

**ÁREA DE GESTIÓN DE POLÍTICAS Y NEGOCIACIONES
INTERNACIONALES**

**La administración de contingentes arancelarios
de importación de productos agrícolas**

Álvaro Monge. (abril de 1999). *La administración de contingentes arancelarios de importación de productos agrícolas*. Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX (2000). Diez Años: Ciclo de Conferencias de Comercio Exterior.

CURSO SOBRE:

**“ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE ACUERDOS
COMERCIALES: DE LA NEGOCIACIÓN A LA IMPLEMENTACIÓN”**

2008

“LA ADMINISTRACIÓN DE CONTINGENTES ARANCELARIOS DE IMPORTACIÓN DE PRODUCTOS AGRÍCOLAS.

Álvaro Monge

Antecedentes

Desde la creación del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT en sus siglas en inglés) en 1947 y hasta 1994, el uso de las licencias o permisos de importación y exportación era permitido. Durante ese período la utilización de este mecanismo era usual y se daba con un nivel de regularidad y de administración.

Es hasta la conformación de la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1994, mediante un acuerdo en las negociaciones de la Ronda de Uruguay (RU), que se establece la eliminación de dichas licencias o permisos y en sustitución de este mecanismo se idea el proceso de “arancelización”, el cual permitirá transformar las licencias o permisos en aranceles reales.

ELIMINACIÓN DE LICENCIAS

Las licencias o los permisos de importación siempre fueron considerados como medidas no arancelarias que buscaban evitar el comercio transparente de los bienes. En general se utilizaban con fines proteccionistas, ya sea para proteger algunos sectores productivos o en algunos casos para buscar un equilibrio entre las distorsiones del mercado internacional y el mercado interno, razón por la cual debían ser eliminadas, ya que la manera adecuada para regular dichos desequilibrios y proteger el mercado interno, se considera, deben ser únicamente los aranceles.

Para la transformación de las licencias y permisos en aranceles, en el proceso de negociación de RU se tomó en cuenta varios factores como los compromisos adquiridos por los Miembros del GATT, las distorsiones existentes y los subsidios aplicados entre otros.

En dicho proceso se plantearon varias dudas con respecto a la eliminación o transformación de las licencias: ¿se alcanzaría un objetivo real?, ¿Se obtendrá un nivel importante de protección eliminándolas? ¿Se obtendrá un nivel de equilibrio ante las distorsiones creadas por abusos en los subsidios? Estas dudas se irían evacuando en la puesta en marcha de los Acuerdo Finales de Ronda Uruguay a partir de enero de 1995.

Uno de los compromisos de GATT consistía en que cada país debía consolidar su universo arancelario (del capítulo 01 hasta el 97 del sistema armonizado), lo que significa que sus Miembros estaban en la obligación de determinar un nivel de aranceles máximo a aplicar, lo cual se conoce como niveles arancelarios consolidados.

En el ámbito de Ronda Uruguay además de la obligación de establecer un arancel consolidado máximo para el universo arancelario, heredado de las obligaciones del GATT, se determinó que para aquellos productos en que existían licencias o permisos, el nivel arancelario a aplicar podría ser superior al arancel consolidado para el resto de los productos.

Cuando Costa Rica negoció su adhesión al GATT (1986-1990) consolidó su arancel al 60% y acordó niveles menores para ciertos bienes, esto dado a que en el proceso de negociación de adhesión, ciertos socios comerciales negociaron con Costa Rica niveles menores de aranceles para productos de su interés, tal es el caso del arroz y otros. Posteriormente en las negociaciones de la RU, se consolidó un arancel de un 55% en 1995 el cual deberá disminuir a un 45% para el año 2.004, para la mayoría del universo arancelario. Esto quiere decir que nunca, salvo las excepciones negociadas con la “arancelización”, se podrá superar ese nivel arancelario.

Arancelización

Para la transformación de los permisos y licencias de importación se estableció una fórmula que propuso Arthur Dunkel, el entonces Director General del GATT, la cual garantizaba que las distorsiones imperantes en el mercado internacional podrían ser eliminadas o equilibradas.

Dicha fórmula toma en cuenta el precio del mercado nacional y el del mercado internacional para obtener un arancel adecuado.

$$\text{Fórmula: } \frac{\text{precio interno} - \text{precio externo}}{\text{precio externo}} \times 100 = \%$$

Precio interno: podría ser aquel que el sector productivo nacional reportara como el precio interno (el mismo podría ser el precio más alto que pudiera ser demostrado).

Precio externo: el precio externo que se utilizara en el mercado internacional (podría ser el más bajo que existiera y que pudiera ser demostrado).

Con esta fórmula se obtuvo un arancel determinado que pretendía transformar las distorsiones existentes. El resultado alcanzado con la aplicación de esta fórmula identificaría aquellos productos en donde el arancel consolidado base o general era suficiente y aquellos en donde éste consolidado no era suficiente para generar un equilibrio o protección, por lo cual bajo el concepto de “arancelización” se permitiría la aplicación de aranceles superiores.

