

Servicio Integrado de Información Arroceras (13 abril 10)

La Nación

EDITORIAL

Avances en comercio exterior

Dos nuevos tratados y otro a la vista ampliarán nuestro potencial económico

La estrategia de apertura económica internacional ha traído grandes beneficios

Hoy hace una semana, el ministro de Comercio Exterior, Marco Vinicio Ruiz, firmó en Singapur el Tratado de Libre Comercio (TLC) entre ese país y Costa Rica. Dos días después, en Pekín, suscribió un documento de la misma índole con China. El próximo lunes 19 se abrirá en Bruselas la última ronda prevista en las conversaciones sobre un acuerdo de cooperación (esencialmente, otro tratado comercial) entre Centroamérica y la Unión Europea. Y hace menos de un mes nuestro país conmemoró 20 años de pertenencia a la Organización Mundial del Comercio (OMC), con una actividad en San José, a la que asistió su director general, Pascal Lamy.

Cuando, como esperamos, los tres nuevos tratados sean ratificados por nuestra Asamblea Legislativa, se unirán a los ya vigentes con Canadá, Chile, la Comunidad del Caribe (Caricom), Estados Unidos, México y Panamá, además del Mercado Común Centroamericano, así como a nuestra activa participación en la OMC, para dar mayor solidez y dinamismo a lo que ya es una lúcida política de Estado: la apuesta por el comercio exterior como palanca esencial de desarrollo.

No se trata, por supuesto, de descuidar el mercado interno, base de nuestra economía, sostén de varios sectores y generador de riqueza y oportunidades para productores y consumidores. La apuesta por el comercio exterior, componente clave de nuestra inserción en la economía internacional, hay que verla como un esfuerzo por extender mercados más allá de las fronteras. De este modo, se amplían la oferta y demanda de productos, servicios e inversiones; al crecer la dimensión del mercado, podemos especializarnos en producir aquello en lo que somos más

competitivos; esta especialidad genera mayores índices de productividad, y todo lo anterior nos trae mayor riqueza y desarrollo.

Sin esta estrategia de apertura, aún inconclusa, nuestro país no habría sido capaz de generar los índices de crecimiento que ha tenido en los últimos 25 años, cuando se inició el proceso.

En buena teoría económica, lo mejor para el comercio exterior es que su liberalización sea multilateral. En este sentido, la OMC es la instancia clave. Agrupa a 153 Estados y territorios, que representan más del 97% del comercio mundial, por lo cual su representatividad es universal. Sin embargo, debido a la multiplicidad de intereses y al carácter unánime que deben tener sus decisiones, estas a menudo son lentas. El mejor ejemplo es la crucial Ronda de Doha, con énfasis en el desarrollo, que comenzó en el 2001 y aún no ha concluido, especialmente por grandes diferencias en relación con productos agrícolas y servicios.

Costa Rica, que, por la índole de sus políticas y la calidad de sus representantes, ha logrado gran respeto en el seno de la OMC, debe mantenerse activa en su impulso a la apertura comercial general. Pero mientras esta no se dé, los TLC bilaterales o regionales son una excelente alternativa. De aquí la importancia de los que ya están vigentes, de los dos nuevos suscritos y del que está pronto a concluirse con Europa, siempre que se logren los acuerdos finales.

El convenio con la UE es, sin duda, el más importante de los tres, por la intensa relación comercial presente, el potencial que se abre y los componentes de cooperación que incluye. El gran problema ha sido su reticencia para abrirse a nuestros productos agrícolas, algo sobre lo que la próxima ronda de Bruselas será particularmente importante.

Las relaciones con Singapur y China están mucho menos desarrolladas, pero sobre las bases de ambos tratados habrá posibilidades de intensificar el intercambio y, además, promover inversiones, elemento adicional de gran importancia.

El real impacto de los acuerdos comerciales, sin embargo, no solo está en sus términos, sino también en nuestra capacidad para potenciar las oportunidades que abren. Esto último requiere, de la parte oficial, además de buenas negociaciones, una buena administración de los instrumentos; de la privada, esfuerzos de productividad, cumplimiento de normas y gestión de ventas.

Hasta ahora, a pesar de diversos problemas, la experiencia ha sido muy positiva. Sobre estas bases será posible generar aún mayores ventajas a partir de los nuevos convenios y, sin olvidar a la OMC, seguir avanzando en nuestra estrategia de apertura.

ACUERDO CENTROAMERICANO

Ganaderos piden cuota de 30.000 toneladas a UE

Marvin Barquero S. mbarquero@nacion.com 09:33 P.M. 12/04/2010

Los ganaderos del Istmo acordaron solicitar a la Unión Europea (UE) una cuota de 30.000 toneladas métricas anuales de carne, en las negociaciones para un Acuerdo de Asociación entre los dos bloques.

