



Vilma Pernudi

Irma Sandoval

Norman Solórzano

Oscar Juárez

Hugo González



OP´S 29

AGOSTO 2003

ISSN 1659-0007 "PULSO NACIONAL"

LO QUE SABEN LOS Y LAS COSTARRICENSES SOBRE EL TLC- CENTROAMERICA Y ESTADOS UNIDOS

IDESPO

**Instituto de Estudios Sociales en
Población**

Oficina de Comunicación



INDICE

PRESENTACION.....	5
CONSIDERACIONES METODOLOGICAS.....	6
I. INFORMACION SOBRE EL TLC.....	7
*GRADO DE INFORMACION.....	7
*CONFIANZA EN LA INFORMACION QUE BRINDAN LOS MEDIOS DE COMUNICACION.....	8
*GOBIERNO Y CANALES DE COMUNICACION.....	9
*COMO SE EVIDENCIA LA POCA INFORMACION SOBRE EL TLC?.....	10
II. NECESIDAD DE UN DEBATE NACIONAL.....	11
III. VIDA COTIDIANA Y TLC.....	12
*EL TLC COMO VIA PARA EL DESARROLLO.....	12
*ASPECTOS POSITIVOS.....	13
*ASPECTOS NEGATIVOS.....	14

IV. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TLC.....	15
*VENTAJAS.....	15
*DESVENTAJAS.....	16
V. SECTORES PREPARADOS PARA COMERCIAR CON ESTADOS UNIDOS.....	17
VI. CAPACIDAD PARA NEGOCIAR.....	18
*EL TICO PARA HACER NEGOCIOS.....	18
*GRADO DE MADUREZ DE LAS EMPRESAS TICAS.....	19
VII. INVERSION EXTRANJERA CON PRIVATIZACION.....	20
VIII. CONSECUENCIAS DEL TLC.....	21
*CONSECUENCIAS.....	21
*¿QUE SE PODRA DAR CON EL TLC?.....	22
IX. SECTOR MÁS FAVORECIDO CON TLC.....	23
X. NEGOCIACIONES DEL TLC.....	24
*SOBRE NEGOCIACIONES DEL TLC.....	24
*CONFIANZA EN EL EQUIPO NEGOCIADOR.....	25
*¿QUE PROTEGE EL EQUIPO NEGOCIADOR?.....	29

XI. TLC Y CENTROAMERICA.....	30
*TLC E INTEGRACION CENTROAMERICANA.....	30
*CENTROAMERICA LOGRARA PONERSE DE ACUERDO?.....	31
*NEGOCIAR EN BLOQUE O INDIVIDUALMENTE.....	33
*QUIEN SE BENEFICIARA MÁS CON EL TLC?.....	35
XII. VISION GLOBAL.....	36
CONSIDERACIONES GENERALES.....	37

PRESENTACION

La Encuesta No. 29 de Pulso Nacional se ha dedicado nuevamente al tema sobre la negociación del Tratado de Libre Comercio entre Centraomérica y Estados Unidos, que es de gran interés por las implicaciones para el país, tanto económicas como sociales.

Estudiar la percepción de la población sobre un tema tan complejo y controversial fue un reto para el IDESPO, sobre todo si se considera la poca información que tiene la ciudadanía consultada y el carácter de ésta, que muchas veces aparece distorsionada y fragmentada.

Este aspecto se ve evidenciado en la exigencia ciudadana de que se abra un debate nacional sobre una serie de aspectos considerados relevantes para una estrategia de desarrollo nacional, lo cual excede los límites de la discusión específica sobre la negociación del TLC Centroamérica-Estados Unidos, pero que lo comprende y redimensiona.

Se espera, entonces, que esta información pueda ser utilizada para que las autoridades gubernamentales, educativas y otras entidades, así como los medios de comunicación reflexionen y orienten acciones que contribuyan a mejorar las condiciones de vida de la población costarricense.

**MSC. IRMA SANDOVAL C.
DIRECTORA IDESPO**

CONSIDERACIONES METODOLOGICAS

La población de estudio se definió como todas las personas de 18 años y más residentes en viviendas particulares con teléfono en el territorio nacional.

Se seleccionó una muestra aleatoria de teléfonos en forma sistemática. Las personas se seleccionaron mediante una muestra de cuota probabilística distribuida por sexo y grupos de edad.

El tamaño de la muestra fue de 800, tiene un error máximo de muestreo del 3.5%, a un nivel de confianza del 95%.

La información fue recolectada del 21 al 27 de agosto del 2003.

En el Cuadro A se presentan las características sociodemográficas de las personas entrevistadas.

