

Sección de Historia de la Cultura

La Universidad de Costa Rica a través de la regionalización persigue alcanzar todos los rincones de nuestro país y ofrecer una misma formación universitaria para toda la población costarricense. Una formación que se mueve de las Humanidades a todo el espectro de las ciencias y tecnologías, del grado al posgrado, y se extiende a la docencia, la investigación y la acción social.

En esta ocasión y en virtud del compromiso de la Revista InterSedes para con la regionalización, ofrece a la comunidad universitaria varios artículos dedicados a la Historia de la Cultura. De esta manera, no sólo se atienden necesidades locales pues los cuatro artículos proceden de la Sede de Occidente, sino que se ofrecen a docentes y estudiantes de cualquiera de las regiones donde la Universidad de Costa Rica está presente, contribuyendo a la formación humanística que le caracteriza.

Los artículos comulgan en unos cuantos intereses. Presentan el modo de hacer historia, se ocupan de la historia regional y latinoamericana, y, además, se ocupan de la historia reciente. Estos esfuerzos aúnan el propósito de alimentar un mayor compromiso con nuestro tiempo y con nuestra sociedad, la que todos y todas vivimos, a través del análisis de datos, eventos y coyunturas que contribuyan a ello. Los manuscritos entregan una elaboración histórica pero también ofrecen los insumos necesarios para una mayor profundización en los temas tratados. Con cada colaboración y de manera experta, quedan enlazados lo local y lo global.

Jimmy Washburn Calvo
Director

APLICANDO LOS CREDOS NEOLIBERALES: EL IMPACTO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO EN EL GREMIO AZUCARERO COSTARRICENSE, 1994-2010.

APPLYING THE NEOLIBERAL CREED: THE IMPACT OF FREE TRADE AGREEMENTS IN THE COSTA RICAN SUGAR GUILD, 1994-2010

JORGE MARCHENA SANABRIA*

Recibido: 29 de febrero del 2016	Aprobado: 20 de mayo del 2016
----------------------------------	-------------------------------

Resumen

Este trabajo analiza la estrecha relación entre tratados comerciales y el mercado azucarero costarricense a partir de mediados de la década de 1990 y hasta el año 2010. Se busca enfatizar en las sobre dimensionadas expectativas de éxito que se pretendía con la exportación del azúcar y sus derivados, para contrastarlos con sus magros resultados. Asimismo, se explora la coyuntura electoral de 2005-2006, en la cual se dio una peculiar promoción de los intereses azucareros.

Palabras clave: Azúcar, política, libre comercio, elecciones

Abstract

This paper analyzes the close relationship between trade agreements and the Costa Rican sugar market from mid 1990 until 2010. It seeks to emphasize in over sized expectations of success that was intended with the export of sugar and its derivatives and contrasting with poor results. Also, the electoral period of 2005-2006, in which there was a unique promotion of the sugar interests is explored.

Keywords: Sugar, politics, free trade, elections

* Costarricense. Máster en Historia Aplicada con énfasis en Historia del Poder y Control Social de la Universidad Nacional. Docente de la Sede de Occidente de la Universidad de Costa Rica. Correo electrónico: jorge.marchena@ucr.ac.cr

INTRODUCCIÓN

En octubre de 2007 se firmaba, tras un engorroso proceso electoral teñido de protestas sociales y discursos demagógicos, el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos, Centroamérica y República Dominicana. Más que cerrarse un periodo o un cambio a gran escala, esta coyuntura debe enmarcarse en un proceso más complejo, caracterizado por la agresiva promoción de acuerdos comerciales, cuyos alcances reales no han sido los esperados.¹ El objetivo concreto del presente artículo es aportar al estudio de la globalización y las políticas neoliberales en el contexto costarricense, por medio del examen de ciertas dimensiones del sector azucarero y sus estrategias de promover tratados comerciales para la conquista de mercados preferenciales.

De antemano, debe anotarse, que el mercado azucarero se caracteriza por dos aspectos muy importantes, primero, se producen millones de toneladas en todo el planeta (principalmente a partir de caña y remolacha) y segundo, dada la primera condición, el comercio mundial se satura, lo

que es lo mismo, la oferta sobrepasa con creces a la demanda; es por ello que se buscan mercados controlados y se aplican fuertes aranceles para evitar la importación. Es importante comprender que la actividad cañera no se limita a un único producto agrícola; además del endulzante que se utiliza para consumo humano doméstico, es empleado por diversas industrias de bebidas y alimentos; también con insumos tales como las mieles, que luego se transformaran en diversos tipos de alcoholes, entre ellos, el etanol, el rubro más pujante de los últimos años y otros subproductos, como el bagazo, para fines energéticos,

Aunado a esto, en el sector azucarero podemos observar tres características primordiales dentro de la lógica del libre mercado:

- a) Es una mercancía agroindustrial, producida por oligopolios² con fuertes conexiones transnacionales.
- b) Cuenta con un importante valor agregado y con diversidad de usos industriales (tales como el azúcar

¹ De una forma un tanto demagógica, se prometió un alto nivel de “desarrollo”, incluso, se insinuó una alta redistribución de la riqueza. Oscar Arias Sánchez utilizó discursos tales como la difusión de automóviles de lujo entre la población costarricense y las campañas a favor del CAFTA, también insinuaron estas promesas de éxito.

² Aunque en la teoría neoliberal, el mercado azucarero debería desenvolverse en un régimen del libre mercado; por ende, los oligopolios son una anomalía o una falacia del discurso original.

moreno, refinado, bagazo, etanol, alcoholes, entre otros).

- c) Para promover el éxito cañero/azucarero, se persiguen con insistencia, acuerdos y estrategias comerciales supranacionales.

Pretendemos observar cuál ha sido el impacto real de los tratados comerciales (especialmente los firmados con México, Canadá, Chile y los Estados Unidos), para demostrar hasta cierto punto, cuáles han sido los resultados socioeconómicos en los últimos veinte años. Para la realización de este trabajo se partió de un marco teórico afín al estudio del clientelismo político. De esta forma, se consideró que la Liga Agrícola e Industrial de la Caña de Azúcar (LAICA) fungía como la *intermediaria* en una red conformada por el sector azucarero (los grandes industriales del Pacífico Seco) y el Estado costarricense (ciertas instituciones públicas bajo el control de partidos simpatizantes al gremio cañero), en la que uno era el cliente y el otro el patrón, respectivamente. En este caso específico, el principal objetivo era lograr el respaldo estatal para obtener estables cuotas de exportación y apoyo completo en la negociación de los tratados de libre

comercio, en lo concerniente a los rubros de azúcar. No obstante, este acercamiento conceptual no se limita a la visión tradicional de un ente poderoso (Estado) vinculado a uno débil (azucareros) o la mera transferencia de recursos a cambio de votos (*clientelismo electoral*); sino que se trata de un intercambio de favores y servicios pero entre actores sociales que cuentan con un alto nivel de poder político-económico y además, no se limita a breves periodos de tiempo o coyunturas específicas (como las elecciones); al contrario, esta es una relación sostenida por varias décadas.³

Por otra parte, el periodo abarcado inicia en 1994, cuando se esperaba concretar un acuerdo comercial con México, aunque también se tomaron los antecedentes de la década de 1980, enfocados en la tumultuosa relación con los Estados Unidos; la exposición concluye en el año 2010, cuando se estaban tratando de perseguir pactos con China y la Unión Europea. Las fuentes de información utilizadas correspondieron a documentos de la Asamblea Legislativa, textos emanados de LAICA y notas periodísticas, las cuales fueron profundamente analizadas y contrastadas entre sí.

