

UNIVERSIDAD NACIONAL
SISTEMA DE ESTUDIOS DE POSGRADO
CENTRO INTERNACIONAL DE POLÍTICA ECONÓMICA PARA EL
DESARROLLO SOSTENIBLE
MAESTRÍA PROFESIONAL EN GERENCIA DEL COMERCIO INTERNACIONAL

EFEECTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE CANADÁ
Y CHILE CON COSTA RICA MEDIANTE INDICADORES COMERCIALES: EL
CASO DEL SECTOR AGRÍCOLA E INDUSTRIAL COSTARRICENSE

LAURA AGUIRRE

DIEGO JIMÉNEZ

HEREDIA, COSTA RICA

ENERO, 2020

Trabajo presentado para optar al grado de Magister en Gerencia del Comercio Internacional. Cumple con los requisitos establecidos por el Sistema de Estudios de Posgrado de la Universidad Nacional. Heredia. Costa Rica.

**EFFECTO COMERCIAL DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE
CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA MEDIANTE INDICADORES
COMERCIALES: EL CASO DEL SECTOR AGRÍCOLA E INDUSTRIAL
COSTARRICENSE**

LAURA AGUIRRE

DIEGO JIMÉNEZ

HOJA DE APROBACIÓN

Este Trabajo Final de Graduación fue aprobado por el Comité Evaluador como requisito para optar al grado de Máster en Gerencia del Comercio Internacional
– CINPE – UNA

Jorge Solano Ruiz
Lector No. 1

Randall Arce Alvarado
Lector No. 2

Laura Aguirre Pérez
SUSTENTANTE

Diego Jiménez Soto
SUSTENTANTE

Resumen Ejecutivo

El presente trabajo analiza los efectos comerciales de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica en los sectores agrícola e industrial costarricense. El centro del documento tiene su foco en el estudio de indicadores de posición y dinamismo comercial, herramientas estadísticas que ofrecen un amplio panorama sobre la situación comercial de un país. Como complemento al análisis de indicadores comerciales, se dedica un apartado al examen de los procesos de negociación comercial llevados a cabo previo a la suscripción de los acuerdos, a la vez que se dedica otra sección al estudio de la dinámica competitiva de los sectores agrícolas e industrial en el marco de estos convenios. Ante la ausencia de estudios que determinen los efectos de los tratados de libre comercio en el país con Canadá y Chile, este trabajo pretende convertirse en un insumo para académicos, empresarios y tomadores de decisión que se encuentran involucrados en el comercio exterior costarricense.

Para su desarrollo, la investigación se compone de siete apartados. En el capítulo uno se exponen los antecedentes, justificación y problema de investigación. En el capítulo dos se detallan los conceptos y teorías que respaldan la investigación, así como los aspectos metodológicos del estudio. En los capítulos tres, cuatro, cinco y seis se desarrollan los principales hallazgos mediante el procesamiento y análisis estadístico de los datos recolectados. En la sección final de conclusiones y recomendaciones se plantea que el patrón comercial para los sectores industrial y agrícola desde la entrada en vigor de tales acuerdos ha sido con flujos comerciales

volátiles e inestables, impidiendo que el país no haya alcanzado el aprovechamiento del potencial de estos mercados.

Summary

This material analyzes the commercial effects of the free trade agreements of Canada and Chile with Costa Rica in the Costa Rican agricultural and industrial sectors. The center of the document focuses on the study of position indicators and commercial dynamism, statistical tools that provide an overview of the commercial situation of a country. As a complement to the analysis of commercial indicators, a section is dedicated to the examination of the commercial negotiation processes carried out prior to the signing of the agreements, while another section is dedicated to the study of the competitive dynamics of the agricultural and industrial sectors within these agreements. In the absence of studies that determine the effects of the Canada and Chile free trade agreements with Costa Rica, this work aims to become an input for academics, businessmen and decision makers who are involved in Costa Rican foreign trade.

For the development of this paper, the investigation consists of seven sections. Chapter one shows the background, justification and research problem. In chapter two, the concepts and theories that support the research are offered, while presenting the methodological aspects of the study. The main findings are developed from chapters three to six, through the processing and analysis of the data collected. In the final section, it is said that commercial pattern for the industrial and agricultural

sectors since the entry into force of such agreements has been with volatile and unstable trade flows preventing the country from reaching the potential of these markets.

Agradecimiento

Primero, deseo darle gracias a Dios por haberme permitido perseverar y concluir mi maestría, la cual fue un proceso de esfuerzo, superación y aprendizaje, que me permitió crecer tanto en lo profesional como en lo personal.

A mi familia, mis hermanas y mi tía, gracias por motivarme día a día para que concluyera con éxitos esta carrera y todas las metas que me he propuesto. A mis papás, que me brindaron las herramientas necesarias y me han enseñado a trabajar duro por alcanzar mis objetivos y metas, sin ustedes esto no sería posible, gracias.

A mi novio por creer en mí, por el apoyo que me han brindado, por sus palabras, por su amor y brindarme el tiempo necesario para realizarme profesionalmente.

A Suyen Alonso y Jorge Solano por su ayuda incondicional en la guía de la elaboración de este proyecto.

A todas las personas y funcionarios de las distintas instituciones que siempre estuvieron anuentes y con la mejor disposición de brindar información y colaborar con la elaboración de la investigación.

A mis amigas y todas aquellas personas que, de una u otra forma, han contribuido para el logro de esta meta.

A mis abuelitas y abuelito que, aunque no estén físicamente con nosotros, pero sé que desde el cielo me cuidan.

A mí misma, por no desalentarme en este y en las próximas metas y recorridos de mi vida.

Laura Aguirre

Agradecimiento

A mis padres, por sus valiosos consejos, continuo impulso e inagotable entrega.

A mi hermano, por su destacado ejemplo.

A mis amigos, por su constante aliento.

A Suyen Alonso y Jorge Solano, por su generoso acompañamiento.

Diego Jiménez

Índice

Introducción	13
CAPÍTULO I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN	14
1.1 Antecedentes	14
1.2 Justificación del problema	16
1.3 Problema	18
1.4 Objetivos	19
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO	20
2.1 Marco referencial	20
2.1.1 La teoría clásica de la integración económica	20
2.1.2 Política comercial	24
2.1.3 Proliferación de tratados de libre comercio: <i>Spaghetti bowl</i>	25
2.1.4 Competitividad sistémica: Acciones dinámicas entre niveles económicos y sociales de un país.	28
2.1.5 Comportamiento productivo: La importancia del dinamismo comercial	31
2.2 Marco metodológico	32
2.2.1 Enfoque de investigación	32
2.2.2 Naturaleza de la investigación	33
2.2.3 Método de investigación	34
2.2.4 Sujetos de investigación	36
2.2.5 Fuentes de información	36
2.2.6 Descripción de los instrumentos	38
2.2.6.1 Entrevista	38
2.2.6.2 Indicadores comerciales de posición y dinamismo	39
2.2.7 Matriz de operacionalización	44
Alcances y limitaciones	45
CAPÍTULO 3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL DE LOS SECTORES AGRÍCOLA E INDUSTRIAL EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA	46
3.1 Negociación Chile - Costa Rica	46
3.1.1 Proceso de negociación	46
3.1.2 El acuerdo negociado	48
3.1.3 Tipo de negociación	49
3.1.4 Controversias	50

3.2 Negociación Costa Rica - Canadá	52
3.2.1 El proceso de negociación	52
3.2.2 El acuerdo negociado	54
3.2.3 Tipo de negociación	55
3.2.4 Controversias	55
CAPÍTULO 4. PATRÓN COMERCIAL DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	57
4.1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial con Canadá y Chile entre 1994 y 2018	58
4.1.1 Evolución de los principales productos de importación y exportación: Chile y Canadá	61
4.1.1.1 Principales cuatro productos importados de Chile entre 1994 y 2018	61
4.1.1.2 Principales cuatro productos exportados a Chile entre 1994 y 2018	62
4.1.1.3 Principales cuatro productos importados de Canadá entre 1994 y 2018.	63
4.1.1.4 Principales cuatro productos exportados a Canadá entre 1999 y 2018.	64
4.2 Apertura comercial con Canadá y Chile entre 1994-2018.	66
CAPÍTULO 5. DINAMISMO COMERCIAL DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO	69
5.1 Coeficiente de exportación e importación con Canadá y Chile entre 1994-2018	69
5.2 Tasa de crecimiento anual	72
5.4 Índice de ventajas comparativas por sector con Canadá y Chile, para los años 1994, 2006 y 2018 (Índice de Balassa)	76
5.5 Índice de especialización exportadora con respecto a Canadá y Chile entre 1994-2018.	79
CAPÍTULO 6. DINÁMICA COMPETITIVA DEL SECTOR AGRÍCOLA E INDUSTRIAL COSTARRICENSE EN EL MARCO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA	85
6.1 Acciones de competitividad para el crecimiento y producción de los sectores	86
6.2 Organización competitiva de los sectores	87
6.3 Estrategias competitivas institucionales	87
6.4 Fortalezas y debilidades de los sectores	88

6.6 Planes para el aprovechamiento de los tratados de libre comercio	91
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	93
Anexos	100

Introducción

El comercio es una actividad que consiste en el intercambio de bienes y servicios entre agentes en un mercado determinado. Como una de las actividades más antiguas y extendidas en el mundo ha sido objeto de importantes transformaciones a lo largo de la historia. Por ejemplo, la Revolución Industrial trajo consigo un cambio en las estructuras políticas, sociales, culturales, modos de producción y sistemas económicos de cada país.

Más adelante, el proceso globalizador trajo consigo nuevas formas en que los países comercializaran entre sí, así como un aumento importante en la cantidad de bienes o servicios intercambiados, donde todas las economías participan independientemente del nivel de desarrollo económico alcanzado. Este crecimiento en la actividad comercial provocó la suscripción de tratados o acuerdos comerciales entre las naciones.

Estos convenios son mecanismos que los países utilizan como parte de su política comercial para eliminar barreras arancelarias y técnicas, reducir costos logísticos y diversificar su canasta exportable, entre otros fines. Con base en esta premisa, el presente estudio tiene por propósito analizar el impacto de los acuerdos comerciales de Costa Rica con Canadá y Chile en los sectores agrícola e industrial costarricense.

Para lograr una mejor comprensión de los contenidos, la investigación se divide en siete apartados. En el capítulo uno se presentan los antecedentes, justificación y problema de investigación. En el capítulo dos se muestran los conceptos y teorías que sustentan la investigación, a la vez que se explican los aspectos metodológicos del estudio.

Entre los capítulos tres al seis se presentan los principales hallazgos del estudio, para lo cual fueron procesados y analizados los datos recolectados. Finalmente, se muestran las conclusiones y recomendaciones que se han considerado relevantes en este análisis, de acuerdo con los objetivos planteados.

CAPÍTULO I. ANTECEDENTES Y JUSTIFICACIÓN

1.1 Antecedentes

Una forma en la que se manifiesta el libre comercio es a través de la suscripción de acuerdos comerciales, instrumentos mediante los cuales los países signatarios se comprometen a eliminar trabas al comercio y proporcionar facilidades a la circulación de bienes y servicios mediante el establecimiento de preferencias arancelarias, a la vez que se regulan aspectos como inversiones, empleo, propiedad intelectual, medio ambiente, entre otros.

La tendencia mundial a la suscripción de acuerdos comerciales lleva a cuestionarse si tales instrumentos realmente contribuyen en crecimiento económico en los países firmantes, especialmente en aquellos menos desarrollados o desaventajados que, bajo la promesa de beneficiarse del libre comercio, suscriben estos acuerdos bajo nulas o pocas capacidades de competencia. Tal como señala Dillon (1995):

La historia nos enseña que el comercio entre naciones puede producir ganancias mutuas. Pero el libre comercio no necesariamente produce ganancias similares para todos los participantes en una zona de libre comercio, especialmente cuando existen grandes asimetrías entre los participantes. Las ganancias del comercio pueden ser mal distribuidas entre países, entre regiones o entre grupos sociales. (p.28)

El primer acuerdo de este tipo firmado por Costa Rica se hizo con Panamá en 1973, mediante el cual ambos países se comprometieron a otorgar preferencias a aproximadamente una cuarta parte de su universo arancelario. Posterior a la firma de este acuerdo, el país suscribió instrumentos con México, República Dominicana, Chile, Canadá, la Comunidad del Caribe y Centroamérica, entre otros países.

En este proceso de apertura comercial, destaca la suscripción de acuerdos con Canadá y Chile. El primero de ellos, fue el primer acuerdo para el país, siendo una economía pequeña con un país ya desarrollado, proporcionando a Costa Rica el acceso preferencial de sus productos a un mercado de alto potencial. Con respecto a Chile, este fue el primer acuerdo con un país sudamericano, permitiendo aumentar y dinamizar su presencia en la región sur.

El Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno del Canadá entró en vigor el 7 de noviembre de 2002, luego de que este se firmara en Canadá el 23 de abril de 2001. Si bien el proceso de acercamiento comercial entre los países se remonta a alrededor de 1988, la negociación del actual acuerdo arrancó oficialmente en el 2000 cuando el presidente Miguel Ángel Rodríguez y el Primer Ministro Jean Chrétien acordaron explorar la posibilidad de suscribir un instrumento de este tipo.

Por su parte, el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile y el Protocolo Bilateral Adjunto entre las Repúblicas de Costa Rica y de Chile entraron en vigor el 14 de febrero de 2002, luego de que en el marco de la II Cumbre de las Américas celebrada en Santiago de Chile en 1998, los presidentes de Chile, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua acordaron suscribir un acuerdo comercial a fin de contribuir a acelerar el proceso de integración regional (Organización de los Estados Americanos, 2019).

Como se evidencia anteriormente, ambos instrumentos comerciales tienen aproximadamente 17 años de vigencia, por lo que parece conveniente realizar un análisis sobre el impacto que tales tratados han generado a fin de determinar la ruta más conveniente para su máximo aprovechamiento. Tal como recomienda Álvarez (2012):

Una vez que el acuerdo lleva un tiempo prudencial en vigencia, es importante revisar cuál ha sido el grado de aprovechamiento que se

ha hecho de las oportunidades ofrecidas en el tratado a fin de evaluar la necesidad de políticas comerciales específicas y de aprender lecciones para futuras negociaciones. (p. 8)

En la actualidad, Costa Rica cuenta con 14 acuerdos vigentes que representan aproximadamente 80% de su comercio internacional. Dado el alto valor que representan estos acuerdos para su comercio internacional, es necesario analizar su impacto a fin de determinar si el país se ha visto beneficiado o perjudicado por la suscripción de tales instrumentos. Al respecto, Alonso (2010) señala:

[...] el énfasis y los desafíos de la política de comercio exterior en el futuro no pareciera estar en la negociación de más tratados de libre comercio, sino en su administración y revisión para mejorarlos, así como en un mayor aprovechamiento de estos. (p.4)

Con base en los supuestos anteriores, la presente investigación busca determinar el impacto comercial de los acuerdos comerciales de Canadá y Chile con Costa Rica en los sectores agrícola e industrial costarricense, dos áreas de elevado valor para su comercio internacional y de alta sensibilidad dentro de la economía costarricense.

1.2 Justificación del problema

El presente estudio se considera importante desde el ámbito teórico porque se trata de uno de los primeros acercamientos al análisis de impacto de acuerdos comerciales en el país. Si bien existen algunos estudios, especialmente sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos en Costa Rica, esta investigación se ocupa de dos acuerdos comerciales poco estudiados con anterioridad, razón por la que se realiza un aporte a nivel científico y literario.

La investigación también se considera pertinente porque, además de ser un estudio inicial sobre el análisis de impacto de dos acuerdos comerciales, utiliza para su fin indicadores comerciales de posición y dinamismo, herramientas metodológicas especializadas que brindan un panorama más amplio sobre la dinámica comercial de los países. De esta forma, se espera que este estudio realice un aporte metodológico que pueda replicarse en estudios posteriores.

El estudio se considera importante desde el ámbito práctico porque pretende convertirse en un insumo que contribuya a la toma de decisiones por parte de los diversos actores implicados en la política comercial del país, tales como ministerios, empresas estatales o particulares y cámaras empresariales. En ese sentido, la investigación busca aportar distintos conocimientos que orienten a los tomadores de decisión.

La investigación también se considera pertinente pues analiza al sector agrícola e industrial costarricense, que son las dos áreas de más alto valor dentro del comercio internacional del país. El primero, representó 26,6% del total de las exportaciones del país en 2017, mientras que el segundo representó 70,3% de las exportaciones en el mismo año (Procomer, 2017). Al respecto, ambos sectores componen casi la totalidad de las exportaciones del país.

Finalmente, una razón para llevar a cabo esta investigación es su viabilidad investigativa, debido a que se cuenta con el apoyo académico del Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible de la Universidad Nacional de Costa Rica, que dentro de su programa académico “Negociaciones comerciales y Desarrollo: análisis de la experiencia centroamericana” (código 0275-15), plantea la incorporación de estudiantes de postgrado mediante proyectos de tesis.

1.3 Problema

Los artículos 2 bis, 2 ter y 2 quarter de la Ley N° 7638 “Creación de Ministerio de Comercio Exterior y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica” establecen que la Dirección de Aplicación de Acuerdos Comerciales Internacionales del Ministerio de Comercio Exterior se encuentra en la obligación de comprobar el acatamiento y evaluar la aplicación de los tratados, acuerdos y demás instrumentos comerciales firmados por el país, mediante la elaboración de informes periódicos que contemplen tanto aspectos económicos como jurídicos.

En ese sentido, el “Informe de evaluación global de resultados de los acuerdos comerciales vigentes en Costa Rica” es un documento anual que presenta a manera de síntesis una valoración de los diversos acuerdos comerciales vigentes, contemplando información como el estado de cumplimiento del compromiso asumido, la forma en que se desplaza el comercio y la inversión, así como las posibles medidas para facilitar y promover su incremento.

Si bien esta evaluación responde al cumplimiento de la Ley N° 7638, el documento elaborado por el Ministerio de Comercio Exterior se limita a describir estadísticas anuales del comercio bilateral y asuntos jurídicos o políticos pendientes entre los países. De ninguna manera, el informe expone el impacto global de tales acuerdos desde su suscripción, evidenciando si realmente se cumplió con lo que se prometió durante la negociación y los objetivos del acuerdo.

La ausencia de un estudio global que determine el impacto de los acuerdos no permite un estudio más analítico y un proceso de aprendizaje de la estrategia comercial del país en temas como negociación, administración y aprovechamiento de acuerdos, a la vez que concentra tiempo, esfuerzos y recursos en acciones improductivas. Asimismo, la falta de un análisis de impacto obstruye la transparencia y edificación de acuerdos entre las partes involucradas, pues no genera un marco común de entendimiento, y con la evaluación se logra establecer las ganancias derivadas del comercio entre las partes.

Ante el vacío de información sobre el impacto de los acuerdos comerciales en el país, la investigación pretende determinar los efectos de dos acuerdos sobre dos sectores de la economía nacional. De esta forma, la investigación busca proporcionar, respuesta a la pregunta central: ¿cuáles han sido los efectos comerciales de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica en el sector agrícola e industrial costarricense desde la entrada en vigor de tales acuerdos?

1.4 Objetivos

Objetivo general

Determinar el efecto comercial de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica en el sector agrícola e industrial costarricense, mediante la aplicación de indicadores de posición y dinamismo comercial.

Objetivos específicos

1. Describir el proceso de negociación comercial de los sectores agrícola e industrial en los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica.
2. Describir el patrón comercial de Canadá y Chile con Costa Rica a partir de la entrada en vigor de los tratados de libre comercio.
3. Estimar el dinamismo comercial de Canadá y Chile con Costa Rica a partir de la entrada en vigor de los tratados de libre comercio.
4. Analizar la dinámica competitiva del sector agrícola e industrial costarricense en el marco de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica.

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO Y METODOLÓGICO

2.1 Marco referencial

Con el propósito de sustentar teóricamente la investigación y complementar los hallazgos de los investigadores, en esta sección se acude a algunas orientaciones y conceptos de autores de las ciencias administrativas y de comercio internacional, tales como la teoría clásica de la integración económica y la teoría del spaghetti bowl o tazón de espagueti, entre otras mencionadas.

2.1.1 La teoría clásica de la integración económica

La integración es un proceso de constituir un todo con diversas partes. En un proceso de integración, tanto los objetivos como los grados pueden obedecer a múltiples causas, que van desde lo político hasta lo económico. Sin embargo, tal como señala Salgado (1995), “no existen formas estereotipadas de integración a las cuales haya que acomodarse. Los objetivos, los instrumentos y la secuencia del proceso deben corresponder a las condiciones de los participantes” (p.22).

Para la finalidad del presente estudio, el tipo de integración que interesa es la económica, entendida desde la teoría clásica del economista húngaro Bela Balassa como un proceso. Para el autor, la integración económica es un proceso caracterizado por la aplicación de medidas orientadas a eliminar la discriminación entre las distintas economías nacionales (Balassa, 1964). Este proceso se manifiesta a partir de cinco etapas a saber:

1. Zona o área de libre comercio,
2. Unión aduanera,
3. Mercado común,
4. Unión económica y
5. Comunidad económicas o integración.

De acuerdo con Balassa, se llega a una integración económica completa cuando se han cubierto las cinco fases anteriores. Al respecto, Haberler (1964) amplía:

Bajo la premisa de Balassa, la integración económica implica relaciones económicas más estrechas entre las áreas concernientes. La misma avanza de una primera etapa, caracterizada por la libre circulación de los bienes y los factores de la producción y una tendencia a favorecer la igualación de los precios de ambos, a otra donde es muy importante la coordinación de las políticas económicas entre los países miembros. (p. 1).

A fin de facilitar la observación de la teoría, a continuación se expone en la Tabla 1 los tipos de acuerdos regionales de comercio y su clasificación

Tabla 1. Tipos de acuerdos regionales de comercio

	<i>Arancel Interno</i>	<i>Arancel Externo Común</i>	<i>Libre Movilidad de Factores de Producción</i>	<i>Política Económica Armonizada</i>
Área de Libre Comercio	X			
Unión Aduanera	X	X		
Mercado Común	X	X	X	
Unión Económica	X	X	X	X

Fuente: Universidad del Rosario, 2006.