Asociado a la “arancelización” se tenía un compromiso adquiridos en RU el cual se refiere que para los productos sujetos a ese mecanismo y en donde como resultado se obtenían aranceles superiores al consolidado general se obliga a los Miembros a abrir un contingente de importación, con el fin de generar o garantizar al menos un nivel de competencia mínimo. Para los casos en que el país que realizó el ejercicio de “arancelización” y por la aplicación de licencias o permisos de importación no existiera récord de importación, se debía abrir un “contingente mínimo de importación” el cual consiste en que se permitirá la importación con aranceles menores o iguales al consolidado a un monto equivalente al 3% del consumo real promedio de ese producto durante los años 1986 a 1988, el cual deberá crecer hasta llegar al 5% de ese mismo consumo. Si el país en

cuestión posee un récord de importación, el contingente se basaría en el “acceso actual” que corresponde al promedio de las importaciones realizadas en ese mismo período (86-88).

El caso de Costa Rica

Cuando se negociaba la Ronda Uruguay (1990-1994), en nuestro país habían licencias para carne de cerdo, lácteos, arroz, azúcar, tejidos de yute, carne de pollo, frijoles, maíz blanco y tabaco.

Durante el proceso de “arancelización” se determinó que los únicos dos sectores productivos en donde se hacía necesario aplicar aranceles superiores al consolidado era en los casos de los productos lácteos y las carnes de aves y sus derivados, dado que existían grandes diferencias entre el precio nacional y el precio internacional, siendo el precio nacional sumamente alto con respecto al precio internacional en el momento de correr el proceso o ejercicio arancelización. Se debe resaltar que para el resto de los productos con licencias no era necesario aplicar aranceles superiores al consolidado general debido a que no existían diferencias sustanciales entre el precio interno y el externo.

Para ejemplarizar lo antes mencionado se presentan a continuación dos situaciones, una en donde el arancel resultante del ejercicio de “arancelización” determina un arancel superior al consolidado por Costa Rica (55%) como es el caso de los lácteos y otro en donde el resultado es negativo como es el caso de la carne bovina:

$$\text{Para los lácteos: PI } 2444,69 - \text{PE } 1156,4 \times 100 = \mathbf{111,41\%}$$

$$\text{PE } 1156,4$$

$$\text{Para carne bovina: PI } 1651,50 - \text{PE } 1790,92 \times 100 = \mathbf{-7,72\%}$$

$$\text{PE } 1790,92$$

En el caso de la carne bovina como se puede observar el precio nacional era mucho más bajo que el internacional, lo cual arroja un arancel negativo, por lo cual no es necesario aplicar un arancel superior al consolidado, pues no hay distorsión alguna, contrario sucede en el caso de los lácteos.

En el caso particular de Costa Rica, una vez ejecutado el ejercicio de “arancelización”, se determinó que únicamente era necesario aplicar aranceles superiores al consolidado para los lácteos y para la carne de pollos y sus derivados. Es así como se estableció un arancel de un 111,41% para los lácteos y uno de 274,2% para el pollo y sus partes.

A pesar que el valor de los aranceles se podrían considerar como prohibitivo, ya que difícilmente un importador quisiera ingresar esos productos a Costa Rica con esos niveles arancelarios, lo importante del caso es que se eliminó todo tipo de licencia o permiso a la importación de los productos agropecuarios.

El hecho de que teníamos la obligatoriedad de abrir los contingentes de importación, generó la posibilidad de garantizar un acceso mínimo o actual y buscar un nivel la apertura de mercados altamente protegidos por años, de acuerdo con los compromisos adquiridos.

Por otra parte, durante 1998 y parte de 1999 el Ministerio de Comercio Exterior se dio a la tarea de revisar los niveles arancelarios negociados en el ámbito de la RU, con el fin de determinar si en las condiciones actuales dichos niveles daban una protección adecuada o excesiva. Con los estudios realizados y por las negociaciones con los sectores productivos involucrados se determinó

que esos niveles arancelarios no eran necesarios, ya que se estaba generando una sobre protección, por lo cual se estableció que a partir de julio del 2001 se aplicarán niveles arancelarios del 65% para algunos lácteos y 150% para partes de pollo, quedando el resto con niveles inferiores a éstos.

Los contingentes de importación

Como se explicó anteriormente existen dos tipos de contingentes de importación: los mínimos y los de acceso actual. Seguidamente se explicara más en detalle cada uno de ellos.

Contingente mínimo de importación:

En atención a los principios comerciales de la OMC, que busca reglas claras, transparencia, un marco jurídico adecuado y principalmente apertura comercial, los países que aplicaron un proceso de “arancelización” deben abrir un contingente mínimo de importación o actual a fin de que puedan ingresar al mercado nacional una cantidad mínima de productos con el objetivo de que nuestros sectores productivos pudieran ir avanzando dentro del proceso de competitividad o al menos que demuestren algún nivel de competencia que favorezca tanto a las empresas como a los consumidores.

Este contingente mínimo se elabora tomando como base el consumo promedio de los años 1986 a 1988, para ser congruentes con las fechas de referencia de los valores de precios tomados para el ejercicio de arancelización. A este promedio se le calcula el 3%, monto que será el volumen inicial del contingente que se abriría. Ese nivel mínimo debe crecer al menos un 5% del consumo calculado sobre ese mismo promedio, para llegar al último período de aplicación, que es diez años después de la puesta en marcha el acuerdo de RU.