³ Además, se considera que la red clientelar no es permanente ni monolítica, los actores involucrados pueden transformarse, al igual que sus cuotas de poder; a esto debe sumarse que entendemos el

clientelismo de una forma afín al cabildeo o *lobbying*. Para más detalles a profundidad de nuestra propuesta teórica, por favor refiérase a Marchena, 2012.

1. EL AMIGO ESTADOUNIDENSE

Cabe especificar que en las últimas tres décadas el régimen que había conducido a las exportaciones costarricenses-centroamericanas de azúcar tenía fundamento en tres mercados específicos. El primero correspondía a la *cuota "americana"*, sustentado por el Contrato 14 de la Bolsa de Café, Cacao y Azúcar de Nueva York; dicho acuerdo se refería al azúcar crudo (no centrifugado) y, por medio de éste, se cubrían todos los impuestos respectivos. El segundo era el *mercado mundial* establecido por el Contrato 11 de la Bolsa de Nueva York, pero solo incluía azúcar crudo (este mismo se podría considerar como un *almacén gigante* del endulzante); mientras que la última plaza comercial la constituyó el azúcar refinado, definido por el Contrato 5 de la Bolsa de Londres. El primero, el Contrato 14, históricamente ha ofrecido los mejores importes, mientras que el 11, es decir, el "mercado mundial" es el más temido, pues representa menores ganancias.⁴

El primer problema que debía sortear el sector azucarero era su inestable relación comercial con los Estados Unidos; otrora principal cliente de la región

centroamericana, tras el viraje de Cuba hacia el socialismo a principios de la década de 1960. Pero ese vínculo, que favoreció el despegue de la producción azucarera en el istmo, pronto mostró sus limitaciones y su dependencia a la geopolítica. A lo largo de estos años sesentas, si bien la industria del azúcar costarricense se expandió y benefició gracias a las cuotas asignadas anualmente, tuvo que adaptarse a un entorno irregular, puesto que las exportaciones fluctuaban desde las treinta mil toneladas, hasta grandes picos que superaban las setenta y cinco mil. No obstante, para los años de 1980, las cifras comenzaban a decaer, apenas superando las cincuenta mil toneladas y ya para el decenio de 1990, el mercado estadounidense regulado solo demandaba cifras mayores a las quince mil toneladas (Chaves, 1993, p. 82).

El escollo de fondo, es que los estadounidenses pretendían consolidar su propia industria azucarera; en palabras más directas, los norteamericanos prefieren comprar el azúcar más barato del mercado mundial y no escatimar recursos en cuotas clientelistas; como las que solían otorgar por periodos limitados de tiempo a los países latinoamericanos. A estos tropiezos

⁴ Esto se puede ilustrar de la siguiente forma: entre 1992-98 los precios del quintal en el Contrato 14 han fluctuado entre \$21.3 a \$23.1, los del Contrato 11 se ubicaron entre \$8.7 a \$12.2 y los del Contrato 5

cotizaron un promedio de \$11.3 a \$16.4; en definitiva el peor es el mercado mundial (Contrato 11). (Solera y Gallego, 1999, p. 11).

se debía sumar el creciente desarrollo de edulcorantes sintéticos (aspartame, sorbitol, entre otros), los cuales pronto fueron preferidos por la industria de las bebidas gaseosas y otras afines; así como la producción masiva de remolacha en Europa.

El mercado de sacarosa estadounidense desde finales de los decenios de 1970 y 1980, se caracterizaba por los amplios subsidios para el azúcar, pero este proteccionismo había tenido graves afectaciones sobre los mismos consumidores; ya que se mantenían precios internos superiores a los de otros países y altos aranceles a las importaciones azucareras, es decir, sin mediación de una cuota asignada. A principios de la década de 1990, los consumidores estadounidenses pagaban un exceso cercano a los \$3.700.000.000 de dólares anuales, beneficiando a los azucareros, y en especial a la producción de *Jarabe de Maíz rico en Fructosa* (JMRF), el cual era significativamente más barato que el azúcar (Núñez, 1993, p. 17).

Para 1988, las sequías afectaron la producción norteamericana, por lo que se produjo un ligero aumento en las importaciones. Para saciar su voraz

consumo y simultáneamente para mantener buenas relaciones con sus propios empresarios azucareros, se optó por emplear el sistema de refinerías: importar materia prima en crudo y procesarla por sí mismos, la única y pobre *ventaja* a la que podían recurrir los azucareros latinoamericanos (La Nación, 1988, 4A y La República, 1988, 3).

A finales de ese año, este giro en las decisiones influyó para que la cuota costarricense, que apenas rondaba las 13.000 toneladas meses atrás, ascendiera a un volumen ubicable ente las 22.295 y 24.144 de toneladas cortas,⁵ con un valor cercano a los \$9.800.000 de dólares, mientras otras 50.000 TM se dirigían al mercado mundial con un valor de \$12.500.000 de dólares, para un total de \$21.700.000; más otros \$17.000.000 de dólares obtenidos de las exportaciones de alcohol (La República, 13/12/1988, p. 8 y La República 16/12/1988, p. 8).

Estos aumentos, eran sobre todo, coyunturales y pronto llegaron a un punto muerto. Un lamentable entusiasmo provocaron las supuestas buenas nuevas provenientes del norte, que auguraban mayores ingresos para las arcas de los cañeros, especialmente cuando:

⁵ Medida distinta a las toneladas métricas y empleada en el mercado estadounidense, por lo que el monto, en toneladas métricas sería de 20.225 a 21.903.

“...un grupo industrial de Estados Unidos que representa a las empresas que utilizan azúcar en sus productos, pidió ayer al gobierno que aumente las cuotas de importación de azúcar, por cuarta vez desde noviembre” (Medina, 1990, p. 4A)

Este aumento podía rondar entre 140.000 y 230.000 TM, pero erraron al presentar la noticia, pues los Estados Unidos más bien aumentarían las cuotas de Nicaragua y Panamá (54.328 y 75.024 respectivamente), ya que finalizados los conflictos y desplazado tanto el Frente Sandinista como el incómodo Manuel Antonio Noriega, los norteamericanos ya no requerían dar mayores ayudas a Costa Rica.⁶ Ante el inesperado revés, Rodolfo Salas, vicepresidente de Laica, contestó un tanto contrariado:

“...que países como Costa Rica que tienen sobrante de producción, tienen que vender ésta en el mercado mundial, en detrimento de su economía; en tanto que países que no son autosuficientes, disfrutan del incremento en su cuota.” (La República, 1990, p. 10A)

Las quejas, por supuesto, no tuvieron ninguna utilidad. Las autoridades tanto del gobierno como del sector cañero necesitaban entender que la prioridad de

los Estados Unidos eran ellos mismos y que no estaban dispuestos a dar concesiones de las que no obtuvieran beneficios de algún tipo, las “ayudas humanitarias”, al menos como las había conocido el país durante la etapa de confrontación en Centroamérica, llegaba a su fin y el contexto mundial había cambiado mucho en treinta años.