CUADRO A
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS
SEGÚN CARACTERISTICAS PERSONALES
AGOSTO 2003

Características	Porcentaje
SEXO	100.0
Masculino	48.9
Femenino	51.1
EDAD	100.0
De 18 a 24 años	21.0
De 25 a 34 años	23.2
De 35 a 44 años	23.8
De 45 a 54 años	14.4
55 años y más	17.6
ESTADO CIVIL	100.0
Soltero(a)	33.7
Casado(a)	48.6
Divorciado(a)/Separado(a)	10.3
Unión libre	4.9
Viudo(a)	2.5
NIVEL EDUCATIVO	100.0
Ninguna	0.5
Primaria	23.2
Secundaria	43.2
Universitaria	31.6
Parauniversitaria	1.5

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

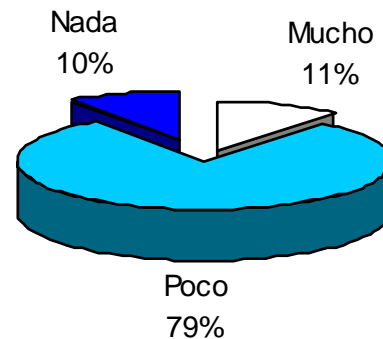
I. INFORMACION SOBRE EL TLC

El tema sobre el grado de información que tienen los y las costarricenses sobre el TLC se estudió a través de un módulo de preguntas que incluyeron: el grado de información que se tiene del TLC y la confianza de la información que dan los medios de comunicación y sobre los canales de comunicación que el gobierno ha abierto sobre el tema.

*GRADO DE INFORMACION

Para que los y las costarricenses avalen o no las negociaciones sobre el TLC, es necesario estar informado sobre sus implicaciones, en este sentido ante la pregunta: “*Qué tan informado está usted sobre las negociaciones sobre el Tratado de Libre Comercio?*”, un 79 por ciento considera que está poco informado sobre esta temática.

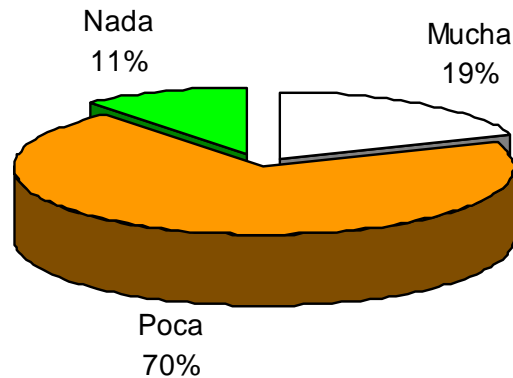
GRAFICO 1
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
GRADO DE INFORMACION SOBRE LAS NEGOCIACIONES DEL TLC
AGOSTO 2003
n=800



**CONFIANZA EN LA INFORMACION QUE BRINDAN LOS MEDIOS DE COMUNICACION*

Las y los costarricenses se perciben poco informados sobre el TLC y tienen poca confianza en la información que brindan los medios de comunicación sobre el tema, pues así lo manifiesta el 70 por ciento de los y las entrevistadas/os (Gráfico 2).

GRAFICO 2
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN GRADO DE
CONFIANZA EN LA INFORMACION QUE DAN LOS MEDIOS DE COMUNICACIÓN
CON RESPECTO AL TLC
AGOSTO 2003
n=800