Contingentes de acceso actual:

En el caso de que los productos sujetos a la “arancelización” reportaran importaciones significativas se estableció que como mínimo se debía aplicar el promedio histórico de importación del período 86-89. Para el caso de Costa Rica están dentro de este listado la leche condensada, la leche evaporada, mantequilla, quesos frescos, helados, y otros.

Independientemente de que se les aplicara el contingente mínimo o el actual, dichos productos deberían entrar con aranceles inferiores o igual al consolidado general, a pesar de que esto no genere el nivel de competencia deseado.

SISTEMAS DE ADMINISTRACIÓN DE CONTINGENTES APLICADOS

La posibilidad de aplicación de contingentes de importación la tienen todos aquellos países miembros de la OMC que así lo hayan consolidado en sus listas de compromisos de Ronda Uruguay.

El sistema de administración de dichos contingentes debe ser diseñado por cada uno de los Miembros y estar sujetos a ciertos parámetros entre los cuales están la transparencia, la no discriminación, la notificación anual del tipo de administración y de los montos concedidos anualmente y la no-aplicación de medidas distintas a las arancelarias, entre otras.

Los sistemas de administración de los contingentes aplicados a nivel mundial se realizan bajo diferentes modalidades entre las cuales se pueden mencionar las siguientes:

Histórico:

Es el sistema mayormente aplicado y el más importante, independiente de las variaciones que sobre esta base apliquen los Miembros de la OMC. Para la aplicación del mismo se toma como base el histórico de importación del país, y se asignan los contingentes a las empresas que hayan importados esos productos por una serie consecutiva de años.

Generalmente se guarda un monto para distribuir entre los nuevos solicitantes y los que no poseen un récord histórico. Si la cuota no es utilizada por nuevos solicitantes, entonces se vuelve a hacer una distribución en proporción al monto existente entre los que poseen el histórico.

Los países que aplican dicho sistema de administración contingente son Australia, Canadá, México, Nicaragua, Filipinas, Polonia, Rumania, República Eslovaca, República Eslovenia, Tailandia, Túnez, Estados Unidos, Venezuela, Sudáfrica.

Asignación a empresas estatales:

En esta modalidad, se distribuyen los contingentes únicamente entre una o varias empresas estatales, y ésta o éstas lo distribuyen entre los mejores oferentes en una subasta, sin importar si existe un histórico de importación.

Este sistema lo utilizan Noruega y Tailandia.

Primero en tiempo primero en derecho:

Esta modalidad es la segunda más utilizada después del histórico. Se basa en la asignación a los primeros solicitantes, es decir, el Estado asignará a aquel que llegó de primero el monto que solicita, el remanente del contingente, si es que existe, se le asigna al segundo en la fila y así sucesivamente.

Los países que utilizan este esquema son: Guatemala, Hungría, Marruecos, República Checa, República Eslovaca, Suiza, Colombia y la Unión Europea (lo maneja combinadamente con el histórico).

Por capacidad productora:

En este esquema en algunos casos las asignaciones las realiza el Estado y únicamente toma en cuenta a las empresas catalogadas como productoras y principales abastecedoras en el mercado interno. Es un sistema un tanto subjetivo.

En este caso a un nuevo productor o comercializador se le hará difícil que se le asigne el contingente, salvo que quede algún remanente que se le pueda dar al nuevo empresario.

El único país que lo aplica es Indonesia.

Subasta:

Este es un esquema bastante interesante. Consiste en que el Estado organiza una subasta y en ella participa el que lo desee, ya que cualquier persona física y jurídica poseen los mismos derechos.

La asignación se concederá de acuerdo con el precio que ofrezcan los compradores. De tal manera que las asignaciones se adjudicarán a aquellos que ofrezcan el mayor precio por unidad.

Las solicitudes que se presentan se hacen en sobres cerrados y la información es totalmente confidencial, generalmente se establece un único día para la presentación de las solicitudes.

Los países que lo aplican son Islandia y México.

En el caso de México el dinero obtenido de estas subastas, por ser organizadas por el Estado, se dirige a programas especiales de tipo social y apoyados por la Presidencia.

Como se señaló anteriormente las empresas que tienen derecho de recibir parte del contingente serán aquellas que estén dispuestas a pagar una mayor precio por la cuota, como fue en orden de importancia las empresas E, A, B, D, y C. El contingente se empieza a distribuir dándole a la empresa que esta dispuesta a pagar el mayor precio la totalidad de su solicitud, para efectos del ejemplo sería la empresa "E", posteriormente si aún hay disponible se trata de satisfacer la solicitud de la empresa "A" (segundo mayor precio) y así sucesivamente hasta agotar el contingente.

El precio final que las empresas a las que se les adjudicó el contingente deberán pagar será el menor ofrecido entre las empresas seleccionadas, en el caso del ejemplo serían \$1.49/TM. Esto se da con el fin de no castigar a las demás empresas que corrieron el riesgo de pagar un mayor precio.