Ya para este punto era inadecuado suponer que el gremio podía sostenerse únicamente a partir de la cuota estadounidense, al contrario, los dos pilares de la agroindustria cañera en Costa Rica, pasaron a ser la producción de alcohol y las ventas a mercados transcontinentales, como China; que gracias a su reciente viraje hacia el libre comercio (operado a partir de 1978) duplicaba su consumo de 4 a 8 millones de toneladas; mientras la extinta Unión Soviética compraría a Costa Rica 15.000 TM y se negociaban otras 7.500 TM. Aunque el mercado chino de momento parecía un destino muy lejano, al menos provocó un aumento en los precios. La tendencia ya era clara, se debía impulsar y concentrar todos los esfuerzos en la conquista de nuevos mercados ultramarinos.

⁶ Desde la administración de Luis Alberto Monge, los Estados Unidos a través de la AID, destinaban millones de dólares en ayudas para Costa Rica, con el propósito de mostrar al mundo (comunista) que las democracias capitalistas eran superiores al

experimento socialista o cualquier otro modelo, una vez “finalizada” la Guerra Fría, ya no era necesario mantener la charada, los cuantiosos recursos se esfumaron.

2. EL MERCADO AZUCARERO EN LOS ALBORES DEL SIGLO XXI

A partir del 2000, en ese mundo que los medios de comunicación tan pretenciosamente calificaban como “globalizado” y en el cual, presuntamente, había triunfado el libre mercado; resultaba mucho más que paradójico el dominio que los aranceles ejercían sobre la importación del azúcar en muchos países: Costa Rica con uno relativamente bajo, de tan solo un 45%, Europa 106%, México 156%, Islandia 320% y Japón, también con un 320%. De esta forma, se pregonaba el libre comercio en materia de manufacturas de las potencias, a la vez que mantenían un férreo proteccionismo agrícola. Este “mundo azucarero” contemporáneo plagado de *distorsiones* bien podía sintetizarse en la siguiente nota:

“...el mercado azucarero a nivel mundial tiene cantidad de distorsiones con impacto negativo para la comercialización de azúcar por parte de los países productores. La muestra más clara de ello, son los países europeos que protegen la industria azucarera, que de ser los mayores importadores pasaron a ser los mayores exportadores del mundo, generando una sobreoferta que deprime el precio en el mercado mundial. Ante este panorama el resto de los

países productores reaccionan protegiendo sus mercados internos. Como consecuencia, el mercado mundial es vulnerable ya que se convierte en un mercado de excedentes. De manera, que mientras no desaparezcan los esquemas de subsidios, los países eficientes no van a recibir precios justos.” (Asamblea Legislativa, 2003, p. 8).

Tras el desplome del Caribe como zona de grandes productores,⁷ el núcleo de la actividad se había concentrado en tres grandes mega exportadores: Brasil, la Unión Europea e India, cuyos principales clientes eran los Estados Unidos y China. El mercado azucarero era duro y en apariencia carente de normas fieles, entonces, ¿por qué el sector cañero depositaba continuamente su desmedida confianza en él? Los estudios de COMEX y LAICA (Shadid, 2000) han establecido con toda claridad, que la actividad está expuesta a constantes vaivenes y fluctuaciones, tales como caídas de precios, sobreproducción, alzas repentinas; inclusive, los precios no cubrían los costos de producción.

Se trataba de un mercado donde imperaban los precios bajos, pero en el que se producían millones de toneladas de azúcar; lo cual no permitía generar explicaciones ni

principal mercado; su infraestructura industrial ociosa, hoy solo se utiliza como turismo histórico: grandes máquinas abandonadas a la intemperie.

⁷ Recordar, que la mayor productora de la región, Cuba, había sufrido una debacle irreversible, pues con la caída del bloque socialista, había perdido su

expectativas exactas, pues estas últimas muchas veces tendían a obedecer a situaciones de crisis y determinaciones políticas (bloqueos por diferencias ideológicas o presiones comerciales), así como a la influencia de la naturaleza y, todas en su conjunto, podían cambiar en breves lapsos. Es evidente que LAICA debía estar consciente de cuán incontrolables e impredecibles que eran los mercados bajo esas circunstancias, de todas formas, continuamente se lamentaba en la prensa por las posibles pérdidas que un ajuste en las cuotas le podría acarrear al país.

Por eso, tras años de enfrentar el fluctuante mercado azucarero, a partir de la última década del siglo XX y bajo la etiqueta del neoliberalismo, se prometía una solución estable por medio de los convenios de libre comercio. El gremio en particular mostraba su interés debido a los resultados supuestamente positivos que reportaba el NAFTA (*North American Free Trade Agreement* por sus siglas en inglés o Tratado de Libre Comercio de Norteamérica) en materia de azúcar. Esto le había permitido a México exportar a los Estados Unidos de 25.000 a 250.000 toneladas una vez firmado; mientras que para 2008 la cantidad sería ilimitada, dependiente solo de la capacidad productiva de los mexicanos. No obstante, el mismo acuerdo contemplaba libre acceso

para el *jarabe de maíz rico en fructosa* (JMRF) dentro de México, lo que implicó una fuerte competencia en el mercado local (Solera y Gallego, 1999, p. 19). Este mismo pacto se convirtió en el modelo a seguir por la Liga y, aunque se entendía que las cifras serían menores con respecto al caso mexicano, al fin de cuentas eran más que aceptables.

La razón de fondo, para tanto entusiasmo, estribaba en que México, a pesar de ser un gran exportador, con frecuencia requería más azúcar, tanto para su propio mercado como para cumplir sus cuotas, pues se trataba de un asiduo productor y consumidor de bebidas azucaradas (como la *Coca Cola*). El subsecuente TLC México – Costa Rica, fijaba lo siguiente en el Anexo 3 al *Artículo 4-04*:

“En caso de que México requiera azúcar en un año en particular, la participación porcentual del azúcar originario proveniente de Costa Rica sobre el total de requerimientos de azúcar de México (cuota preferencial de azúcar que México otorgue a Costa Rica) será de 19%.” (Archivo de la Asamblea Legislativa, 1994-1995, folio 54).

Esta cuota se ajustaría si México llegaba a tener acuerdos comerciales con otros países del área, pero también estipulaba que la cuota mínima nunca sería inferior al

8 por ciento, un arancel del 0 por ciento y precios establecidos de acuerdo al Contrato 14 de la Bolsa de Nueva York. La Liga de la Caña se mostró optimista ante lo obtenido en el citado anexo, más cuando sus estimaciones apuntaban a que los mexicanos requerirían entre 300.000 - 400.000 TM de importación de azúcar para la zafra de 1994/95 y ello equivalía a una compra que oscilaba entre 1.200.000 y 1.600.000 bultos de azúcar costarricense; a un precio de 24 dólares por unidad (en ese momento esta cifra superaba por 11 dólares las cotizaciones en el mercado mundial), ¡lo que agregaría unos \$13.2 millones en divisas para el sector! La exaltación fue mayor, pues esta oportunidad significaba evitar colocar el producto en el desdeñado mercado mundial.