Según lo muestra la Tabla 1, la primera etapa de la integración, es decir, la zona o área de libre comercio, se caracteriza por la exclusión de las barreras arancelarias y no arancelarias a las importaciones y exportaciones de bienes y servicios de aquellos países que forman parte del área, pero manteniendo los aranceles contra los países no miembros aplicando medidas discriminatorias.

Una de las maneras en que la integración económica se visibiliza en esta etapa es mediante la adopción de acuerdos de integración. De acuerdo con Krugman, Olney y Wells (2008), “son tratados por los que un país se compromete a aplicar políticas menos proteccionistas frente a las exportaciones de otros países y, a cambio, los otros países también se comprometen a hacer lo mismo con las exportaciones de este país”. (p.347)

Al respecto, puede afirmarse que Costa Rica se posiciona, en la primera etapa del proceso de integración económica con respecto a Canadá y Chile, debido a que mantienen una zona de libre comercio que implica la libre circulación de bienes y servicios y la eliminación de las barreras al comercio a través de un acuerdo de integración económica o tratado de libre comercio.

Con respecto a la unificación de los países en vías de desarrollo, tales como Costa Rica, la teoría clásica de Balassa es deficiente para explicar cómo sucede este proceso, pues no puede afirmarse que la integración solamente pasa por la liberalización comercial, sino que también se deben incrementar los flujos de intercambio entre los países, razón por la cual es necesario modificar la estructura económica del país (Mendoza, 2014). Sobre esto, Mendoza (2014) citando a Kitamura (1964) amplía:

En las regiones menos desarrolladas la integración no significa solamente ampliar el mercado, sino también crear una estructura industrial solidaria y complementaria, razón por la cual existe la necesidad de mayores inversiones, por lo que el papel de la planificación del desarrollo y la creación coordinada de capital social y económico tendrán una influencia sobre la forma de integración en estas regiones. (p.29)

A continuación, en la Tabla 2, se resumen algunos aspectos relevantes de la teoría clásica de la integración económica de Bela Balassa.

Tabla 2. Análisis de la teoría clásica de la integración económica

<i>Objetivo</i>	<i>Requisitos</i>	<i>Principio</i>	<i>Características</i>	<i>Ideología</i>
	No existen			
Liberalización de mercados de factores productivos	No importa el nivel de desarrollo de los países	Libre juego de oferta y demanda	Predominio de lo comercial Las uniones aduaneras se justifican sólo si	Liberal
	Las fuerzas del mercado reducen las disparidades entre los países	Sistema de producción capitalista	la creación de comercio supera la desviación	

Fuente: Mendoza, 2014.

Lo trascendental de la asociación entre los países participantes está en que el fenómeno de la integración económica debe contar como objetivo primordial examinar los efectos económicos, esencialmente sobre el bienestar de un comercio de tipo preferencial o discriminatorio, pero que buscan un acercamiento gradual y progresivo con el fin de una completa integración económica.

En el caso de la economía costarricense, la integración comercial empieza a partir de la década de los ochenta, momento cuando se decide iniciar el proceso de apertura comercial hacia al mundo y que tiene por objetivo la expansión a otros mercados. Desde ese entonces, el gobierno implementa políticas comerciales orientadas a una mayor integración del país en la economía mundial. El tema de las políticas comerciales es abordado en la siguiente sección.

2.1.2 Política comercial

La política comercial se define como el conjunto de instrumentos con los que cuenta un gobierno para promover, modificar o limitar los intercambios comerciales del país con el resto del mundo. Tales instrumentos pueden ser clasificados en arancelarios, que son gravámenes que se atribuyen sobre un producto cuando traspasa una frontera nacional, y no arancelarios, que son medidas, distintas al arancel, que restringen el ingreso de un producto a determinado mercado.

Los objetivos que persigue la política comercial de un gobierno pueden ser de diversa índole, sin embargo, los más comunes son la búsqueda de nuevos mercados, atracción de inversión extranjera directa, incremento y diversificación de las exportaciones y aprovechamiento o suscripción de nuevos acuerdos comerciales.

En concordancia con la tipología de los acuerdos comerciales, estos pueden clasificarse en discriminatorios y no discriminatorios. Entre los primeros se encuentran los acuerdos regionales y bilaterales, mientras que los no discriminatorios refieren a los acuerdos surgidos de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Al respecto, los países deben registrar ante la Secretaría del organismo multilateral aquellos acuerdos discriminatorios que firmen tanto con miembros como con no miembros del foro. (Rozas, 2013).

Un ejemplo de acuerdo discriminatorio son los denominados tratados de libre comercio, que son acuerdos comerciales bilaterales o regionales en los que se establece una eliminación o desgravación arancelaria para determinados bienes y servicios fijados por las partes involucradas. Este tipo de acuerdos son regulados por la OMC por acuerdo mutuo entre las partes. Al respecto, Bustos (2010) explica:

Los tratados de libre comercio buscan precisamente eso: eliminar todas aquellas barreras que constituyen cierto tipo de proteccionismo a los agentes económicos nacionales con relación a los extranjeros, para que estos

actuando libremente y buscando su propio beneficio, pero en igualdad de condiciones con los agentes externos, impulsen el desarrollo económico de un país y con él, se supone, un mejor bienestar para la sociedad. (p.230)

Para la presente investigación, se entiende que el Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno del Canadá, así como el Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Chile y el Protocolo Bilateral Adjunto entre las Repúblicas de Costa Rica y de Chile, son acuerdos comerciales discriminatorios que forman parte de la política comercial de los gobiernos respectivos.

Para los fines de este trabajo es importante entender los alcances de los Tratados de Libre Comercio como instrumento comercial porque permite entender y analizar si tanto las consecuencias como beneficios han permitido su aprovechamiento en la búsqueda de nuevos mercados para las exportaciones, el estímulo de la producción nacional y la crear más empleos de mejor calidad.

2.1.3 Proliferación de tratados de libre comercio: *Spaghetti bowl*

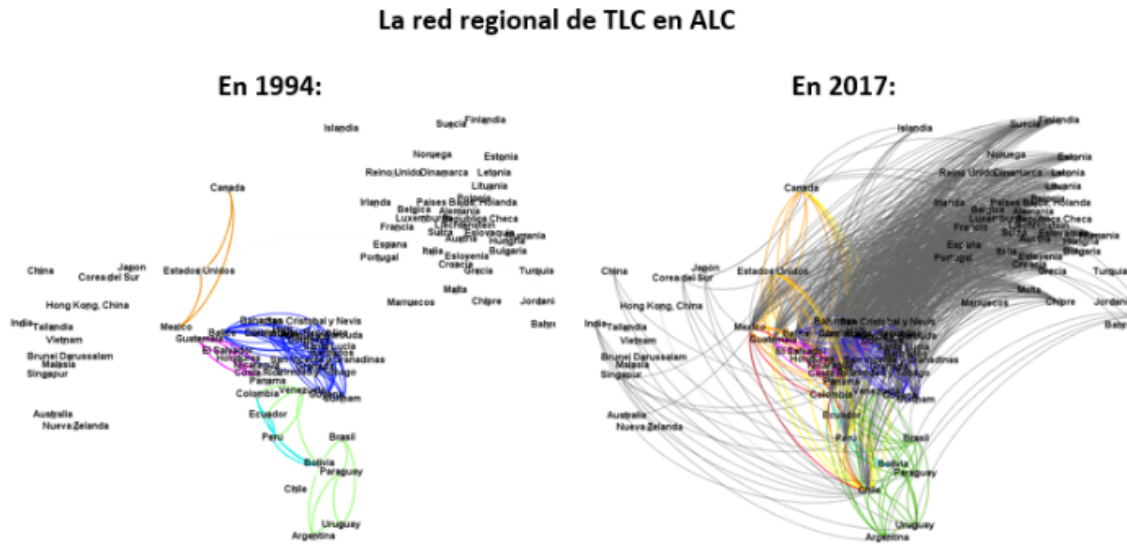
La Organización Mundial del Comercio es un foro multilateral en el que más de 160 países participan en negociaciones para disminuir los aranceles y otras barreras al comercio. A pesar de la existencia de este foro, en años recientes ha surgido una multiplicación de negociaciones comerciales bilaterales y regionales, que ha provocado una maraña de acuerdos comerciales de diversa índole.

Tal como señala Penezi (2016), estos diferentes tipos de acuerdos crean regímenes comerciales en miniatura que vinculan a los países de varias maneras. De esta forma, se ha sugerido un mapa del mundo que muestra la gran cantidad de relaciones comerciales, y que se denomina comúnmente el *spaguetti bowl* (en inglés) o tazón de espagueti, concepto usado por primera vez por el profesor de la Universidad de Columbia, Jagdish Bhagwati.

Para Bhagwati, en el mundo cada vez más proliferan los acuerdos comerciales bilaterales poco armonizados y que podrían incrementar los costos de hacer negocios entre las empresas, acarreando complicaciones especialmente para aquellas compañías que participan en las cadenas de valor globales o regionales. (Tres, J. 2017). Cómo amplía Peixoto (2018), “la imagen del spaghetti bowl refleja una maraña de normas, un laberinto de referencias cruzadas en un panorama de potenciales conflictos normativos y de jurisdicción.” (p.1)

La Organización Mundial del Comercio (OMC) informó que desde diciembre de 2002 ha recibido la notificación de 250 acuerdos comerciales regionales entre dos o más países, que no pertenecen necesariamente a la misma región geográfica. “El aumento de los Acuerdos Comerciales Regionales, junto con la preferencia mostrada por suscribir tratados de libre comercio bilaterales, ha producido el fenómeno de las coincidencias en la composición de estos, lo que puede entorpecer los flujos comerciales, simplemente por los costos que supone para los comerciantes el hecho de cumplir múltiples normativas comerciales.” (OMC, 2004)A continuación, se describe gráficamente la teoría del *Spaghetti bowl* en América Latina y el Caribe desde 1994.

Figura 1: Ilustración del Spaghetti bowl.



Fuente: Banco Interamericano de Desarrollo, 2017.

Cuando se examinan los tratados comerciales bilaterales de manera individual, se torna más sencillo demostrar sus ventajas o beneficios en los países signatarios. No obstante, la dificultad reside cuando estos acuerdos proliferan desmedidamente, expandiéndose y entrelazándose para formar una maraña de convenios, tal como se aprecia en la Figura 1.

Si bien no todos los acuerdos comerciales conducirán a la prosperidad y desarrollo de una nación, esto dependerá de cómo estos operan dentro de un panorama de libre comercio y políticas neoliberales, así como de las estrategias y medidas que establezcan los gobiernos para mejorar la competitividad dentro del país.

2.1.4 Competitividad sistémica: Acciones dinámicas entre niveles económicos y sociales de un país.

En la actualidad, tanto los países como las empresas se encuentran en la obligación de ser altamente competitivas, es decir, que deben contar con claras ventajas que les distingan frente a sus competidores a fin de destacar en su entorno. Bajo esta premisa, el concepto de competitividad se puede comprender desde el punto de vista del entorno empresarial, pues actúa positivamente en el crecimiento y desarrollo económico de un país.

La competitividad de un país, sector o empresa está determinada por su capacidad para generar y aprovechar sus ventajas competitivas. Según señala Porter (2007), “La base del desempeño sobre el promedio dentro de una industria es la ventaja competitiva sostenible” (p.150)

Las empresas que deciden participar del comercio internacional establecen estrategias competitivas que les permiten diferenciarse a sus competidores. En ese sentido, el propósito de cualquier estrategia competitiva es maximizar las capacidades diferenciadoras.

Fajnzylber (1998) señala la competitividad, “como la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población”. Lo anterior requiere, el aumento de la productividad, y, por ende, la incorporación del progreso técnico.

El tema de competitividad responde al desempeño tanto de las empresas como de país, frente al comercio internacional. Sin embargo, la competitividad no sólo se determina desde de la perspectiva de la empresa, sino que reúne elementos afines con la industria en la que compite, las políticas e infraestructura que el país les suministra y la región en que se encuentra. Por tanto, la competitividad debe ser examinada de acuerdo con el nivel que se desea analizar.

Con base en este supuesto, este estudio tiene por finalidad examinar la estrategia asumida por las cámaras empresariales de los sectores agrícola e industrial en el marco de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica. En ese sentido, se procede a analizar el concepto de competitividad desde el enfoque sistémico formulado por Esser, Hillebrand, Messner y Jörg. Tal como señalan estos autores:

Las empresas se forman competitivas al cumplirse dos requisitos fundamentales: primero, estar sometidas a una presión de competitividad que las obligue a desplegar esfuerzos sostenidos por mejorar sus productos y su eficiencia productiva (nivel micro); segundo, estar insertas en redes sinérgicas dentro de las cuales los esfuerzos de cada empresa se vean apoyados por toda una serie de externalidades, servicios e instituciones. Ambos requisitos están condicionados a su vez por factores situados en el nivel macro: contexto macroeconómico y político-administrativo) y en el nivel meso: políticas específicas para la creación de ventajas competitivas. (Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk y Mayer-Stamer, Jörg., 1996).

Un sector económico no es competitivo por sí solo, principalmente si no tiene un patrón organizativo de soporte, servicios dirigidos a la producción o una coacción competitiva fundada en las alianzas y la interacción entre ellos, que sería, en última instancia; la interacción que origina las ventajas competitivas para la nación. Por ende, la competitividad sistémica resulta ser un encadenamiento complejo de acciones específicas y dinámicas entre niveles económicos y sociales de una nación, detalladas a continuación (CEPAL, 2001, 5-15; 17-19):

Nivel Micro: se refiere a los requerimientos tecnológicos e institucionales. Constituido por la capacidad empresarial para desarrollar procesos de mejora continua y asociaciones y redes de empresas. La competitividad en el nivel micro está basada en la interacción; donde el aprendizaje por interacciones estratégicas es clave en el proceso de innovación,

especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas. Este nivel contiene capacidad de gestión, estrategias empresariales, gestión de la innovación, mejores prácticas en el ciclo completo de producción, integración en redes de cooperación tecnológicas, logística empresarial, interacción de proveedores y productores.

Nivel Meso: otorga apoyo a los esfuerzos de las empresas. Formado por las políticas específicas para la creación de ventajas competitivas, por el entorno y por las instituciones. Este nivel contiene política de infraestructura física, política educacional, política tecnológica, política de infraestructura industrial, política ambiental, política regional, política selectiva de importación, política impulsora de exportación.

Nivel Macro: incluye la vinculación de la estabilización económica y liberalización, con la capacidad de transformación. Compuesto por las condiciones macroeconómicas estables, particularmente una política cambiaria realista y una política comercial que estimule la industria local. Este nivel contiene la política presupuestaria, política monetaria, política fiscal, política de competencia, política cambiaria y política comercial.

Nivel Meta: expresa la gobernabilidad y competitividad industrial. Constituido por los patrones de organización política y económica orientados al desarrollo y por la estructura competitiva de la economía en su conjunto. Incluye las condiciones institucionales básicas y el consenso básico de desarrollo industrial e integración competitiva en mercados mundiales. Este nivel contiene: Factores socioculturales, Escala de valores, Patrones básicos de organización, Política, jurídica y económica, Capacidad estratégica y política.

La competitividad sistémica constituye un enfoque profundo, integral y estructural que requiere una labor de vinculación por parte de las instituciones del gobierno y las empresas privadas a fin de solucionar los obstáculos que impiden la

competitividad de un sector o del país. En ese sentido, la competitividad sistémica impulsa la consecución de la unión social a través de reajustes económicos y planes de innovación.

2.1.5 Comportamiento productivo: La importancia del dinamismo comercial

De acuerdo con Durán (2008), “El dinamismo comercial mide las ventajas y desventajas que tienen los productos de un país en los intercambios comerciales con otros países y el grado de importancia de un producto dentro de las exportaciones de un mercado a otro mercado” (p.23)

La valoración del dinamismo del comercio internacional se realiza mediante el análisis del esquema exportador nacional y regional por medio del estudio de indicadores básicos y de posición de un país en particular, e indicadores relacionados con el dinamismo comercial, desde los datos de comercio útiles de diferentes fuentes como aduanas, bancos centrales, balances de empresas, producto sectorial, entre otras.

La importancia dinamismo comercial radica en que muestra el modelo de comercio de un país teniendo en cuenta los diversos tipos de empresas y sectores implicados en el comercio internacional y como estos consiguen emplear los patrones de comercio por medio de la competitividad.

De manera general, los conceptos y teorías presentadas hasta este momento tienen por objetivo sustentar científicamente la investigación. A nivel específico, permiten analizar el problema de investigación a la luz de supuestos previamente estudiados por otros autores especialistas en la materia.

2.2 Marco metodológico

Con el propósito de sostener científicamente el estudio, en este apartado se ofrece un marco metodológico que expone el conjunto de procesos y métodos empleados para abordar el fenómeno de estudio. Como definen Urbano y Yuni (2006):

La metodología se ocupa tanto del estudio de los procedimientos y las acciones que debe seguir el investigador para construir conocimiento científico, como de una serie de criterios y reglas que permitan valorar si ese conocimiento alcanza o no el rango de científico. (p.10)

2.2.1 Enfoque de investigación

Un componente esencial de la metodología es el enfoque de investigación, el cual determina la manera de aproximarse al fenómeno de estudio. De acuerdo con Hernández et al. (2014), el enfoque puede ser de tipo cualitativo, cuantitativo o mixto. El enfoque cualitativo estudia la realidad en el contexto presente, que puede ser analizada desde diversas posiciones. Tal como amplía Hernández et al. (2014):

En la aproximación cualitativa hay una variedad de concepciones o marcos de interpretación, que guardan un común denominador: todo individuo, grupo o sistema social tiene una manera única de ver el mundo y entender situaciones y eventos, la cual se construye por el inconsciente, lo transmitido por otros y por la experiencia, y mediante la investigación, debemos tratar de comprenderla en su contexto. (p.9)

La investigación se considera cualitativa, ya que trata de relacionar los ordenamientos y experiencias con las situaciones del mercado actual. El estudio se basa en comprender, interpretar y relacionar datos. Por otro lado, según Hernández et al. (2014), el enfoque cuantitativo “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p.4) Una de las principales

características de este enfoque es su tratamiento numérico. Como amplía el autor: “Debido a que los datos son producto de mediciones, se representan mediante números (cantidades) y se deben analizar con métodos estadísticos.” (Hernández et al., p.5)

En consecuencia, el presente estudio se considera de carácter cuantitativo debido que las variables que utiliza y los resultados derivados son medibles por métodos numéricos. Para su correcta interpretación, los mismos son expuestos a partir de cuadros, tablas y gráficos.

Finalmente, el enfoque mixto es una integración entre el enfoque cualitativo y cuantitativo, brindando una alternativa más amplia de aproximación al fenómeno de estudio. Debido a esto, la presente investigación sigue un enfoque mixto, pues permite analizar la realidad actual desde diversos marcos interpretativos, a la vez que busca comprender y relacionar datos mediante un tratamiento estadístico. Sin embargo, el enfoque cuantitativo es el predominante en esta investigación.

2.2.2 Naturaleza de la investigación

Otro de los componentes centrales de la metodología es la naturaleza de la investigación, que se encarga de delimitar el alcance del estudio y sirve como sustento para construir la estrategia investigativa. De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014), la naturaleza de un estudio puede ser de tipo exploratoria, descriptiva, correlacional o explicativa. Con base en el estado de conocimiento del problema de investigación, el presente estudio es de tipo descriptivo y explicativo.

Con respecto a los estudios descriptivos, Hernández et al. (2004) define:

Con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es decir,

únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar cómo se relacionan éstas. (p.92)

En ese sentido, esta investigación pretende describir tanto el proceso de negociación comercial de los capítulos agrícola e industrial en los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica como el patrón comercial de esos países con Costa Rica desde la entrada en vigor de los respectivos acuerdos comerciales.

La investigación también se considera explicativa, pues pretende encontrar relaciones de causalidad entre las distintas variables. Cómo definen Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010):

Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables.

De esta manera, esta investigación busca explicar, mediante técnicas estadísticas, el dinamismo comercial de Canadá y Chile con Costa Rica. Asimismo, pretende analizar, mediante el establecimiento de relaciones entre distintos actores, la dinámica competitiva del sector agrícola e industrial costarricense en el marco de los tratados de libre comercio con esos países.

2.2.3 Método de investigación

El método de investigación se refiere a una serie de procedimientos ordenados mediante los cuales se determina la manera de obtener la información relacionada con el problema de estudio.

Para los fines del estudio es necesario seleccionar algunos sectores comerciales y agruparlos de acuerdo con características determinadas. El plan de Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), que clasifica las mercancías organizándose según su grado de elaboración y los agrupa según la materia constitutiva; fue elaborada por la división de Estadísticas de Naciones Unidas cuya primera versión salió en 1951 y en el presente estudio fue usado, según las últimas sugerencias internacionales acerca de las Estadísticas del Comercio Internacional de Mercancías (ECIM 2010) que indican el empleo de este clasificador armonizado para el estudio e investigación del comercio internacional de bienes.

Aunque el consejo Económico y Social de la Organización de las Naciones Unidas (ECOSOC) en 1999 confirmó el reconocimiento de la CUCI como instrumento de análisis y la recomendación de que todos los gobiernos utilizaran esta nomenclatura de mercancías para sus estadísticas de comercio, a mediados del 2004 se empezó la revisión de la CUCI para realizar una cuarta revisión con el fin de armonizar las clasificaciones, la cual indica:

Sector agrícola: Sector comercial con una actividad productora o primaria que obtiene materias primas de origen vegetal a través del cultivo. Se trata de una de las actividades económicas más importantes de las zonas rural. Junto con el sector ganadero o pecuario, el sector agrícola forma parte del sector agropecuario.

Sector industrial: La industria es el conjunto de procesos y actividades que tienen como propósito transformar las materias primas en productos acabados, de forma masiva. Existen diferentes tipos de industrias, según sean los productos que fabrican, regularmente se incluyen en este sector la siderurgia, las industrias mecánicas, la química, la textil, la producción de bienes de consumo, bienes alimenticios y el hardware informático, entre otros.

La selección de estos sectores agrícola y agroindustrial tiene su razón en el rol que los mismos desempeñan en el desarrollo económico del país, donde la agricultura

se piensa como el motor de desarrollo de las comunidades rurales, como una forma de vida y una actividad primordial para el apoyo económico, social y cultural del país. Y por su lado, la avance en la industrialización ofrece significativas enseñanzas en materia de progreso y política económica. Adicionalmente, en función a la dinámica de la agricultura y la agroindustria, ya que estas se vuelven importantes en el marco de la complejidad, la especialización del valor añadido y el empleo creados en las distintas etapas dentro de estos sistemas.