EJEMPLO DE SUBASTA		
1. Contingente disponible de 2.200 t		
2. Solicitudes recibidas		
Empresa	Contingente solicitado (t) pagar (US\$/t)	Precio que ofrece
A	700	2.99
B	500	1.50
C	400	1.20
D	300	1.49
E	800	3.00
3. Asignación final del contingente		
Empresa		Contingente asignado (t)
A		700
B		400
C		0
D		300
E		800
TOTAL		2200

La posibilidad de ponerse de acuerdo entre las empresas es mínima por efectos del mecanismo de presentación, ya que todas las solicitudes se abren en un mismo momento.

Prorrato según solicitud:

Es muy semejante al sistema del histórico, pero con la salvedad que las solicitudes se prorratan entre los interesados. En ese sentido, todos aquellos que reportan estadísticas de importación en los últimos años tienen derecho a participar. La cantidad se prorratea entre los participantes, en algunos casos se prorratea por cantidades iguales y en otros se toma en cuenta el histórico y se asigna de acuerdo con las necesidades demostradas en los últimos años.

Generalmente las empresas participantes son aquellas dedicadas a la transformación de los productos y que efectivamente han utilizado los contingentes en años anteriores.

Israel y la República de Eslovenia son las aplican esta modalidad.

Asignación por gremio:

En este caso la asignación se adjudica a los gremios de los sectores productivos, quienes se encargan de distribuir entre sus asociados el contingente.

Por ejemplo en el caso de tener contingentes para lácteos se le asignaría al gremio que los representa y estos lo distribuirían entre sus socios. En este caso los comerciantes o las industrias usuarias del producto no podrían participar de la asignación.

Los países que han adoptado este sistema son Corea y Tailandia.

Licencias automáticas:

Independientemente de que sea un importador histórico o de si llego primero, o no, en este mecanismo el interesado únicamente presenta la solicitud de importación ante el Estado y si hay contingente disponible se le aprueba la importación hasta agotar el contingente. Todo depende de la disponibilidad del contingente, generalmente el interesado desconoce si existe disponible y cuanto queda.

Malasia es el único país que lo aplica.

LA ADMINISTRACIÓN DE LOS CONTINGENTES EL CASO DE COSTA RICA.

El Ministerio de Comercio Exterior se dio a la labor de buscar un mecanismo que garantizara la utilización de los contingentes bajo seis parámetros fundamentales:

1. Transparencia (para que participen la mayor cantidad de personas físicas o jurídicas que lo deseen).
2. Eliminación de la injerencia política.
3. Mínima participación del Estado (para evitar discrecionalidad).
4. Basado en la oferta y demanda del sector privado.
5. Garantía de uso de los contingentes y
6. Posibilidad de participación sin discriminación.

Nace así la idea de administrar los contingentes por medio de un mecanismo bursátil en donde todos los interesados puedan participar, el cual se establece en la Ley 7475 de aprobación del Acta Final de la Ronda Uruguay, la Ley 7473 de ejecución de los Acuerdos de la Ronda Uruguay y el Decreto Ejecutivo 23914 COMEX - MAG.

Es así como a la luz de los Acuerdos de Ronda Uruguay se le permite a la Bolsa de Productos Agropecuarios BOLPRO para que sea la encargada de administrar los contingentes bajo la supervisión del Ministerio de Agricultura y Ganadería y del Ministerio de Comercio Exterior. El tipo de contingente adoptado por Costa Rica fue el contingente de acceso mínimo.

Los contingentes serán asignados año por año y tendrán una validez de un año natural. Estos contingentes deberán crecer cada año en volumen y disminuir en el arancel aplicado, conforme con las atribuciones que posee el Estado buscando la tendencia hacia el arancel mínimo. La mayoría de los países cobran el 0% de arancel para el ingreso de los contingentes, en el caso de Costa Rica no es así. Los aranceles aplicados se podrían considerar altos en alguna medida, ya que

el espíritu de buscar un asomo de competitividad no se logra necesariamente con esos aranceles, aunque inferiores a los aplicados, aún así son superiores al promedio arancelario costarricense.

Mecanismo de operación de BOLPRO:

Fases de procedimiento para la adjudicación de contingentes arancelarios.

Fase I. “La preparación”:

Esta primera fase se desarrolla en varios pasos: la definición del contingente, la comunicación a la Bolsa de Productos Agropecuarios, la publicación de los contingentes y el período de recepción de ofertas.

a) Definición del Contingente:

Los montos mínimos del contingente están definidos por los compromisos adquiridos en R.U., estos montos podrán ser superiores si así el Estado lo determina pero nunca podrán ser inferiores a nuestras obligaciones. El Estado deberá publicar los montos de los contingentes en un decreto ejecutivo que será publicado por “La Gaceta” Estos contingentes pueden ser divididos en el tiempo, o sea, no necesariamente el primer día de la negociación se asignará o venderá la totalidad del contingente del producto que se trate, sino que, en algunos casos, para evitar distorsiones internas, lo que se hace es dividir la cantidad a importar en tractos, los que pueden ser mensuales, bimensuales, trimestrales, cuatrimestrales o semestrales, asignando una cantidad para cada uno de estos períodos. Si se asigna un monto para un período determinado y no fuese utilizado, el monto correspondiente se podrá acumular para el siguiente período dentro del mismo año.

b) Comunicación a la Bolsa

Posterior a la etapa de definición contingente una vez publicado el decreto ejecutivo, se abre el proceso de la asignación del contingente. BOLPRO avisa por medio del periódico oficial, “La Gaceta” y en los principales periódicos del país, a todos los interesados que se ponen a disposición los contingentes de uno o más productos.