Sin embargo, una vez ratificado el tratado, los resultados fueron bastante decepcionantes, México no importó unas 60.000 toneladas de azúcar que se tenían proyectadas, debido por una parte, a la crisis económica que asoló a dicho país (la crisis de la deuda externa después de 1995) y por otro lado, al aumento en su producción local. De hecho, al contrario de lo calculado, el comercio entre Costa Rica y los mexicanos cayó en un 73 por ciento (de 7.96 a 2.11 millones de dólares). A pesar del momentáneo tropiezo, el gremio cañero mostró su habitual capacidad de recuperación rápida, y las ganancias

crecieron gracias a que las ventas de azúcar en el *mercado interno* aumentaron un 139 por ciento, generando 32.88 millones de dólares para los bolsillos de los cañeros (La República, 1995, p. 1).

La decepción fue el producto de mayor exportación con el tratado, pues lejos de cascadas interminables de azúcar, no fue hasta la zafra 2003 – 2004, cuando *los aztecas* desempolvieron los acuerdos del Tratado y concretaron la compra de 23.450 TM. Para agregar un poco de dramatismo y ansiedad al negocio, el envío se retrasó porque LAICA carecía de transporte marítimo, por lo que una transacción iniciada en el 2003, solo pudo tomar cuerpo durante el siguiente año, cuando el azúcar fue transportado por 1.000 contenedores que partieron desde Caldera hasta Manzanillo en México, y cuyo destinatario era el Fideicomiso Comercializador y Administrador de los Ingenios Estatizados. De todas formas, el anhelado acuerdo resultó una desilusión, no se aseguró un mercado, a lo más, un cliente ocasional. La cláusula de azúcar venció en 2008, para el 2010 se pretendía renegociarla, pues México había tenido faltante de azúcar (debido a las malas condiciones climáticas); para LAICA la principal prioridad sería el producto de tipo industrial, cotizado en Costa Rica a 450 dólares la tonelada, y que en México rondaba los 860 dólares.

Por otra parte, la misma Liga mantuvo sus reservas en cuanto al tratado que se suscribió con Chile, el cual era un país deficitario en la cuestión azucarera, a pesar de su alta producción de remolacha. El convenio suscrito con los chilenos excluyó la importación de azúcar de caña, remolacha, sacarosa químicamente pura (en estado sólido) y otros tipos de edulcorantes del lado costarricense; mientras que Chile se comprometió a desgravar completamente diversos productos derivados de la caña, pero no fijó cuotas de azúcar, al menos no explícitamente (Archivo de la Asamblea Legislativa, 1999-2001, folios 2.795, 2.825 y 3.034). Peor que en el caso mexicano, cuando los chilenos finalmente solicitaron azúcar amparados en el acuerdo previo, la suma fue de tan solo 1.500 TM, compra que efectuaría entre los años 2004 y 2005.⁸

3. EL SINUOSO CAMINO AL CAFTA

Las experiencias previas en materia de tratados comerciales y azúcar no habían sido muy halagüeñas, el TLC-México había dado resultados escuetos y mediocres al gremio; aunque mejores oportunidades brindó el acuerdo suscrito con Canadá, el cual constituía la antesala de las subsecuentes negociaciones con el gigante

de las barras y las estrellas. Al respecto, el Director de LAICA, Edgar Herrera, coincidió en que:

“Hay que reconocer que Canadá es un mercado grande y difícil, pero sin duda, es una ventana de oportunidad al igual que lo es Estados Unidos, en donde sabemos que las negociaciones van a ser complejas, porque existen diferentes grupos norteamericanos que se oponen a que ingrese ese producto [la caña].” (Gutiérrez, 2002, p. 10).

El acuerdo suscrito con los canadienses comenzó a regir desde noviembre del 2002. Las expectativas eran sin duda altas, ya que le daría un ingreso libre al azúcar refinado (con un valor de 30 a 40 centavos de dólar la libra), en cuotas que irían de las 40 a las 80 mil toneladas en los ocho primeros años del convenio. Esto eliminaba el arancel previo de 32 dólares por tonelada que mantenía dicho país. LAICA entraba de inmediato en negociaciones con las empresas canadienses *Lantic* y *Red Path*, para la comercialización del producto en el país del maple. Cabe precisar que el mercado canadiense demandaba azúcar especializado: para pastelería, confitería y refrescos, así como características adicionales en lo que a color y cantidad de

⁸ El tratado con México implicaba “saltarse” el arancel de \$396 por tonelada, mientras que Chile tenía un arancel de \$120 por tonelada.

mieles se refiere (se vendía en empaques más atractivos para el consumidor).

Para el desarrollo de estos productos, en un principio LAICA adquirió una fábrica especializada en Vancouver, pero el encarecimiento en los costos de su mantenimiento, obligó a que se trasladara a Barranca. La situación no tardó en tornarse aun más desalentadora, especialmente cuando La Liga comenzó a perder el mercado canadiense por la estrepitosa subida de los combustibles, ya que el flete marítimo pasó de 1.100 a 3.000 dólares. Junto a ello, el azúcar refinado que se vendía en la cadena de supermercados *Wal-Mart* era más difícil de transportar, pues no se podía llevar en simples contenedores, como sí se hacía con el azúcar crudo que se transportaba a granel, esto era parte de los factores que encarecían los costos. Como consecuencia, el Tratado no cumplió todas las expectativas y la balanza comercial con Canadá concluyó siendo deficitaria, al final, los datos indican que se ha importado mucho más de lo que se ha logrado exportar.⁹

Estos altibajos no resquebrajaron la confianza del gremio azucarero, más bien fortalecieron su determinación de encontrar

un mercado propicio. Desde comienzos de su mandato, Abel Pacheco de la Espriella (2002-2006) se comprometió tanto con los sectores interesados en el CAFTA como con el entonces Presidente de los Estados Unidos George W. Bush, a ratificar el tratado. El convenio se negoció con ciertas reservas en temas como telecomunicaciones, seguros, propiedad intelectual y productos sensibles; tampoco estuvo exento de cuestionamientos, así como de advertencias que señalaban que el país tomaba un rumbo del todo pernicioso al abrazar el acuerdo. Para el año 2004 se logró su firma, lo que solo era el inicio de un pedregoso camino para su ratificación en la Asamblea Legislativa.

En concreto, para el gremio azucarero el Tratado implicaba grandes beneficios:

“Una cuota de 13,000 TM de azúcar, adicionales a las 15,000 TM que se exportan actualmente, lo que representa un incremento del 86% de la cuota. Se incluyen dentro de esa cuota 2,000 TM para azúcar orgánica.