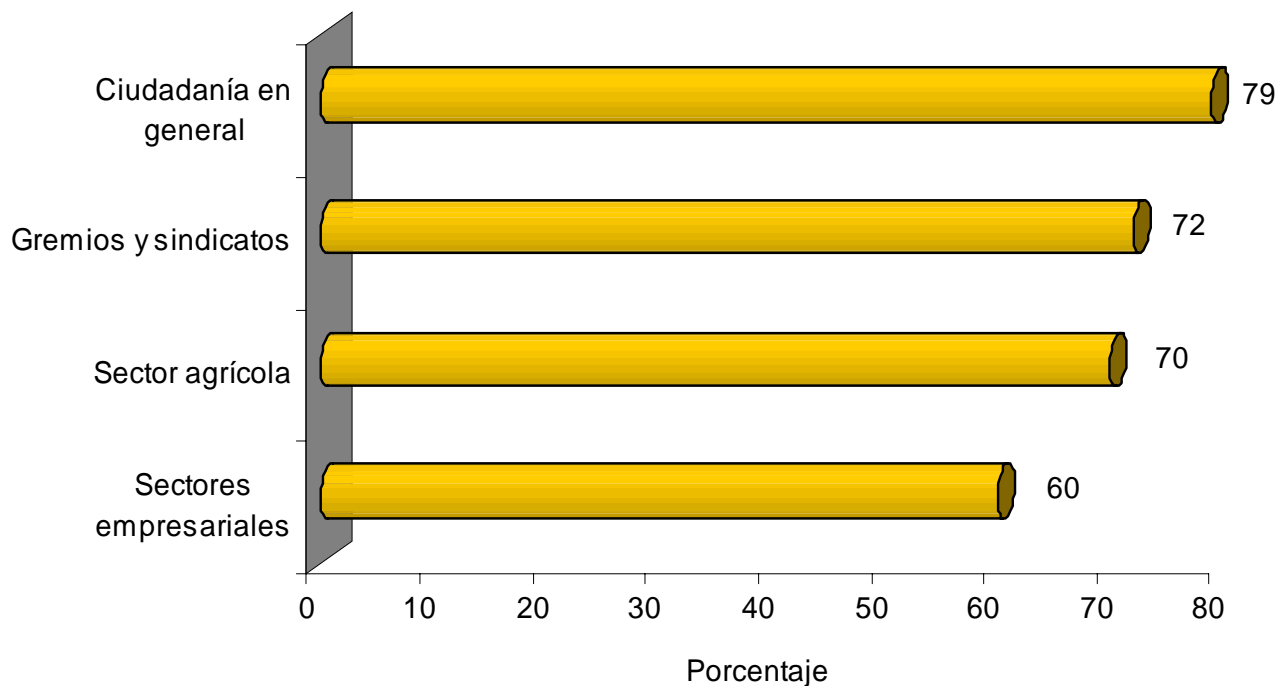


Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

***GOBIERNO Y CANALES DE COMUNICACION**

Las y los costarricenses entrevistados/as perciben que el gobierno no ha abierto canales eficientes y claros de comunicación con los diferentes sectores de la sociedad, sobre todo con la ciudadanía en general, según los datos que se desprenden del Gráfico 3.

GRAFICO 3
PORCENTAJE DE ENTREVISTADOS/AS QUE DICEN QUE EL GOBIERNO NO HA
ABIERTO CANALES EFICIENTES Y CLAROS DE COMUNICACIÓN
CON DIFERENTES SECTORES DE LA SOCIEDAD
AGOSTO 2003



**¿CÓMO SE EVIDENCIA LA POCA INFORMACIÓN SOBRE EL TLC?*

La poca información que tienen los y las costarricenses se evidencia cuando se obtienen las respuestas a tres afirmaciones que se hicieron en el cuestionario y que se presentan en el Cuadro 1. El 57 por ciento considera el TLC como un plan de ayuda y sólo un 63 por ciento está muy de acuerdo o de acuerdo en que el TLC es un acuerdo entre socios comerciales y un 72 por ciento considera que el TLC son acuerdos bilaterales entre países.

El TLC es un instrumento de negociación, técnico y específico, el cual es posible comprender con asesoría. Su importancia radica en las implicaciones sociales y económicas derivadas de dicho instrumento.

CUADRO 1
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN NIVEL DE ACUERDO
CON CIERTAS AFIRMACIONES SOBRE EL TLC
AGOSTO 2003

Afirmación	Total	Muy de acuerdo y de acuerdo	En desacuerdo o muy en desacuerdo
El TLC Centroamérica-Estados Unidos es un acuerdo bilateral entre cada país centroamericano y Estados Unidos	100.0	71.8	28.1
El TLC es un acuerdo entre socios comerciales	100.0	62.6	37.4
El TLC es un plan de ayuda	100.0	56.6	43.4

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

II. NECESIDAD DE UN DEBATE NACIONAL

Reconociendo estar poco informados, las y los costarricenses consideran muy importante discutir en un debate nacional los aspectos relacionados con el TLC (Cuadro 2). Los porcentajes de “*muy importante e importante*” superan el 90 por ciento en casi la totalidad de los temas preguntados. Esto evidencia una necesidad de tratar temas como las asimetrías entre los países con diferentes niveles de desarrollo, las relaciones unilaterales de Estados Unidos con cada uno de los países, las implicaciones que podría tener el TLC en el medio ambiente, en la seguridad social o en las condiciones laborales. En el sector turismo, por ejemplo, la carencia de una infraestructura para competir internacionalmente.

