamento en que la otra parte ha incumplido sus obligaciones en el CAFTA-DR y señala que cada parte promoverá el recurso al arbitraje y a

otros medios alternativos de resolución de controversias comerciales internacionales entre particulares en la zona de libre comercio.

Excepciones

El capítulo veintiuno establece los casos de excepción a las obligaciones del tratado, incluyendo las excepciones generales del GATT de 1994 y del AGCS, así como excepciones en materia de seguridad esencial, tributación, medidas de balanza de pagos al comercio de mercancías y divulgación de información.

Disposiciones finales

El último capítulo del CAFTA-DR contiene las disposiciones de estilo propias de un acuerdo en la materia, incluyendo anexos, apéndices y notas al pie de página; enmiendas; modificaciones del Acuerdo sobre la OMC; reservas; entrada en vigor; adhesión; denuncia; depositario; y textos auténticos.

IV. A MODO DE CONCLUSIÓN: ELEMENTOS A TENER EN CONSIDERACIÓN PARA ENFRENTAR UN PROCESO DE NEGOCIACIÓN DE UN TLC CON ESTADOS UNIDOS

A. Negociar con EE.UU. no es sencillo..., pero es posible (necesario y conveniente)

El proceso de negociación del CAFTA-DR no fue sencillo para los países centroamericanos, al menos, por tres razones.

Primero, las asimetrías entre los países centroamericanos y EE.UU. son evidentes, en términos de poder, tamaño de las economías y niveles de desarrollo. Este hecho -que es indiscutible y escapa al control de los países de la región- incide sobre la negociación de distintas maneras, pero, sobre todo, haciendo que el proceso requiera de un gran esfuerzo en términos de preparación, definición de objetivos, desarrollo de estrategia y otros por parte de la contraparte centroamericana.

Segundo, la negociación de un acuerdo comercial como el CAFTA-DR es compleja. Por una parte, ella involucra una gran cantidad y variedad de temas. De hecho, el CAFTA-DR contiene veintidós capítulos, que incluyen desde campos más tradicionales como comercio de bienes -con algunos cuya discusión es siempre sensible, como agricultura- hasta otros técnicamente más novedosos o complejos, como el de propiedad intelectual. Esto, en sí mismo, obliga a la contraparte a manejar con precisión esta gran cantidad de temas.

Por otra, el proceso es multidimensional, en el sentido de que conlleva no sólo dos dimensiones, como suele ocurrir en las negociaciones internacionales (Putnam [1998] pp. 427-460), sino que, en virtud de que la participación de los países centroamericanos en su mayoría se dio en forma conjunta, en el fondo cada gobierno enfrentó tres niveles de negociación: a lo interno de su país, con los actores relevantes -que, siendo EE.UU. la contraparte, son muchos-, entre los países de la región y frente a EE.UU. Para sumar a la complejidad, estos niveles de negociación no tienen un orden secuencial, pues, no obstante las definiciones iniciales que se hayan hecho, en virtud de la dinámica de un proceso de negociación, es necesario regresar con frecuencia a uno y otro nivel para ir ajustando y redefiniendo las posiciones, las estrategias y los demás elementos del proceso.

Finalmente, la negociación es muy dura. Bien podría pensarse que, en virtud de las asimetrías existentes, EE.UU. podría ser mucho más condescendiente en la mesa de negociación con países pequeños como los centroamericanos. Eso no es así. Probablemente tres factores inciden en ello. Primero, la posición estadounidense en la mesa de negociación está guiada por lo que dispone el TPA, que, si bien no entra a nivel de detalle en ciertos campos, sí lo hace en otros, estableciendo límites a la posición del país. Segundo, la importancia del precedente. Todo lo que EE.UU. otorgue a un país en un proceso de negociación de un TLC va a ser considerado, por lo general, como precedente para la negociación de otro acuerdo comercial, razón por la cual cualquier concesión que se haga es evaluada a la luz de este parámetro. Y tercero, el complejo juego de fuerzas a lo interno de EE.UU. también incide sobre el proceso, de manera muy directa, modificando o ajustando su posición de negociación -en anticipo, en parte, a lo que será la dinámica de aprobación legislativa-. La evolución en la negociación del CAFTA-DR de los temas de entrada temporal de personas de negociación o laboral es una muestra de ello.

No obstante lo anterior, los países centroamericanos utilizaron la negociación adecuadamente en defensa de sus intereses comerciales, alcanzando buena parte de los objetivos identificados al inicio del proceso.²² Estos países tenían la ventaja frente a EE.UU. de que sus intereses, en particular los ofensivos, estaban mucho más focalizados, lo que facilitaba el desarrollo y ejecución de una estrategia para alcanzarlos. También hay que reconocer que para lograrlo debieron trabajar mucho, en algunos sentidos probablemente más que EE.UU., al menos en términos de la definición de sus objetivos, la preparación para el proceso de negociación y el desarrollo de una acción fuerte y sostenida -con una dosis de realismo- a lo largo del proceso.

En todo caso, la participación para los países de la región en este proceso era necesaria y conveniente. Por una parte, después de cerca de una década de hacer gestiones en este sentido (ver Sección II.A. al respecto), la oportunidad de negociar con EE.UU. se presentó en este momento de la historia. Siendo así, los países centroamericanos no estaban en posibilidad de dejarla pasar, sobretodo en un contexto en el que EE.UU. incorporaba el regionalismo como una parte integral de su política de comercio exterior y que, en virtud de ello, otros países seguirían en la lista de negociación. Por otra, EE.UU. es un socio comercial y de inversión muy importante para Centroamérica, representando para todos los países su principal mercado de destino de las exportaciones y una de las fuentes principales de inversión extranjera directa. Adicionalmente, no obstante la importancia de la ICC para los países del área, la misma enfrenta limitantes importantes -en términos de su naturaleza unilateral, cobertura, terminación de ciertos beneficios y solución de controversias- que hacía conveniente para la región buscar una relación de carácter recíproca, más estable, basada en un esquema de derechos y no de concesiones unilaterales.

B. La negociación se enmarca en ciertos contextos que tienen una incidencia sobre el proceso

La negociación de un tratado de esta naturaleza tiene diversos contextos en los que se enmarca y que, a su vez, inciden sobre ella, en mayor o menor medida. En el caso específico del CAFTA-DR resaltaron la situación interna de cada país parte en la negociación, la relación bilateral/regional de los países centroamericanos con EE.UU. y, finalmente, la evolución de otros procesos de negociación comercial.

La situación interna de cada país de la región es, por supuesto, determinante en la definición de su propia posición de negociación. Desde la perspectiva del contexto interno de EE.UU. se destacan dos elementos: en primer lugar, la negociación del CAFTA-DR se enmarcó dentro de una política de comercio exterior determinada. Ella es, por supuesto, muy importante en explicar la posición de EE.UU. tanto en cuanto a la decisión de entablar esta negociación, como en cuanto al contenido de sus propuestas. En segundo lugar, el proceso de negociación se vio afectado por las particularidades propias de la campaña electoral de noviembre de 2004. Este no es el escenario ideal para una negociación comercial con EE.UU., en virtud de que, como en cualquier país, las presiones proteccionistas -y la tendencia a complacerlas- se exacerban en época electoral. En virtud de que EE.UU. tiene elecciones legislativas cada dos años, este es, sin embargo, contexto probable en cualquier proceso de negociación de un tratado comercial con ese país.