Además se comunica a los puestos de Bolsa la disponibilidad de una cantidad determinada de contingentes, los puestos por su parte buscan a demandantes y oferentes, y tratan de ponerlos de acuerdo con el fin de establecer un posible contrato de compra/venta.

c) Publicación de los contingentes:

Una vez abierto el proceso para la asignación, se hace la respectiva publicación dando a conocer las ofertas que otros puestos de bolsas tienen, esto se debe hacer dos días antes del proceso de negociación a nivel bursátil, así se conocerá el precio y monto de compra de una empresa determinada, a fin de tener una base para la negociación.

Posteriormente, tanto el comprador como el vendedor, firmarán un mandato de transacción que los autorizará a participar en el corro.

d) Período de recepción de ofertas:

Los puestos bursátiles que participan podrán presentar hasta 30 minutos antes del corro las ofertas de sus clientes así como la información requerida en los formularios diseñados por BOLPRO.

Fase II. Negociación bursátil:

a) Recepción de contratos:

El día de la negociación bursátil los puestos de Bolsa que representan a los sectores interesados deben presentar la operación, suministrada un día antes del corro, ante el coordinador del corro para que sea tomado en cuenta.

En este caso se deben respetar todas las ofertas existentes y se escoge la de precio más bajo, que debe ser la base para arrancar en el proceso de negociación del corro. Además se debe respetar la posición del comprador o vendedor, que únicamente será modificada en el corro.

b) Clasificación y ordenamiento de ofertas:

Una vez ordenadas las ofertas, partiendo de la de menor precio, si el monto solicitado supera al monto que se pone a disposición de los interesados se realiza un sorteo entre los que están en capacidad de negociar o de ofrecer.

En ese proceso algunos quedarán afuera y con los contratos de los que se incluyeron se realiza la puja o la negociación. Los que quedaron afuera pueden participar pero dentro de la misma seleccionada. Debe entenderse que las ofertas que se utilizarán deberán estar bajo las mismas condiciones iniciales, es decir, debe ser el mismo producto, con las mismas normas de calidad, con las mismas especificaciones técnicas y no se pueden apartar de los parámetros del CODEX Alimentarius.

c) Rueda de negociación:

Una vez seleccionadas las ofertas se pregona a viva voz las características del contrato, las cuales deben ser visibles en una pizarra del recinto. Las características deben ser acordes con los parámetros técnicos existentes sobre calidad y otros. Inmediatamente se abre el período de puja para mejorar ofertas, proceso que no debe durar más de 40 segundos. En ese período se deben poner de acuerdo demandantes y oferentes, o sea se da la puja.

III Fase. Liquidación:

a) Registro de la adjudicación:

Una vez concluido el correo, se hace un registro de la adjudicación realizada, para darle seguimiento de la utilización o no-utilización del contingente, para lo cual hay también establecido un período de ingreso.

Es a partir de la adjudicación que las partes interventoras se comprometen a pagar el precio pactado y a entregar el producto en las condiciones acordadas, además del pago de las comisiones de los corredores y de BOLPRO.

b) Certificación:

Una vez concluida la adjudicación se procede a extender una certificación que le concede al comprador el derecho de importar el producto en cuestión a un arancel menor al aplicado para los productos fuera de contingente.

Si un importador con derecho de uso de contingente no presentara el certificado en el puesto de aduanas, en vez de pagar un arancel que en la mayoría de los casos es del 34%, deberá pagar aranceles entre el 90% y el 170%.

c) Pago:

A parte del cumplimiento de los compromisos acordados, también se debe pagar a los corredores, tanto al que representa al demandante como al oferente, una comisión cercana al 1% de la transacción y el monto de esta comisión será convenida entre los interesados.

Además debe pagársele a BOLPRO un 0,5 por ciento por el servicio que prestó.

Ese es el único costo, independientemente del precio pagado por la compra o importación del producto. El Estado no tiene ninguna retribución o costo por la puesta en marcha de los contingentes.

d) Importación:

Una vez concluidos todos los pasos anteriores se puede hacer la importación de los productos. El certificado le indicará a la Dirección General de Aduanas, que el producto ingresará con un arancel menor al aplicado y que dicha importación debe realizarse en el plazo establecido en el contrato salvo en los casos debidamente justificados, en caso contrario no se le permitirá el ingreso de dicho producto bajo las condiciones arancelarias adjudicadas y la cantidad del producto volverá de nuevo al correo.

Un caso debidamente justificado sería un atraso en el plazo para importar por atrasos ocasionados en otras instancias gubernamentales como por el ejemplo en la extensión de permisos como los sanitarios o fitosanitarios, pero esa situación debe ser debidamente justificada y aprobada por los Ministerios de Agricultura y Ganadería y el Ministerio de Comercio Exterior.

Si dentro del período de ingreso acordado no se ha internado el producto, en forma automática BOLPRO pone de nuevo a oferta la cantidad existente en el mercado. Por su parte, la

persona que no la internó será sujeta a una serie de sanciones, en términos generales la falta de cumplimiento de algunos de los compromisos establecidos pueden conducir a la imposición de diferentes sanciones.