CUADRO 2
PORCENTAJE DE ENTREVISTADOS/AS QUE CONSIDERA IMPORTANTE O
MUY IMPORTANTE DISCUTIR CIERTOS TEMAS SOBRE EL TLC
AGOSTO 2003

Temas	Porcentaje
Impacto en los agricultores	97.6
Turismo	96.8
Impacto ambiental	96.9
Seguridad social	96.1
Compensaciones y subsidios a los agricultores	95.3
Derechos laborales	95.2
Condiciones laborales de las mujeres	94.7
Controles de sanidad en productos que se exportan a Estados Unidos	93.8
Consecuencias de la alteración en laboratorio de los alimentos	92.6
Aspectos migratorios	91.7
Textiles	89.7
Apertura y privatización de servicios públicos	88.4

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

III. VIDA COTIDIANA Y TLC

**EL TLC COMO VIA PARA EL DESARROLLO*

Las y los costarricenses se declaran poco informados y expresan la necesidad de discutir temas relacionados con el TLC. A pesar de esto, consideran que los TLC son una vía para el desarrollo, pues el 81 por ciento está de acuerdo con esta afirmación; además el 70 por ciento considera que la única vía para salir del subdesarrollo es vender en mercados más grandes y más ricos.

CUADRO 3
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN GRADO DE ACUERDO
CON DIFERENTES AFIRMACIONES SOBRE EL TLC
AGOSTO 2003

	Total	Muy de acuerdo y de acuerdo	En desacuerdo o muy en desacuerdo
Los Tratados de Libre Comercio son una vía para el desarrollo del Siglo XXI	100.0	80.8	19.2
La única vía para el desarrollo de nuestro país es vender en mercados más grandes y ricos	100.0	69.6	30.4

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

***ASPECTOS POSITIVOS**

Las personas que consideran que el TLC afectaría positivamente la vida cotidiana de los y las costarricenses, dan como principal razón el crecimiento económico más que el bienestar, como son: el aumento de las divisas, las relaciones comerciales con Estados Unidos y la apertura de los mercados.

Un 15 por ciento lo ve positivo, considerando lo beneficioso que resultaría para Costa Rica relacionarse con los Estados Unidos, mientras que un porcentaje muy similar lo ve positivo para la apertura comercial y la expansión de los mercados costarricenses (14.5%). Mayor empleo y posibilidades de exportar más, también fueron algunas de las razones expuestas por las y los costarricenses entrevistados/as.

CUADRO 4
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS QUE CONSIDERAN
QUE EL TLC AFECTA POSITIVAMENTE
AGOSTO 2003
n=468

Razones	Porcentaje
TOTAL	100.0
Más divisas y recursos económicos (mejores ingresos)	20.4
Resulta más beneficiosa la relación con los Estados Unidos	15.5
Apertura y expansión de mercados	14.5
Mayor empleo y fuentes de trabajo	12.3
El país puede exportar más	11.6
Se promueve el comercio entre países	10.3
Más variedad de productos y servicios	9.7
Más competencia	1.8
Otros	3.9

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

***ASPECTOS NEGATIVOS**

Por su parte, los que consideran que el TLC podría afectar negativamente la vida cotidiana de los y las costarricenses, aluden a las asimetrías que presenta Costa Rica frente a Estados Unidos (38%) y la segunda razón que dan evidencia la preocupación sobre la posible afectación de las pequeñas y medianas empresas, así lo considera el 28 por ciento de las personas entrevistadas.

GRAFICO 4
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS QUE CONSIDERAN
QUE EL TLC AFECTA NEGATIVAMENTE
AGOSTO 2003



Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

IV. VENTAJAS Y DESVENTAJAS DEL TLC

*VENTAJAS

Dentro de estas percepciones, las principales ventajas que se expresan sobre el TLC también están ligadas a aspectos económicos como: mayor exportación, apertura de mercados y más divisas para el país, como se puede apreciar en el Cuadro 5.

CUADRO 5
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN PRINCIPAL
VENTAJA DEL TLC
AGOSTO 2003
n=746

Ventajas	Porcentaje
TOTAL	100.0
Exportación, más exportación	18.5
Apertura de mercados y productos	16.8
Más divisas, dinero, ganancias, económico	16.6
Más mejoras en productos, diversos productos	12.0
Más empleo	11.0
Todo más competitivo	5.2
Beneficios al país	4.9
Permitirá a Costa Rica salir del subdesarrollo	2.9
Más turismo	2.6
Mayores programas de educación, enriquecimiento de cultura	0.7
Mayor inversión	0.6
Mejoras en medicinas	0.4
Se da ayuda al gobierno	0.4
Otro	1.1
Ninguna	6.2

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

***DESVENTAJAS**

Por su parte, las desventajas se relacionan más con aspectos de tipo social, como es el impacto y quiebra de pequeñas y medianas empresas. De nuevo aparece la preocupación por las asimetrías, crisis, mayor pobreza y privatización de instituciones públicas, etc. (Cuadro 6).