²² Confrontar el Cuadro 1, que enlista los objetivos específicos perseguidos por los países centroamericanos en cada área temática, con los resultados de la negociación descritos en la Sección III.

La dinámica de la relación bilateral entre cada país centroamericano y, en menor medida, de la región como un todo con EE.UU. también tiene su impacto, desde diversas ópticas. Ciertos elementos, como la preexistencia de conflictos de inversión de larga data con inversionistas estadounidenses puede complicar en parte el proceso; mientras que otros, como una relación política bien cultivada, pueden facilitarla. Es importante señalar, sin embargo, que, al final del día, se trataba de una negociación comercial y que los factores de tipo comercial son los que tuvieron el peso principal en la negociación del CAFTA-DR.

Finalmente, la evolución de otros procesos de negociación comercial, sea de carácter bilateral, regional o multilateral, también inciden en la negociación de un tratado de libre comercio con EE.UU. En el caso de la negociación del CAFTA-DR esto se manifestó en las posiciones de fondo que este socio comercial traía a la mesa en ciertos temas. Por ejemplo, en agricultura la evolución de las negociaciones en el marco de la Agenda de Doha juega un papel muy importante. Pero también se refleja en la dinámica de la negociación. En el caso del CAFTA-DR, la evolución de las negociaciones con Australia y Marruecos, del ALCA y de la propia OMC también incidió en el mismo, en particular, quizás, en su conclusión (ver al respecto el Recuadro 9 de la Sección II).

C. La negociación sigue una cierta dinámica... (y EE.UU. utiliza diversas estrategias y tácticas)

La participación de EE.UU. en cada una de las etapas del proceso de negociación es guiada, en su mayoría, por consideraciones estratégicas -aunque también por el desarrollo de acontecimientos a lo interno del país- y está basada en una serie de tácticas tendientes a alcanzar los objetivos relevantes en cada etapa. Algunas de estas estrategias y tácticas -que no son necesariamente exclusivas de EE.UU.- son las siguientes:

- La presentación de las propuestas de capítulos sigue un cierto orden, en el que se dejan para más adelante las propuestas sobre los temas más contenciosos.
- En algunos campos, EE.UU. presenta propuestas maximalistas que pueden ser contrarrestadas (por ejemplo, propiedad intelectual).
- Se busca que la negociación de acceso a mercados en bienes avance primero en términos cuantitativos (determinado porcentaje de las importaciones en cada categoría de desgravación) y luego de manera cualitativa (ubicación de productos de interés específico).
- La consolidación de los beneficios arancelarios de la ICC es utilizada como instrumento de obtención de concesiones de las contrapartes.
- La negociación de textiles avanza a paso muy lento, con propuestas confusas y contradictorias, para dejarla como un gran paquete al final del proceso de negociación.
- La negociación de productos agrícolas sensibles procura dejarse para el final y sujetarla a una discusión más política que técnica, la cual es particularmente dura.
- Aparte de la búsqueda de objetivos específicos de negociación en materia de servicios e inversión (por ejemplo, apertura de monopolios o reglas específicas para los *couriers*); el

resto de la estrategia de EE.UU. se dirige a obtener un conjunto de concesiones que sea lo más significativo posible (la dinámica pareciera ser una especie de *fishing expedition*), cuyo resultado depende de la negociación que se lleve a cabo por la contraparte.

- EE.UU. pone una gran presión en el cierre de la negociación; en algunos temas intenta tratar de cerrar con acuerdos "de principio", que deben luego precisarse.
- En ocasiones, en la etapa de revisión legal y cotejo lingüístico se busca revisar algunos acuerdos alcanzados en el cierre de la negociación.

Como ocurre en toda negociación, el proceso del CAFTA-DR estuvo sujeto a la tensión constante que genera el uso de un estilo integrativo versus un estilo distributivo en un proceso de negociación (Lax y Sebenius [1986]). EE.UU. utilizó tácticas más propias del primero (tales como uso de demandas excesivas, solicitud de concesiones anticipadas, amenazas, etc.) o del segundo (apertura de canales de comunicación, transmisión adecuada de los intereses y expectativas, capacidad y voluntad para resolver problemas, etc.), en atención al tema y al momento de la negociación.

D. La negociación genera determinados resultados

Un tratado de libre comercio es un instrumento internacional tendiente a crear una zona de libre comercio entre los países que son parte del mismo. Si bien se presentan variaciones importantes entre los diversos acuerdos de esta naturaleza que existen, lo cierto es que hay un conjunto básico de obligaciones que suele ser parte de todos ellos, en especial en el área de comercio de bienes. En el caso de la negociación que se lleva a cabo con EE.UU., los países que decidan emprenderla de antemano conocen que este país favorece la inclusión de determinadas reglas y disciplinas en ciertas áreas, así como de ciertos niveles de acceso a mercados. La sección III de este documento se refiere a este aspecto en detalle. Esto lo que significa, básicamente, es que existe una especie de "contenido mínimo" que tendrá todo TLC que sea suscrito por EE.UU., sin el cual ese país no está dispuesto a negociar un tratado de libre comercio. Los países centroamericanos tenían claro esto, en particular porque tenían algunos antecedentes inmediatos que servían como punto de referencia, en especial el TLC suscrito por ese país con Chile.

Lo anterior no significa, sin embargo, que todas y cada una de las disposiciones del TLC están predefinidas; de hecho, existe un margen importante de negociación en materia de reglas y disciplinas, que varía de tema en tema. Por ejemplo, las disciplinas básicas del capítulo de trato nacional y acceso a mercados no suelen tener grandes variantes pues parten, en buena medida, de las mismas reglas del GATT. En otras áreas, como patentes, por ejemplo, sí existen diferencias significativas entre los diversos acuerdos suscritos por EE.UU. Lo mismo ocurre con la inclusión o no de ciertos temas; algunos forman parte de todos los acuerdos que EE.UU. suscribe, pero en otros -como competencia- se tiene un enfoque variable.

En materia de acceso a mercados, sobretodo de bienes, se buscan ciertos parámetros generales (por ejemplo, preferencia -como regla general- por la inclusión de todas las mercancías en el programa de desgravación arancelaria; determinados plazos máximos para las distintas categorías de desgravación; porcentajes del comercio incluidos en cada categoría de desgravación; etc.). Lo

cierto, sin embargo, es que el resultado específico de la negociación responde a las particularidades de cada país parte del acuerdo, entre ellas, su estructura productiva, el comercio con la contraparte y con el mundo, el tamaño de su mercado, y otros. Desde esta perspectiva, los resultados de acceso a mercados de bienes -y, también, de inversión y servicios- son fruto del proceso de negociación que se lleve a cabo. Esa fue la experiencia del CAFTA-DR.

E. Algunas lecciones aprendidas

"Cada negociación es única", señala Tommy Koh, jefe de negociación por parte de Singapur del tratado de libre comercio entre ese país y EE.UU., pues cada una tiene su propia agenda, sus retos y complejidades, su elenco de negociadores, su tono y su *momentum*, además de que cada negociación entre dos o más países es también una experiencia intercultural (Koh [2004]). Por ello, precisamente, es que no es posible diseñar una única fórmula para atender todo proceso de negociación de un tratado de libre comercio con EE.UU. Con esa limitación en mente, sin embargo, es posible identificar, sobre la base de la experiencia particular de negociación del CAFTA-DR, algunas lecciones aprendidas que pueden guiar la preparación para enfrentar un proceso de esta naturaleza.