Cuota de 31 millones de galones para etanol con regla de origen flexible, lo cual permitirá triplicar las exportaciones costarricenses a ese mercado.” (Ministerio de Comercio Exterior, 2004, p. 2).

⁹ En general el comercio con Canadá presentaba un déficit de \$36,2 millones para el año 2005 (Ministerio de Comercio Exterior, sin fecha).

Con esto se aseguraba un mercado nada despreciable de 28.000 toneladas métricas fijas de azúcar, la venta de alcohol y un crecimiento anual del 2 por ciento para la exportación de azúcar crudo y refino. LAICA precisó que este tonelaje adicional, solo en azúcar, generaría al menos 3.6 millones de dólares, mientras que el alcohol le sumaba otros \$4.5 millones.

Pero el contexto se tornó adverso y pronto el Gobierno se distanció de los negociadores Alberto Trejos, Gabriela Lobet (ex viceministra de comercio exterior) y Anabel González (exjefa del equipo negociador), hasta el punto en que estos renunciaron en setiembre del mismo año. Frente a las distintas corrientes de opinión, Pacheco comenzó a manifestarse dubitativo al momento de poner en una balanza y evaluar los beneficios y costes reales del acuerdo, incluso le declaraba a la prensa que "...antes de hacerlo llegar a los diputados debía estar seguro de que el TLC iba a favorecer a las clases más desposeídas, a agricultores y pequeños industriales." (Herrera, 2004, p. 4A). Poco después convocó a una *Comisión de Notables* para que estudiaran el TLC, su

conclusión tuvo la exacta ambivalencia del cálculo político:

"...el Tratado tiene el potencial de ayudar y de no ayudar, de contribuir y de no contribuir al desarrollo integral del país. Todo depende de la capacidad, voluntad y compromiso de Costa Rica de implementar cambios profundos en sus estructuras (...) y agilizar el proceso de toma de decisión y visualizar el futuro a largo plazo." (Antillón, Chang y otros, 2005, p. 104).

Mensajes de este cuño no hicieron, sino alimentar la renuencia del mandatario a asumir el alto compromiso de enviar el Tratado a la Asamblea; justificando, a cada paso, sus retrasos en la necesidad de aprobar la Agenda Complementaria al TLC, requisito que obligatoriamente debía ser refrendado por el Congreso. Ésta y otras excusas generaron exasperación y descontento en los grupos políticos próximos al acuerdo, como el Partido Liberación Nacional y el Movimiento Libertario.¹⁰ Especialmente, cuando la oposición cobró fuerza con el apoyo de intelectuales, grupos sindicales, estudiantes, campesinos, y amplias proporciones de la sociedad civil; las cuales

¹⁰ El Movimiento Libertario surgió a mediados de los años noventa, fundado y liderado por el abogado y empresario Otto Guevara Guth. Aparece luego de que Guevara y otros políticos se desencantaron con el PUSC al no considerarlo verdaderamente liberal y decidieran formar su propia agrupación política. Es un partido de derecha, técnicamente neoliberal y defensor a ultranza de la eliminación de los

monopolios públicos, pugna por la dolarización, trato preferencial al sector privado y apoyo a las empresas transnacionales. Entre sus miembros se cuentan con destacados personajes que han pasado por ANFE, el INCAE, la Academia de Centroamérica, entre otras escuelas liberales.

comenzaron a realizar protestas masivas y a ejercer presión desde muy diversos ámbitos para que el Acuerdo se desechara. Ante los acontecimientos y las friccionadas relaciones políticas y sociales que aquejaron al cuerpo social costarricense, la pregunta se tornaba obligatoria: ¿estaba en riesgo el TLC y, con ello, los beneficios que derivarían del convenio los azucareros?

4. LA DEFENSA DEL TLC, CUANDO LA POLÍTICA SE TORNA AZUCARADA

El Gobierno de Pacheco mantuvo su actitud dubitativa ante el Tratado, por lo que se hacía claro que al menos durante su administración, el convenio no se ratificaría y dependería de la siguiente Administración decidir su destino. Primeramente, para las elecciones presidenciales del 2006, el grupo que apoyaba el CAFTA exigía de un liderazgo claro y menos vacilante que el mostrado por Pacheco, con el objetivo de llevar a buen puerto el acuerdo comercial, mas la arena política era confusa y por el momento solo se presentaban dos grandes aspirantes a la Presidencia.

El primero era uno de los ex ministros de agricultura de la primera administración de Oscar Arias Sánchez, Antonio Álvarez Desanti, quien se perfilaba como el eventual candidato del PLN; otro era el también ex ministro de Arias, Ottón Solís, por el Partido Acción Ciudadana;¹¹ mientras que los cuestionamientos que pronto golpearían a los líderes del PUSC, le restarían fuerza electoral a la que en años recientes había sido una de las opciones preferidas por los votantes. De entre estos candidatos, Álvarez se había manifestado contrario a los contratos de cogeneración eléctrica que Taboga había establecido con el ICE y había lanzado fuertes ataques contra los hermanos Arias. Por su parte, Solís se mostraba del todo opuesto al TLC y pronto su bandera de campaña se convirtió en el rechazo absoluto del acuerdo, proponiendo como puerta de salida, la renegociación de un nuevo pacto. Es muy posible que los hermanos Arias, con el apoyo del sector empresarial, en donde se incluían los grandes ingenios, hicieran una cuidadosa lectura del momento y concluyeran que la ratificación del Tratado parecía estar en entredicho, en especial cuando se carecía de un candidato afín a

¹¹ El Partido Acción Ciudadana (PAC) fue fundado a finales de los noventas, por el exministro y exdiputado liberacionista Ottón Solís Fallas, junto con otros importantes políticos que abandonaron tanto al PLN como al PUSC, entre los que se cuentan con Alberto Cañas (exdiputado) y Margarita Penón (ex -esposa de Oscar Arias). Se declara como un

partido de centro, socialdemócrata y seguidor del legado de José Figueres Ferrer y Rafael A. Calderón Guardia. Por ello, su ideario se concentra en reactivar el intervencionismo estatal, proteger al agro que abandonó Arias a finales de los ochentas y lograr una política más transparente y libre de clientelismos.

sus intereses y con posibilidades reales de acceder a la silla presidencial.

Los sondeos que las agencias encuestadoras habían realizado en años previos (en especial desde el 2000) mostraban un aspecto muy importante para el gremio, aparentemente, los costarricenses se mostraban muy entusiasmados hacia la figura de Oscar Arias, en especial por su trayectoria como ganador del Premio Nobel de la Paz. Fueran correctas o no estas estimaciones, lo cierto es que el mismo Arias se vio seducido por la posibilidad de retornar a la Presidencia. Pero se encontró con que la reelección estaba vedada por la Constitución Política y la Asamblea Legislativa no mostraba interés en su revocatoria. Sin embargo, la resolución N° 2771-03 del 4 de abril del 2003 emanada de la Sala Constitucional, permitió la reelección presidencial alterna y daba cuerpo a las aspiraciones de Oscar Arias, le acompañaría su incansable compañero de batallas políticas, Rodrigo, su hermano, quien regresaba como Ministro de la Presidencia, segundo al mando.