Este esquema ideado y utilizado por Costa Rica ha sido tan eficiente y eficaz que a través del Instituto Interamericano para la Cooperación a la Agricultura (IICA), en Latinoamérica se han interesado por este esquema de administración de contingentes y en la actualidad algunos países trabajan para su implementación.

PRODUCTOS A DISPOSICIÓN

Desde 1995 los productos a disposición en el mercado nacional para negociar los contingentes en la bolsa son: partes de pollo, embutidos de pollo, leche fluida, leche en polvo, yogur, mantequilla, quesos y helados.

Otro de los contingentes que se administran a través de BOLPRO es el de arroz, el cual se abre cuando se identifica un desabastecimiento de este producto. Este contingente es fijado por el Gobierno de la República y lo que se busca es darle la oportunidad de poder ingresar arroz con aranceles bajos, a cualquier persona interesada, sea productor, industrializador, comercializador o consumidor. El procedimiento garantiza un aprovechamiento total del producto y oportunidad de participación de toda persona física y jurídica que lo desee, en contraste con los mecanismos utilizados anteriormente en donde únicamente un grupo pequeño de empresas industrializadoras se beneficiaban de la importación preferencial en momentos de escasez.

USO DE LOS CONTINGENTES

Desde la puesta en marcha de este proceso de administración de contingentes en 1995, la utilización de los contingentes ha sido variable. En algunos casos se ha agotado la totalidad del contingente, y en otros casos ni siquiera se han tomado en cuenta.

Algunas de las razones por las cuales no se ha utilizado algunos contingentes podrían ser los altos aranceles, porque aún cobrando un arancel de un 34 %, no es rentable su importación ya que el precio del mercado interno no permite absorber el precio, no siendo competitivo.

Una forma de garantizar el uso de esos contingentes sería disminuyendo el arancel aplicado al contingente a niveles iguales al promedio general del arancel de Costa Rica o a 0%.

Otra razón por la cual no se utilizan los contingentes es el tamaño de algunos de estos, ya que en algunos casos son montos pequeños y podría no valer la pena traer montos muy pequeños únicamente en determinada ventana y finalmente, la razón más importante para la no-utilización de los contingentes es el desconocimiento del mecanismo.

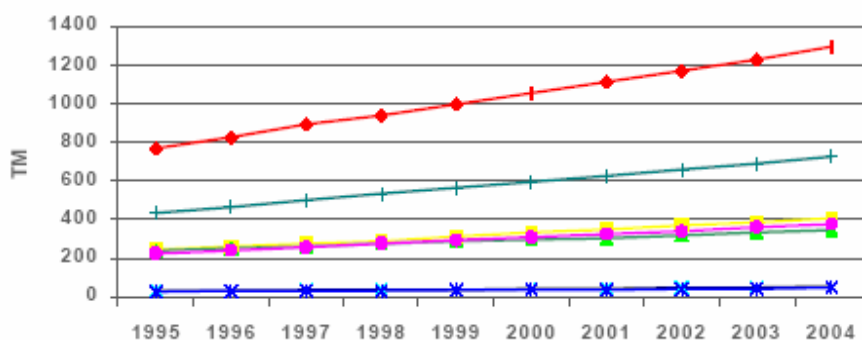
El crecimiento de los contingentes desde 1995 al 2004:

El caso del pollo: empezó con una cuota de 270 toneladas métricas, la cual tiene que aumentar 1300 toneladas métricas en término de 10 años; los helados empezaron con una cuota de 435 toneladas métricas y llegará al término de 10 años a 730 toneladas métricas.

En el caso de la leche fluida, leche en polvo el contingente es cercano a los 220 a 250 toneladas métricas se llegará a los 450 a 490 toneladas métricas. Ante cuotas muy pequeñas como son las de la mantequilla, y el yogur que empezaron con 9 toneladas métricas y llegarán a 40 toneladas. (Ver gráfico)

Gráfico 1

Crecimiento de los contingentes (1995-2004)



Niveles arancelarios:

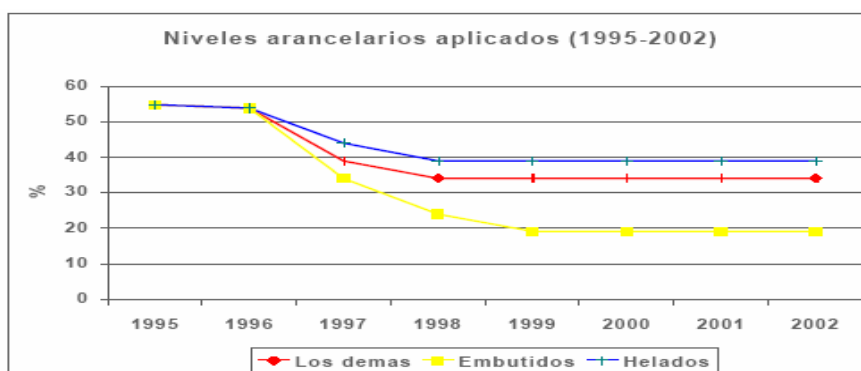
Los niveles arancelarios eran uno de los factores que no ayudaron a desarrollar la utilización de los contingentes atando la definición, publicación y negociación de los contingentes, ya que se establecían de año en año y ello no generaba la transparencia necesaria para crear un buen corro.