2.2.4 Sujetos de investigación

En la presente investigación se trabaja con una población heterogénea conformada por diferentes instituciones y organizaciones. Los sujetos de investigación son todas aquellas personas involucradas de una u otra manera en el estudio, que han proporcionado información para el proceso investigativo. Para que el estudio en mención cuente con la validez requerida, se acudirá a los siguientes sujetos:

- Ministerio de Comercio Exterior (COMEX)
- Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER)
- Cámara de Comercio de Costa Rica
- Cámara de Comercio Exterior (CRECEX)
- Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)
- Cámara de Industrias de Costa Rica (CICR)
- Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria (CACIA)
- Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustrias (CNAA)
- Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible (CINPE)

2.2.5 Fuentes de información

Para este estudio se aplican técnicas cualitativas y cuantitativas de investigación. Sobre las primeras, se utilizará la entrevista (Anexo 1) y la revisión bibliográfica,

mientras que para la segunda se utilizarán pruebas estadísticas o procesamiento numérico. Por su parte, las fuentes de información son aquellas que facilitan la obtención de datos e información para la labor investigativa.

De acuerdo con Urbano (2006), “Llamamos fuentes de información a aquellas obras o productos de comunicación científica, que se presentan en diferentes formatos, periodicidad y sistematicidad.” (p.85). Este estudio utiliza para su fin fuentes primarias, secundarias y terciarias.

Las fuentes primarias abarcan información original que no ha sido modificada o evaluada por otro investigador. Según Urbano (2006), son fuentes primarias “en las que los autores informan directamente de los resultados de sus estudios, a través de libros, artículos en revistas especializadas, monografías, e incluso tesis. (p.85). En ese sentido, esta investigación contempla la revisión de libros, tesis y artículos en revistas especializadas utilizadas en los objetivos planteados número uno y cuatro.

Con respecto a las fuentes secundarias, estas sí han sido modificadas o alteradas por otro investigador. Al respecto, Urbano señala que “Son publicaciones en la que los autores informan de trabajos realizados por otros autores (libros, manuales, enciclopedias, artículos de revisión, anuarios).” (p.85). De esta manera, este estudio contempla la revisión de libros y artículos en revistas especializadas que han sido analizadas por otros investigadores para el desarrollo de los objetivos dos y tres.

Finalmente, en relación con las fuentes terciarias, Urbano (2006), define:

“Se trata de documentos que compendian nombres y títulos de revistas y otras publicaciones periódicas, así como nombres de boletines, conferencias y simposios, catálogos de libros básicos, lista de nombres de centros de investigación, universidades y fundaciones que pueden haber realizado trabajos sobre el tema.” (p.85)

En ese sentido, este estudio contempla los aportes realizados por el personal académico del Centro Internacional de Política Económica para el Desarrollo Sostenible de la Universidad Nacional de Costa Rica mediante su programa académico “Negociaciones comerciales y Desarrollo: análisis de la experiencia centroamericana” (código 0275-15) para facilitación de la información de los objetivos dos y tres.

2.2.6 Descripción de los instrumentos

Una vez determinadas las fuentes y los métodos de información, se procede a describir los instrumentos que permiten la recolección de la información. De acuerdo con Batista, M. et al. (2015), “recolectar los datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que nos conduzcan a reunir datos con un propósito específico”. (p.198).

2.2.6.1 Entrevista

Para Eyssautier (2012) la entrevista es definida como “...un intercambio conversacional entre dos o más personas con la finalidad de obtener información, datos o hechos sobre el problema.” (p.216). Las entrevistas pueden contener tanto preguntas abiertas como cerradas. Mientras que las primeras ofrecen mayor oportunidad al entrevistado de expresarse sobre un tema, las segundas ofrecen respuestas previamente clasificadas.

Para cumplir con los objetivos de este estudio, se aplicaron entrevistas a Walter Delangton de la Cámara de Exportadores, a Martín Calderón y Yolanda Román de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria, a Jason Chaves de la Cámara de Industrias y a Mario Montero de la Cámara de la Industria Alimentaria. (Anexo 3)

2.2.6.2 Indicadores comerciales de posición y dinamismo

A fin de analizar la relación comercial entre los países de estudio, se propone el uso de indicadores de posición y de dinamismo comercial. Como cualquier indicador, estos permiten medir la presencia de cambios o impactos sobre un objeto a partir del establecimiento de una medida estándar.

El análisis mediante estos indicadores se llevó a cabo a través del paquete estadístico R, un programa computacional comúnmente utilizado para aplicar técnicas estadísticas. Su carácter gratuito, la amplia cantidad de recursos disponibles para el programa y su alta calidad tanto analítica como gráfica fueron algunos de los factores contemplados para su escogencia. A continuación se presenta en detalle los indicadores aplicados.

Indicadores de exportaciones, importaciones y balanza comercial: Evidencian la evolución de la dinámica comercial de bienes entre dos o más países mediante los flujos comerciales de importaciones y de exportaciones, a la vez que muestran cuáles son los bienes con mayor demanda y oferta entre dos o más socios comerciales.

Indicador de apertura comercial: Es un cálculo anualizado y da razón del grado de internacionalización de una economía o, como lo indica su nombre, el nivel de apertura con sus socios comerciales. El cálculo se obtiene dividiendo la suma de las exportaciones e importaciones de un país entre el producto interno bruto de este.

Tabla 3. Fórmula de cálculo de indicador de apertura comercial

Datos requeridos	Fórmula
X = Exportaciones	$\frac{(X + M)}{PIB}$
M = Importaciones	
PIB = Producto interno bruto	

Fuente: Jorge Solano

Coefficiente de exportación: Demuestra el porcentaje de lo que se exportado en función del producto interno bruto durante un periodo determinado, es decir, determina el valor de las exportaciones con respecto a lo que produce internamente un país.

Tabla 4. Fórmula de cálculo de indicador de coeficiente de exportación

Datos requeridos	Fórmula
X_t^i = valor de las exportaciones de un país i en el año t	$CE_t^i = \frac{X_t^i}{PIB_t^i}$

Fuente: Jorge Solano

Tasa de crecimiento anual: Expresa el dinamismo exportable de los productos exportados a un socio comercial como efecto de un acuerdo comercial regional. El indicador dará una tasa de crecimiento anual promedio para cada intervalo de tiempo.

Tabla 5. Fórmula de cálculo de indicador de tasa de crecimiento anual

Datos requeridos	Fórmula
$X_{ijt_1}^k$ = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año 1 (final)	$TCA = \left(\frac{X_{ijt_1}^k}{X_{ijt_0}^k} \right)^{\frac{1}{T}} - 1$
$X_{ijt_0}^k$ = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año 0 (inicial)	

Fuente: Jorge Solano

Coeficiente de participación de mercado por país: La función, es medir el desempeño exportador de un producto, sector o a nivel nacional, respecto a las importaciones del socio, visto de manera, si hubo un aumento o disminución real de las importaciones del socio comercial después de firmar un tratado.

Tabla 6. Fórmula de cálculo de indicador de coeficiente de participación de mercado por país

Datos requeridos	Fórmula
X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t MT_{jt} = valor total de las importaciones del país j en el año t	$CPM = \frac{X_{ijt}^k}{MT_{jt}}$

Fuente: Jorge Solano

Índice de Balassa: Mide el grado de importancia de un producto dentro de la canasta exportadora de un país a otro mercado (sea un socio o un grupo de socios) en relación con la importancia de las exportaciones totales de ese país con respecto a las exportaciones totales de este producto hacia el mundo.

Tabla 7. Fórmula de cálculo de indicador de índice de Balassa

Datos requeridos	Fórmula
X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t XT_{ijt} = valor total de las exportaciones del país i desde el país j en el año t	$IB = \frac{\frac{X_{ijt}^k}{XT_{ijt}}}{\frac{X_{imt}^k}{XT_{imt}}}$

X_{imt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al mundo en el año t
 XT_{imt} = valor total de las exportaciones del país i al mundo en el año t

Fuente: Jorge Solano

Índice de especialización exportadora: Este indicador presenta una ligera adaptación con respecto al indicador original (Balassa). En este caso, valores superiores a uno equivalen al nivel de especialización exportadora de una industria y valores menores a uno indican bajo nivel de especialización exportadora.

Tabla 8. Fórmula de cálculo de indicador de índice de especialización exportadora

Datos requeridos	Fórmula
X_{it}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i en el año t XT_{it}^k = valor total de las exportaciones del país i en el año t	$IEE = \frac{\frac{X_{it}^k}{XT_{it}^k}}{\frac{M_{jt}^k}{MT_{jt}^k}}$
M_{jt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país j en el año t	
MT_{jt}^k = valor total de las importaciones del país j en el año t	

Fuente: Jorge Solano

Índice de ventajas comparativas reveladas: Plantea que las ventajas comparativas de un país pueden ser reveladas por sus flujos reales de comercios, conteniendo

sus costos asociados y diferencias entre los países. Puede ser utilizado para manifestar las ventajas o desventajas comparativas del intercambio comercial a nivel de bienes o industria, entre un país y su socio o socios comerciales.

Tabla 9. Fórmula de cálculo de indicador de índice de ventajas comparativas reveladas

Datos requeridos	Fórmula
X_{ijt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al país j en el año t M_{ijt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país i desde el país j en el año t	$IVCR = \frac{X_{ijt}^k - M_{ijt}^k}{X_{imt}^k + M_{imt}^k}$
X_{imt}^k = valor total de las exportaciones de un producto k del país i al mundo en el año t M_{imt}^k = valor total de las importaciones de un producto k del país i desde el mundo en el año t	

Fuente: Jorge Solano

2.2.7 Matriz de operacionalización

A fin de presentar de manera más sencilla la operacionalización del estudio, a continuación se expone la Tabla 10 con los objetivos, variables, definiciones conceptuales, indicadores, instrumentos y fuentes de información.

Tabla 10. Matriz de operacionalización

Objetivo específico	Variable	Definición conceptual	Indicadores	Instrumento	Fuente de información
Describir el proceso de negociación comercial de los capítulos agrícola e industrial en los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica.	Proceso de negociación comercial	Constituyen en una práctica de defensa de los intereses nacionales en término del país, de las empresas y de los comerciantes; así como de los intereses del consumidor de los productos procedentes del exterior.	Partes involucradas, rondas de negociación, controversias, entre otros.	Revisión bibliográfica y entrevista no estructurada	Asamblea Legislativa, Ministerio de Comercio Exterior y cámaras sectoriales
Describir el patrón comercial de Canadá y Chile con Costa Rica a partir de la entrada en vigor de los tratados de libre comercio.	Patrón comercial	Krugman, Paul (2010): "[...]Los patrones del comercio internacional, se basan en quien vende que a quien"	Exportaciones, importaciones y balanza comercial	Indicadores básicos de posición comercial y bases de datos	UN ComTrade
Estimar el dinamismo comercial de Canadá y Chile con Costa Rica a partir de la entrada en vigor de los tratados de libre comercio.	Dinamismo comercial	Cardiel (2015): "Medida de diversificación y/o concentración de mercados y actores"	Coefficiente de exportación, tasa de crecimiento anual, coeficiente de participación, índice de Balassa, entre otros	Indicadores de dinamismo comercial y bases de datos	UN ComTrade
Analizar la dinámica competitiva del sector agrícola e industrial costarricense en el marco de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica.	Dinámica competitiva	Casadesus (2004): La dinámica competitiva obedece a un comportamiento estratégico por parte de la empresa y /o sector a través del cual vigila y compara constantemente a sus competidores	Acciones de crecimiento y promoción, tipo de estrategias competitivas, acciones de respuesta ante la competencia, fortalezas y debilidades de los sectores, reacción y adaptación al entorno, entre otros	Entrevistas no estructuradas y revisión bibliográfica	Ministerio de Comercio Exterior y cámaras sectoriales

Fuente: Elaboración propia. 2019

Alcances y limitaciones

La presente investigación contempla las relaciones comerciales entre Chile y Canadá con Costa Rica desde la firma de los respectivos acuerdos comerciales hasta la actualidad. Bajo esa premisa, el estudio comprende el intercambio comercial de bienes derivados de los sectores agrícola e industrial. Con respecto a la temporalidad, el estudio comprende algunos años previos a la firma de los respectivos acuerdos hasta el año 2018.

Con respecto a las limitaciones del estudio, esta investigación solamente comprende el análisis descriptivo y explicativo, y no se sitúa en el nivel predictivo. Asimismo, debido a la complejidad y tiempo que demanda analizar más indicadores comerciales, los aquí evaluados se han elegido con base en la viabilidad estadística y la información poseída en el momento de realizar el estudio.

Finalmente, los pocos informantes que mostraron disposición a ser entrevistados ocasionan una limitante a nivel de contenido informativo, en especial en lo relacionado con los procesos de negociación llevados a cabo previos a la firma de los acuerdos comerciales.

CAPÍTULO 3. PROCESO DE NEGOCIACIÓN COMERCIAL DE LOS SECTORES AGRÍCOLA E INDUSTRIAL EN LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA

La negociación comercial es un proceso mediante el cual se intercambian argumentos, criterios y opiniones entre dos o más actores a fin de lograr un acuerdo satisfactorio entre los participantes en relación con determinada cuestión de su comercio. Este tipo de negociación puede abarcar desde el establecimiento de una alianza estratégica hasta la renegociación de un tratado de libre comercio.

Para el presente caso de investigación, analizar el proceso negociación comercial permite conocer la postura de Costa Rica frente a la firma de los tratados de estudio, dejando entrever sus recursos, cuota de poder, estrategias, controversias internas y otros elementos que podrían explicar el estado de la relación comercial actual entre los signatarios.

La información expuesta en este apartado proviene de la revisión bibliográfica y de la aplicación de entrevistas a profundidad a actores involucrados en el proceso de negociación de los tratados de estudio.

3.1 Negociación Chile - Costa Rica

3.1.1 Proceso de negociación

Con la celebración de la II Cumbre de las Américas que tuvo lugar en Chile en 1998, los gobernantes de Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua, Costa Rica y Chile convinieron aligerar el proceso de integración centroamericana a partir de un acuerdo comercial que incorporara a los países centroamericanos y suramericano. Resultando, que en agosto de ese mismo año en Nicaragua se iniciara oficialmente las negociaciones entre los participantes anteriormente mencionados; proceso que

fue finalizado en octubre de 1999 con la suscripción del texto concluyente del Tratado de Libre Comercio.

El tratado comprende un marco normativo común y un conjunto de protocolos bilaterales entre Chile y los países centroamericanos. En ese entendido, se definió un mecanismo a través del cual el acuerdo entraría en vigor progresivamente una vez que fueran concluyendo las negociaciones de manera bilateral. La discusión del acuerdo se llevó a cabo mediante 7 rondas de negociación, que contaron con la participación de las representaciones comerciales de cada parte. Con respecto a este proceso, el Ministerio de Comercio Exterior (2010) detalla:

[...] la primera ronda de negociación a nivel técnico sobre la parte normativa del Tratado se realizó en el mes de setiembre de 1998, en la ciudad de Miami. A partir de allí, se celebraron seis rondas de negociaciones sobre la parte normativa: en diciembre de 1998 en San José de Costa Rica; en enero de 1999 en Santiago de Chile; en marzo del mismo año en la ciudad de San Salvador, El Salvador; en mayo en Antigua, Guatemala; en el mes de julio en Tegucigalpa, Honduras, y en agosto de 1999 en Managua, Nicaragua. De esta forma, la exitosa conclusión de la negociación de la parte normativa del Tratado de Libre Comercio se llevó a cabo en agosto con una reunión a nivel viceministerial, en San José de Costa Rica. (p.10)

Subsiguiente a la negociación conjunta del acuerdo, cada país comenzó el proceso de manera bilateral, donde se examinaron los calendarios de desgravación de productos y otros temas vinculados con el acceso a mercados. Para el caso de Costa Rica, se realizaron 4 rondas de negociación bilateral. Sobre este proceso, el Ministerio de Comercio Exterior (2010) detalla:

[...] en el mes de julio se realizó la primera ronda de negociación bilateral entre Costa Rica y Chile sobre el acceso a mercados, en Santiago de Chile. La segunda ronda, la cual finalizó con un acuerdo en materia de

desgravación arancelaria y reglas de origen bilaterales entre Costa Rica y Chile, se llevó a cabo el 3 de setiembre en San José de Costa Rica. Por otra parte, la negociación sobre las reglas de origen consensuadas a nivel centroamericano se finalizó a finales de setiembre de 1999, en Guatemala. Finalmente, una última reunión para terminar de cerrar los detalles de la negociación de acceso, Chile y Costa Rica se realizó en octubre de 1999. (p.10)

Preliminar a la firma del acuerdo y con el fin de delimitar un criterio negociador integral y obtener efectos más favorables, tanto en la parte normativa como en acceso a mercados; el Ministerio de Comercio Exterior efectuó un proceso de consulta con distintos actores interesados en el acuerdo; lo cual abarcó aproximadamente a unos 65 productores nacionales, así como un amplio número de empresas privadas y cámaras empresariales. Lo anterior con la finalidad de conseguir información conveniente, para optar por la mejor postura nacional negociadora, así como fomentar el acercamiento del sector productivo nacional al mercado chileno.

Posteriormente de todas las rondas realizadas, el 18 de noviembre de 1999 se firmó el Protocolo Bilateral Chile-Costa Rica, convirtiéndose en el primer protocolo entre los países centroamericanos integrantes, entrando en vigor el 15 de febrero de 2000.

3.1.2 El acuerdo negociado

El Tratado de Libre Comercio de Chile con Centroamérica tuvo por objetivos establecer una zona de libre comercio, estimular la expansión y diversificación del comercio de bienes y servicios, promover condiciones de competencia leal dentro de la zona de libre comercio, eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de bienes y servicios, promover, proteger y aumentar sustancialmente las inversiones en cada parte involucrada y crear procedimientos eficaces para la

aplicación y cumplimiento del tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias. (Ministerio de Comercio Exterior, 1999)

Sobre el tipo de acuerdo, Costa Rica mantuvo su interés por que agrupara las propiedades de un tratado de libre comercio de última generación, es decir, un acuerdo diligente y moderno, del más alto nivel, que considerara propuestas nuevas y marcos jurídicos modernos.

Asimismo, entre ambos países se comparte el objetivo de suprimir multilateralmente los subsidios a las exportaciones sobre mercancías agropecuarias, lo anterior con la finalidad de que ninguno de los dos disfrutes de ventajas sobre otro o de un sector en específico.

En cuanto a su estructura general, el tratado se compone de dos secciones. La primera de ellas comprende veinte capítulos, con aspectos como: definiciones generales del tratado, acceso de mercancías al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas de salvaguardia, inversión, solución de controversias y muchas otras mediante las cuales se regula, de manera general, la relación comercial entre Chile y Centroamérica.

Adicional a este documento, se presenta el protocolo bilateral, escrito que contiene temas atinentes a la relación comercial entre Costa Rica y Chile, y donde se mencionan temas como desgravación arancelaria, reglas de origen, comercio transfronterizo de servicios y valoración aduanera, entre otros. (Ministerio de Comercio Exterior, 1999)

3.1.3 Tipo de negociación

Con respecto a la forma de negociación, Chile se comprometió a ofrecer un trato asimétrico a Costa Rica, es decir, que establece plazos más largos para el ingreso de los productos chilenos al mercado costarricense.

En este sentido, mientras que el 95% del universo arancelario costarricense pudo ingresar libre de aranceles de manera inmediata al mercado chileno, solamente el 73% de productos chilenos pudieron ingresar a Costa Rica libre de aranceles en forma inmediata, un 9% con desgravación a 5 años, un 13% con desgravación a 12 años, un 1% con desgravación a 16 años y alrededor de un 4% de los productos quedaron excluidos del acuerdo. (Ministerio de Comercio Exterior, 1999)

Tal como señala Wehner (2017), la estrategia negociadora asumida por Chile obedece, en gran medida, al poder estructural y de negociación de su contraparte.

[...] ante países con un mayor poder estructural y de negociación, Chile demuestra ser más responsivo a su contraparte que a los intereses de sus propios actores domésticos en los temas altamente controversiales de la negociación; segundo, ante países intermedios y con poder de negociación similar, el país sudamericano demuestra una preferencia por mecanismos de resolución que sean, en la medida de lo posible, beneficiosos para ambas partes, así como para sus actores domésticos en los temas más sensibles de la negociación; por último, ante países relativamente menores y con menor poder de negociación, Chile demuestra ser más responsivo a sus intereses domésticos que a los intereses de su contraparte en los temas altamente sensibles, tendiendo a usar estrategias distributivas de negociación (suma-cero). (p.153)

3.1.4 Controversias

Previo a la entrada en vigor del acuerdo comercial entre Chile y Costa Rica, ciertos sectores productivos de la economía costarricense mostraron descontento y preocupación ante las posibles repercusiones negativas de tal tratado. Entre aquellos que se mostraron contrarios a la negociación con el país suramericano se encontraban los sectores forestal, alimentario y agropecuario.

Tal como amplía el director ejecutivo de la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria:

“En el TLC con Chile si se presentó una gran polémica, había sectores como maderas, hortalizas, vegetales y frutas, carne de cerdo, lácteos que se oponían vehementemente a la negociación. En algún momento se amenazó con paralizar el país, hasta que Comex dio un paso atrás y permitió suficientes exclusiones”. (Calderón,M., comunicación personal, 05 de noviembre de 2019)

Por otro lado y, tal como lo señalan algunos medios de prensa de la época, ciertos sectores productivos manifestaron su descontento con el acuerdo al pedir a las autoridades que se les descartara de la negociación al no tener interés alguno por liberalizar el comercio con ese país. (*Exitoso arranque con Chile, 1998*).

Además de estos sectores, la Cámara de Exportadores de Costa Rica afirmó no saber por qué Chile se consideraba prioridad, ya que se estaba a punto de firmar un nuevo acuerdo comercial sin haber determinado la oferta exportable para productos costarricenses.

“La preocupación de la Cámara por la poca claridad en la estrategia comercial se unió a su descontento por la tardanza del Ministerio de Comercio Exterior en aperturar la dirección de administración de tratados. Al respecto, el principal dirigente afirmó que "nosotros no dudamos de la capacidad para negociar tratados; pero dudamos de la capacidad de administrar tratados". (*Exitoso arranque con Chile, 1998*).