Preparación para la negociación

Como en todo proceso de negociación, la preparación es fundamental. En el caso de la negociación de un tratado con EE.UU. esa preparación debe abarcar, cuando menos, lo siguiente:

- Recopilar la información de base en cada una de las áreas temáticas que podría ser parte del acuerdo; ello incluye la recopilación de estadísticas comerciales y de producción, así como de la legislación nacional y de EE.UU. que sea relevante.
- Estudiar en detalle el mandato de negociación comercial establecido en la legislación estadounidense para cada tema, en este momento materializado en el TPA.
- Analizar comparativamente los diversos tratados de libre comercio suscritos por EE.UU., particularmente los más recientes.
- Realizar estudios previos de temas específicos que puedan ser de interés, para lo cual será necesario revisar los capítulos de los tratados suscritos e identificar las posibles áreas de estudio (por ejemplo, comparación de la legislación nacional en materia de propiedad intelectual con el capítulo respectivo, análisis de la estructura productiva nacional a la luz de las reglas de origen específicas de un determinado acuerdo y otros).
- Definir objetivos generales y específicos por tema de negociación.
- Definir estructura y modalidades preferibles de la negociación.
- Diseñar una ruta crítica estimada del proceso, según el calendario de la negociación.
- Identificar, de manera preliminar, principales temas relevantes para el país y la contraparte en cada capítulo de negociación, definiendo posiciones prioritarias de negociación, tanto desde una perspectiva ofensiva, como defensiva. Esta definición debe hacerse de manera temprana,

sobre una base realista, en forma priorizada y con alternativas para el tratamiento de cada tema. Asimismo, estas posiciones prioritarias deben ser planteadas en forma temprana en el proceso de negociación, sobre la base de argumentos sólidos.

Organización del proceso

Normalmente, cada país tiene su propia estructura organizacional para atender las negociaciones comerciales internacionales, incluyendo un equipo de negociación, mecanismos de coordinación a lo interno del poder ejecutivo y con el poder legislativo. Sin embargo, dado que la negociación de un tratado con EE.UU. es particularmente demandante y compleja y, por otro, que tiene un perfil mucho más elevado que otros procesos de negociación, es conveniente revisar la estructura existente a efectos de analizar si la misma puede responder de la mejor manera a los retos que la negociación con este socio comercial plantea. Esta revisión debería abarcar, al menos, lo siguiente:

- Organización del equipo negociador: a la luz de la estructura prevista del proceso de negociación es necesario revisar la conformación del equipo nacional en cada uno de ellos, incluyendo la designación del jefe del grupo, un adjunto y el personal de apoyo, con la definición de las funciones específicas de cada uno de ellos; la integración de cada grupo con representantes de las otras oficinas de gobierno relevantes; los mecanismos de coordinación antes, durante y después de cada ronda de negociación; la selección de un jefe de negociación y la definición de sus funciones; y la determinación del papel que desempeñarán las autoridades políticas en el proceso de negociación.
- Organización del poder ejecutivo: la negociación de un tratado de libre comercio con EE.UU. requiere contar con el apoyo político al más alto nivel. Por tal razón, es necesario establecer mecanismos de información y coordinación para la recepción de las principales instrucciones de negociación. Por otra parte, es fundamental tener presente que este es un proceso de negociación que, por la cantidad y complejidad de áreas que involucra, requiere de la relación y coordinación con la gran mayoría de las instituciones del estado. En consecuencia, es necesario establecer y fortalecer las instancias de coordinación intergubernamental, no sólo a nivel técnico, sino también a nivel político.
- Relación con el poder legislativo: si bien la negociación de acuerdos comerciales suele ser competencia en muchos países del poder ejecutivo, suele corresponder al poder legislativo su aprobación. De allí que es necesario y conveniente definir desde temprano el flujo de información que se va a mantener con los congresistas, mecanismos institucionales de coordinación y el tipo de participación de los legisladores en el proceso.

Estructura de la negociación

Como EE.UU. es relativamente abierto para acordar la estructura de negociación a utilizar, es conveniente tomar la iniciativa en hacer el planteamiento que mejor responda a las necesidades y recursos humanos y económicos disponibles, lo cual será muy propio de cada país. Indistintamente de la estructura que se establezca, es necesario, por supuesto, asignar el tiempo necesario al tratamiento de cada tema en cada mesa de negociación e impedir que la estructura acordada afecte

la buena marcha del proceso. En todo caso, conviene revisarla en el transcurso del mismo y mantener la flexibilidad del caso para ajustarla, según se requiera.

Mecánica de la negociación

Es necesario estar preparado para incidir y administrar adecuadamente la mecánica de la negociación. Para ello, además de diseñar una ruta crítica, conocer la forma de operar de EE.UU. en este tipo de procesos y estar adecuadamente preparado en los temas de fondo de la negociación según ya se indicó, resulta de suma trascendencia estar entrenado en la teoría y la mecánica de la negociación internacional. La negociación de un tratado de libre comercio con ese país estará fundamentalmente influenciada por la obtención de sus objetivos comerciales y para lograrlo utilizará todas las estrategias y tácticas que la teoría de la negociación reconoce. Por tal razón, el conocimiento de estos instrumentos, ya sea para poder comprenderlos y evitar que promuevan un movimiento desacertado en el proceso de negociación que incida sobre sus resultados, o para poder tomar control del proceso e incidir en su dirección, es de la mayor relevancia.

Información, consulta y divulgación

Dado el gran interés que despierta la negociación de un tratado de libre comercio con EE.UU., así como la gran cantidad de temas involucrados, es fundamental establecer o perfeccionar el proceso de información y consulta existente. A tales efectos, es necesario empezar por desarrollar una serie de información dirigida al sector productivo, la sociedad civil y actores políticos relevantes que pueda servir de base para la consulta y divulgarla extensamente, a través de diversos mecanismos como pueden ser una página web, centros de consulta electrónicos, distribución de materiales y publicaciones y celebración de foros, mesas redondas y conferencias. Esto es conveniente mantenerlo y actualizarlo a lo largo del proceso.

Asimismo, es necesario establecer mecanismos formales e informales de consulta que puedan operar regularmente y en ciertas circunstancias específicas. La relevancia de este tipo de mecanismos no puede dejar de enfatizarse, no sólo como instrumento para recopilar los insumos necesarios para desarrollar las posiciones de negociación adecuadas a los intereses del país, sino como elemento legitimador de los resultados del proceso.

Uno de los mecanismos más utilizados en los procesos de esta naturaleza a lo largo de la negociación es el denominado "cuarto adjunto" en el que puedan participar los interesados en darle un seguimiento cercano al proceso. Sobre el particular, conviene discutir si se establecerán uno o varios cuartos adjuntos, la frecuencia y periodicidad de sus reuniones, criterios de participación en el mismo, naturaleza de los informes a presentar y otros detalles relevantes.

En este contexto, el papel de la prensa es de la mayor relevancia, para lo cual hay que considerar, entre otros, el desarrollo de una estrategia de comunicación frente a los diversos actores relevantes, la definición de uno o varios voceros, la necesidad o no de capacitar a la prensa en temas de negociación comercial y su participación en las rondas de negociación. El papel de la prensa extranjera también debe ser considerado.