En la actualidad este aspecto se ha corregido, como se puede notar en el gráfico siguiente los niveles arancelarios en los primeros 5 años de funcionamiento disminuían, pero estas disminuciones en algún momento fueron impugnadas por ciertos gremios que no deseaban ciertos niveles de competencia o simplemente por el temor de que el consumidor encontrara nuevas opciones para su beneficio, dado que la propuesta del Gobierno era llevar dichos niveles a montos bajos que estimularan el uso del contingente y generar algún asomo de competencia, por dicha impugnación se decidió bajar en forma paulatina los montos y llegar al período 1999-2002 con un único arancel que si bien es más bajo que el máximo comprometido en RU no necesariamente era el ideal para estimular la competencia interna.

Se debe comentar, en cuanto a la impugnación planteada por los gremios supuestamente afectados, que a mediados de 1999 la Sala Constitucional determinó que las acciones que pretendía el Gobierno llevar a cabo estaba dentro de sus potestades y podrían ser aplicadas, pero esta resolución llega muy tarde y podría considerarse que limitó el derecho de los consumidores de poder escoger entre productos similares a precios similares.

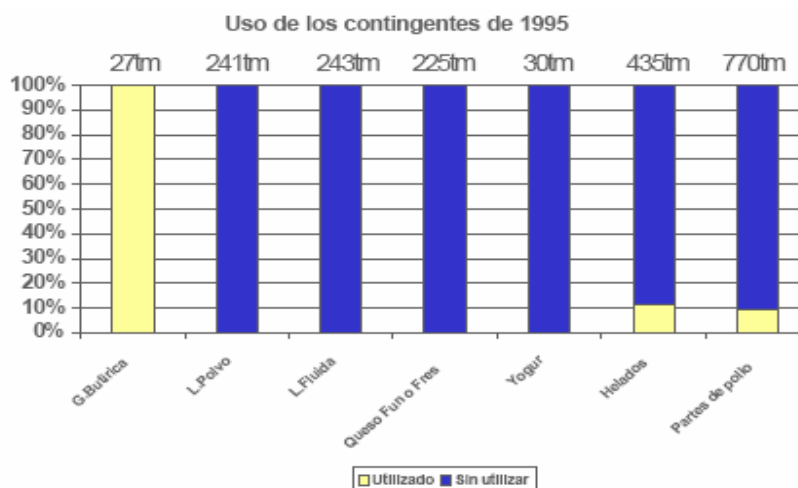
Es hasta la determinación tomada en 1999 en donde se establece un nivel estable y constante hasta el año 2002. Ese arancel va a rondar en un 34% y se espera se mantenga, hasta que las nuevas negociaciones en la Ronda de Seattle establezcan las nuevas pautas en el campo de los contingentes arancelarios.

Gráfico 2



Fuente : COMEX, 1999

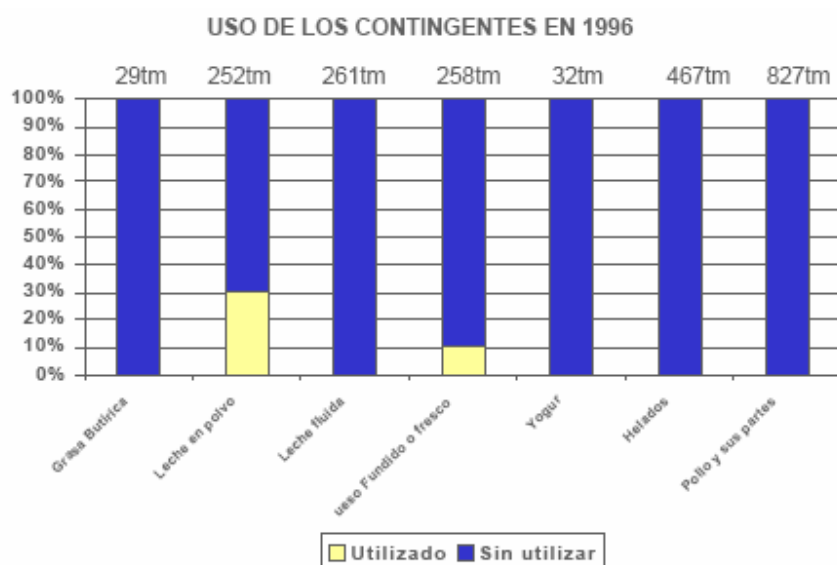
Gráfico 3



Uso de los contingentes en 1995

En 1995 el contingente de grasa butírica se vendió en su totalidad, no se vendió nada de leche en polvo, ni de leche fluida, ni de quesos fundidos o frescos, ni tampoco el cupo de yogur, se vendió únicamente un 10 por ciento del contingente de helados y de partes de pollo.

Gráfico 4



En 1996 la situación fue similar, únicamente se usó un 30% del contingente de leche en polvo y un 10% del contingente de quesos fundidos o frescos, el resto de los contingentes no se vendieron.

En 1997 hay una presión para bajar los aranceles, a pesar de ello y el esfuerzo del Gobierno únicamente se venden un 2% del contingente de leche en polvo, un 3% de la cuota de quesos y se vende cerca de un 45% del contingente de partes de pollo o sea cerca de unas 400 toneladas. El resto de los contingentes no es utilizado.