Uno de los sectores más disgustados por la negociación con Chile fue el forestal, que defendió ante el Ministerio de Comercio Exterior que tanto la madera aserrada como los muebles de madera, dada su sensibilidad, debían quedar excluidos del proceso de desgravación arancelaria. Debido a los argumentos presentados por ese sector, el Ministerio defendió la posición y se mantuvieron los aranceles existentes (Alfaro, 2003).

Si bien el tratado comercial con Chile contempló la exclusión de ciertos productos y el trato preferencial para otros, algunos sectores productivos, que se consideraron sensibles en tal momento, mostraron descontento ante la firma del acuerdo comercial. No obstante, no se visualiza una estrategia articulada de oposición entre tales sectores.

3.2 Negociación Costa Rica - Canadá

3.2.1 El proceso de negociación

En enero del 2000 durante la visita oficial del presidente Miguel Ángel Rodríguez a Canadá, los mandatarios de ambos países acordaron explorar la posibilidad de suscribir un tratado de libre comercio como la mejor forma de materializar el fortalecimiento de las relaciones comerciales entre Costa Rica y Canadá. En febrero de ese mismo año, se inició un proceso de intercambio de información entre las autoridades competentes de ambos países, así como la realización de una serie de estudios a fin de evaluar la viabilidad de suscribir un acuerdo de esta índole. (Ministerio de Comercio Exterior,2001)

Previo al inicio de las negociaciones, y con el fin de identificar los intereses económicos y comerciales del país, se realizó un extenso proceso de consulta, el cual se extendió durante todo el transcurso de la negociación del tratado, con diversos sectores productivos atinentes al acuerdo, para lo cual involucró a unas 870 empresas (498 correspondientes al sector industrial, 184 al sector agrícola y 111 del sector agroindustrial) y 45 cámaras empresariales (pertenecientes a 49 sectores y subsectores productivos) referente a las condiciones de ingreso de los productos canadienses al mercado costarricense y a las reglas de origen correspondientes. (Ministerio de Comercio Exterior, 2001).

Dichas consultas se condujeron en dos vías: por un lado, las peticiones de los empresarios que aspiraban ingresar en el mercado canadiense y que requerían términos más propicios de acceso y, por otro lado, la intranquilidad de algunos

sectores productivos que advertían la desgravación como una amenaza para la producción orientada al mercado interno.

Las partes involucradas en el proceso de negociación fueron: La delegación canadiense representada por el Departamento de Asuntos Exteriores y Comercio Exterior de Canadá y la comisión costarricense conformada por Ministerio de Comercio Exterior. Adicionalmente, se crearon tres mesas, a saber: la primera de ellas, con temas de acceso a mercado, Salvaguardias, Reglas de Origen, Procedimientos aduaneros y Facilitación de Negocios. La siguiente mesa fue con Compras de Gobierno y Políticas de Competencia y la última para: Solución de controversias, objetivos, definiciones generales, transparencia administración del tratado, excepciones y disposiciones generales. (Villasuso, 2010)

Las negociaciones iniciaron en el mes de julio del 2000, con la primera ronda de negociaciones que se llevó a cabo en Canadá. En total, se celebraron siete rondas de negociación: la segunda ronda tuvo lugar en San José, Costa Rica durante el mes de setiembre; la tercera ronda se celebró en Ottawa del 16 al 20 de octubre del 2000. La cuarta ronda de negociaciones aconteció en San José del 20 al 24 de noviembre; la quinta ronda se llevó a cabo en Ottawa del 15 al 19 de enero del 2001; la sexta ronda se realizó en San José del 19 al 23 de febrero y la séptima ronda para concluir las negociaciones se llevó a cabo del 19 al 28 de marzo en Ottawa. (Ministerio de Comercio Exterior, 2001)

Asimismo, durante el transcurso de la negociación, COMEX, incluye a miembros del Consejo Consultivo de Comercio Exterior a participar en distintas reuniones para comunicar e intercambiar criterios con respecto a lo negociado con Canadá; llevando a cabo un total de nueve sesiones. Y en abril, tras nueve meses de negociaciones, ambos países alcanzaron un Tratado de Libre Comercio, así como los acuerdos de cooperación en materia ambiental y laboral, que se firmaron el 23 de abril en Ottawa, en la celebración de la III Cumbre de las Américas que se realizó en Canadá del 20 al 22 de abril.

3.2.2 El acuerdo negociado

Costa Rica muestra su prioritario interés por fortalecer los términos de ingreso al mercado canadiense, especialmente para los productos agrícolas. Por su lado, Canadá, resalta su pretensión de mantener relaciones comerciales con Costa Rica y conseguir mejores cláusulas de ingreso al país, fundamentalmente para los productos industriales.

El acuerdo comercial con Canadá tuvo para el país como finalidad: mejorar las condiciones de acceso de los productos costarricenses en el mercado canadiense, brindar mayor seguridad al ingreso de los productos costarricenses en el mercado canadiense, promover una mayor competitividad del sector productivo nacional, promover, proteger y aumentar las inversiones canadienses en Costa Rica, preparar al país para el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas, brindar mayores opciones al consumidor nacional, promover la atracción de turismo proveniente de Canadá y aprovechar las oportunidades de cooperación con ese país (Ministerio de Comercio Exterior, 2001)

Costa Rica solicitó una desgravación arancelaria del 1000025 para todos sus productos agrícolas y agroindustriales, y el establecimiento de categorías de desgravación para los productos canadienses. Por su lado, Canadá no hace ninguna exigencia respecto a las condiciones de ingreso de sus productos al país, solamente la revisión de los plazos de desgravación para garantizarse condiciones óptimas de ingreso. (Ministerio de Comercio Exterior, 2001)

Referente a la estructura general, el tratado está compuesto de siete partes que considera quince capítulos que incluyen: objetivos; definiciones generales; trato nacional y acceso de mercancías al mercado; reglas de origen; procedimientos aduaneros; medidas de emergencia; medidas antidumping; servicios e inversión; facilitación de comercio y disposiciones adicionales; entrada temporal; política de competencia; publicación, notificación y administración de las leyes; asuntos

institucionales y procedimientos de solución de controversias; excepciones; y disposiciones finales.

3.2.3 Tipo de negociación

Desde el inicio de las negociaciones, Canadá exterioriza su disposición a facilitar el proceso, esto al otorgar términos de ingreso favorables para el país y de acceder a la aplicación de un trato asimétrico favorable para Costa Rica.

En el tema de acceso a mercados y reglas de origen, el tratado señala apropiadamente las diferencias en el desarrollo y progreso de ambas economías. Al respecto, un 86% de los productos costarricenses ingresó al mercado canadiense libre de aranceles en forma inmediata. Considerando, que ya Costa Rica se favorece de un Sistema Generalizado de Preferencias, por lo tanto, lo que se precisa es fortalecer el trato preferencial que ya se mantiene, ante lo cual Canadá accede la solicitud.

Mientras que los productos canadienses ingresaron al mercado costarricense mediante un programa de desgravación arancelaria, que establece que un 65% de los productos ingresaría de forma inmediata al mercado costarricense, un 18.7% ingresarán en un plazo de 7 años y un 14.7% en un plazo de 14 años. (Ministerio de Comercio Exterior. 2003)

3.2.4 Controversias

Ambas delegaciones manifiestan su aceptación con los acuerdos alcanzados y se comprometen a incluir el documento a una rápida aprobación legislativa, con el fin, de que, a la brevedad posible, se dé la entrada en vigor del tratado. Al momento de aprobar el TLC de parte de Canadá no existían inconvenientes; no obstante, surgen controversias entre el Gobierno costarricense y el sector agrícola relacionadas con la importación de la papa prefrita y el Anexo III.10 del TLC, lo cual impide la rápida aprobación del acuerdo y obliga a un subproceso de negociación entre los representantes de ambas partes. (Asamblea Legislativa, 2002).

Se concluye, que existió disposición por parte de Chile y de Canadá en proporcionar a Costa Rica términos de ingreso de mayor aprovechamiento para el país y de permitir la aplicación de un trato asimétrico favorable para Costa Rica.

Adicionalmente, se aprecia que en el proceso de negociación de ambos acuerdos comerciales se presentaron polémicas por parte de distintos actores de la economía nacional, principalmente por parte del sector agropecuario que se consideraba afectado con el ingreso de productos competidores. A pesar de estas disputas, los procesos de negociación se llevaron a cabo con completa naturalidad y no se detuvo su curso.

Asimismo, los acuerdos negociados fueron satisfactorios para las partes involucradas. Al respecto, es destacable la búsqueda de Costa Rica por acuerdos comerciales de última generación que contemplaran marcos jurídicos modernos y temas no tradicionales.

CAPÍTULO 4. PATRÓN COMERCIAL DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Los patrones comerciales proveen la información necesaria para conocer y entender qué, quién, y a quién se comercializa, es decir, explica las variaciones y tendencias en el intercambio del comercio entre los países. En ese sentido, los patrones comerciales permiten conocer la dirección o pauta del comercio entre dos o más economías involucradas.

La importancia de entender el comportamiento actual del comercio radica en poder pronosticar comportamientos futuros de mercados. Además, al conocer los patrones del comercio internacional, se puede interpretar cómo y por qué los países ejercen el comercio en determinada forma, esto a fin de prevenir en lo posible los desequilibrios entre las importaciones y exportaciones.

Con el propósito de entender este comportamiento comercial, se detalla a continuación el volumen del intercambio y el patrón bilateral comercial con cada socio. La elaboración de este apartado se basa en el tratamiento estadístico de datos a partir de indicadores de posición comercial. Al respecto, los gráficos presentados poseen el siguiente nivel de desagregación por industria CUCI:

- ▣ '0': Productos alimenticios y animales vivos.
- ▣ '1': Bebidas y tabaco.
- ▣ '2': Materiales crudos no comestibles.
- ▣ '3': Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos.
- ▣ '4': Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal.
- ▣ '5': Productos químicos y productos conexos.
- ▣ '6': Artículos manufacturados.
- ▣ '7': Maquinaria y equipo de transporte.
- ▣ '8': Artículos manufacturados diversos.
- ▣ '9': Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

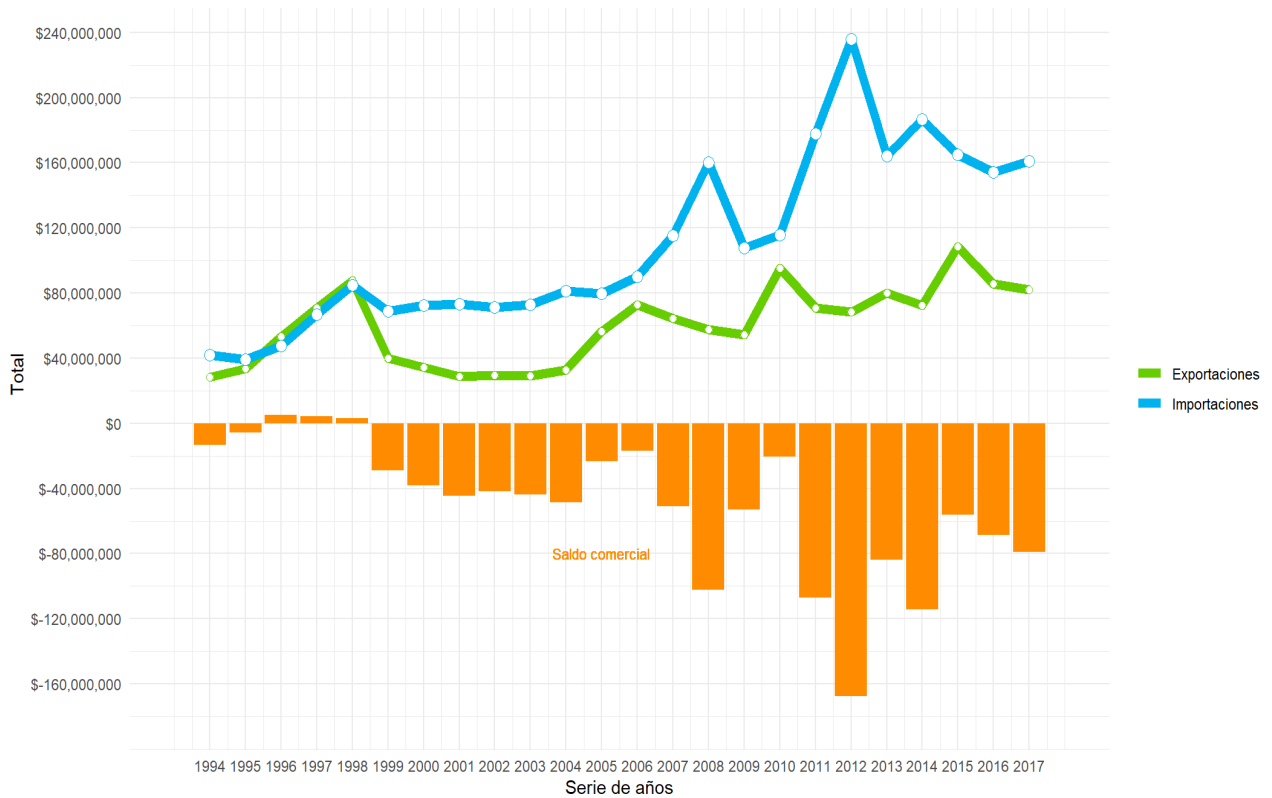
4.1 Exportaciones, importaciones y balanza comercial con Canadá y Chile entre 1994 y 2018

Los indicadores de exportaciones e importaciones son ampliamente conocidos por su facilidad para mostrar el nivel de internacionalización de un país. Mientras que las exportaciones representan la cantidad de bienes producidos por una economía que son vendidos a otros mercados no nacionales, las importaciones representan el conjunto de bienes comprados a otras economías.

A nivel de análisis, las exportaciones e importaciones interesan porque permiten vislumbrar el grado de apertura comercial de un país en relación con el mundo, a la vez que permite conocer si un tratado comercial genera mejores condiciones de acceso a los mercados de un país.

En el caso del intercambio comercial con Canadá, se percibe un flujo comercial volátil entre 1994 y 2018. En este periodo se observan cambios súbitos entre los años, posiblemente derivados de acciones específicas en los mercados o de la disponibilidad de los productos.

Gráfico 1. Costa Rica: Exportaciones, Importaciones y balanza comercial con Canadá, serie1994-2018

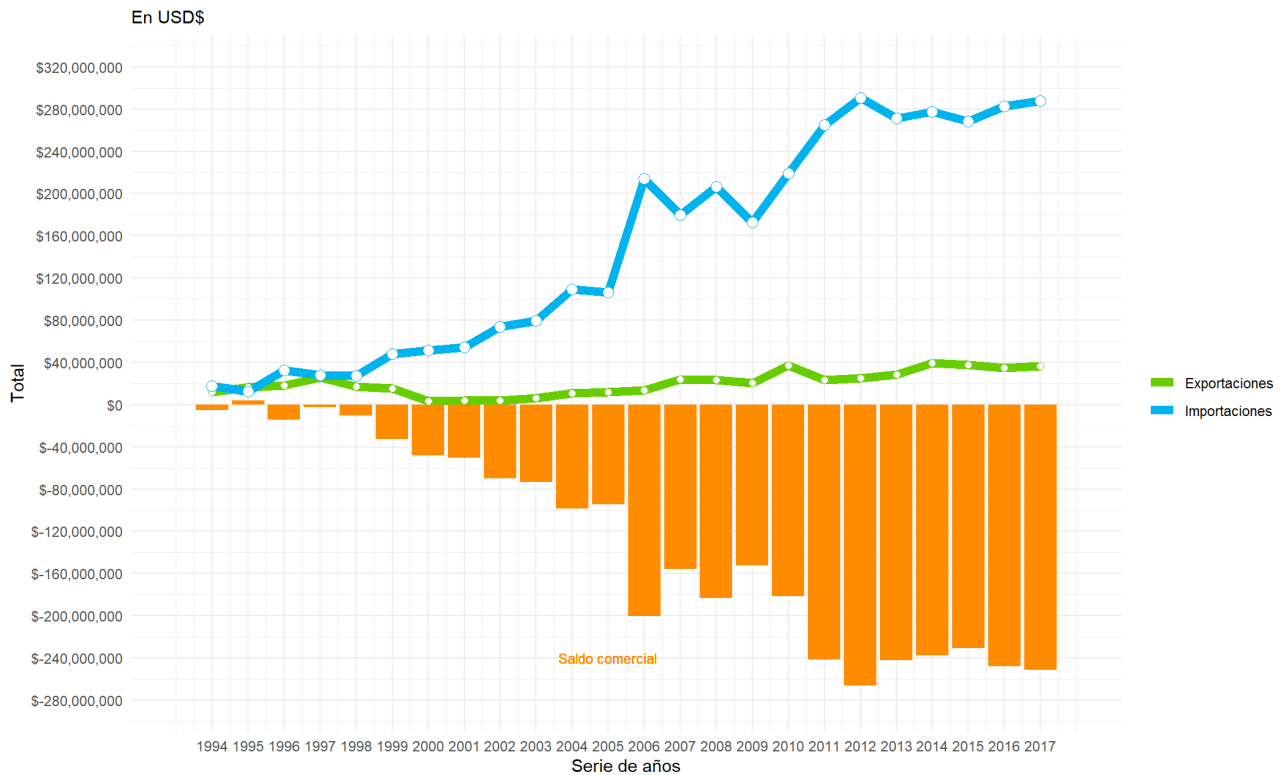


Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Si bien se aprecia que antes de 1998 la cantidad de exportaciones era similar a la de importaciones, los años posteriores trajeron consigo un saldo comercial negativo, solamente alcanzando su punto más alto en 2012. No obstante, a nivel general se observa que la cantidad de importaciones supera a la de exportaciones para todo el periodo de estudio, como se muestra en el gráfico número 1.

En el caso del intercambio comercial con Chile, se observa que desde 1994 hasta 2018 las importaciones desde ese país han sido muy superiores a las exportaciones costarricenses, mostrando su punto más alto en 2012. Alrededor de esos años, se percibe una balanza comercial negativa persistente que se mantiene hasta los años más actuales.

Gráfico 2. Costa Rica: Exportaciones, Importaciones y balanza comercial con Chile, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Como se observa en los gráficos anteriores 1 y 2, la balanza comercial de Costa Rica ante Chile y Canadá durante el periodo de estudio ha sido mayoritariamente deficitaria, lo que significa que su demanda interna de bienes ha sido mayor que su oferta interna. Esto no significa que los respectivos acuerdos comerciales no hayan sido beneficiosos para el país, pues las importaciones también pueden reflejar un sustento o complemento para la producción nacional.

Por un lado, la gran cantidad de importaciones canadienses y chilenas podría reflejar el aprovisionamiento de bienes que no se producen en el país y que son complementarios para la competitividad de la producción del país, a la vez que podrían representar una escasa competitividad de las empresas costarricenses para elaborar algunos bienes.

A continuación, se presenta la evolución del intercambio comercial de bienes con Chile, y Canadá desde unos años antes de la vigencia de los TLCs hasta el año 2018. Asimismo, se presentan los principales productos del intercambio comercial con esos países y su evolución durante la vigencia de los acuerdos.

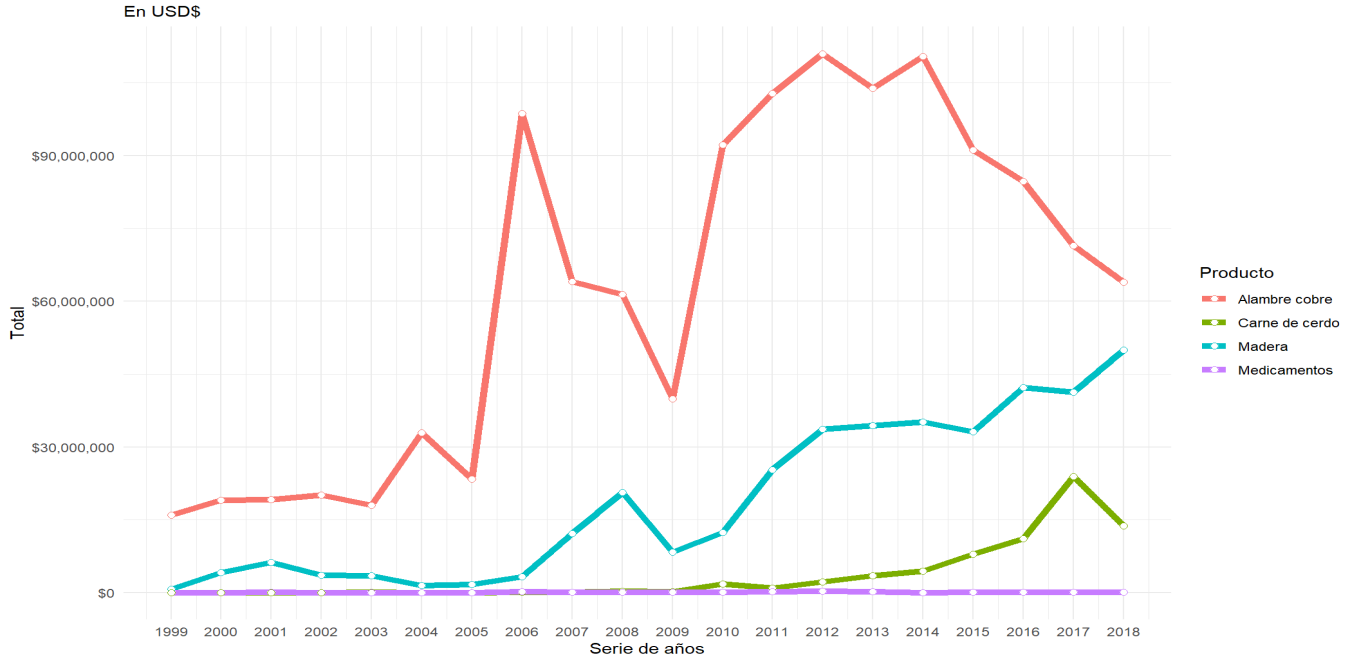
4.1.1 Evolución de los principales productos de importación y exportación: Chile y Canadá

4.1.1.1 Principales cuatro productos importados de Chile entre 1994 y 2018

A nivel general, las materias primas como el alambre de cobre y la madera aserrada forman parte de los principales productos importados desde Chile a Costa Rica. En menor medida, se encuentran bienes procesados o finales como la carne de cerdo y los medicamentos.