Mientras los Arias trataban de posicionarse cerca de la presidencia ¿qué ocurría con el gremio azucarero? Este grupo se encontraba a la expectativa, pues confiaban en que el triunfo de los hermanos heredianos se traduciría automáticamente

en beneficios para el sector. Esta esperanza, se cifraba en las garantías que estos influyentes personajes podrían brindar para la aprobación del TLC, pues a través de las prerrogativas que brindaba el acuerdo, se elevaban las posibilidades de un acceso preferencial a la cuota azucarera estadounidense y aseguraban un mercado para el etanol, lo cual implicaba ventajas directas para los ingenios guanacastecos, que como si fuera poco, tenían sus propias destilerías y la mayor capacidad para la exportación. Era incuestionable que los cuatro grandes ingenios (Taboga, CATSA, El Viejo y El Palmar) darían su apoyo incondicional a la candidatura de Arias, en especial cuando el más fuerte, Taboga, vería ascender a Rodrigo hasta el Poder Ejecutivo.

El apoyo del gremio no fue únicamente moral; también fue, como podía esperarse, de carácter económico; lo que a corto plazo repercutiría en asegurar la victoria; a pesar de la arremetida de la oposición. Para el primer trimestre del 2005, los hermanos Arias habían hecho aportes cuantiosos a la campaña electoral del PLN con miras al siguiente año. Oscar Arias aportó poco más de 90 millones de colones de su fortuna personal y Rodrigo, por el momento, una cantidad mucho menor, de apenas ¢286.000, aunque luego prestó más de ¢39 millones al movimiento (Tribunal Supremo de Elecciones, 2005, folios 1.183 y 1.190).

Del mismo modo, entre los azucareros que directamente brindaron su adhesión y capitales a la campaña se encontraban: Álvaro Jenkins por medio de sus diferentes empresas, la *Azucarera el Viejo* y la *Corporación Jeromo de San José S.A.* (con más de ₡17 millones en donaciones conjuntas). Seguidamente, figuraban el Ingenio Quebrada Azul de San Carlos y la Corporación *GUANAZUCAR S.A.*, que aglutinaba a Rodrigo Arias como Presidente, *Gonzalo Cubero Brealey* (CATSA) como Vicepresidente, Jenkins como Secretario y Mario Miranda (El Palmar) como Tesorero (Tribunal Supremo de Elecciones, 2005, folios 1.225 y 1.304).

Más importante, Rodrigo Arias fungió también como dirigente de la empresa *Arias Presidente S.A.*, la cual reunió a otros azucareros como el mismo Jenkins y encargada de reunir fondos para sufragar los gastos de la campaña. En general, estos fueron los principales donantes de Arias, aunque también figuraban empresas vinculadas a la cogeneración eléctrica como Hidroeléctrica Tuis y otras (Federación Ecologista, sin fecha). Tras una reñida votación, las inversiones en la campaña dieron sus frutos, Arias derrotaba a Solís por un estrecho margen de poco más de 18.000 votos. Diferencia escasa, pero suficiente para asegurar la Presidencia, aunque esta victoria electoral

no necesariamente equivalía a la ratificación del TLC.

A pesar de la derrota en los comicios generales, la oposición al Tratado se mantuvo y cobró robustez, alimentando en los siguientes meses una polarización de criterios ya existente entre la población. De manera simultánea, los debates en la Asamblea Legislativa continuaron en torno a la ratificación del convenio. En especial, podemos mencionar la presentación que realizó el Director Ejecutivo de LAICA, Edgar Herrera, ante la Comisión Permanente de Relaciones Internacionales y Comercio Exterior en la cual, tras explicar el funcionamiento básico del gremio, aseguraba enconadamente que la mayor parte de la riqueza del azúcar iba dirigida a los productores (un 62.5 por ciento), callaba, sin embargo, que la mayor parte de ese grupo producía la menor cantidad de caña y que más bien una minoría de productores vinculada a los ingenios era la mayor beneficiaria de la operación. Pero el argumento central de Herrera radicaba en demostrar que los altos aranceles europeos y estadounidenses, paralelos al subsidio multimillonario de sus productores, equivalía a la ruina de los cañeros, lo cual, sumando los bajos precios del mercado mundial, provocaría que,

“Nosotros (los cañeros) quedaremos condenados, no solo nosotros, Costa

Rica; el resto de Centroamérica, países como Brasil, los países en vías de desarrollo estaremos condenados, sencillamente, a precios de miseria.” (Herrera Echandi, 2007, p. 243).

La solución para este problema se encontraba, según Herrera, en el sistema de cuotas. Desde su perspectiva, los Estados Unidos demandaban mucho azúcar para colocarlo y saturar el mercado mundial; provocando intencionalmente el desplome de los precios; así, cuando los estadounidenses no dieran abasto y requirieran más edulcorantes por parte de sus proveedores (como América Central), solicitarían montos mayores a los establecidos en las cuotas. Entonces, potencialmente, Costa Rica podría exportar un tonelaje cada vez mayor de azúcar hacia el norte. Y, por supuesto, estaba la gran oportunidad del etanol. Los “cabildos” de LAICA en Washington advertían que los goces de la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC) en cualquier momento se anularían, pero el CAFTA más bien aumentaría la cuota de la ICC y abriría un mercado que hasta Brasil ambicionaba.¹²

Para concluir, Herrera afirmó:

“...estos sectores [los cañeros] merecen tener la oportunidad de poder seguir creciendo en estos mercados, de poder

seguir diversificando nuestra producción, de poder dar un salto hacia delante de un *commodity* o un producto de primerísima necesidad, a ir transformando nuestra producción a productos de valor agregado.” (Herrera Echandi, 2007, p. 254).

Las ideas se exhibían un tanto trilladas: “...el TLC traería muchos beneficios...”, “...no se podía privar al sector de tantas ganancias...”. Lo más notorio era que muchos diputados de la oposición también comulgaban con la propuesta de LAICA, pues en palabras de José Joaquín Salazar Rojas (del PAC),

“Costa Rica, en caña de azúcar, es altamente competitiva. Si nos enfrentáramos a los Estados Unidos bajo los términos de libre comercio que pregona ese país, al pedirle y exigirle a los países nuestros que se abran, nuestro país podría exportar toda su producción de azúcar a los Estados Unidos, en una actividad agrícola, quizás en la única que sí podríamos competir con Estados Unidos.” (Asamblea Legislativa, 2006, p. 5).

La diputada oficialista Janina del Vecchio también apuntó en esa Comisión Legislativa, que aún para muchos opositores al Tratado, *el azúcar era uno de los grandes ganadores del TLC* y los

el sector cañero y enfatizaba que los beneficios eran para “todos”.

¹² Herrera manejaba un lenguaje que podría considerarse como demagógico y coloquial, empleando frases tales como “bum del etanol”, le aseguró a los diputados que todo sería *perfecto* para

beneficios serían distribuidos de manera uniforme. El gremio azucarero era bastante fuerte, en especial su cúpula y sin importar el Gobierno de turno, se movía con soltura a través de los vaivenes políticos.