En 1998 se registra un 25% de venta del contingente de leche en polvo, cerca de un 25% del de quesos fundidos o frescos, un 20% del de helados y cerca de un 40% de pollo y sus partes. El resto de los contingentes disponibles no se utilizan.

Durante 1999, sin que se hayan recibido las estadísticas finales de utilización de los contingentes, el uso de éstos ha sido diferente del de años anteriores, utilizando en mayor medida los contingentes tanto los de helados como los de queso fundido y leche en polvo.

Gráfico 5

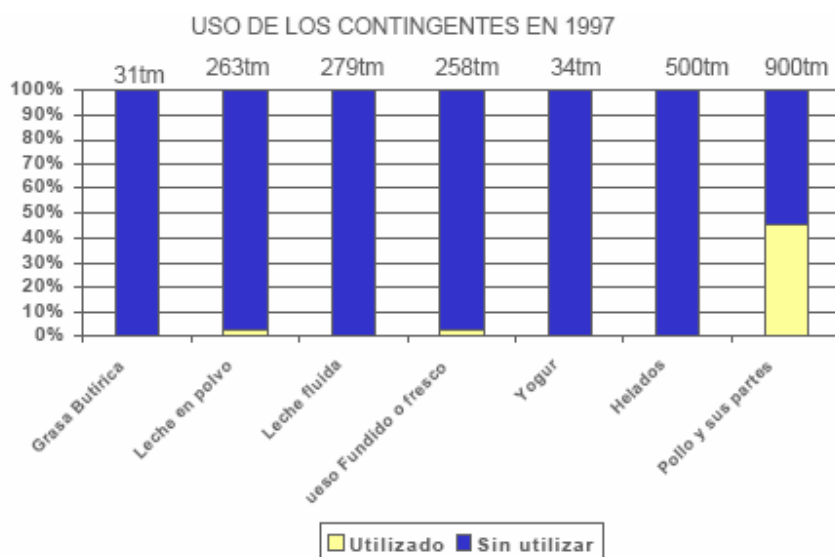
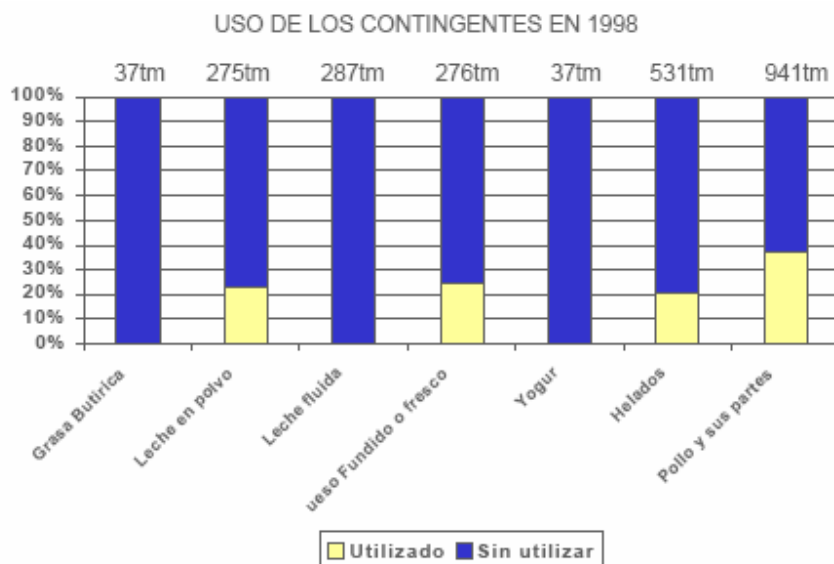


Gráfico 6



PERSPECTIVAS A FUTURO

A los usuarios de estos mecanismos se pretende dar seguridad y certeza de que las reglas de uso de los contingentes ya sea que en los campos de niveles arancelarios, volumen y de administración no van a variar por los próximos tres años las condiciones según se establece en el Decreto Ejecutivo No. 27687 MEIC-COMEX-MAG.

Además se procurará brindar la mayor publicidad posible para que se puedan enterar todos los interesados.

Por otra parte, es potestad de cada país aumentar el tamaño de los contingentes, así como el tipo de productos sujetos a este mecanismo. El hecho de que, como se ha señalado en este documento, de 1995 a 1998 solo se abrieron los contingentes para productos con aranceles superiores al consolidado, eso no quiere decir que no se puedan abrir contingentes para otros productos con aranceles no superiores al consolidado, tal es el caso de los que se señaló para arroz.

Perfectamente podrán ingresar nuevos productos, la ley lo faculta, el documento de Ronda Uruguay dice que cada país podrá abrir los contingentes que el país considere necesario, según las condiciones que puedan existir en el mercado.

Finalmente un aspecto importante a considerar a futuro son las directrices que se emanen de la próxima Ronda de Negociaciones en Seattle, Estados Unidos en el marco de la Organización Mundial de Comercio, en donde ya muchos países han indicado su interés por un aumento del tamaño de los contingentes una seria disminución en los aranceles aplicables a dichos contingentes y a una mayor transparencia en la administración de éstos.