Si bien el alambre de cobre resulta ser el producto más importado por Costa Rica desde Chile entre 1994 y 2008, esta muestra un comportamiento inestable durante el periodo de estudio, mostrando altibajos y teniendo un abrupto descenso en 2009, probablemente provocado por alguna coyuntura en el mercado nacional.

Grafico 3. Costa Rica: Principales cuatro productos importados de Chile, serie 1999-2018

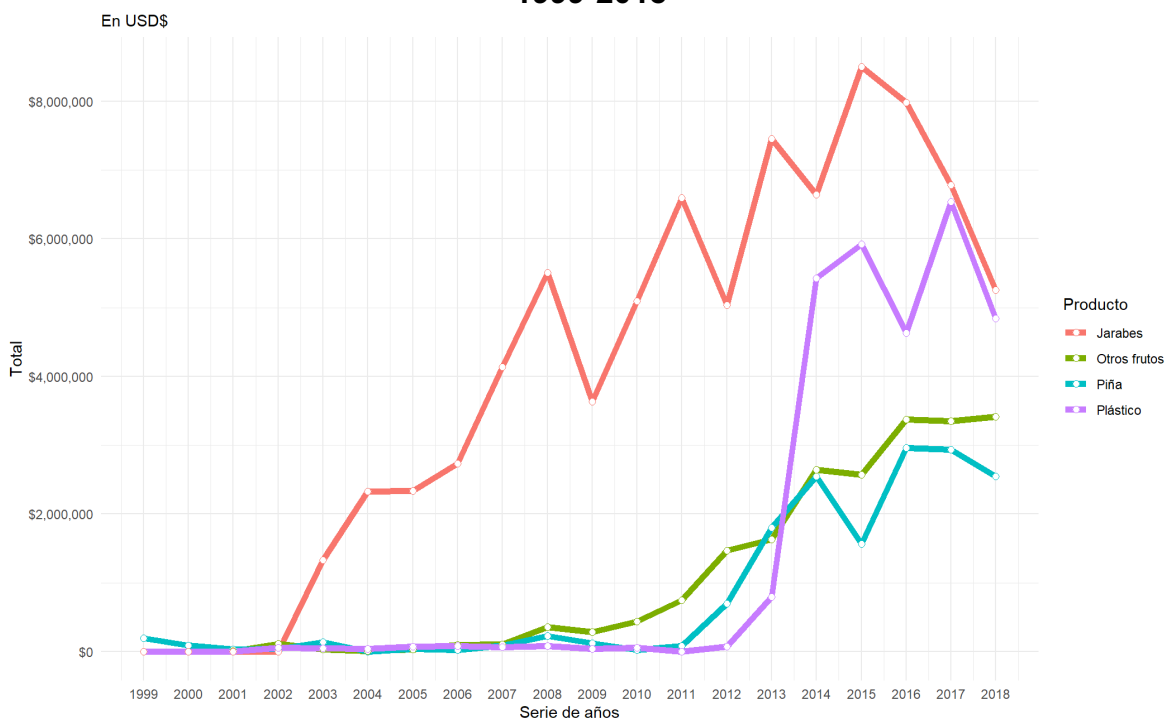


Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

4.1.1.2 Principales cuatro productos exportados a Chile entre 1994 y 2018

Con respecto a las exportaciones costarricenses hacia ese país suramericano, los jarabes y demás concentrados para la preparación de bebidas se posicionan como el producto más exportado, seguido de artículos de plástico para envasado, productos sin cocer congelados y productos frescos como la piña.

Gráfico 4. Costa Rica: Principales cuatro productos exportados a Chile, serie 1999-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

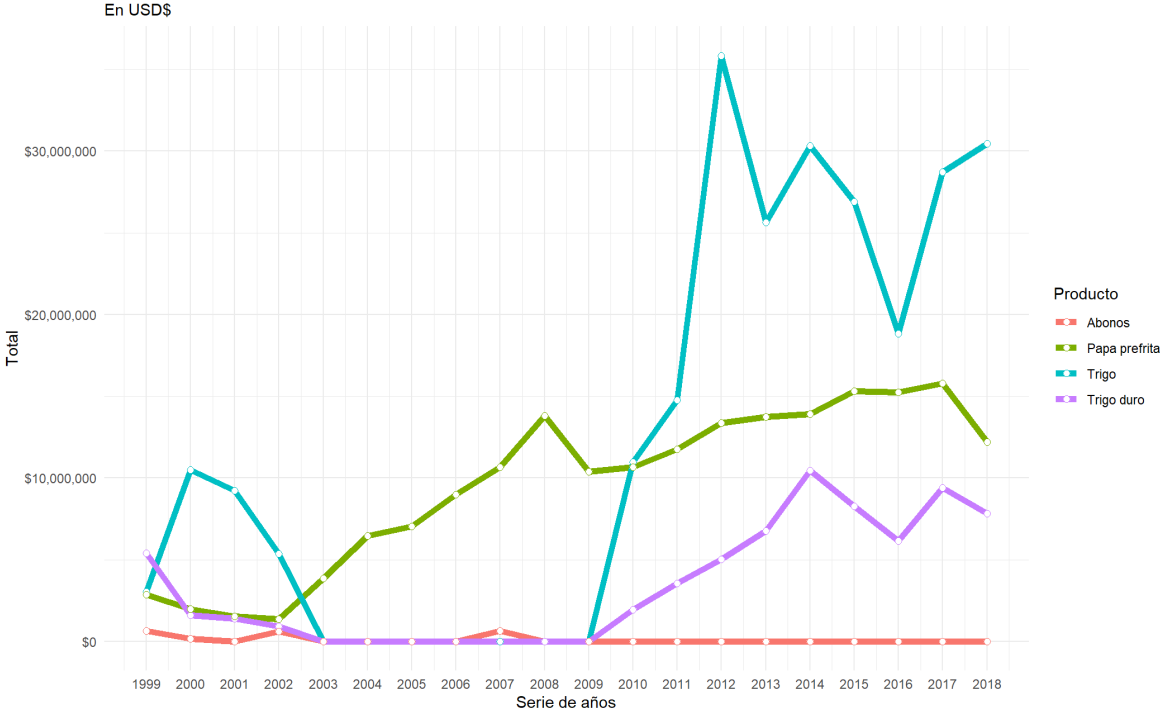
Los jarabes y demás concentrados han mostrado un crecimiento ininterrumpido desde la entrada en vigor del acuerdo comercial en 2002 y hasta 2015, momento donde sufren un abrupto descenso hasta la conclusión del periodo en estudio. Por su parte, las exportaciones de artículos de plástico muestran un rápido aumento desde 2013 y hasta la actualidad. Otros frutos sin cocer congelados y la piña han logrado un aumento sostenido pero pausado hacia ese mercado.

4.1.1.3 Principales cuatro productos importados de Canadá entre 1994 y 2018.

Con respecto a la relación comercial con Canadá, las importaciones de ese país son representadas mayoritariamente por el trigo y la papa prefrita congelada. Sobre esta última, puede observarse un aumento constante de sus importaciones desde la entrada en vigor del respectivo acuerdo comercial, probablemente debido a los

cambios en los gustos y preferencias de los consumidores costarricenses, así como a la inexistencia de una industria que procese y venda el tubérculo en tal presentación.

Grafico 5. Costa Rica: Principales cuatro productos importados de Canadá, serie 1999-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Aunado a la predilección de los consumidores locales por este tipo de papa, otro factor clave para el aumento de las importaciones de este producto se relaciona con su rendimiento. Al respecto, los empresarios de la industria alimentaria prefieren la papa importada porque no sufre de alteraciones en los precios como lo hace la papa fresca costarricense. (Vindas, 2013)

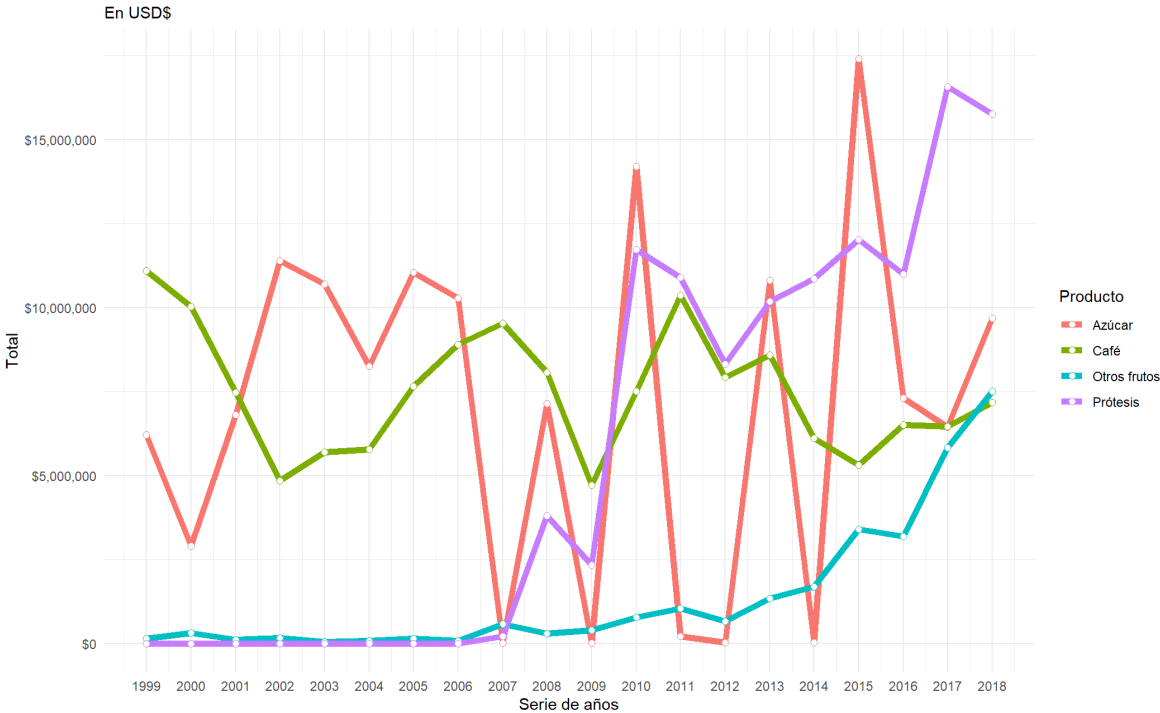
4.1.1.4 Principales cuatro productos exportados a Canadá entre 1999 y 2018.

En relación con las exportaciones de Costa Rica hacia Canadá entre 1994 y 2018, estas han aumentado durante los últimos años y se han basado principalmente en

bienes como el azúcar, café, frutos congelados y prótesis médicas. Dentro de estos productos, tanto el azúcar como el café han sufrido fluctuaciones significativas, probablemente debido a la alta volatilidad de los precios en los mercados agrícolas.

Por su parte, se observa en el gráfico 6 que tanto las exportaciones de frutos congelados como de prótesis médicas han ido en incremento desde 2006 y hasta la actualidad, las últimas probablemente se han debido al crecimiento en suelo costarricense de una fuerte industria especializada en ciencias de la salud. (*Manufactura de equipo médico de Costa Rica se abre paso en mercados internacionales, 2019*)

Gráfico 6. Costa Rica: Principales cuatro productos exportados a Canadá, serie 1999-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Como se observó anteriormente, el análisis de los indicadores de importaciones y exportaciones no evidencian beneficios significativos para Costa Rica con respecto a la relación comercial con Chile y Canadá. En ese sentido, para ambos casos no

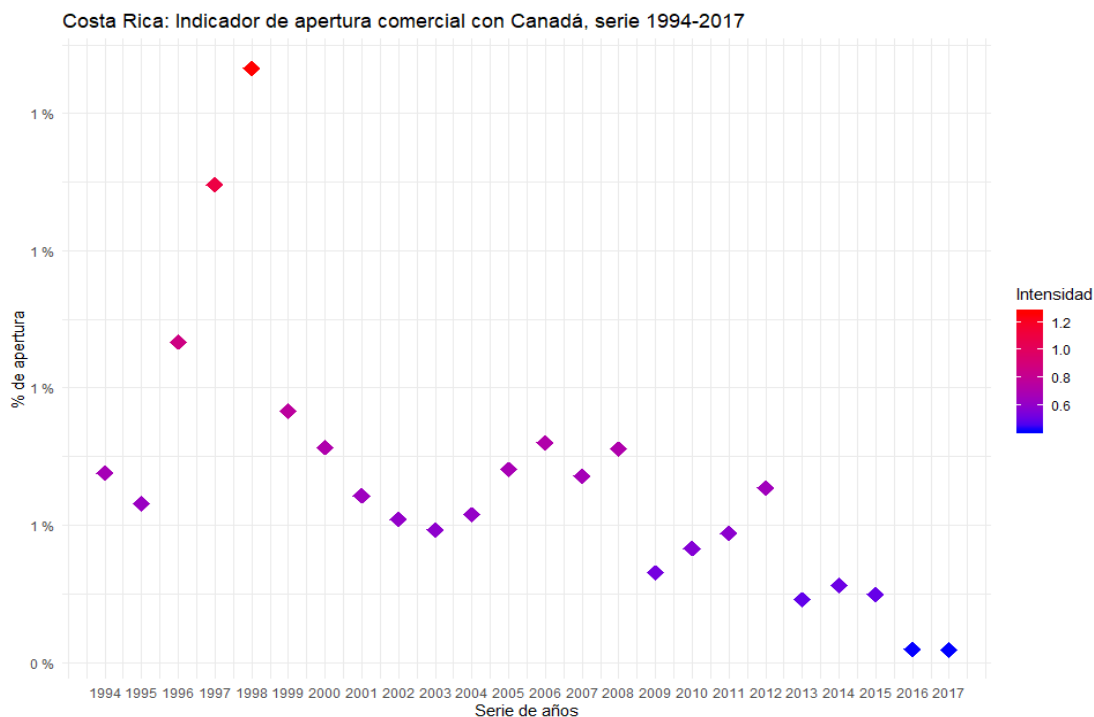
se percibe un aumento sostenido de las exportaciones costarricenses a esos países.

Si bien no se perciben beneficios netos mediante estos indicadores, merece atención el análisis el indicador de apertura comercial, el cual se compone como un porcentaje de los flujos de comercio exterior, exportaciones e importaciones en el total del Producto Interno Bruto (PIB).

4.2 Apertura comercial con Canadá y Chile entre 1994-2018.

Con el siguiente indicador se puede apreciar cuál es el grado de apertura comercial de Costa Rica respecto a Canadá y Chile, tanto antes de firmar el tratado de libre comercio como en los años posteriores. El grado de apertura anterior a la firma sirve como indicio para determinar el potencial de aprovechamiento y se observa en los gráficos 7 y 8, respectivamente.

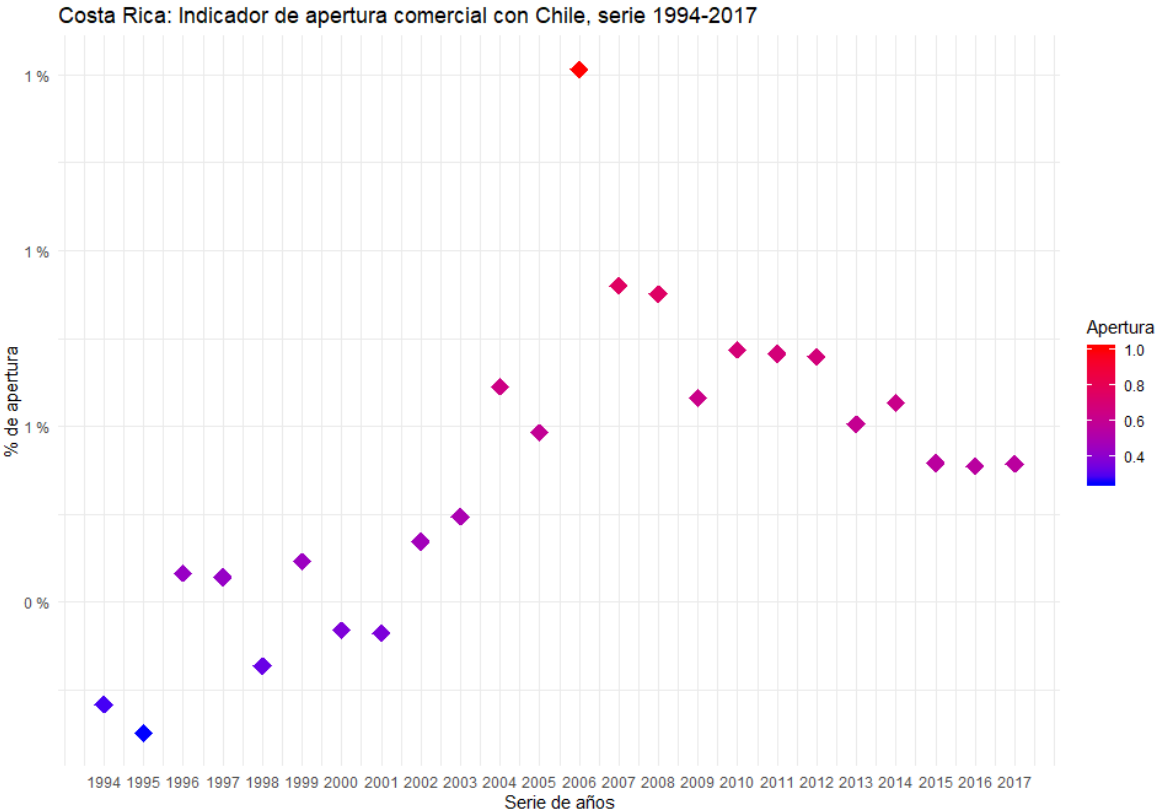
Gráfico 7. Costa Rica: Indicador de apertura comercial con Canadá, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Los resultados del cálculo, tanto para Canadá como para Chile, están dados en porcentajes, donde los valores inferiores representan una menor apertura comercial de Costa Rica y viceversa, por tanto, mayor ganancia; representando cuanto del producto nacional costarricense depende del comercio con estos países.

Gráfico 8. Costa Rica: Indicador de apertura comercial con Chile, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

En ambos casos, se observa que el país mantiene una apertura con sus socios comerciales escasa, manifestando dependencia o ganancia de tan solo un 1% del PIB. Esta apertura lo que indica es todo el comercio costarricense medido por el PIB y que tanto se intensifica el comercio en esos momentos del periodo evaluado.

Adicionalmente, es posible apreciar que, con ambos socios comerciales, la tendencia a lo largo de los años ha sido de manera decreciente. A pesar de contar

con los tratados comerciales, se podría pensar que lo anterior representa una dificultad al comercio, ya que por un efecto coyuntural este indicador también tiende a disminuir entre más tratados de libre comercio tenga el país, esto debido a que la apertura comercial se distribuye entre todos los tratados.

Adicional a esto, también puede existir una afectación por el volumen productivo del país, como, por ejemplo, que las cosechas se vean afectadas por una catástrofe natural dejando sin capacidad de respuesta a las exportaciones.

A manera de conclusión referente a lo expuesto en este capítulo, el intercambio de bienes, durante el periodo evaluado, el país importó principalmente desde Chile materias primas como alambre de cobre y madera aserrada, a la vez que exportó jarabes y concentrados para preparación de bebidas. En el caso canadiense, las importaciones son representadas mayoritariamente por el trigo y la papa prefrita congelada, mientras que se exportaron productos agrícolas como azúcar y café.

Respecto, a los patrones del comercio se percibe, tanto en la relación con Chile como con Canadá, flujos comerciales volátiles e inestables. Para ambos, las importaciones y las exportaciones reflejan una balanza comercial negativa para todos los años considerados en la investigación. Asimismo, se observa que el país mantiene una apertura decreciente y escasa con sus socios comerciales.

CAPÍTULO 5. DINAMISMO COMERCIAL DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA A PARTIR DE LA ENTRADA EN VIGOR DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO

Estimar el dinamismo comercial de un país tiene por objetivo determinar el comportamiento de su comercio exterior. Para el presente estudio se procedió a recolectar información por medio de instrumentos cuantitativos como lo son los indicadores de dinamismo comercial. A nivel de análisis, los siguientes gráficos tiene un nivel de desagregación por industria CUCI que a saber son:

- ▣ '0': Productos alimenticios y animales vivos
- ▣ '1': bebidas y tabaco
- ▣ '2': Materiales crudos no comestibles
- ▣ '3': Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos
- ▣ '4': Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal
- ▣ '5': Productos químicos y productos conexos
- ▣ '6': Artículos manufacturados
- ▣ '7': Maquinaria y equipo de transporte
- ▣ '8': Artículos manufacturados diversos
- ▣ '9': Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI

Los gráficos se encuentran ordenados de forma consecuente para su debida interpretación y determinar si los datos representan un impacto comercial negativo o positivo.

5.1 Coeficiente de exportación e importación con Canadá y Chile entre 1994-2018

A diferencia del indicador de apertura comercial, el indicador de coeficiente permite identificar cuánto aporta las importaciones y exportaciones en la producción nacional de Costa Rica. En este indicador las exportaciones se miden con valor

agregado y las importaciones pueden estar colaborando a procesos de encadenamiento.

De acuerdo al siguiente gráfico numero 9, la situación con Canadá, desde el año 1994 al 1998, mantuvo un acercamiento en ambos indicadores de importación y exportación, generando prácticamente el mismo valor en la producción nacional.