Curiosamente, meses antes el mismo diputado Salazar había desvelado públicamente muchas de las relaciones del Gobierno con el sector azucarero, en esa ocasión con respecto al monopolio de FANAL planteaba:

“Rodrigo Arias, desde el año 74, es presidente del Ingenio Taboga S.A., y en el 90 llegó a dirigir la Liga Agrícola Industrial de la Caña de Azúcar, también fue gerente de Taboga. En el año 2003, don Rodrigo Arias es asesor presidencial de don Abel Pacheco, y se emite el Decreto del etanol para mezcla con el combustible, garantizándole el suministro a Taboga.

Según la declaración de bienes de la Contraloría, don Óscar Arias tiene acciones en Corporación Adral, que a su vez es dueño de Ingenio Taboga. Todo esto es conflicto de intereses, y se juntan otras situaciones.

El ex negociador del TLC, Fernando Ocampo, es ahora el director ejecutivo de la Cámara de Productores de Caña.” (Asamblea Legislativa, 2006, p. 10).

Ante esta afirmación tan extensa y compleja, otros diputados replicaron que sí

se tenían pruebas fehacientes de estas relaciones, que se presentaran de inmediato ante las autoridades. Pero no se trataba precisamente de eso, pues en sentido estricto no era un problema de acciones ilícitas, se trataba de clientelismo. Era un tema no tanto de legalidad como de ética, el sector privado haciendo uso del Estado para obtener mejores condiciones y, de paso, arremetiendo contra la competencia; objetivos de los grandes azucareros y meta primordial de sus *políticas azucareras*. Como tales, ellos constituían la élite del sector cañero nacional; pero a la vez, gracias a sus recursos económicos, intelectuales y sociales, eran partícipes de las más altas esferas del poder político nacional.

Ahora su meta era la aprobación definitiva del TLC, lo cual finalmente se obtuvo en octubre de 2007, cuando por medio de un *referéndum*, el electorado costarricense optó por ratificar el controvertido acuerdo. Muchos opositores acusaron de fraude, el Gobierno empleó todas sus baterías e incluso perdió a su Vicepresidente para lograr su aprobación, tras el bochornoso episodio del *memorando del miedo*; que de hecho, para algunos, implicaba que se estaba empleando una campaña de terror para coaccionar a los votantes. La tarea estaba hecha, el Presidente Arias reconoció que el Tratado tenía muchas falencias; pero que ante todo, muchos serían ganadores.

Esa es la pregunta que tocaría al tiempo responder ¿quiénes ganaron? Y respecto al sector cañero, para el cual, éste no era el primer convenio en que depositaba su confianza, el cuestionamiento seguía en el aire ¿cumpliría sus expectativas?

5. EL PRIMER EMBARQUE

Arias empleó a lo largo de su campaña el lema “el barco necesita capitán”. Sin embargo, para los medios de comunicación el barco, era lógicamente el país. Para los efectos de esta investigación, el barco era el gremio azucarero, los grandes ingenios, que exigían que sus líderes o “capitanes” evitaran el naufragio. De forma todavía más concreta, lo sería el primer barco azucarero que partió de Punta Morales hacia los Estados Unidos cargando azúcar para cubrir la nueva cuota abierta por el TLC. Acompañando estos embarques, que partieron en marzo y abril de 2009, se reactivaba la planta deshidratadora en dicho puerto (Barquero, 2009, p. 18A). Nuevamente se recibiría alcohol brasileño, para reexportarlo al socio norteamericano.

Por lo menos de momento, el gremio podía celebrar, había sido una gran victoria, una costosa, pero magnífica para los intereses empresariales. En todo caso cabía

preguntarse, ¿sería perdurable? Al menos se puede responder con certeza que era insuficiente a las expectativas de los agroindustriales, ya que en el periodo 2009-2010, se iniciaba una nueva negociación de los rubros tocantes al azúcar en los Tratados con la Unión Europea y China, ¿llegaran los barcos azucareros hasta esos lejanos y lucrativos puertos?¹³

6. CONCLUSIONES

Tras los debates en torno al impacto de los tratados de libre comercio, debe quedar claro, que a pesar de los perjuicios que estos parecen conllevar y de los mensajes fatalistas de sus detractores, o excesivamente optimistas por parte de sus defensores; estos acuerdos no han sido panaceas de los problemas nacionales, tampoco son inmunes al devenir sociopolítico y más importante, no son perpetuos. Cuando se analizan con una lente historiográfica, sus fallas y limitaciones saltan a la vista. El grueso de tratados que ha firmado Costa Rica con distintos países del continente americano – por lo menos hasta el presente y en materia azucarera– ha cosechado resultados poco más que mediocres; ante expectativas tan grandes, no es para menos asombrarse con sus magros resultados.

¹³ La prensa ya había citado las dificultades de introducir azúcar en el TLC con China: “...mantuvo su posición inflexible y se niega a negociar el acceso

de azúcar nacional a su mercado en el marco del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica.” (Barquero, 2009, p. 20A).

Los acuerdos firmados no están revestidos de un halo de invulnerabilidad absoluta. Lejos de ello, son pactos sometidos a intereses geopolíticos cambiantes, así como a las fluctuaciones naturales de los mercados y se podría afirmar, que lentamente se desgastan y son reemplazados por otros instrumentos más propicios a su contexto. Por supuesto, no estamos sugiriendo que serán sustituidos por políticas socialmente más justas, aunque sería lo idóneo; simplemente, en el caso concreto del azúcar, este se encuentra expuesto a muchos vaivenes que unas cláusulas contractuales no pueden prever ni mucho menos superar, tales como la aparición de nuevos productos *superiores* (similar a los problemas provocados por los edulcorantes), el colapso de mercados (el caso de Cuba), las mejoras tecnológicas, los efectos perniciosos de la naturaleza (sequías, inundaciones...), exigencias en el campo de la salud pública (la vinculación entre consumo de azúcar y enfermedades), entre otras eventualidades.

El modelo de libre comercio conlleva una competencia desgarradora, inclusive entre países vecinos, sin importar que los beneficios reales sean más que escuetos o que las ganancias hayan sido concentradas en pocas manos. Desde la aparición en el escenario político de las ideas neoliberales en el decenio de 1970 (Chile, 1973) y con el subsecuente florecimiento de la

globalización (económica); es más que evidente el aumento de la pobreza y de las brechas sociales (Cuevas Molina y Mora Ramírez, 2013; Martin y Shumann, 1999; Touraine, 1999).

Otro aspecto relevante que este trabajo trató de exponer, es la poderosa influencia que procesos de cambio de escala mundial o continental ejercen sobre la pequeña Costa Rica, conllevando la aplicación de políticas, que no necesariamente coinciden con los intereses de su población. De esta forma, se puede recapitular con brevedad, que la exclusión del azúcar cubano del mercado estadounidense, favoreció la constitución de las empresas cañeras en el istmo centroamericano; no obstante, la subsecuente aparición de endulzantes artificiales en el mercado mundial a partir de la década de 1970, provocó una competencia difícil de superar hasta el presente, mientras que en el decenio de 1980 y con más fuerza en los últimos veinte años, han cobrado una excesiva fuerza las políticas neoliberales y de globalización económica, que han impuesto prácticas comerciales que favorecen a los grandes exportadores agroindustriales y a las transnacionales; pero suprimen con velocidad, el papel rector de los *estados de bienestar*.