CUADRO 6
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN PRINCIPAL
DESVENTAJA DEL TLC
AGOSTO 2003
n=694

Desventajas	Porcentaje
TOTAL	100.0
Impacto económico, quiebra nacional, quiebra pequeña y mediana empresa	23.1
Beneficios para Estados Unidos	18.5
Costa Rica es un país pequeño, no preparado, no compite	13.8
Pobreza, desempleo, crisis, deudas, ajustes, aumenta el costo de la vida	9.0
Privatización, instituciones se privatizan	7.8
Saturación de productos, saturación de mercados	5.3
Impacto cultural, alteración cultural, pérdida de identidad	3.4
Incertidumbre en la negociación, tratados no claros	3.0
Falta de calidad en los productos	2.4
No tenemos dinero para asumir el costo	2.0
Problemas sociales, drogas, delincuencia	1.2
Impacto ambiental, contaminación	0.8
Se exportarían los mejores productos de Costa Rica a Estados Unidos	0.8
Apertura de mercados	0.7
Otra	1.8
Ninguna	6.3

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

V. SECTORES PREPARADOS PARA COMERCIAR CON ESTADOS UNIDOS

Las y los costarricenses perciben en general a los diferentes sectores como poco o nada preparados para comerciar con Estados Unidos, sobre todo los sectores agrícola tradicional, pesquero y el de refinamiento de petróleo. Las y los entrevistados/as creen, con excepción del sector turismo y telecomunicaciones y energía, que los distintos sectores de la economía costarricense se encuentran “*poco preparados*” para comercializar con Estados Unidos.

La percepción de “*muy preparados*” con que se visualiza al sector turismo (67%) puede estar influenciada por el despegue y crecimiento que ha mostrado este sector en las últimas décadas, que lo han ubicado como uno de los primeros generadores de divisas. En el caso del sector telecomunicaciones y energía, puede obedecer al papel de vanguardia que como institución ha jugado el Instituto Costarricense de Electricidad en el pasado.

CUADRO 7
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN SI LOS SIGUIENTES
SECTORES ESTAN PREPARADOS PARA COMERCIAR CON ESTADOS UNIDOS
AGOSTO 2003
n= 800

Sector	Muy preparados	Poco preparados	Nada preparados
Agrícola tradicional	17.6	62.4	20.0
Agro exportador	31.0	60.8	8.2
Textil	39.9	48.1	12.0
Avícola	30.0	56.0	14.0
Pesquero	25.6	54.3	20.1
Ganadero	36.9	53.7	9.4
Turismo	66.9	29.6	3.5
Seguros	31.9	49.8	18.2
Refinamiento de petróleo	20.8	50.5	28.8
Telecomunicaciones	46.4	39.8	13.8
Energía	54.1	37.3	8.6
Industria en general	36.7	57.7	5.6

VI. CAPACIDAD PARA NEGOCIAR

**EL TICO PARA HACER NEGOCIOS*

Similar a la Encuesta de Pulso Nacional No. 24 de febrero del 2003, se le presentaron ocho aspectos a las y los entrevistados/as y se les pidió que dijeran si creían que las y los costarricenses para negociar un TLC con Centroamérica y Estados Unidos eran muy poco, poco o nada recelosos, inteligentes, informados, ingenuos, competitivos, innovadores, asertivos y equilibrados. En el Cuadro 8 se presenta la información.

Al igual que en la Encuesta de Febrero 2003, la categoría “*poco*” es la que presenta los mayores porcentajes, con excepción de las categorías “*inteligentes*” y “*recelosos*”. En síntesis, las y los entrevistados/as creen que las y los costarricenses como negociadores son poco competitivos, oportunos, innovadores, equilibrados y poco informados. Llama la atención el bajo perfil que se le atribuye al costarricense como negociador con Centroamérica y Estados Unidos.

CUADRO 8
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN CREE
COMO ES EL COSTARRICENSE PARA NEGOCIAR CON CENTROAMÉRICA
Y ESTADOS UNIDOS
AGOSTO 2003
n=795

Categoría	TOTAL	Muy	Poco	Nada
Inteligente	100.0	56.1	38.0	5.9
Receloso	100.0	41.5	41.6	16.8
Innovador	100.0	38.7	47.2	14.1
Competitivo	100.0	35.8	58.2	6.0
Informado	100.0	35.7	53.9	10.5
Asertivo (oportuno)	100.0	32.8	56.2	10.9
Equilibrado	100.0	30.6	54.1	15.3
Ingenuo	100.0	27.0	49.5	23.5

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

***GRADO DE MADUREZ DE LAS EMPRESAS TICAS**

Tampoco las y los costarricenses valoran positivo el grado de madurez de las empresas ticas para competir internacionalmente en varias áreas de la administración y manejo empresarial. Se considera que las empresas costarricenses tienen poca madurez en campos como la producción, la administración, el mejoramiento continuo, la preservación del ambiente y los derechos laborales. Esta información es muy similar a la obtenida en la Encuesta Pulso Nacional No.24 que trató el mismo tema.