Grafico 9. Costa Rica: Coeficiente de exportación e importación con Canadá, serie 1994-2018



Nota: Cuadrados: exportaciones / Círculos: importaciones

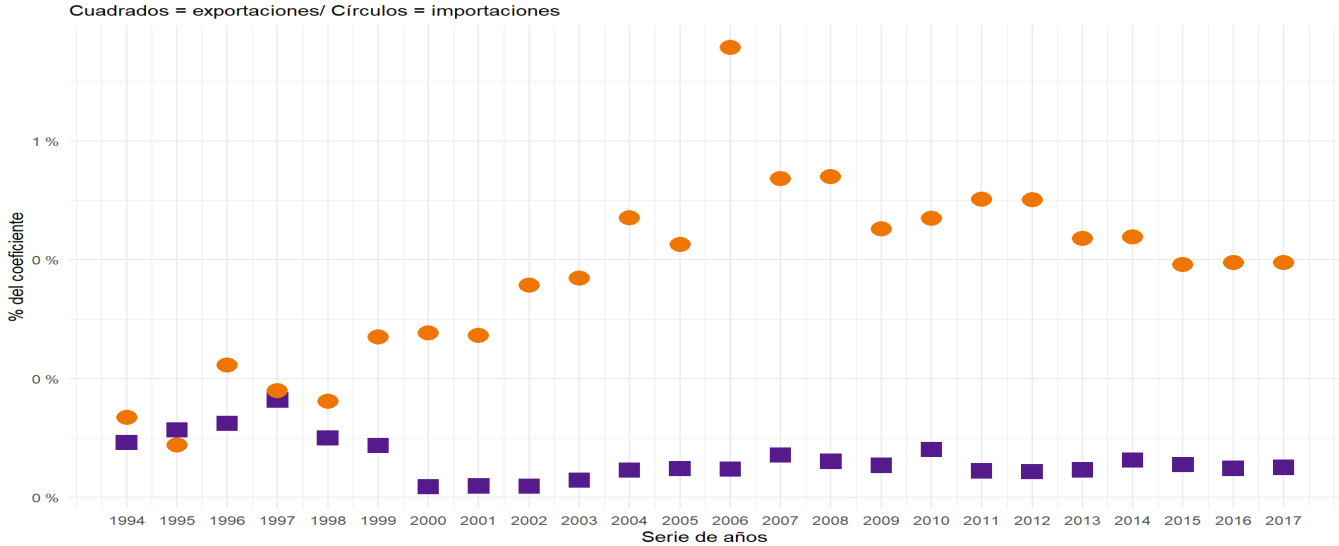
Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

En el resto del periodo evaluado se presentó un aporte en ambos sectores por medio de una transformación productiva, aunque, considerada pequeña dentro del marco del tratado y lo que representa Canadá como socio comercial para Costa Rica

Lo que respecta al comercio con Chile, se observa que hasta 1997 las importaciones y exportaciones generan un valor similar para la producción nacional. No obstante, desde ese año y hasta 2017, las importaciones están aportando más en la

producción del país, representando una participación de alrededor del 1% en la conformación del producto nacional.

Gráfico 10. Costa Rica: Coeficiente de exportación e importación con Chile, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

La tendencia a la baja responde a la capacidad de penetración de mercado y, para efectos del análisis, lo que se debe considerar es que las exportaciones no están agregando ningún valor a la producción nacional, por ende, el país no está generando mayor producción, empleos o riqueza, ni dinamizando los sectores. En ese sentido, se está ganando más a través de la importación, lo que indica que es un tratado en el cual el aprovechamiento de Costa Rica está en función de las importaciones.

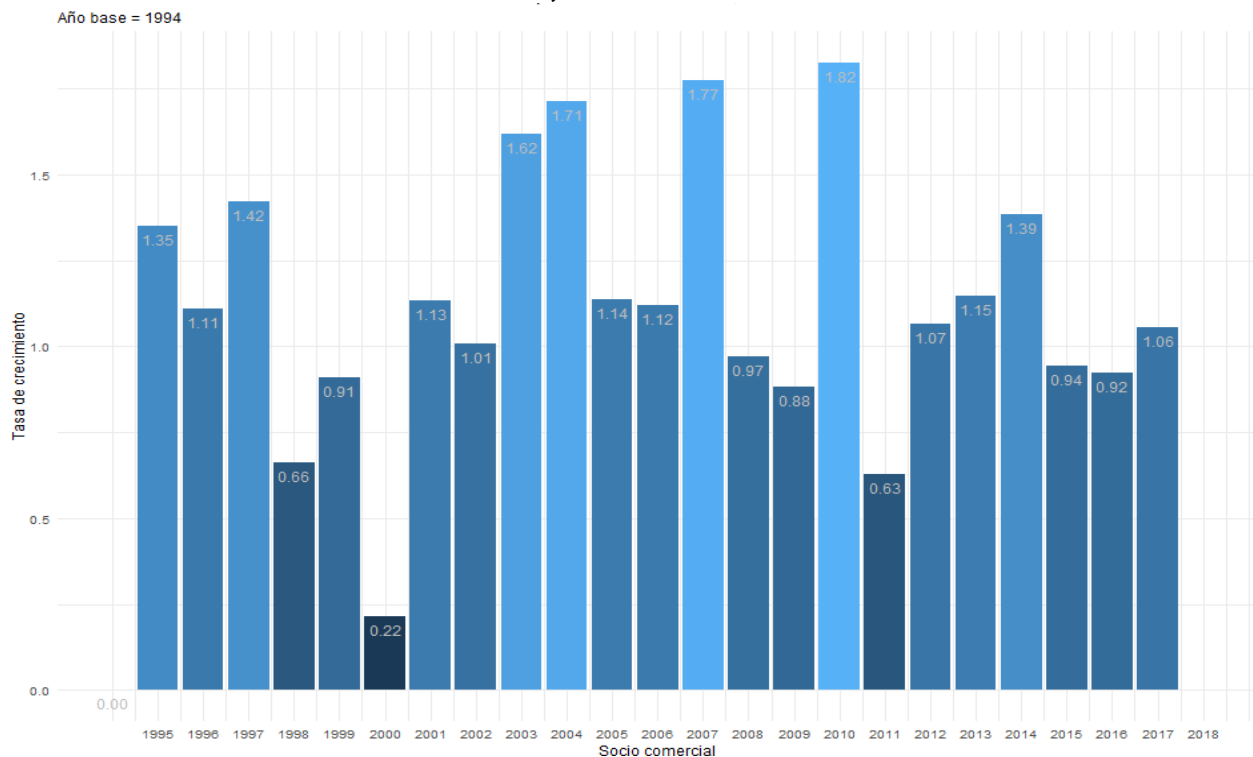
A nivel general, estos indicadores muestran para los últimos años un bajo aprovechamiento por parte de Costa Rica del Tratado de Libre Comercio con Canadá. No obstante, si bien con Chile se percibe un aprovechamiento moderado a través de las importaciones, este continúa siendo débil. En ese sentido, otros indicadores, tal como el de crecimiento anual, podrían ofrecer un escenario más claro sobre los efectos de tales tratados.

5.2 Tasa de crecimiento anual

Los siguientes gráficos números 11 y 12 determinan cuanto fue lo que creció anualmente el comercio de Costa Rica con un socio comercial, tomando como base un año inicial. Se entiende que hay un beneficio relativamente virtuoso en los acuerdos si la tasa de crecimiento anual se muestra de manera constante.

En el caso de la tasa de crecimiento de las exportaciones hacia Chile, se puede observar que en el año 1995 se obtuvo una tasa de variación de 1.35% y en el año 2000 decreció 0.22% respecto al año base. De igual manera, en el año 2004 presentó un aumento de 1.71% y en el periodo del 2008 una disminución de 0.97%; lo cual no evidencia un crecimiento sostenido, ya que al tomar como año base, 1994 se observa constantes aumentos y caídas de las exportaciones.

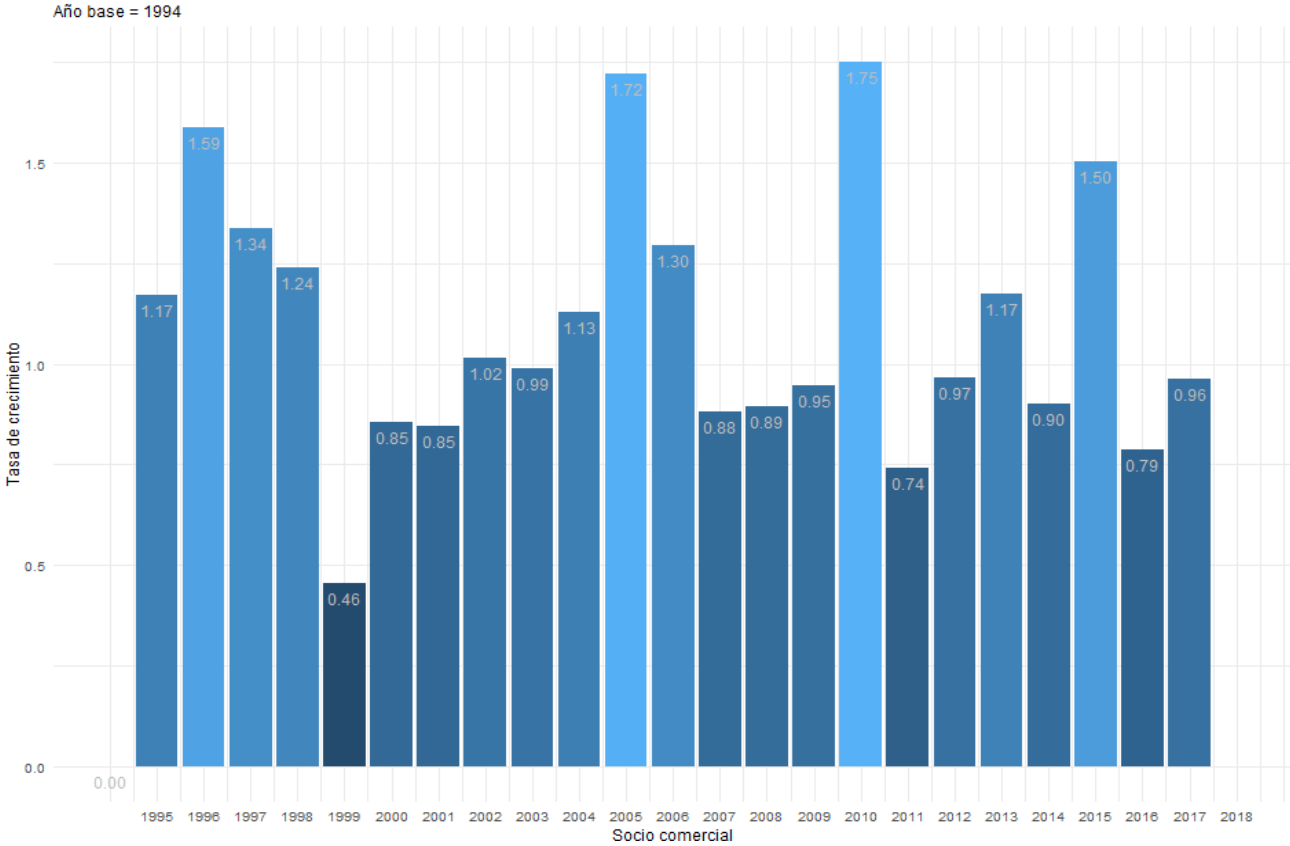
Gráfico 11. Costa Rica: Indicador de crecimiento anual de exportaciones hacia Chile, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

En el caso canadiense, similar a lo que ocurre con Chile, el comportamiento del indicador no es constante, es decir, no mantiene un ritmo similar durante el periodo de estudio, sino que muestra abruptas variaciones entre los años. Si bien se observa que ha habido años con un alto crecimiento, para el siguiente año este indicador se deprecia. En ese sentido, no se observa un beneficio sostenido para el país.

Gráfico 12. Costa Rica: Indicador de crecimiento anual de exportaciones hacia Canadá, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Como se observa para ambos casos, no se perciben beneficios significativos de las exportaciones costarricenses hacia esos países. Si bien hay años en los que se observa un aumento de las exportaciones costarricenses hacia esos destinos, para el año siguiente estas se deprecian, mostrando un comportamiento inconstante.

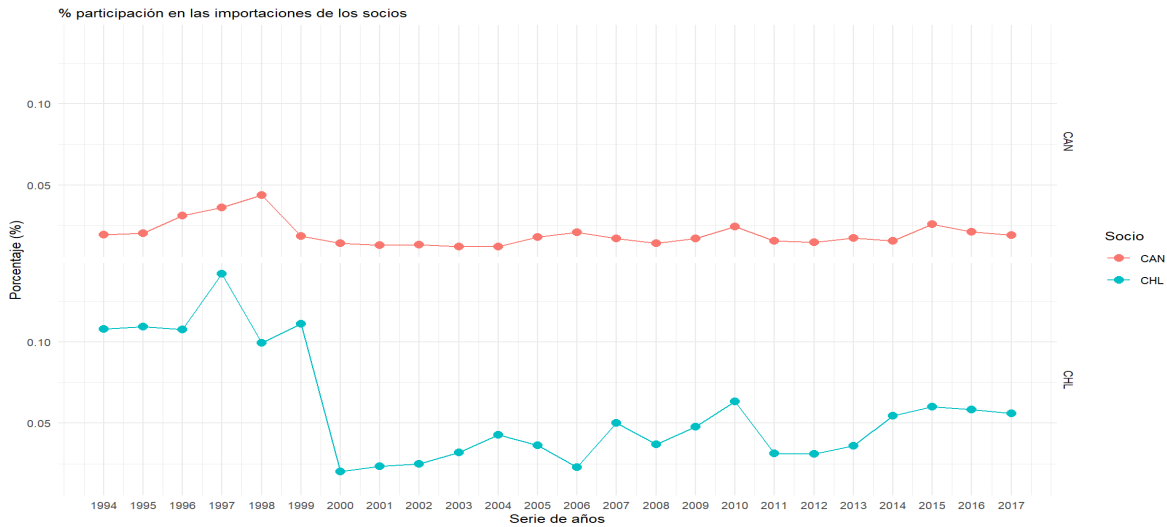
A fin de complementar el análisis del impacto de tales acuerdos, a continuación se presenta el coeficiente de participación de mercado, un indicador que permite observar la capacidad de los países de introducirse en otros mercados destino.

5.3 Coeficiente de participación de mercado por país entre 1994-2018.

El indicador de coeficiente de participación de mercado permite conocer si hubo un aumento o disminución real de las importaciones del socio comercial en estudio posterior a la firma del tratado. Cuando se usan coeficientes, generalmente se utilizan intervalos entre cero y uno. No obstante, debido a que para este análisis los datos encontrados son escasos, los valores que se utilizan se encuentran entre 0.05 y 0.10. Si se utilizaran los primeros valores, el gráfico generado mostraría una línea en forma recta y no permitiría identificar la información.

El coeficiente, entre más cercano esté a cero, representa una participación menor en el mercado del socio. En el sentido contrario, entre más cerca de uno, se puede decir que tiene una tendencia más fuerte a introducirse en el mercado destino. La penetración de mercados se mide en función de las importaciones del socio, y se utiliza como variable las exportaciones de Costa Rica y se realiza la comparación con respecto a las importaciones totales del socio comercial.

Gráfico 13. Costa Rica: Coeficiente de participación de mercado por país, serie 1994-2018



Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

A nivel de información, el gráfico se analiza en función de cuanto el país es capaz de participar en las importaciones del socio comercial. Dicho esto, y observando que el coeficiente se encuentra por debajo de la mitad del intervalo, se infiere que la capacidad de penetración de mercado de Costa Rica en estos socios comerciales es minúscula.

La información obtenida se debe analizar desde dos perspectivas, por ejemplo, con Chile al menos se debió mantener una tendencia, pero en su lugar se presentó una caída en el año 2000, que podría responder a una mayor cantidad de importaciones por parte de Chile o una menor cantidad de exportaciones de Costa Rica.

Otra forma de interpretar es que se aumentó la capacidad exportadora hacia Chile, pero asimismo, Chile aumentó su capacidad importadora y, no necesariamente, por aspectos de productos agrícolas si no por una transformación productiva; como es el caso de la compra de productos para la extracción minera o productos para el desarrollo de energías renovables que generan una gran cantidad de valor importado y, cuando se realizan este tipo de compras tan fuertes, se ocasiona que

el coeficiente de Costa Rica disminuya, aun cuando el país estuviera exportando más.

5.4 Índice de ventajas comparativas por sector con Canadá y Chile, para los años 1994, 2006 y 2018 (Índice de Balassa)

Este indicador determina donde Costa Rica tiene una ventaja comparativa en comparación con sus socios comerciales. De igual forma, calcula el grado de importancia de un bien o sector productivo dentro de la canasta exportadora de Costa Rica hacia sus socios comerciales. También, mide si Costa Rica tiene una ventaja comparativa respecto a las importaciones del socio comercial respecto a otros países.

Se debe señalar que los datos se obtuvieron con la información de los sectores agregados de CUCI y no por producto, esto dado la falta de información en la base de datos utilizada. Adicionalmente, se toma con referencia 1994 como año base para saber cómo se encontraba la ventaja en ese momento, según lo muestra los gráficos número 14 y 15.

Gráfico 14. Costa Rica: Índice de ventajas comparativas por sector con Canadá, para los años 1994, 2006 y 2018

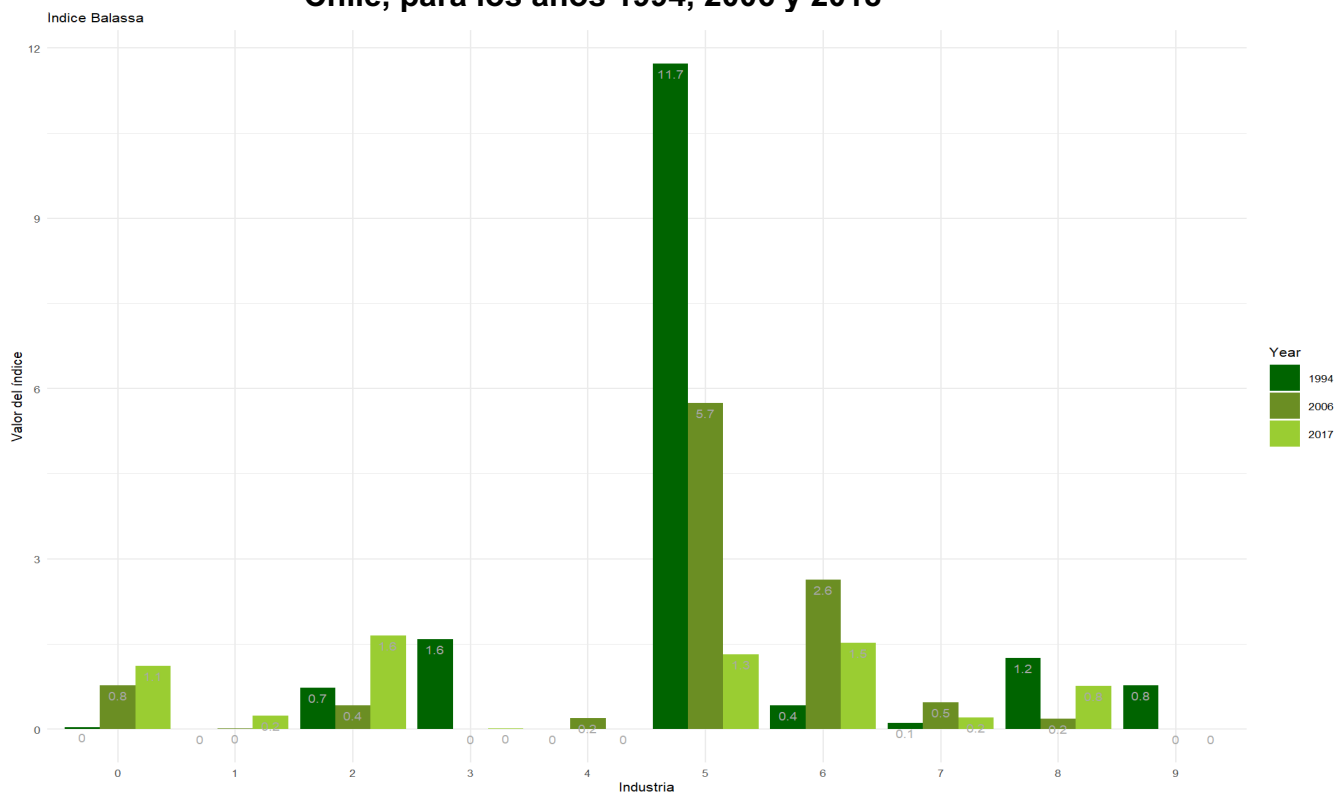


Nota: 0: Productos alimenticios y animales vivos, 1: Bebidas y tabaco, 2: Materiales crudos no comestibles, 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, 5: Productos químicos y productos conexos, 6: Artículos manufacturados, 7: Maquinaria y equipo de transporte, 8: Artículos manufacturados diversos, 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

De acuerdo con el gráfico anterior, Costa Rica tuvo una ventaja comparativa con respecto a Canadá 56 veces mayor en la exportación del sector bebidas y tabaco para el año 1994, por lo tanto, tiene más potencial de ser exportado hacia el resto del mundo, así como a Canadá; destacando que para ese momento no se contaba con un acuerdo comercial vigente.

Gráfico 15: Costa Rica: Índice de ventajas comparativas por sector con Chile, para los años 1994, 2006 y 2018



Nota: 0: Productos alimenticios y animales vivos, 1: Bebidas y tabaco, 2: Materiales crudos no comestibles, 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, 5: Productos químicos y productos conexos, 6: Artículos manufacturados, 7: Maquinaria y equipo de transporte, 8: Artículos manufacturados diversos, 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Por otro lado, se observa que Costa Rica tuvo una ventaja comparativa con respecto a Chile 11 veces mayor en 1994 en el sector de productos químicos y productos conexos, muchos años previos a la firma del acuerdo comercial.

Si bien debido a la escasa información no es posible obtener mayor información para el análisis, este indicador puede ser utilizado para determinar dónde se encuentran las principales fortalezas y debilidades del patrón exportador costarricense en un mercado determinado.

A fin de complementar el análisis de impacto de los tratados en estudio, en la siguiente sección se aborda el índice de especialización exportadora, un indicador que permite observar el nivel de distinción de un bien o servicio dentro de un mercado socio.