Relación intrarregional

Si el proceso de negociación fuese a ser conducido en forma conjunta con otros países parte de un mismo bloque comercial, es necesario dedicar el tiempo y los recursos suficientes, por un lado, a la organización del proceso de coordinación y negociación y, por otro, a la definición de las posiciones de fondo. En torno a lo primero es conveniente definir temas como la integración de las delegaciones, la vocería, la secretaría y temas operativos. En relación con lo segundo, es fundamental llevar a cabo una discusión lo más detallada posible en torno a la identificación de objetivos, prioridades de negociación, factores que podrían incidir sobre el desarrollo de ésta y otros. Todo lo que pueda hacerse por mejorar la coordinación intra-regional abonará en beneficio de los participantes en el proceso de negociación, particularmente cuando se llegue a las etapas más complejas de la misma. Es necesario, sin embargo, que esto refleje la realidad propia del bloque regional de que se trate.

Trabajo en Washington D.C.

Dada la incidencia de otros actores estadounidenses, además del gobierno, en el proceso de negociación de un tratado de libre comercio con ese país, es necesario y conveniente establecer, desde antes del inicio del proceso, una presencia en Washington, D.C. Ésta puede asumir diversas formas, desde el establecimiento de una oficina comercial en ese país; el fortalecimiento de la embajada existente; la contratación de asesores en temas de fondo, de relaciones públicas o de cabildeo; en fin, hay un sinnúmero de opciones. Lo importante es no ignorar la necesidad de contar con esta presencia reforzada, pues hay siempre un trabajo importante que realizar en términos de desarrollo de imagen, contacto con grupos relevantes, atención de problemas específicos, monitoreo de temas de interés y otros.

BIBLIOGRAFIA

- COMITÉ TRIPARTITO (BID/OEA/CEPAL). *Guía Comparativa del Tratado de Libre Comercio entre Chile y Estados Unidos y el Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana - Centroamérica y Estados Unidos*. Washington, DC: OEA. 2005.
- ECHANDI, ROBERTO. "¿Cómo leer el TLC?", en González, Anabel (ed.). *Estudios Jurídicos sobre el TLC entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. Costa Rica: Asociación para el Estudio Jurídico del TLC. 2005.
- GONZÁLEZ, ANABEL. *El acceso de los países centroamericanos al mercado de Estados Unidos. Un análisis de paridad con el NAFTA y de otras opciones*. Costa Rica: Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible-INCAE. 1997.
- _____. "El cierre del TLC con Estados Unidos", en *Al Día*. Costa Rica. 1 de enero de 2004.
- _____. "Los tratados de libre comercio en el ordenamiento jurídico costarricense", en González, Anabel (ed.). *Estudios Jurídicos sobre el TLC entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. Costa Rica: Asociación para el Estudio Jurídico del TLC. 2005.
- HUFBAUER, GARY Y YEE WONG. "Grading Growth: The Trade Legacy of President Bush", en *Harvard International Review*, Vol. 26, N° 2. Verano de 2004.
- INSTITUTO PARA LA INTEGRACIÓN DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE – INTAL. *DataIntal*. Sistema de estadísticas de comercio exterior de los países de América.
http://www.iadb.org/intal/detalle_articulo.asp?idioma=esp&aid=885&cid=285
- KOH, TOMMY T.B. "The USSFTA: A Personal Perspective", en Koh, Tommy y Li Lin, Chang (eds.). *The United States Singapore Free Trade Agreement. Highlights and Insights*. Singapore: Institute of Policy Studies. 2004.
- LAX, DAVID Y JAMES SEBENIUS. *The Manager as Negotiator: Bargaining for Cooperation and Competitive Gain*. New York: Free Press. 1986.
- PASTOR, ROBERT A. *The North American Free Trade Agreement: Hemispheric and Geopolitical Implications*. Washington, D.C.: BID-CEPAL. 1993.
- PUTNAM, ROBERT. "Diplomacy and Domestic Politics: The Logic of Two-level Games", en *International Organization*, Vol. 42, N° 3. Verano 1998.

Documentos oficiales

CASA BLANCA. OFICINA DE LA SECRETARÍA DE PRENSA. "President Announces Step to Expand Trade and Create jobs". Remarks by the President to the World Affairs Council National Conference. Washington, D.C.: Organization of American States. 16 de enero de 2002.

DEPARTAMENTO DE COMERCIO DE ESTADOS UNIDOS. *Caribbean Basin Initiative - 1989 Guidebook*. Washington, D.C.: Department of Commerce. 1989.

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. *Nuevas oportunidades de desarrollo para Costa Rica*, Vol. 1. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2002.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/coleccion.htm>

_____. *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos, Fase Exploratoria*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003a.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/fase/default.htm>

_____. *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: Posición Nacional*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003b.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. *Informe de la I Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003c. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la II Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003d. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la III Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003e. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la IV Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003f. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la V Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003g. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la VI Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003h. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la VII Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003i. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. *Informe de la VIII Ronda de Negociación*. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003j. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/rondas/default.htm>

_____. "Inicia IX ronda de negociación". Comunicado de prensa, CP-397. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 8 de diciembre de 2003k.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. "Segundo día de negociación". Comunicado de prensa, CP-398. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 9 de diciembre de 2003l.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. "Tercer día de negociación. Comunicado de prensa, CP-399". Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 10 de diciembre de 2003m.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. "Cuarto día de negociación". Comunicado de prensa, CP 400. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 11 de diciembre de 2003n.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. *La Agenda Integral de Cooperación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos: Una oportunidad para los costarricenses. Plan Nacinal de Accion de Costa Rica. Volumen 4.* Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2003o.
<http://www.comex.go.cr/difusion/otros/default.asp>

_____. *Información y consulta a la sociedad civil en el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio República Dominicana - Centroamérica - Estados Unidos.* Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2004a.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. *Cartas adjuntas a intercambiar entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de los Estados Unidos.* Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2004b.
<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/textofoliado/cartas/default.htm>

_____. "Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos se firmará a finales de mayo". Comunicado de Prensa CP-440. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 24 de mayo de 2004c. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. "Concluyen negociaciones sobre incorporación de República Dominicana al Tratado de Libre Comercio Centroamérica - Estados Unidos". Comunicado de Prensa CP-451. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 13 de julio de 2004d.
<http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

_____. "Tenemos un muy buen Tratado de Libre Comercio para Costa Rica: hemos logrado nuestro balance". Comunicado de prensa s/n. Costa Rica: Ministerio de Comercio Exterior. 2004e. <http://www.comex.go.cr/negociaciones/usa/publicaciones/default.asp>

OFFICE OF THE UNITED STATES TRADE REPRESENTATIVE - USTR. "Statement of Robert B. Zoellick, U.S. Trade Representative, upon Senate Approval of Trade Promotion Authority", Comunicado de prensa. Washington, D.C.: USTR. 1 de agosto de 2002.

_____. *CAFTA-DR Final text.* Washington D.C.: USTR. S/f.
http://www.ustr.gov/Trade_Agreements/Bilateral/CAFTA/CAFTA-DR_Final_Texts/Section_Index.html

Legislación

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. *Acuerdo para la Promoción y Protección Recíproca de las Inversiones entre Costa Rica y Canadá*. Aprobado en Costa Rica mediante Ley No.7870 de 25 de mayo de 1999, en: <http://www.comex.go.cr/acuerdos/inversion/vigentes/Canada.pdf>

GOBIERNO DE COSTA RICA. *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y República Dominicana*. Ley No. 7882 del 9 de junio de 1999. Costa Rica: La Gaceta No. 132 del 8 de julio de 1999.

_____. *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Canadá*. Ley No. 8300 del 10 de septiembre de 2002. Costa Rica: Alcance No. 73 de La Gaceta No. 198 del 15 de octubre del 2002.