Existen algunas empresas costarricenses que son líderes en la región, por lo que quizás lo que subyace es poca información del costarricense sobre el perfil y alcance de estos esfuerzos empresariales.

CUADRO 9
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN CONSIDERA
CUAL ES EL GRADO DE MADUREZ QUE TIENEN LAS EMPRESAS TICAS
PARA COMPETIR INTERNACIONALMENTE
AGOSTO 2003

Categoría	TOTAL	Mucha	Poca	Nada
Producción	100.0	27.5	69.1	3.4
Administración	100.0	34.4	61.3	4.3
Estándares de calidad	100.0	47.9	48.1	4.0
Mejoramiento continuo	100.0	39.2	55.1	5.6
Preservación del ambiente	100.0	43.5	47.3	9.2
Derechos laborales	100.0	36.9	53.1	10.0

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

VII. INVERSION EXTRANJERA CON PRIVATIZACION

La mayoría de las y los entrevistados/as están en “*desacuerdo o muy en desacuerdo*” con que en Costa Rica se promueva la inversión extranjera con privatización.

En anteriores encuestas del IDESPO, las y los costarricenses han mostrado su anuencia a que se promueva la inversión extranjera, pero sin que esto se dé a costa de la apertura o privatización de sectores estratégicos del país, tales como salud, comunicaciones, agua potable, etc.

CUADRO 10
DISTRIBUCIÓN RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
GRADO DE ACUERDO CON LA INVERSIÓN EXTRANJERA
CON PRIVATIZACIÓN EN DIFERENTES SECTORES
AGOSTO 2003

Sector	Total	Muy de acuerdo y de acuerdo	En desacuerdo y muy en desacuerdo
Refinamiento de petróleo	100.0	47.1	52.9
Seguros	100.0	43.9	56.1
Telecomunicaciones	100.0	42.0	58.0
Saneamiento y agua potable	100.0	41.0	59.0
Salud	100.0	39.1	60.9
Banca	100.0	38.4	61.6
Energía	100.0	35.2	64.8

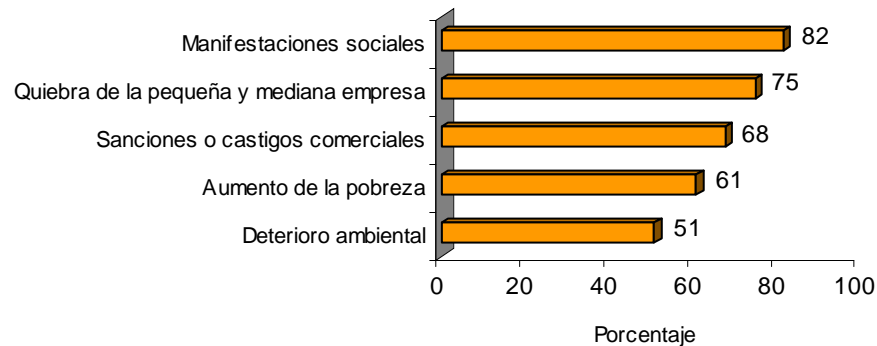
Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

VIII. CONSECUENCIAS DEL TLC

**CONSECUENCIAS*

Los y las costarricenses perciben que entre las consecuencias posibles de firmarse un TLC se encuentra la posibilidad de que se provoquen manifestaciones sociales en un 82 por ciento y quiebra de las pequeñas y medianas empresas en un 75 por ciento, preocupaciones ya externadas en otros apartados.

GRAFICO 5
PORCENTAJE DE ENTREVISTADOS/AS QUE CONSIDERA QUE EL TLC
PROVOCARA LO SIGUIENTE
AGOSTO 2003



**¿QUE SE PODRÁ DAR CON EL TLC?*

Se considera que de firmarse el TLC es probable que se den incrementos en los precios por la aplicación de normas de higiene de los alimentos y cambios en las condiciones laborales de las y los trabajadores, pues así lo considera el 81 por ciento de las personas entrevistadas. También se percibe como probable que se de un control en la compra y venta de semillas y apertura y privatización de los servicios públicos. Finalmente, se percibe que es probable que se den mayores controles de sanidad en los productos costarricenses para que sean vendidos en el mercado estadounidense.