Los productores del Istmo esperan repartirse la cuota europea el próximo 15 de mayo. ARCHIVO + MULTIMEDIA

Aldo Mazzero, presidente de la Federación Centroamericana de la Carne Bovina, resaltó la importancia de lograr consenso regional sobre la cuota. La propuesta se distribuye desde ayer a los ministros encargados de la integración en todos los países del área.

El de la carne es uno de los temas de interés más fuertes para Centroamérica pendientes en las negociaciones de ese Acuerdo. Será punto clave en el que se espera sea la última ronda de negociación, por realizarse entre el 19 y el 27 de abril, en Bruselas, Bélgica, sede de la UE.

Mazzero, quien también es presidente de la costarricense Corporación de Fomento Ganadero (Corfoga), explicó que la repartición de la cuota que otorgue la UE no se hará sino después de que se otorgue.

“No nos podemos repartir los aguacates de un árbol que apenas se va a sembrar, se reparte la cosecha”, sentenció Mazzero.

La repartición centroamericana de la cuota puede causar problemas, porque no se sabe aún sobre cuáles bases se hará: exportaciones de cada país, producción de cada uno o una cifra igual para todos.

Mazzero estimó normal que cada uno defienda sus intereses y también calificó como un gran avance que haya posiciones de consenso como un antecedente a la repartición de la cuota.

GASTO EN EL HOGAR SUBE 1,9% Y VENTAS EN COMERCIO CRECEN 2%

Costarricenses consumen más ante mejora de economía

Incremento todavía es tímido comparado con el aumento de finales del 2007

Ticos muestran mayor capacidad de compra y confianza sobre futuro del país

Patricia Leitón pleiton@nacion.com 06:07 A.M. 11/04/2010

Después de ser muy cautos con su consumo durante la crisis económica, los costarricenses vuelven de nuevo a gastar en las tiendas, en los centros de entretenimiento y a comprar más en los supermercados, entre otros negocios.

+ MULTIMEDIA

NOTAS RELACIONADAS

[Comerciantes afirman que ahora venden más](#)

Así lo reflejan varios indicadores sobre el consumo de los habitantes y lo refuerzan los testimonios de los comerciantes.

Uno de esos indicadores es el gasto de consumo final de los hogares que estima el Banco Central como uno de los renglones de la producción trimestral del país.

Dicho gasto subió 1,9% en el último trimestre del 2009 respecto al mismo período del año anterior.

Si bien el incremento es poco, comparado con los alegres aumentos de casi un 8% de finales del 2007, es mayor a los registrados en el segundo y tercer trimestres de 2009, que alcanzaron casi un 1,5% respecto a los mismos períodos del 2008. **Ventas vuelven a crecer.** Otro indicador de un mejor ánimo para gastar es el crecimiento en las ventas de los comercios, el cual se refleja en el índice mensual de la actividad económica del comercio.

En febrero del 2010, las ventas fueron un 2% mayores a las de febrero del 2009. Ese es el tercer mes consecutivo que los comercios venden más

respecto al mismo mes del año anterior; eso después de un año de bajas continuas.

“Las mayores ventas en estos meses se concentraron en los siguientes grupos: hierro y maquinaria, vehículos, productos químicos, lácteos, alimentos diversos y textiles”, comentó Elvia Campos, encargada de hacer el indicador.

La actividad del comercio es una de 13 que mide el Banco Central para conformar el índice mensual de actividad económica (IMAE), que procura determinar la variación de la producción física de bienes y servicios en el país.

El IMAE total mostró en febrero un aumento de 6,3% respecto del mismo mes de 2009. Campos aseguró que “eso reafirma el proceso de reactivación económica del país”.

Otro indicador que denota el mayor optimismo es el de importaciones de bienes de consumo, las cuales incrementaron un 0,84% en enero respecto al mismo mes del 2009, luego de tener fuertes caídas todo el año pasado.

La mayor recuperación se da en las importaciones de bienes de consumo duraderos, que fueron los que más cayeron durante la crisis.

Ejemplos de bienes duraderos son autos, utensilios domésticos y muebles para el hogar. **Más confianza.** La mayor confianza en la recuperación económica y el aumento en la capacidad de compra de los trabajadores con empleo son otros factores que influyen en el mejor ambiente comercial.

Según el índice de confianza del consumidor elaborado por la Escuela de Estadística de la Universidad de Costa Rica, los ticos han recuperado la confianza hasta alcanzar en febrero del 2010 los niveles de finales del 2007, cuando hubo un gran auge en el consumo.

Según la Universidad, el incremento en la confianza “se debe a que los consumidores están esperanzados en un futuro más próspero y no porque están valorando de igual manera el momento actual”.

La encuesta se hizo después de las elecciones presidenciales.

El alza en la capacidad de compra surge porque los salarios de los trabajadores, en promedio, subieron por encima de la inflación.