_____. *Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos*. Firmado el 5 de agosto de 2004.
<http://www.comex.go.cr/acuerdos/comerciales/CAFTA/textofoliado/cartas/default.htm>

PUBLIC. LAW 98-67, *title II*, 5 de agosto de 1983, 97 Stat. 384.

PUBLIC LAW 101-382. *title II*, 20 de agosto de 1990, 104 Stat. 655 (Customs and Trade Act of 1990).

PUBLIC LAW 106-200. *title II*, 18 de mayo de 2000, 114 Stat. 251 (Trade and Development Act of 2000).

PUBLIC LAW 107-210. *title XXI*, 6 de agosto de 2002, 116 Stat. 993 (Bipartisan Trade Promotion Authority Act of 2002).

Prensa

"Arroceros no avalan acuerdo", en *Capital Financiero*. Costa Rica. 25 de enero de 2004.

"Costa Rica se suma al CAFTA", en *Capital Financiero*. Costa Rica. 25 de enero de 2004.

"EE.UU. dio un trato especial a Costa Rica", en *Capital Financiero*. Costa Rica. 25 de enero de 2004.

"Honduras celebra cierre de Costa Rica", en *Capital Financiero*. Costa Rica. 25 de enero de 2004.

"Guatemala destituyó a su jefe negociador del TLC", en *La Nación*. Costa Rica. 21 de agosto de 2003.

"EE.UU. exige apertura en las telecomunicaciones", en *La Nación*. Costa Rica. 2 de octubre de 2003.

"Gobierno anuncia consulta a EE.UU.", en *La Nación*. Costa Rica. 14 de octubre de 2003.

"Costa Rica selló finalmente el TLC", en *La Nación*. Costa Rica. 26 de enero de 2004.

"País logró balance "adecuado", en *La Nación*. Costa Rica. 26 de enero de 2004.

"¡Listo el TLC!", en *Al Día*. Costa Rica. 26 de enero de 2004.

"Costa Rica cierra negociaciones tras intenso trabajo", en *La Prensa Libre*. Costa Rica. 26 de enero de 2004.

"¡Costa Rica ya está dentro del TLC!", en *Diario Extra*. Costa Rica. 26 de enero de 2004.

"Bush lukewarm on Central American proposal for regional FTA", en *Inside US Trade*. 27 de abril de 2001.

"Officials see early 2003 launch of U.S.-Central America FTA talks", en *Inside US Trade*. 20 de septiembre de 2002.

"US weighs proposal to add Dominican Republic to CAFTA agreement", en *Inside US Trade*. 14 de marzo de 2003.

"USTR sees 'docking' Dominican Republic to CAFTA as sensible strategy", en *Inside US Trade*. 9 de mayo de 2003.

"Guatemala again splits from other countries in CAFTA talks", en *Inside US Trade*. 13 de junio de 2003.

"House Committee amends visa plan in FTAs, vows to never pass another", en *Inside US Trade*. 11 de julio de 2003.

"USTR notices intent to negotiate FTAs with Bahrain, Dominican Republic", en *Inside US Trade*. 8 de agosto de 2003.

"Cancun Ministerial collapses over Singapore issues", en *Inside US Trade*. 15 de septiembre de 2003.

"CAFTA meetings intensify as December deadline near", en *Inside US Trade*. 7 de noviembre de 2003.

"Business derides Miami Declaration for creating weak FTAA", en *Inside US Trade*. 21 de noviembre de 2003.

"U.S., Morocco fail to wrap up FTA negotiations, to resume early next year", *Inside US Trade*. 12 de diciembre de 2003.

"U.S., Australia fail to meet deadline to conclude FTA negotiations", en *Inside US Trade*. 12 de diciembre de 2003.

"Major CAFTA issues unresolved as U.S., others announce conclusion", en *Inside US Trade*. 19 de diciembre de 2003.

"Costa Rica says CAFTA deal requires better textile, agriculture offers", en *Inside US Trade*. 2 de enero de 2004.

"Costa Rica makes agricultural gains in FTA talks with US", en *Inside US Trade*. 30 de enero de 2004.

"U.S., Costa Rica settle insurance, textile issues in FTA talks", en *Inside US Trade*. 30 de enero de 2004.

"Senate aides criticize USTR on possible procedural moves for CAFTA", en *Inside US Trade*. 6 de febrero de 2004.

"U.S., Dominican Republic finish FTA; Congressional timing uncertain", en *Inside US Trade*. 19 de marzo de 2004.

"Panama FTA unlikely to be docked into CAFTA as talks set to begin", en *Inside US Trade*. 23 de abril de 2004.

"Two States withdraw from FTA government procurement chapters", en *Inside US Trade*. 21 de mayo de 2004.

"U.S., Costa Rica reach trade pact", en *Washington Post*. Washington, D.C. 26 de enero de 2004.

"Zoellick Tells Congress U.S. Ready To Move On Numerous FTAs", en *World Trade Online*. 22 de agosto de 2002.

PUBLICACIONES DEL INTAL

Publicaciones Periódicas

Integración & Comercio. Revista semestral (español e inglés) por suscripción o en forma individual.

INTAL Carta Mensual (español, inglés y portugués - Internet).

Informes Subregionales de Integración

INFORME ANDINO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

CARICOM Report. Publicación anual (inglés).

INFORME CENTROAMERICANO. Publicación anual (español). Versión en inglés: Internet.

INFORME MERCOSUR. Publicación anual (español, inglés y portugués).

Informes Especiales

Raúl Prebisch: El poder, los principios y la ética del desarrollo (español e inglés). Ensayos en homenaje a David Pollock por la celebración de los 100 años del nacimiento de Raúl Prebisch. Serie INTAL-ITD. 2006.

China y América Latina: nuevos enfoques sobre cooperación y desarrollo. ¿Una segunda ruta de la seda? (español). Sergio Cesarin y Carlos Juan Moneta (Comp). Serie INTAL-ITD. 2005.

Solución de Controversias Comerciales e Inter-Gubernamentales: Enfoques Regionales y Multilaterales (español). Julio Lacarte y Jaime Granados. Serie INTAL-ITD. 2004.

Tributación en el MERCOSUR: Evolución, comparación y posibilidades de coordinación (español). Alberto Barreix y Luiz Villela. 2003.

MERCOSUR: Impacto Fiscal de la Integración Económica (español y portugués). Luiz Villela, Alberto Barreix y Juan José Taccone (eds.). 2003.

Perspectivas y Desafíos del Proceso de Integración Argentino-Chileno a Diez Años del ACE 16. Español. 2002.

Integración energética en el Cono Sur (español). Mario A. Wieggers. 1996.

Integración en el Sector Transporte en el Cono Sur (español):

Transporte Terrestre. José Alex Sant'Anna. 1997.

Puertos y vías navegables. Martín Sgut. 1997.

Los ferrocarriles y su contribución al comercio internacional. Ian Thomson. 1997.

El impacto sectorial de la integración en el MERCOSUR (español y portugués). Juan José Taccone y Luis Jorge Garay (Eds.) 1999.

Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. Español (Internet).

INTAL: 35 años de Compromiso con la Integración Regional. Español.

América Latina a principios del Siglo XXI: Integración, Identidad y Globalización. Actitudes y expectativas de las elites latinoamericanas. Español (Internet).

Documentos de Trabajo

Las relaciones de comercio e inversión entre Colombia y Venezuela (español). Eglé Iturbe de Blanco. INTAL DT-03. 1997.