CUADRO 11
PORCENTAJE DE ENTREVISTADOS/AS QUE ESTAN MUY DE
ACUERDO Y DE ACUERDO CON ALGUNAS FRASES SOBRE EL TLC
AGOSTO 2003

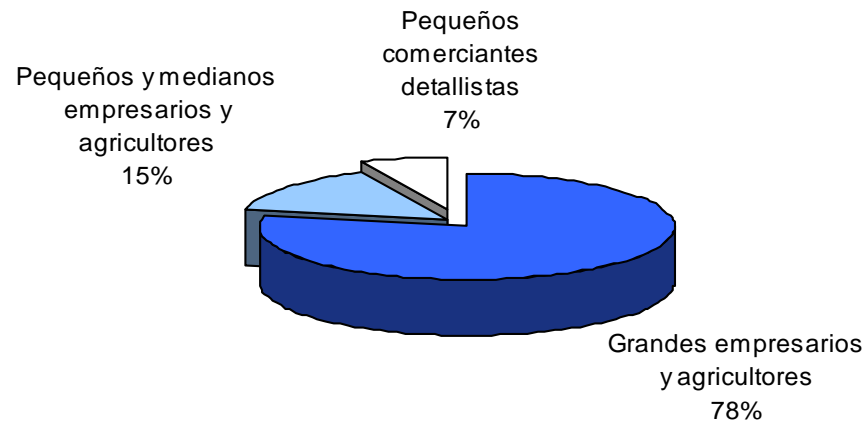
Aspecto	Porcentaje que dice que es probable que suceda
Mayores controles de sanidad en los productos costarricenses para que puedan ser vendidos en el mercado estadounidense	91.5
Incremento de los precios por la aplicación de las normas de higiene en los alimentos	81.8
Control en la compra y venta de semillas	78.2
Apertura y privatización de los servicios públicos	73.1
Limitaciones a la CCSS para producir y distribuir sus propias medicinas	67.4
Los países centroamericanos sólo podrán comprar tela a Estados Unidos	50.0

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

IX. SECTOR MÁS FAVORECIDO CON EL TLC

Se percibe a los sectores de los grandes empresarios y agricultores como los que se verán más favorecidos con el TLC, siendo esto congruente con la percepción de que el TLC traería manifestaciones sociales, quiebra de pequeñas y medianas empresas y por tanto la necesidad de un debate nacional es uno de los resultados más importantes de la encuesta.

GRAFICO 6
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
CONSIDERAN QUE SECTOR ES EL MÁS FAVORECIDO CON EL TLC
AGOSTO 2003
n=800



Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

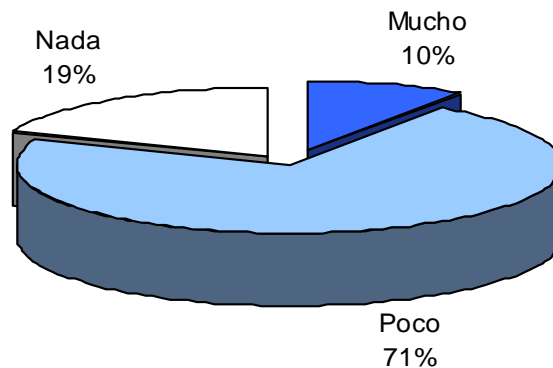
X. NEGOCIACIONES DEL TLC

El módulo sobre negociaciones del TLC incluyó dos temas: uno es la claridad de las mismas y la confianza en el equipo negociador.

**SOBRE NEGOCIACIONES DEL TLC*

Las y los costarricenses perciben que las negociaciones del TLC han sido poco transparentes y claras, ya que así lo manifiesta el 71 por ciento de los y las entrevistadas/os, percepción que podría estar siendo influenciada por lo poco informados que se consideran las y los costarricenses sobre el tema y de la percepción de que no se han abierto canales de comunicación eficientes sobre las negociaciones.

GRAFICO 7
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN SI SE CONSIDERA
QUE LAS NEGOCIACIONES HAN SIDO TRANSPARENTES Y CLARAS
AGOSTO 2003
n=800

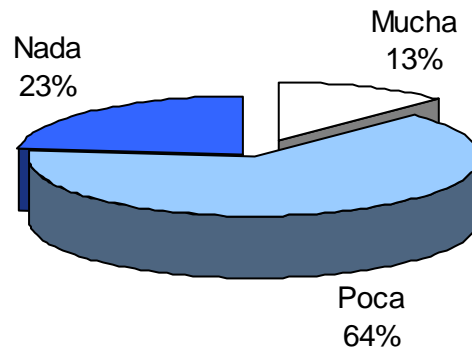


Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

* *CONFIANZA EN EL EQUIPO NEGOCIADOR*

El grado de confianza que tienen las personas entrevistadas en las y los negociadores es poco, ya que así lo percibe el 64 por ciento.