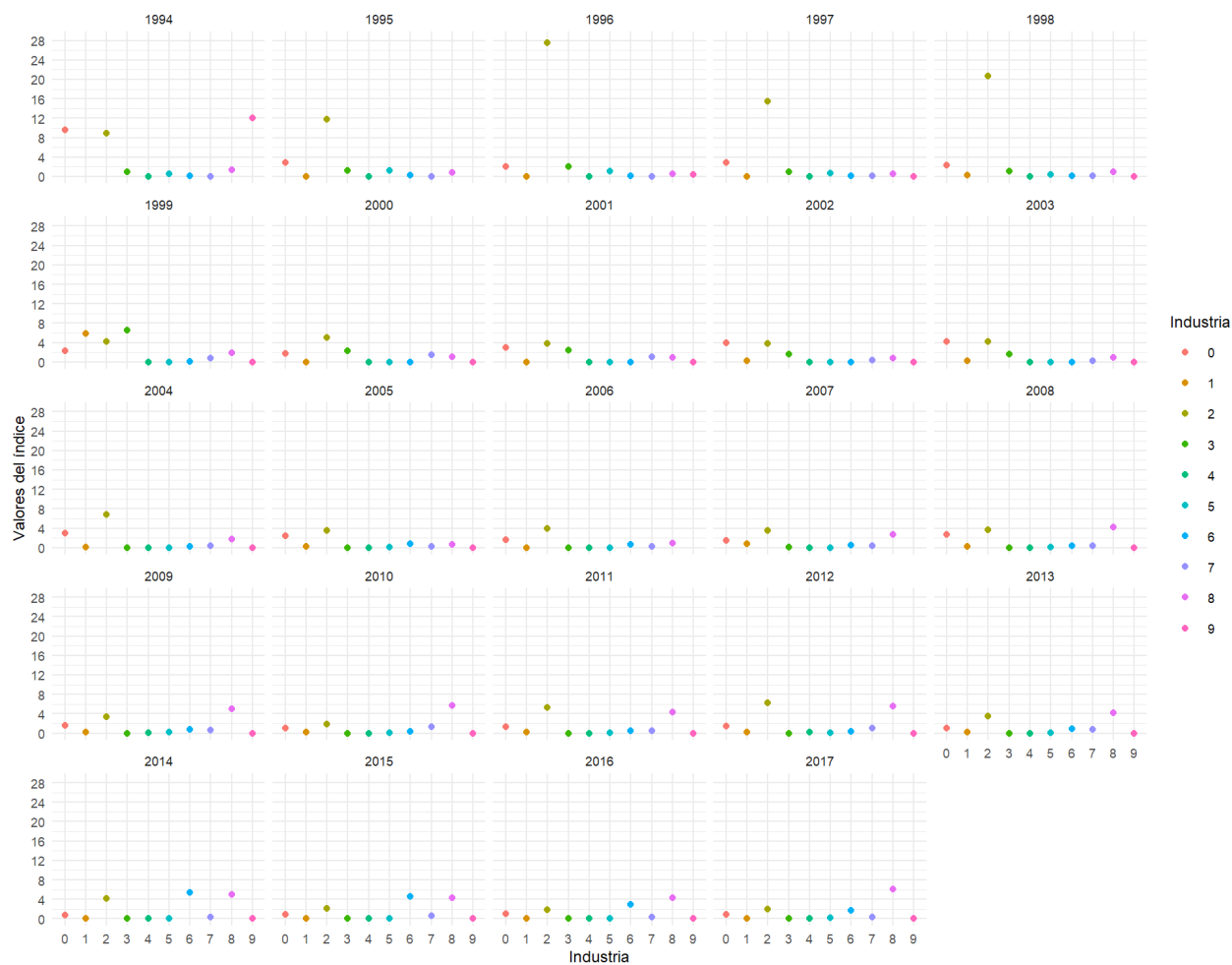
5.5 Índice de especialización exportadora con respecto a Canadá y Chile entre 1994-2018.

Para la administración de los acuerdos comerciales de cada país, la importancia de tener los datos del nivel de especialización exportadora radica principalmente en conocer cuáles bienes o sectores son los que han tenido mejor especialización en el mercado del socio.

Para este indicador, los valores superiores a uno equivalen al nivel de especialización exportadora de una industria. Asimismo, entre más alto el valor del indicador hay mayor especialización; y los valores menores a uno indican un bajo nivel de especialización exportadora.

Para el caso de Canadá, se observa que el sector 2 de materiales crudos no comestibles es el único que ha mantenido un nivel de especialización exportadora por encima de lo mínimo desde 1994 hasta 2017. Si bien hay años en los que el nivel de especialización de ese sector varía, en todo momento se ha mantenido por encima de cero. Asimismo, se aprecia a partir de 2012 el sector 8 de artículos manufacturados diversos mantiene un tipo de especialización constante.

Gráfico 16. Costa Rica: Índice de especialización exportadora con respecto a Canadá, serie 1994-2018



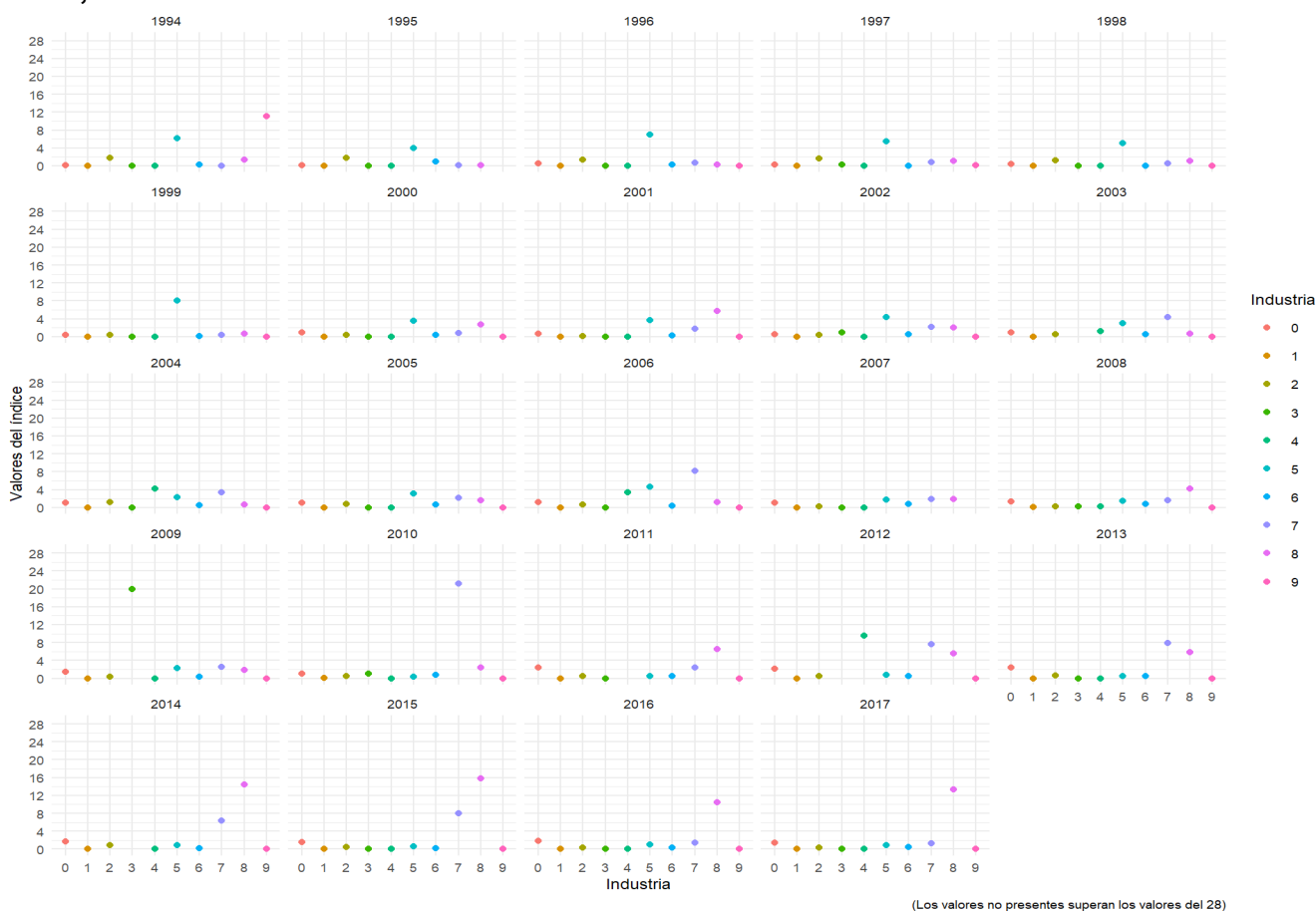
(Los valores no presentes superan los valores del 28)

Nota: 0: Productos alimenticios y animales vivos, 1: Bebidas y tabaco, 2: Materiales crudos no comestibles, 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, 5: Productos químicos y productos conexos, 6: Artículos manufacturados, 7: Maquinaria y equipo de transporte, 8: Artículos manufacturados diversos, 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Para el caso chileno, no se observa un nivel de especialización exportadora significativo en ninguno de los sectores. Si bien algunos han logrado sobresalir en algún momento, no se aprecia su continuidad. No obstante, se destaca el repunte que tiene desde 2014 los sectores 6 y 8 de artículos manufacturados y artículos manufacturados diversos.

Gráfico 17. Costa Rica: Índice de especialización exportadora con respecto a Chile, serie 1994-2018



Nota: 0: Productos alimenticios y animales vivos, 1: Bebidas y tabaco, 2: Materiales crudos no comestibles, 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, 5: Productos químicos y productos conexos, 6: Artículos manufacturados, 7: Maquinaria y equipo de transporte, 8: Artículos manufacturados diversos, 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Como se aprecia en los gráficos anteriores, los sectores de la economía costarricense analizados no han conseguido especializarse a nivel exportador, aun cuando después de varios años de comercio sostenido los sectores deberían de repuntar en especialización.

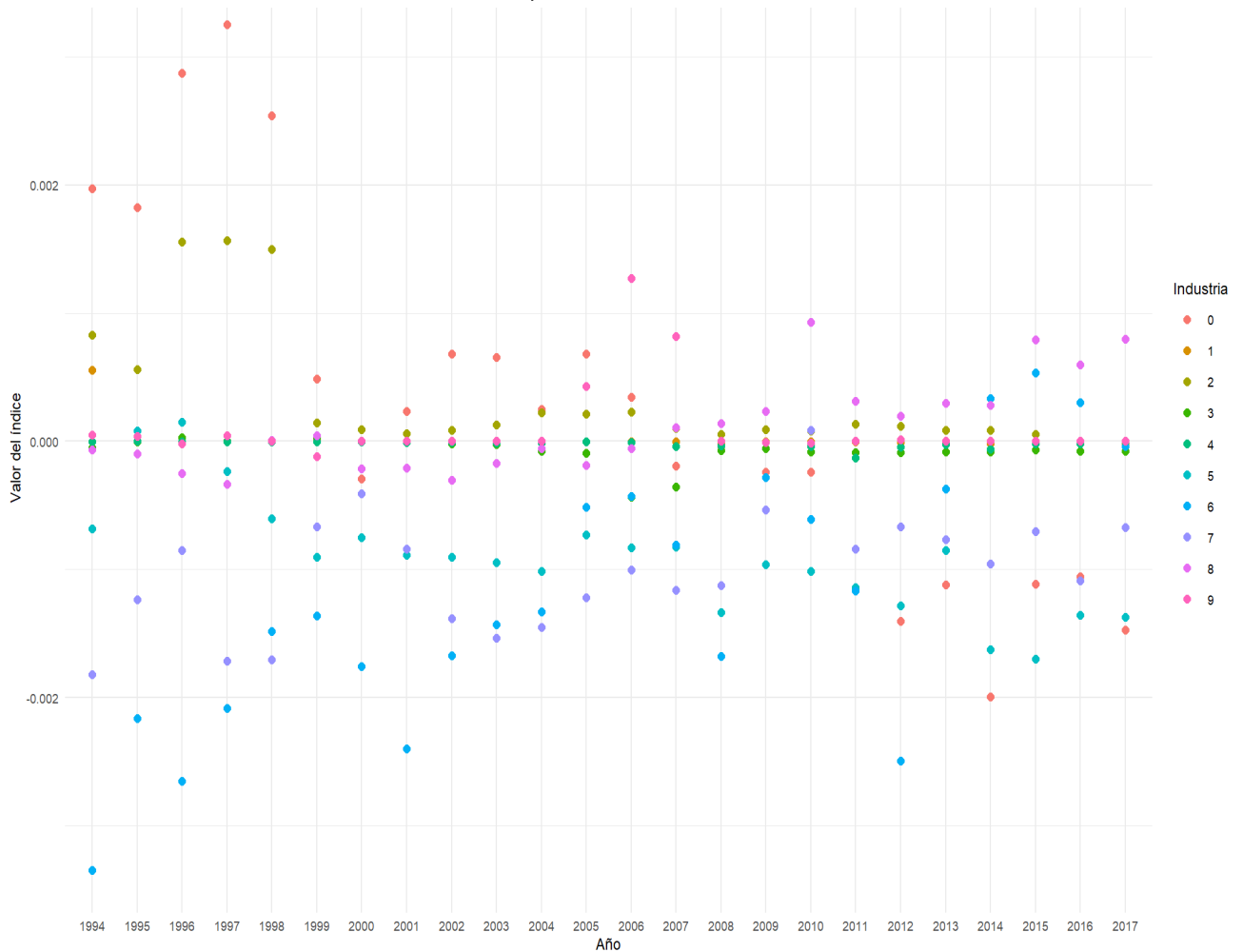
5.6 Índice de ventajas comparativas reveladas para el comercio con Canadá y Chile entre 1994-2018

Con la firma de acuerdos comerciales se gestiona mejorar progresar en temas de competitividad tanto de las empresas como de los sectores productivos para la inserción en los mercados de sus socios comerciales. Con la medición de la de la participación de bien o sector resulta primordial para establecer si un tratado de libre comercio ha impulsado la competitividad.

El índice de ventajas comparativas puede ser empleado para revelar las ventajas o desventajas comparativas de su flujo real de comercio de productos o industrias para un país base y sus socios comerciales. Los valores con resultado mayores a cero son indicadores de tener a un sector competitivo y con altas posibilidades de exportar, mientras que valores menores a cero son sectores con limitaciones competitivas, por tanto, se consideran que son importadores puros.

Para el caso canadiense, puede apreciarse que los sectores de productos alimenticios, bebidas, materiales crudos, combustibles, aceites y productos químicos se encuentran limitados competitivamente, esto debido a para todo el periodo de estudio estas áreas obtienen valores inferiores a cero. En contraste, los sectores de artículos manufacturados, maquinaria de transporte, y otras mercancías no clasificadas obtienen calificaciones superiores a cero, es decir, son sectores competitivos con potencial exportador.

Gráfico 18. Costa Rica: Índice de ventajas comparativas para el comercio con Canadá, serie 1994-2018

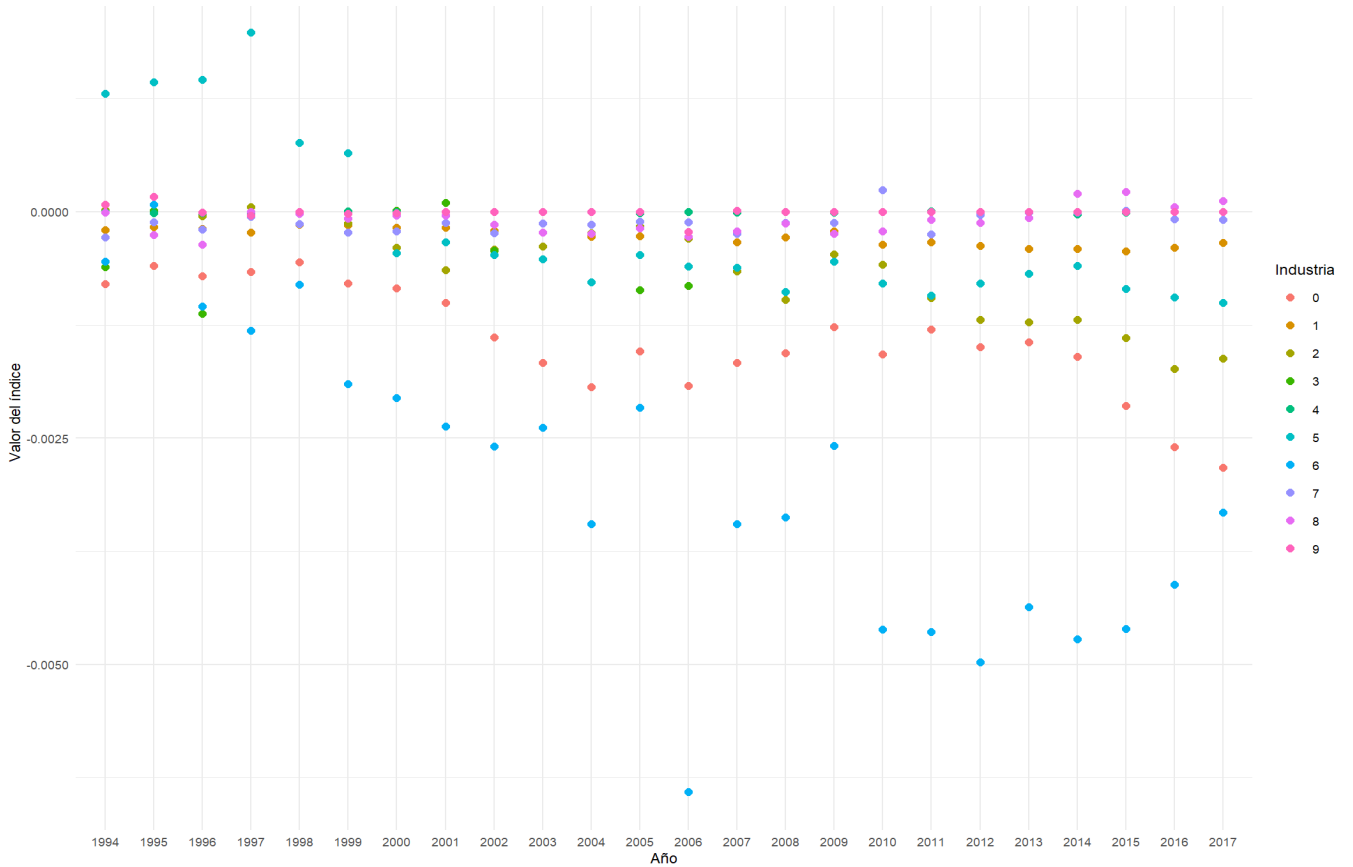


Nota: 0: Productos alimenticios y animales vivos, 1: Bebidas y tabaco, 2: Materiales crudos no comestibles, 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, 5: Productos químicos y productos conexos, 6: Artículos manufacturados, 7: Maquinaria y equipo de transporte, 8: Artículos manufacturados diversos, 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Respecto a Chile, el índice refleja que Costa Rica es un importador neto, ya que prácticamente todos los sectores se encuentran por debajo del valor cero, indicando que no existen ventajas comparativas reveladas, a excepción de los sectores 8 y 9 de artículos manufacturados diversos y otras mercancías no clasificadas.

Gráfico 19. Costa Rica: Índice de ventajas comparativas para el comercio con Chile, serie 1994-2018



Nota: 0: Productos alimenticios y animales vivos, 1: Bebidas y tabaco, 2: Materiales crudos no comestibles, 3: Combustibles y lubricantes minerales y productos conexos, 4: Aceites, grasas y ceras de origen animal y vegetal, 5: Productos químicos y productos conexos, 6: Artículos manufacturados, 7: Maquinaria y equipo de transporte, 8: Artículos manufacturados diversos, 9: Mercancías y operaciones no clasificadas en otro rubro de la CUCI.

Fuente: Elaboración propia con colaboración de Jorge Solano. Con base en datos de UN Comtrade, 2019.

Con base en la información presentada en este apartado, se concluye que las ganancias o beneficios obtenidos por Costa Rica de los tratados analizados son limitadas. Si bien para el caso chileno las ventajas se manifiestan a través de las importaciones, en el caso canadiense la relación comercial parece mantenerse inmóvil, esto debido a que ni Costa Rica ni Canadá han logrado incrementar su flujo comercial con la contraparte.

CAPÍTULO 6. DINÁMICA COMPETITIVA DEL SECTOR AGRÍCOLA E INDUSTRIAL COSTARRICENSE EN EL MARCO DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO DE CANADÁ Y CHILE CON COSTA RICA

La dinámica competitiva se interpreta como los movimientos estratégicos defensivos, ofensivos y cooperativos que se ejecutan con la finalidad de mejorar la posición en el mercado con respecto a los competidores. Un análisis de la dinámica competitiva permite observar como un sector se relaciona con otros, lo que contribuye a establecer sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en medio del mercado.

En la presente sección se intenta descubrir si, en el marco de los respectivos acuerdos de libre comercio, Costa Rica ha contado en algún momento con una estrategia que le permita competir frente a las economías canadiense y chilena. Para esto, el análisis se apoya en los supuestos de la teoría de competitividad sistémica, específicamente con respecto al nivel meso de competitividad.

Tal como define Benavides, Muñoz y Parada (2004):

El meso nivel refiere a la estructura institucional de apoyo a la competitividad y tienen que ver con el desarrollo de la infraestructura, la educación, la tecnología, las relaciones laborales, el medio ambiente y el desarrollo regional. Entre los principales agentes de estas políticas están el Estado, las cámaras empresariales, las organizaciones gremiales, lo mismo que a las universidades, centros de investigación y capacitación, así como organismos nacionales e internacionales de cooperación técnica y financiera entre otros más.

Con respecto a los agentes mencionados anteriormente, el presente análisis se limita al estudio del papel de las cámaras empresariales en torno al impulso de la

competitividad de los sectores y, no contempla otros actores como universidades, organizaciones gremiales o centros de investigación.

6.1 Acciones de competitividad para el crecimiento y producción de los sectores

A nivel general, la mayoría de cámaras empresariales consultadas perciben positivamente la labor del Estado en el desarrollo de un aparato productivo y competitivo frente a los tratados de libre comercio con Canadá y Chile, principalmente con respecto al trabajo llevado a cabo por la Promotora de Comercio Exterior.

A pesar de esta visión favorable del trabajo estatal, en el sector industrial no se vislumbra el mismo potencial y esfuerzo en asignación de recursos para la promoción de exportaciones como se hace en el sector agrícola. Este bajo interés se manifiesta en la limitada ejecución de estudios de mercado para el sector y en las pocas ferias de promoción de exportaciones.

Por su parte, la focalización de la oferta exportable en el mercado centroamericano y el poco o nulo acompañamiento institucional se posicionan como los principales inconvenientes en la estrategia de competitividad agrícola. Al respecto, es la escasa asistencia técnica y jurídica el obstáculo más mencionado por la mayoría de consultados.

A pesar de que existe un conocimiento generalizado de los posibles beneficios de estos acuerdos comerciales, el país no ha logrado desarrollar una sólida estrategia competitiva que permita el incremento sostenido de las exportaciones a esos mercados. Para la mayoría de informantes, la falta de esta estrategia se debe al poco interés por parte de las autoridades gubernamentales.

6.2 Organización competitiva de los sectores

Al analizar la estructura organizativa de los sectores se observa que, dependiendo del área productiva, las empresas se afilian a cámaras sectoriales. Muchas de estas agrupaciones, a su vez, se asocian a fin de conformar cámaras sectoriales más grandes. No obstante, no se percibe un orden lógico en la conformación de tales estructuras.