MERCOSUL e Comércio Agropecuario (portugués). Ives Chaloult y Guillermo Hillcoat. INTAL DT-02. 1997.

The Integration Movement in the Caribbean at Crossroads: Towards a New Approach of Integration (inglés). Uziel Nogueira. INTAL DT-01. 1997.

Documentos de Divulgación

El Tratado de Libre Comercio entre el Istmo Centroamericano y los Estados Unidos de América. Oportunidades, desafíos y riesgos (español). Eduardo Lizano y Anabel González. INTAL DD-09. 2003.

Los países pequeños: Su rol en los procesos de integración (español). Lincoln Bizzozero - Sergio Abreu. INTAL DD-08. 2000.

Capital social y cultura. Claves olvidadas del desarrollo (español). Bernardo Kliksberg. INTAL DD-07. 2000.

La dimensión cultural: base para el desarrollo de América Latina y el Caribe: desde la solidaridad hacia la integración (español). Alejandra Radl. INTAL DD-06. 2000.

Cómo expandir las exportaciones de los países dentro de una economía globalizada (español). Rubens Lopes Braga. INTAL DD-05. 1999.

Comercio Electrónico: Conceptos y reflexiones básicas (español). Gerardo Gariboldi. INTAL DD-04. 1999.

Evolución institucional y jurídica del MERCOSUR (español). Vicente Garnelo. INTAL DD-03. 1998.

Estado de evolución en la elaboración e implementación de las Normas ISO 14.000 y CODEX Alimentarius (español). Laura Berón. INTAL DD-02. 1997.

Integración y democracia en América Latina y el Caribe (español). Alvaro Tirado Mejía. INTAL DD-01. 1997.

Bases de Datos - Software

DATAINTAL (CD-ROM) Sistema de estadísticas de comercio de América

Base INTAL MERCOSUR (BIM)

Base de datos bibliográficos (INTEG)

Directorio de las Relaciones Económicas de América Latina y el Caribe con Asia-Pacífico (CD-ROM)

Instrumentos básicos de integración económica en América Latina y el Caribe - II. Actualizada a agosto, 2005.

Rueda de Negocios

Serie Red INT

RED INTAL DE CENTROS DE INVESTIGACIÓN EN INTEGRACIÓN (REDINT)

Primera Convocatoria

Visión microeconómica de los impactos de la integración regional en las inversiones inter e intrarregionales: El caso de la CAN (sólo en español- Versión resumida y completa). 2003.

Integración regional e Inversión Extranjera Directa: El caso del MERCOSUR (sólo en español- Versión resumida y completa). 2002.

Condiciones y efectos de la IED y del proceso de integración regional en México durante los años noventa: Una perspectiva macroeconómica (sólo español- versión resumida). 2003.

Primera Convocatoria:

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos) (sólo en español). 2000.

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico (sólo en español). 2000.

La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) (sólo en español). 2000.

PUBLICACIONES DE INTAL/ITD

DOCUMENTOS DE TRABAJO - INICIATIVA ESPECIAL DE COMERCIO E INTEGRACIÓN (IECI)

The FTAA and the Political Economy of Protection in Brazil and the US (ingles, sólo formato pdf). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-12. 2006.

Which "industrial policies" are meaningful for Latin America? (ingles, sólo formato pdf). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-11. 2006.

Building Regional Infrastructure in Latin America (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD WP-SITI-10. 2005.

La ventana europea: retos de la negociación del Tratado de Libre Comercio de México con la Unión Europea (español). Jaime Zabłudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD WP-SITI-09. 2004.

Trade Liberalization and the Political Economy of Protection in Brazil since 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08B. 2004.

The Political Economy of High Protection in Brazil before 1987 (inglés). Marcelo de Paiva Abreu. INTAL-ITD WP-SITI-08A. 2004.

The Food Industry in Brazil and the United States: The Effects of the FTAA on Trade and Investment (inglés). Paulo F. Azevedo, Fabio R. Chaddad and Elizabeth M.M.Q. Farina. INTAL-ITD SITI-WP-07. 2004.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Agenda de institucionalización del MERCOSUR: Los desafíos de un proyecto en crisis (español e inglés). Pedro da Motta Veiga. INTAL-ITD DT-IECI-06E. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inestabilidad cambiaria en el MERCOSUR: Causas, problemas y posibles soluciones (español e inglés). José Luis Machinea. INTAL-ITD DT-IECI-06d. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. MERCOSUR: Dilemas y alternativas de la agenda comercial (español e inglés). Sandra Polónia Rios. INTAL-ITD DT-IECI-06c. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. La inserción del MERCOSUR al mundo globalizado (español e inglés). Juan Ignacio García Pelufo. INTAL-ITD DT-IECI-06b. 2003.

MERCOSUR: EN BUSCA DE UNA NUEVA AGENDA. Informe del relator (español e inglés). Andrew Crawley. INTAL-ITD DT-IECI-06a. 2004.

Estudio sobre las condiciones y posibilidades políticas de la integración hemisférica (español). Adalberto Rodríguez Giavarini. INTAL-ITD DT-IECI-05. 2003.

The Impacts of US Agricultural and Trade Policy on Trade Liberalization and Integration via a US-Central American Free Trade Agreement (inglés). Dale Hathaway. INTAL-ITD WP-SITI-04. 2003.

Agricultural Liberalization in Multilateral and Regional Trade Negotiations (inglés). Marcos Sawaya Jank, Ian Fuchsloch and Géraldine Kutas. INTAL-ITD WP-SITI-03. 2003.

Reciprocity in the FTAA: The Roles of Market Access, Institutions and Negotiating Capacity (inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD-STA WP-SITI-02. 2003.

Alcances y límites de la negociación del Acuerdo de Libre Comercio de las Américas (español e inglés). Herminio Blanco M. y Jaime Zabudovsky K. INTAL-ITD-STA DT-IECI-01. 2003.

Documentos de Trabajo

Globalization, Migration and Development: The Role of Mexican Migrant Remittances (inglés, sólo formato pdf) Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD WP-20. 2006.

El desafío fiscal del MERCOSUR (español). Luiz Villela, Jerónimo Roca y Alberto Barreix. INTAL-ITD DT-19. 2005.

Improving the Access of MERCOSUR's Agriculture Exports to US: Lessons from NAFTA (inglés). Pablo Sanguinetti y Eduardo Bianchi. INTAL-ITD WP-18. 2004.

Premio INTAL - Segundo Concurso de Ensayos. La coordinación macroeconómica y la cooperación monetaria, sus costos, beneficios y aplicabilidad en acuerdos regionales de integración (español, inglés y portugués) English and Portuguese). Mauricio de la Cuba; Diego Winkelried; Igor Barenboim; Louis Bertone; Alejandro Jacobo and James Loveday Laghi. INTAL-ITD DT-17. 2004.

Los exportadores agropecuarios en un mundo proteccionista: Revisión e implicancias de políticas de las barreras contra el MERCOSUR (español e inglés). Julio J. Nogués. INTAL-ITD DT-16. 2004.

Rules of Origin in FTAs in Europe and in the Americas: Issues and Implications for the EU-Mercosur Inter-Regional Association Agreement (English). Antoni Estevadeordal and Kati Suominen. INTAL-ITD WP-15. 2004.

Regional Integration and Productivity: The Experiences of Brazil and Mexico (inglés). Ernesto López-Córdova and Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD-STA WP-14. 2003.

Regional Banks and Regionalism: A New Frontier for Development Financing (inglés). Robert Devlin y Lucio Castro. INTAL-ITD-STA WP-13. 2002.