El Central, en el documento sobre la evolución de la producción al cuarto trimestre del 2009, dice que la mejora en el consumo final tiene relación con “la evolución de los salarios reales, los que crecieron a una tasa media anual de 3,9% (en el 2009), así como de la mejora en el ingreso disponible producto de la reactivación económica”.

COMISIÓN NO DISCUTIÓ PROBLEMA DE COMERCIALIZACIÓN

Productores de frijol buscan equipos para empacar cosecha

Frijoleros ven con recelo propuesta de industria para poner canon a importación

Mantienen medida de venir a San José el 8 de mayo, día del traspaso de poderes

•
Marvin Barquero S. mbarquero@nacion.com 09:53 P.M. 12/04/2010

Los productores de frijol de la zona norte claman por equipos para empacar unos 90.000 quintales del grano, los cuales están en bodegas porque la industria no los quiere comprar.

+ MULTIMEDIA

Además, mantienen su amenaza de venir a San José este 8 de mayo, día del traspaso de poderes, advirtió ayer Kenneth Serrano, administrador del Centro Agrícola Cantonal de Los Chiles.

Serrano agregó que las dos acciones buscan salidas desesperadas, pues temen perder los frijoles que están en bodegas.

Además, expresó, una comisión especial creada para revisar la producción y comercio del grano no tocó nada con respecto al problema inmediato en su primera reunión de ayer.

“En la comisión se dejó claro que el objetivo es encontrar soluciones a largo plazo y nosotros estamos muy preocupados por el problema inmediato”, enfatizó el dirigente.

Un comunicado que puso en circulación el Consejo Nacional de Producción (CNP) resaltó que la primera reunión del grupo es un esfuerzo de la entidad para facilitar el acercamiento entre productores e industriales.

CORPORACION ARROCERA NACIONAL

CONARROZ

San José, Costa Rica

La industria no adquiere el frijol costarricense porque aduce que le cuesta más de ¢30.000 por quintal (46 kilos), mientras traerlo del exterior vale unos ¢25.000 por quintal.

Cautelosos. Freddy Morera, presidente de la Asociación de Productores de Veracruz, en Pérez Zeledón, zona sur, dijo que analizan con recelo una propuesta de la industria para cobrar un canon o tasa a las importaciones del grano.

Según la propuesta, los recursos que ingresen por ese canon formarán un fondo. El dinero se usará para pagar al productor la diferencia entre el precio local y el de las importaciones.

Los productores, dijo, no rechazan del todo la idea, pero tienen dudas sobre quién administraría los recursos y los posibles desvíos en su uso. Por eso, verán con mucho cuidado el asunto y las posibilidades de que el dinero les llegue directamente cuando la industria les pague el grano.

La comisión especial, integrada por el Gobierno, productores e industria, se reunirá el próximo lunes, pero los agricultores dicen que “para ayer es tarde”.

Diario Extra

• En las primeras cosechas del año COMPRAN 10 MIL QUINTALES A FRIJOLEROS

MARCELINO RIVERA SALAZAR
mrivera@diarioextra.com

En lo que va del año y con el problema de no vender la producción, los frijoleros nacionales han logrado tener un respiro por la compra que les ha hecho la empresa Kani Mil Novecientos Uno, que comercializa los frijoles Don Pedro en el país.

El grano ha sido adquirido a productores de la zona sur y de la zona norte.

Según dijo el gerente de la empresa, Álvaro Vargas, continúan en el proceso de negociación



La empresa Kani compró 7 mil quintales a productores de frijol de la zona sur del país y 3 mil a los de la norte.

para seguir comprando y cumplir con su cuota de responsabilidad social.

Vargas describió que solo durante los dos primeros meses del año, realizaron la compra en la zona sur, adquiriendo más de 7 mil quintales de frijol, lo cual benefició a más de 400 familias.

“Nuestro compromiso es apoyar al productor nacional adquiriendo frijol de calidad a un precio justo, negociado entre ambas partes y que beneficie a los agricultores y a sus familias”, recalcó Álvaro Vargas, gerente general de Kani.

Los otros tres mil quintales (saco de 46 kilos cada quintal) fueron comprados en la zona norte de Costa Rica.

“Ya se está en negociaciones con dos Asociaciones más de la zona para la compra de frijol, las cuales se esperan esté para este mes de abril”, sostuvo.

“Desde abril del año 2009, Frijoles Don Pedro bajó la bolsa de frijol negro en un 18% en su precio al consumidor final, y en noviembre vuelve a bajar su precio ¢210 para el frijol rojo, trasladando los beneficios de las bajas en los mercados internacional a los consumidores costarricenses”, manifestó Vargas.

El funcionario subrayó que todas las compras se han realizado a asociaciones de productores de frijol y también directamente a productores, las cuales se pagan de contado.