Con el objetivo de conformarse como un gran músculo político y así incidir de mejor manera en la formulación de políticas comerciales, idealmente las cámaras sectoriales deberían responder a un sector económico específico. Sin embargo, en el país se observa una situación particular, se trata de la existencia de cámaras empresariales para productos particulares.

Por ejemplo, es la entidad líder entre 25 cámaras, las cuales representan a sectores de la parte pecuaria, productores de leche, productores de cerdo, corporación ganadera, productos pesqueros y todos los productores agrícolas como piñeros, bananeros, graneleros y cafetaleros, entre muchos otros.

A nivel político, la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria pertenece a la Alianza Nacional Agropecuaria, entidad que también reúne a la Unión de Pequeños Productores Agropecuarios Costarricenses y a las cooperativas agroindustriales. De esta manera, no se percibe una clara coordinación entre las diversas estructuras, sino una asociación desordenada entre entidades.

6.3 Estrategias competitivas institucionales

Con el objetivo de lograr una mayor capacidad competitiva internacional, algunas cámaras empresariales, tal como la Cámara de Industrias, han optado por buscar colaboración en la Promotora de Comercio Exterior y en organismos internacionales

especializados, los cuales han ofrecido capacitaciones en temas como innovación, internacionalización y transferencia tecnológica.

Por ejemplo, la Cámara de Industrias cuenta actualmente con un robusto programa de innovación e internacionalización que busca acompañar y apoyar a las empresas afiliadas en el proceso de exportación de sus bienes. Para impulsar este tipo de programas, ha sido necesaria la coordinación con instituciones como la Promotora de Comercio Exterior.

En relación con el impulso exportador hacia Chile y Canadá, se observan algunas acciones como las ferias exportadoras, rondas de negocios, misiones comerciales, visitas empresariales, estrategias de inteligencia comercial y estudios de productos. A pesar de la existencia de estas herramientas, los afiliados alegan poca capacidad competitiva de sus empresas, desconocimiento de los acuerdos comerciales y una reducida capacidad de ingreso a esos mercados.

6.4 Fortalezas y debilidades de los sectores

En la presente sección se presentan las principales debilidades y fortalezas de los sectores agrícola e industrial identificadas durante la investigación. Para una mejor comprensión, estas se resumen a continuación en la Tabla 11.

Tabla 11. Fortalezas y debilidades de los sectores agrícola e industrial

Fortalezas	Debilidades
<p>Producción sumamente diversificada, es decir, producen muchos tipos de productos que son acordes a los hábitos de consumo y al tipo de demanda en la mayoría de los mercados del mundo. Esto se debe, en gran medida, a una transformación asociada con acciones y políticas públicas que permitieron el desligarse el la producción tradicional de café y banano.</p>	<p>A pesar de la amplia oferta, esta no se materializa en ventas al exterior, esto principalmente por el tamaño de la economía, la cual no se considera competitiva.</p>
<p>Diferenciación por calidad.</p>	<p>Costos de electricidad, combustible, mano de obra, entre otros, muy altos, a la vez que los costos logísticos se incrementan cada vez más debido a las deficientes condiciones de infraestructura.</p>
<p>Cantidad de acuerdos comerciales.</p>	<p>Falta de coordinación interinstitucional y entre productores: no suelen compartir su conocimiento.</p>
<p>Mano de obra de alta calidad (educación y salud), buena posición geográfica, sólido sistema político (democracia), compromiso con el desarrollo sostenible.</p>	<p>Hay muchos productores o sectores que no están asociados. Adicionalmente, hay poco apoyo institucional.</p>

Fuente: Elaboración propia con base en información recopilada en comunicación personal con cámaras sectoriales.

6.5 Limitaciones institucionales

En el sector agrícola, la principal limitación institucional identificada es la falta de extensión agropecuaria e investigación por parte del Ministerio de Agricultura y Ganadería. De acuerdo con los informantes, este ente rector debería ofrecer asesoría, visitas de campo y asistencia técnica. No obstante, en la actualidad esa actividad se encuentra en manos de organizaciones privadas.

Otra traba institucional identificada se relaciona con el registro de agroquímicos. Según los consultados, la tendencia mundial, especialmente en Canadá, Estados Unidos y Europa, es reducir la cantidad de agroquímicos en los productos agrícolas. Sin embargo, en Costa Rica aún no se han logrado utilizar agroquímicos menos contaminantes debido a limitantes interpuestas por el Servicio Fitosanitario del Estado.

El Servicio Fitosanitario del Estado debe, de acuerdo con la legislación nacional, realizar visitas a las fincas de los exportadores a fin de verificar el cumplimiento de los requisitos de exportación. Sin embargo, estas visitas son poco frecuentes o nulas, por lo que las inspecciones son limitadas. Por su parte, las autoridades fitosanitarias aluden a la escasez de recursos para realizar tales visitas.

Con respecto a la investigación en el sector, se observa que esta actividad se encuentra en manos de organismos privados y semiprivados. Si bien, existen esfuerzos por parte de entes públicos como el Instituto Nacional de Innovación y Transferencia en Tecnología Agropecuaria (INTA), la mayoría de investigaciones no llegan a materializarse en acciones para el sector, debido principalmente a la poca coordinación interinstitucional.

Otro obstáculo encontrado se relaciona con la fijación de precios establecida por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio. Esta entidad de gobierno no tiene suficiente capacidad para realizar verificación de costes, por lo que en supermercados se presentan precios altos y se desconoce la procedencia de algunos productos.

Finalmente, se observa que el país no cuenta con una política pública para el sector industrial, por lo que, aunado a la deficiente administración de tratados, el sector se encuentra atrasado con respecto a los temas de competitividad internacional. De acuerdo con los informantes, el sector no puede competir con industrias locales o industrias de otros países debido a que las condiciones o el clima para hacer negocios es mucho más favorable en esos países que en Costa Rica.

6.6 Planes para el aprovechamiento de los tratados de libre comercio

Para un mejor aprovechamiento de los acuerdos comerciales es necesaria la reactivación de la competitividad, es decir, el país debe analizar los costos de producción, matriz energética, regulaciones, requisitos y tributos a fin de propiciar un clima de negocios más competitivo para las empresas locales.

El sentido primordial es mejorar las condiciones de acceso a mercado y de promoción de inversión y otros temas asociados, pero principalmente el de acceso para poder intercambiar los bienes originarios en el país socio en condiciones más favorables y también aprovechar lo que ese otro país ofrece, ya sea en insumos, materia prima, bienes intermedios o bienes finales.

En el sector agricultura, es importante resolver la agenda de temas pendientes que el gobierno tiene con el sector, tales como innovación, transferencia tecnológica, amnistía para la regularización de los pozos, aplicación efectiva de instrumentos legítimos de defensa comercial y de los reglamentos tutelares del patrimonio fito y zoo sanitario, entre muchos otros tópicos.

El ingreso a la Alianza del Pacífico también se considera como una oportunidad para ampliar el comercio con los países de la región. Al respecto, son las empresas del sector industrial quienes más muestran aprobación por tal iniciativa, esto debido a que el ingreso a este grupo permitiría añadir valor en la cadena de comercio con los demás países de Suramérica y México.

Por otra parte, el país debe apostar por exportar productos de mayor valor agregado, contenido e innovación a fin de ser más competitivos y establecerse en otros mercados. En ese sentido, sectores como el industrial urgen de la formulación e implementación de políticas que contemplen todos esos aspectos.

En este apartado se concluye que a pesar de las diversas acciones por parte de las cámaras sectoriales analizadas, no existe una estrategia competitiva sólida y clara que permita al sector agrícola e industrial enfrentar los desafíos que plantean los tratados de libre comercio de Canadá y Chile. No obstante, se aprecia un alto interés por parte de estos sectores para aprovechar las ganancias derivadas del comercio con estos países.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los efectos de los acuerdos comerciales de Chile y Canadá con Costa Rica en la actividad económica del país han sido mínimos. Si bien, el mayor impacto se percibe en las importaciones al ampliarse la cantidad de productos que se pueden adquirir y disponer de tales mercados, no se observan beneficios o ganancias en otras áreas, por lo que el aprovechamiento de tales tratados ha sido minúsculo.

En relación con el proceso de negociación de los acuerdos comerciales, se observa una buena intencionalidad de Chile y de Canadá en facilitar a Costa Rica el proceso de negociación, esto al aplicar un trato asimétrico y otorgar términos de ingreso beneficiosos para el país. A pesar de que al inicio se presentaron algunas disputas, los acuerdos negociados fueron satisfactorios para las partes involucradas.

Con respecto al patrón comercial de Chile y Canadá con Costa Rica en los sectores agrícola e industrial, se notan flujos comerciales volátiles e inestables en el periodo estudiado, así como un valor menor de las exportaciones con respecto a las importaciones para todos los años. En tal sentido, no se observa un aprovechamiento real del potencial de estos mercados.

En relación con el dinamismo comercial, se percibe un limitado aporte de las importaciones y exportaciones canadienses y chilenas a la economía costarricense, así como una baja tasa de crecimiento de las exportaciones costarricenses hacia esos socios comerciales. Por su parte, al analizar la especialización exportadora de Costa Rica, no se advierten sectores económicos sobresalientes.

Aun cuando algunos sectores de la economía nacional logran aventajar a sus contrapartes chilenas y canadienses, no se observan ventajas comparativas sostenidas durante el periodo de estudio. No obstante, para el caso con Canadá, los sectores de artículos manufacturados, maquinaria de transporte y otras mercancías no clasificadas se consideran competitivos con potencial exportador.

En esta sección se concluye que, aun cuando existe una oportunidad de beneficiarse del comercio con estos países, no ha habido un aprovechamiento real de tales tratados debido a que no se cuenta con una estrategia competitiva idónea que permita el desarrollo escalonado de las exportaciones hacia esos destinos.

Sobre la estrategia asumida por parte de los sectores analizados, se observa que tanto el sector agrícola como industrial se encuentran estructurados por medio de cámaras sectoriales, las cuales se han ocupado, principalmente, de las tareas de acompañamiento exportador y representación ante el gobierno.

Al analizar las facilidades con las que cuentan los sectores en relación con su actividad comercial internacional, se observa que la extendida oferta exportable, la diferenciación exportadora, el fácil cumplimiento de estándares internacionales y la gran cantidad de acuerdos comerciales suscritos se posicionan como las principales ventajas.

En contraste con las facilidades anteriormente mencionadas, ambos sectores analizados se enfrentan a una alta competencia por parte del mercado chileno y canadiense, falta de acompañamiento gubernamental, altos costos de producción y logística y a una débil administración de acuerdos comerciales.

En general, no se aprecia una clara estrategia competitiva por parte del gobierno o las cámaras sectoriales a fin de mejorar las capacidades productivas de los sectores agrícola e industrial en el marco de los acuerdos comerciales analizados. No obstante, se percibe un alto interés de parte de los sectores en maximizar las ganancias derivadas del comercio con esos países.

Finalmente, es importante señalar que los tratados de libre comercio no deben verse como un fin en sí mismo, sino como el medio para lograr un desarrollo económico, mayor diversificación, mayor exportaciones e importaciones y una mayor competitividad. En ese sentido, el reto está en hallar los recursos idóneos y en

establecer las circunstancias políticas e institucionales precisas y eficientes para aplicarlos.

A partir de las conclusiones anteriores, a continuación se plantea una serie de recomendaciones a fin de ser estudiadas para su futura aplicación. En ese sentido, primeramente se recomienda que, previo a negociar futuros tratados de libre comercio, las autoridades de gobierno realicen análisis de competitividad a fin de identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas del país ante el posible socio comercial.

Para potenciar la competitividad del país se propone la realización de estudios periódicos y grupos de discusión en torno al clima de negocios en el país, donde se abarquen temas como facilidad para hacer negocios, apertura de empresas, trámites administrativos, requisitos y regulaciones, matriz energética, impuestos, estabilidad política, tecnología, innovación y sofisticación en los negocios, entre otros pertinentes.

En esa misma línea, es esencial fomentar la formulación de políticas comerciales competitivas orientadas a conseguir un incremento en los niveles productivos, diferenciando los sectores con más potencial productivo exportador, que apoyen en la obtención de mayor valor agregado ampliando la cantidad de socios comerciales.

Con el propósito de plantear políticas comerciales más participativas, inclusivas y equilibradas para todos los sectores productivos exportadores, se sugiere reforzar la discusión en torno a los procesos de negociación comercial. Para esto, se propone al gobierno y a las cámaras sectoriales realizar capacitaciones sobre técnicas efectivas de negociación comercial y cierre de ventas.

A fin de administrar adecuadamente los acuerdos comerciales firmados por el país, se sugiere a las autoridades del gobierno un rol más proactivo en cuanto al aprovechamiento de los tratados. Para esto, se proponen reuniones periódicas entre gobierno, cámaras sectoriales y empresas privadas a fin de revisar y analizar

el estado de los flujos comerciales del país, idealmente a la luz de indicadores de comercio que arrojen estadísticas más precisas.

Acerca de la organización institucional, resulta primordial establecer en conjunto esquemas de sensibilización sobre la importancia de unión empresarial y la asociatividad, para lo cual se requiere el fomento y la trasmisión de sus ventajas. Asimismo, se debe ofrecer capacitación y promover la formación de capacidades empresariales y políticas requeridas para el desarrollo productivo.

Finalmente, una recomendación para el beneficio del sector industrial se relaciona con la incorporación del país a la Alianza del Pacífico. El ingreso a este grupo permitiría agregar valor a la cadena logística de comercio con los países de este bloque, a la vez que fomentaría la competitividad e innovación en el sector.

Referencias bibliográficas

- Alfaro, M. (2003). *La producción de madera en el marco de las negociaciones comerciales internacionales*. Taller sobre Negociaciones Comerciales Multilaterales en Agricultura para los países de Centro América organizado por FAO.
- Alonso, E. (2010). *El ciclo de los TLCs y el enfoque de la política de comercio exterior para los próximos años*. Decimosexto informe del Programa Estado de la Nación.
- Álvarez, M. (2012). *Herramientas para el análisis del aprovechamiento de acuerdos comerciales: El caso del tratado entre Chile y los Estados Unidos*. Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Asamblea Legislativa (2019). *Ley N° 7638. Creación Ministerio de Comercio Exterior y Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica*.
- Arango, Á (2016). *Los tiempos modernos de la productividad*. Revista de Derecho Económico Internacional.
- Balassa Bela (1964). *Teoría de la Integración Económica*. Biblioteca UTEHA de Economía. México.
- Baptista, M.; Fernández, C. & Hernández, R. (2015). *Metodología de la Investigación*. 6ª ed. México: Mc Graw-Hill / Interamericana Editores
- Benavides, S., Muñoz, J., Parada, A. (2004). *El enfoque de competitividad sistémica como estrategia para el mejoramiento del entorno empresarial*. Revista Economía y Sociedad. Universidad Nacional de Costa Rica.
- Brenes. A. (2002). *La papa de la discordia*. Actualidad económica: N.º 264.
- Casadesús, R (2004) *Dinámica competitiva y modelo de negocios*. Universidad Business Review. Portal Universia S.A. España
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), Naciones Unidas (2001). *Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYME) del Istmo Centroamericano*. LC/Mex/L.499.8 de noviembre de 2001. original en español. Pp.54. Páginas: 5-15; 17-19; 21-26; 28 y 31.

- Dillon, J. (1995). *Bases teóricas y prácticas de los tratados de libre comercio ALC/TLCAN/GATT/OMC*.
- Duran, J., Álvarez, M. (2008) *Indicadores de comercio exterior y política comercial: mediciones de posición y dinamismo comercial*; Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Esser, Klaus; Hillebrand, Wolfgang; Messner, Dirk; Meyer-Stamer, Jörg (1996). "Systemic Competitiveness: New governance patterns for industrial development". Editorial Frank Cass. Inglaterra, Gran Bretaña
- Gamboa, F. (2017). *Evolución de los flujos de comercio internacional de Costa Rica tras los tratados de libre comercio*. Programa Estado de la Nación.
- Haberler, Gottfried (1964). *Integration and Growth of the World Economy in Historical Perspective*. The American Economic Review. American Economic Association. Estados Unidos.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. (6a. ed. --.). México D.F.: McGraw-Hill.
- Krugman P., Obstfeld M. (2006) *Economía internacional: teoría y política*. Séptima edición. Madrid.
- Krugman, Paul (2010) *Economía Internacional: Política y Economía*. México: Prentice-Hall
- La Nación (1998). *Exitoso arranque con Chile*.
- Mejía, J. (2009). *Tratados de Libre Comercio (TLC) y Derechos Humanos: un desafío para el Sistema Interamericano de Derechos Humanos*. Revista CEJIL.
- Mendoza, C. (2014). *Revisión crítica de las teorías de la integración económica regional*. Universidad Centroccidental Lisandro Alvarado (UCLA) Venezuela.
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2017). *Informe de evaluación global de resultados de los acuerdos comerciales vigentes en Costa Rica*.
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (2001) *Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y el Gobierno de Canadá: documento explicativo-1.ed.- San José, C.R.: COMEX*.
- Ministerio de Comercio Exterior (1999). *Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y la República de Chile. Documento explicativo*.

- Ministerio de Comercio Exterior (1999). *Tratado de Libre Comercio entre el gobierno de la República de Costa Rica y el gobierno de Canadá. Documento explicativo.*
- Organización de los Estados Americanos (2019). sistema de Información sobre Comercio Exterior.
- Peixoto, J. (2018). *Fragmentación normativa y asimetrías en la OMC: ¿maraña de normas o margen de maniobra?* Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales. Argentina.
- Petit, J. (2014). *La teoría económica de la integración y sus principios fundamentales.* Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura. Universidad Central de Venezuela.
- Porter, M. (2011). *Ventaja Competitiva: Crear y Sostener un desempeño superior.* 1era Ed. España: Ediciones Pirámide
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (2017). *Estadísticas de comercio exterior.*
- Revista Summa (2019) *Manufactura de equipo médico de Costa Rica se abre paso en mercados internacionales.*
- Rozas, S. (2013). *Negocios internacionales. Fundamentos y estrategias.* Colombia: Editorial Universidad del Norte.
- Sancho. R. (2002). Dictamen negativo de minoría. Comisión de Asuntos Internacionales. Asamblea Legislativa.
- Trejos, A. (2019). *Instrumentos para la evaluación del impacto de acuerdos comerciales internacionales: aplicaciones para países pequeños en América Latina.* Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Tres, J. (2017) ¿Cuál es el futuro de los Acuerdos de Libre Comercio? Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado de: <https://blogs.iadb.org/integracion-comercio/es/futuro-los-acuerdos-libre-comercio/>
- Wehner, L. (2007). *Los TLC de Chile. Estrategias y tácticas de negociación.* Iberoamericana, VII, 28.

Anexos

Anexo 1. Guía de entrevista para la Cámara de Exportadores de Costa Rica

Introducción: *La presente investigación tiene por objetivo determinar el efecto comercial de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica en el sector agrícola e industrial costarricense mediante la aplicación de indicadores de posición y dinamismo comercial. En ese sentido, me gustaría realizarse algunas preguntas a fin de indagar sobre ciertos temas que contempla la investigación.*

Preguntas:

1. ¿De qué manera han afectado estos tratados de libre comercio a los sectores agrícola e industrial costarricense?
2. En estos sectores, ¿cuáles considera que han sido los productos más afectados?
3. ¿Cómo considera que se ha manejado el sector agrícola e industrial frente a estos tratados?, ¿Usted cree que se trabaja de manera armonizada o conjunta a través de las cámaras?
4. ¿Qué acciones se podrían tomar para un mejor aprovechamiento de tales acuerdos?

Anexo 2. Guía de entrevista para la Cámara de Agricultura y Agroindustria de Costa Rica, Cámara de la Industria Alimentaria y Cámara de Industrias de Costa Rica

Introducción: *La presente investigación tiene por objetivo determinar el efecto comercial de los tratados de libre comercio de Canadá y Chile con Costa Rica en el sector agrícola e industrial costarricense mediante la aplicación de indicadores de posición y dinamismo comercial. En ese sentido, me gustaría realizarse algunas preguntas a fin de indagar sobre ciertos temas que contempla la investigación.*

Preguntas:

1. ¿Como se organizó el sector agrícola e industrial frente a la negociación de los tratados?
2. ¿Se presentó algún tipo de controversia durante la negociación de estos tratados?
3. Desde su perspectiva, ¿qué papel ha jugado el estado en el desarrollo de un aparato productivo competitivo del sector agrícola e industrial?
4. ¿Ahora desde el punto de vista de los sectores en mención, sabe usted como se han organizado para lograr un desarrollo del aparato competitivo y además para tener representación política en las decisiones en la agenda nacional?
5. ¿Cuáles han sido las principales estrategias institucionales competitivas y productivas que han implementado en los sectores agrícolas e industriales al comercio con Chile y Canadá?
6. ¿Cuáles han sido las principales limitaciones institucionales y productivas que han enfrentado los sectores agrícolas e industriales al comercio con Chile y Canadá?
7. ¿Como se llevó a cabo la labor de difusión del gobierno hacia los sectores, cámaras, entre otros, en cuanto a los beneficios, alcances, implicaciones y/o limitaciones de los acuerdos comerciales?
8. Finalmente, ¿de qué manera se podría maximizar el aprovechamiento de tales acuerdos comerciales? ¿Cuál sería el plan estratégico a futuro para estos sectores?

Anexo 3. Detalle de las entrevistas

Lugar: Cámara de Exportadores de Costa Rica.

Nombre de entrevistado: Walter Delangton.

Cargo: Gerente técnico.

Fecha de aplicación: 14 de agosto de 2019.

Lugar: Cámara de Industrias de Costa Rica.

Nombre de entrevistado: Jason Chaves.

Cargo: Asesor de Comercio Exterior y Asuntos Regulatorios.

Fecha de aplicación: 04 de noviembre de 2019.

Lugar: Cámara de Agricultura y Agroindustrias de Costa Rica.

Nombre de entrevistados: Martín Calderón y Yolanda Román.

Cargo: Director Ejecutivo.

Fecha de aplicación: 31 de octubre de 2019.

Lugar: Cámara de la Industria Alimentaria.

Nombre de entrevistado: Mario Montero.

Cargo: Vicepresidente Ejecutivo.

Fecha de aplicación: 06 de noviembre de 2019.