Métodos casuísticos de evaluación de impacto para negociaciones comerciales internacionales (español). Antonio Bonet Madurga. INTAL-ITD-STA DT-12. 2002.

Las trabas no arancelarias en el comercio bilateral agroalimentario entre Venezuela y Colombia (español). Alejandro Gutiérrez S. INTAL-ITD-STA DT-11. 2002.

The Outlier Sectors: Areas of Non-Free Trade in the North American Free Trade Agreement (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD-STA WP-10. 2002.

A ALCA no limiar do século XXI: Brasil e EUA na negociação comercial hemisférica (portugués). Antonio José Ferreira Simões. INTAL-ITD-STA DT-09. 2002.

Metodología para el análisis de regímenes de origen. Aplicación en el caso de las Américas (español). Luis J. Garay S. y Rafael Cornejo. INTAL-ITD-STA DT-08. 2001.

¿Qué hay de nuevo en el Nuevo Regionalismo en las Américas? (español). Robert Devlin y Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD-STA DT-07. 2001.

What's New in the New Regionalism in the Americas? (inglés). Robert Devlin and Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD-STA WP-06. 2001.

The New Regionalism in the Americas: The Case of MERCOSUR. (inglés). Antoni Estevadeordal, Junichi Goto y Raúl Saez. INTAL-ITD WP-05. 2000.

El ALCA y la OMC: Especulaciones en torno a su interacción (español). Jaime Granados. INTAL-ITD DT-04. 1999.

Negotiating Preferential Market Access: The Case of NAFTA (inglés). Antoni Estevadeordal. INTAL-ITD WP-03. 1999.

Towards an Evaluation of Regional Integration in Latin America in the 1990s (inglés). Robert Devlin y Ricardo Ffrench-Davis. INTAL-ITD WP-02. 1998.

Una evaluación de la homogeneidad macroeconómica y del desarrollo de la región centroamericana (español). Florencio Ballester. INTAL-ITD DT-01. 1998.

Documentos de Divulgación - Iniciativa Especial de Comercio e Integración (IECI)

International Arbitration Claims against Domestic Tax Measures Deemed Expropriatory or Unfair and the Inequitable (inglés, sólo formato pdf). Adrián Rodríguez. INTAL-ITD OP-SITI-11. 2006.

The Entrance to the European Union of 10 New Countries: Consequences for the Relations with MERCOSUR (inglés). Renato G. Flóres Jr. INTAL-ITD OP-SITI-10. 2005.

Principales retos de la negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: disciplinas en materia de inversión (español). Jaime Zabudovsky y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-09. 2005.

The Production and Financing of Regional Public Goods. (inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD OP-SITI-08. 2005.

La armonización de los impuestos indirectos en la Comunidad Andina (español e inglés). Luis A. Arias, Alberto Barreix, Alexis Valencia y Luiz Villela. INTAL-ITD DD-IECI-07. 2005.

La globalización y la necesidad de una reforma fiscal en los países en desarrollo (español e inglés). Vito Tanzi. INTAL-ITD DD-IECI-06. 2004.

La competitividad industrial de América Latina y el desafío de la globalización (español e inglés). Sanjaya Lall, Manuel Albaladejo y Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD SITI-OP-05. 2004.

El nuevo interregionalismo trasatlántico: La asociación estratégica Unión Europea-América Latina (español). Luis Xavier Grisanti. INTAL-ITD/SOE IECI-DD-04. 2004.

Una llave para la integración hemisférica (español e inglés). Herminio Blanco M., Jaime Zabludovsky K. y Sergio Gómez Lora. INTAL-ITD DD-IECI-03. 2004.

Una nueva inserción comercial para América Latina (español). Martín Redrado y Hernán Lacunza. INTAL-ITD DD-IECI-02. 2004.

La coordinación y negociación conjunta de los países de la Comunidad Andina en el marco del ALCA y la OMC (español). Víctor Rico. INTAL-ITD DD-IECI-01. 2004.

Documentos de Divulgación

El proceso de negociación de un tratado de libre comercio con Estados Unidos: la experiencia del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (español, sólo formato pdf). Anabel González. INTAL-ITD DD-42. 2006

International Remittances and Development: Existing Evidence, Policies and Recommendations (inglés, sólo formato pdf). Ernesto López-Córdova y Alexandra Olmedo. INTAL-ITD OP-41. 2006

Comercio bilateral Argentina-Brasil: Hechos estilizados de la evolución reciente (Español, sólo formato pdf). Ricardo Carciofi y Romina Gayá. INTAL-ITD DD-40. 2006

The Relative Revealed Competitiveness of China's Exports to the United States vis á vis other Countries in Asia, the Caribbean, Latin America and the OECD (inglés, sólo formato pdf). Peter K. Schott. INTAL-ITD OP-39. 2006

Logros, perspectivas y desafíos de la Cooperación Hemisférica (español e inglés, sólo formato pdf). Roberto Iannelli. INTAL-ITD DD-38. 2006

Libre Comercio en América Central: ¿Con quién y para qué? Las implicancias de CAFTA (español, sólo formato pdf). Manuel Agosin y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-37. 2006

Fear of China: Is there a Future for Manufacturing in Latin America? (inglés, sólo formato pdf). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-36. 2006

The Role of Geography and Size (inglés, sólo formato pdf). David Hummels. INTAL-ITD OP-35. 2006

Assessing the Impacts of Intellectual Property Rights on Trade Flows in Latin America (inglés, sólo formato pdf). Juan S. Blyde. INTAL-ITD OP-34. 2006

Recientes innovaciones en los regímenes de origen y su incidencia en el proceso de verificación: el caso del CAFTA. (español) Rafael Cornejo. INTAL-ITD DD-33. 2005.

Achievements and Challenges of Trade Capacity Building: A Practitioner's Analysis of the CAFTA Process and its Lessons for the Multilateral System (inglés) Eric T. Miller. INTAL-ITD OP-32. 2005.

Una aproximación a desarrollo institucional del MERCOSUR: sus fortalezas y debilidades (español) Celina Pena y Ricardo Rozemberg. INTAL-ITD DD-31. 2005.

Jamaica: Trade, Integration and the Quest for Growth (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-30. 2005.

Trade Related Capacity Building: An Overview in the Context of Latin American Trade Policy and the MERCOSUR-EU Association Agreement (inglés). Robert Devlin y Ziga Vodusek. INTAL-ITD OP-29. 2005

Barbados: Trade and Integration as a Strategy for Growth (inglés). Anneke Jessen y Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-28. 2004

Mirando al MERCOSUR y al mundo: Estrategia de comercio e integración para Paraguay (español). Paolo Giordano. INTAL-ITD DD-27. 2004

El tratamiento de las asimetrías en los acuerdos de integración regional (español). Paolo Giordano, Mauricio Mesquita Moreira y Fernando Quevedo. INTAL-ITD DD-26. 2004.

Centroamérica: La programación regional (2001) y las actividades del Banco (2001-2003) (español). Ennio Rodríguez. INTAL-ITD DD-25. 2004.

Brazil's Trade Liberalization and Growth: Has it Failed? (inglés). Mauricio Mesquita Moreira. INTAL-ITD OP-24. 2004.

Trinidad and Tobago: Trade Performance and Policy Issues in an Era of Growing Liberalization (inglés). Anneke Jessen and Christopher Vignoles. INTAL-ITD OP-23. 2004.