En consecuencia, un tema que no puede dejarse de lado, es el mancillado ejercicio

democrático, puesto que el sufragio, los debates políticos y el proceso mismo, son relegados a un segundo plano; los protagonistas son los intereses corporativos y sus ambiciones de acrecentar sus ganancias. Es reiterativo, pero estos tratados son ajenos al grueso de la sociedad civil, buscan convertirse en leyes supranacionales y los medios de comunicación, se prestan para este juego de poder. Lejos de informar, han degenerado en meras agencias de publicidad de los intereses de sus grandes accionistas transnacionales. La campaña electoral de 2006 y el Referéndum de 2007, brillaron por sus discusiones censuradas, por mensajes de miedo y por un proceso cínico; pues al igual que el neoliberalismo, presentó al CAFTA como un engendro típico del *pensamiento único*: no había alternativas, era inevitable e inclusive, fue presentado como predestinado; ese fue sin duda, uno los peores errores; alternativas existen, obviamente, pero se requiere de un verdadero clima democrático para escucharlas y debatirlas.

La Historia –*crítica, social*– debería ser aprovechada no solo por el amplio conocimiento y explicaciones que brinda, también como enseñanzas para evitar repetir los mismos errores; para que la próxima vez que nos prometan collares de oro o automóviles de lujo, presentemos una resistencia más compacta y ante todo, no

nos dejemos embaucar con *edulcorados* sueños de alcanzar el desarrollo con unos vacuos tratados de libre comercio.

REFERENCIAS

Antillón Salazar, A., Chang Díaz, F. y otros. (2005). *El informe de los Notables: informe final de carácter no vinculante al Presidente de la República sobre el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos de América*. San José, Costa Rica: Editorial de la Universidad Estatal a Distancia.

Archivo de la Asamblea Legislativa (1994-1995). Ley n. 7.474, expediente N° 11.897, “Aprobación del Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos.” San José, Costa Rica: Asamblea Legislativa.

Archivo de la Asamblea Legislativa (1999-2001). Ley n. 8.055, Expediente n. 13.809, “Ley de aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile y del Protocolo Bilateral Adjunto celebrado entre las repúblicas de Costa Rica y Chile.” San José, Costa Rica: Asamblea Legislativa.

Asamblea Legislativa (2003, Octubre) *Expediente IO-007-01. Investigación sobre el mercado de azúcar, LAICA. Documento n. 079-03* (San José, Costa Rica: Comisión

para promover la competencia - Ministerio de Economía, Industria y Comercio.

Asamblea Legislativa (2003, Octubre). *Acta de Sesión Plenaria n. 33. Departamento de Servicios Parlamentarios*. San José. Costa Rica: Asamblea Legislativa.

Asamblea Legislativa (2006, 23 de noviembre). *Acta de Sesión Ordinaria n. 76. Comisión Permanente de Relaciones Internacionales y Comercio Exterior*. San José, Costa Rica.

Barquero, M. (2009, 23 de mayo). "Azucareros vendieron a EE.UU. primeros cargamentos con TLC", *La Nación*, 18A.

Barquero, M. (2009, 8 de setiembre). "China se niega a recibir azúcar tico en el TLC", *La Nación*, 20A.

Berlioth Herrera, B. (2004, 25 de setiembre). "Pacheco se distancia del TLC con Estados Unidos", *La Nación*, 4A.

Chaves Solera, M. (1993). "Antecedentes, situación actual y perspectivas de la agroindustria azucarera y alcoholera costarricense" en: *IX Congreso Nacional Agronómico y de Recursos Naturales*. San José, Costa Rica: ATACORI.

Chaves Solera, M. y Jaramillo Gallego, C. (1999). *Situación actual de la agroindustria*

azucarera costarricense. San José, Costa Rica: LAICA.

Cuevas Molina, R. y Mora Ramírez, A. (2013). *Vendiendo las joyas de la abuela. Políticas culturales e identidad nacional en Costa Rica (1990-2010)*. San José, Costa Rica: Editorial de la Universidad Estatal a Distancia.

E.U. acordó aumentar importación de azúcar (1988, 16 de diciembre). *La República*, p. 8.

EE.UU. congeló cuota azucarera a C.R. (1990, 26 de abril). *La República*, p. 10A.

Federación Ecologista. (Sin fecha). "Proyecto de ley favorecería a financistas de campaña electoral de Oscar Arias", <http://feconcr.org/Energia/Proyecto-de-ley-favoreceria-a-financistas-de-campana-electoral-de-Oscar-Arias.html>, (Fecha de acceso: 4 de diciembre 2009).

Gutiérrez, T. (2002, 25 de octubre). "Azucareros aprovechan apertura comercial", *La Prensa Libre*, 10.

Herrera Echandi, E. (2007, agosto). "Los agricultores del azúcar y el TLC", *Revista Parlamentaria (Costa Rica)* 15, n.1.

Inminente aumento de cuota azucarera por parte de EE.UU (1988, 13 de diciembre). *La República*, p. 8.

Marchena Sanabria, J. (2012). *Redes clientelares entre el Estado costarricense y los grandes ingenios azucareros guanacastecos. 1960-2010*. Tesis de maestría en Historia. Universidad Nacional.

Martin, H. y Shumann, H. (1999). *La trampa de la globalización. El ataque contra la democracia y el bienestar*. Madrid, España: Taurus.

Medina, V. (1990, 14 de marzo). "Calderón pedirá la ampliación de la cuota azucarera a EE.UU", *La Nación*, 4A.

México no importará azúcar (1995, 13 de mayo). *La República*, p. 1 (sección economía).

Ministerio de Comercio Exterior (2004). *Logros del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Estados Unidos*. San José, Costa Rica: COMEX.

Ministerio de Comercio Exterior (Sin fecha). "Tratado de libre comercio entre el gobierno de la República de Costa Rica y el gobierno de Canadá",

<http://www.comex.go.cr/acuerdos/canada/Paginas/default.aspx>, (Fecha de acceso: 4 de diciembre 2009).

Núñez, R. (1993). *Centroamérica. Opciones de liberalización del comercio de azúcar*. San José, Costa Rica: GEPLACEA.

Prevén duplicación de cuota azucarera a EE.UU. para 1989 (1988, 3 de julio). *La República*, p. 3.

Se duplicará venta de azúcar a EE.UU. (1988, 3 de julio). *La Nación*, p. 4A.

Shadid, A. (2000). "La producción cañera y azucarera en Costa Rica" en: *Diez Años Ciclo conferencias de Comercio Exterior*, COMEX. San José, Costa Rica: COMEX.

Touraine, A. (1999). *¿Cómo salir del liberalismo?* Barcelona, España: Paidós.

Tribunal Supremo de Elecciones (2005). *Donaciones al Partido Liberación Nacional*. Año 2005. San José, Costa Rica: TSE.