The Trade and Cooperation Nexus: How does Mercosur-EU Process Measure Up? (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveadeordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD-STA OP-22. 2003.

Desigualdad regional y gasto público en México (español). Rafael Gamboa y Miguel Messmacher. INTAL-ITD-STA DD-21. 2003.

Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales (español e inglés). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-20. 2003.

The External Dimension of MERCOSUR: Prospects for North-South Integration with the European Union (inglés). Paolo Giordano. INTAL-ITD-STA OP-19. 2003.

Regional Aspects of Brazil's Trade Policy (inglés). Eduardo A. Haddad (Coord.), Edson P. Domínguez y Fernando S. Perobelli. INTAL-ITD-STA OP-18. 2002.

El proceso de integración Argentina-Brasil en perspectiva: El ciclo cambiario y la relación público-privada en Argentina (español). Ricardo Rozemberg y Gustavo Svarzman. INTAL-ITD-STA DD-17. 2002.

A Study on the Activities of IFIs in the Area of Export Credit Insurance and Export Finance (inglés). Malcom Stephens y Diana Smallridge. INTAL-ITD-STA OP-16. 2002.

Diseños institucionales y gestión de la política comercial exterior en América Latina (español).

Jacint Jordana y Carles Ramió. INTAL-ITD-STA DD-15. 2002.

Mercosul em sua primeira década (1991-2001): Uma avaliação política a partir do Brasil (portugués).

Paulo Roberto de Almeida. INTAL-ITD-STA DD-14. 2002.

El proceso de formulación de la Política Comercial. Nivel uno de un juego de dos niveles: Estudios de países en el Hemisferio Occidental (español e inglés). INTAL-ITD-STA OP-13. 2002.

Hacia una nueva alianza de comercio e inversión entre América Latina y Asia-Pacífico (español: Internet). Mikio Kuwayama. INTAL-ITD-STA DD-12. 2001 (también disponible en inglés).

Regional Public Goods in Official Development Assistance (inglés). Marco Ferroni. INTAL-ITD-STA OP-11. 2001.

Breaking from Isolation: Suriname's Participation in Regional Integration Initiatives (inglés). Anneke Jessen y Andrew Katona. INTAL-ITD-STA OP-10. 2001.

NAFTA and the Mexican Economy: Analytical Issues and Lessons for the FTAA (inglés). J. Ernesto López-Córdova. INTAL-ITD-STA OP-09. 2001.

La integración comercial centroamericana: Un marco interpretativo y cursos de acción plausible (español). Jaime Granados. INTAL-ITD-STA DD-08. 2001.

Negotiating Market Access between the European Union and MERCOSUR: Issues and Prospects (inglés). Antoni Esteveordal y Ekaterina Krivonos. INTAL-ITD OP-07. 2000.

The Free Trade Area of the Americas and MERCOSUR-European Union Free Trade Processes: Can they Learn from Each Other? (inglés). Robert Devlin. INTAL-ITD OP-06. 2000.

The FTAA: Some Longer Term Issues (inglés). Robert Devlin, Antoni Esteveordal y Luis Jorge Garay. INTAL-ITD OP-05. 1999.

Financial Services in the Trading System: Progress and Prospects (inglés). Eric Miller. INTAL-ITD OP-04. 1999.

Government Procurement and Free Trade in the Americas (inglés). Jorge Claro de la Maza y Roberto Camblor. INTAL-ITD OP-03. 1999.

The Caribbean Community: Facing the Challenges of Regional and Global Integration (inglés). Anneke Jessen y Ennio Rodríguez. INTAL-ITD OP-02. 1999.

ALCA: Un proceso en marcha (español). Nohra Rey de Marulanda. INTAL-ITD DD-01. 1998.

PUBLICACIONES INTAL/ITD/SOE

EURO-LATIN STUDY NETWORK ON INTEGRATION AND TRADE (ELSNIT)

Issues Papers. First Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2004

Issues Papers. Second Annual Conference (inglés). INTAL-ITD-SOE. 2005

PUBLICACIONES DE INT/ITD

Documentos de Trabajo

La infraestructura de transporte en América Latina. Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 220. Julio 1997, (también disponible en inglés).

Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile, and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Raúl A. Hinojosa-Ojeda, Jeffrey D. Lewis y Sherman Robinson. Working Paper # 219. Mayo 1997.

Hacia el libre comercio en el Hemisferio Occidental: El proceso del ALCA y el apoyo técnico del Banco Interamericano de Desarrollo. Enrique V. Iglesias. Documento de Trabajo # 218. Julio 1997 (también disponible en inglés).

Economic Integration and Equal Distribution. Willem Molle. Working Paper # 216. Mayo 1997.

What can European Experience Teach Latin America About Integration. L.A. Winters. Working Paper # 215. Mayo 1997.

Facts, Fallacies and Free Trade: A Note on Linking Trade Integration to Labor Standards. Donald J. Robbins. Working Paper # 214. Mayo 1997.

MERCOSUR: Logros y desafíos. Carlos Sepúlveda y Arturo Vera Aguirre. Documento de Trabajo # 213. Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

De Miami a Cartagena: nueve enseñanzas y nueve desafíos. Robert Devlin y Luis Jorge Garay. Documento de Trabajo # 210. Julio 1996 (también disponible en inglés).

El Mercado Común del Sur: MERCOSUR. Martín Arocena. Documento de Trabajo # 203. Septiembre 1995 (también disponible en inglés).

Publicaciones Especiales

Nota Periódica sobre Integración y Comercio en América, Julio 1995; Febrero, Agosto y Diciembre 1996; Julio y Diciembre 1997; Agosto y Diciembre 1998; Febrero y Octubre 1999; Octubre y Diciembre 2000; Mayo 2002; Diciembre 2002; Diciembre 2003; Enero 2004; Mayo 2004; Diciembre 2004; Marzo 2006 (también disponible en inglés y las versiones 1997 disponibles en portugués).

El Euro y su efecto sobre la economía y la integración en América Latina y el Caribe. Roberto Zahler. Trabajo presentado en el seminario "El Euro y su impacto internacional" con ocasión de la 40ª Asamblea de Gobernadores del BID, Francia, Marzo 16, 1999 (también disponible en inglés).

Separata del Informe de 1996 sobre Progreso Económico y Social en América Latina. Parte II, Capítulo 2: Liberalización comercial. 1996 (también disponible en inglés).

Unión Económica y Monetaria Europea: Avances recientes y posibles implicaciones para América Latina y el Caribe. Marzo 1997 (también disponible en inglés).

Globalización e Integración Regional: consecuencias para América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el Seminario sobre "Una visión crítica de la globalidad", México D.F., Noviembre 1997 (también disponible en inglés).

Protección, desgravación preferencial y normas de origen en las Américas. Luis Jorge Garay y Antoni Esteveordal. Junio 1995 (también disponible en inglés).

El nuevo rostro de la integración regional en América Latina y el Caribe. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la Conferencia Anual del Banco Mundial sobre Desarrollo en América Latina y el Caribe, Montevideo, Julio 1997 (también disponible en inglés).

El Area de Libre Comercio de las Américas: De Miami a Belo Horizonte. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en el III Foro Empresarial de las Américas, Belo Horizonte, Mayo 1997 (inglés, español y portugués).

Asociación Transpacífica: El papel de América Latina. Discurso dado por Enrique V. Iglesias en la XII Reunión General Internacional del Consejo de Cooperación Económica del Pacífico (PECC XII), Santiago, Septiembre 1997 (también disponible en inglés).