GRAFICO 8
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
EL GRADO DE CONFIANZA EN EL EQUIPO NEGOCIADOR
AGOSTO 2003
n=800



Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

Para las personas que dicen tener poca confianza, que representan el 64 por ciento, las razones que dan son las siguientes:

Buscan intereses y beneficios personales, de grupos	23.1%
Falta capacidad, eficiencia, malas decisiones, no trabajan bien	21.4%
No dicen la verdad, engañan, no se les cree	19.1%
Todo lo relacionado con el gobierno y los políticos le da desconfianza	13.6%
Mucha corrupción	8.1%
No se preocupan por informar	4.0%
Por experiencias pasadas, lo ha visto, siempre es igual	3.8%
No conocen la realidad	1.5%
Están comprometidos, no tienen autonomía	1.1%
Otras	4.2%

Número de casos: 471

Se destaca la percepción de que las y los negociadores buscan intereses de ciertos grupos, así como la falta de transparencia y de capacidad.

Para los que dicen tener nada de confianza, las razones son similares que para los que dijeron poca confianza, sobresaliendo la percepción de que el grupo negociador busca proteger a ciertos grupos e intereses.

Buscan intereses y beneficios personales, de grupos	30.9%
No dicen la verdad, engañan, no se les cree	21.1%
Todo lo relacionado con el gobierno y los políticos le da desconfianza	14.3%
Falta de capacidad, eficiencia, malas decisiones, no trabajan	11.4%
Mucha corrupción, roban plata, venden el país	6.9%
Por experiencias pasadas, lo ha visto, siempre es igual	6.3%
Están comprometidos, no tienen autonomía	3.4%
No conocen la realidad	1.1%
No se preocupan por informar	0.6%
Otras	4.0%

Número de casos: 175

Finalmente, las personas que dicen tener mucha confianza en el grupo negociador da razones ligadas a la capacidad y experiencia del grupo negociador.

Saben lo que hacen, tienen experiencia y capacidad	57.9%
Hay que creer, tener fe, optimismo, esperanza	16.8%
Defienden al país, velan por el país, luchan por el país	16.8%
Por lo que ha visto, lo han demostrado, por sus acciones	4.2%
Se les paga para que hagan su trabajo	1.1%
Otras	3.2%

Número de casos: 95

*¿QUÉ PROTEGE EL EQUIPO NEGOCIADOR?

La percepción del costarricense es que el equipo negociador protege poco o nada los intereses de la mayoría, los derechos de las y los trabajadores, los derechos de las mujeres, la soberanía nacional y el equilibrio ambiental, percepciones que se encuentran mediatizadas por la falta de información ya expresada por la opinión pública.

CUADRO 12
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
CONSIDERAN QUE EL EQUIPO NEGOCIADOR PROTEGE
LO SIGUIENTE
AGOSTO 2003
n=800

Categoría	Total	Mucho	Poco	Nada
Derechos de los trabajadores	100.0	19.8	67.1	13.1
El equilibrio ambiental	100.0	23.2	63.6	13.2
Intereses de la mayoría	100.0	16.6	62.9	20.5
La inversión nacional	100.0	25.6	61.5	12.9
Derechos de las mujeres	100.0	22.5	61.4	16.1
La soberanía nacional	100.0	23.8	60.4	15.8
Derechos de la infancia y la adolescencia	100.0	25.2	55.0	19.8

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

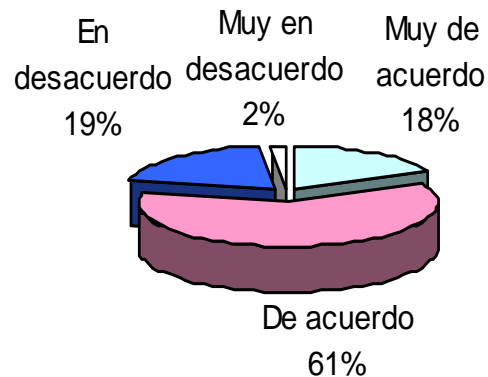
XI. TLC Y CENTROAMERICA

El TLC Centroamérica-Estados Unidos es una propuesta de negociación bilateral de cada uno de los países centroamericanos con Estados Unidos en el marco de sus fortalezas y debilidades individuales. En este sentido, el estudio consideró importante preguntar sobre las implicaciones de este modelo de negociar.

**TLC E INTEGRACIÓN CENTROAMERICANA*

Ocho de cada diez entrevistados/as percibe que el TLC contribuye a la integración centroamericana.

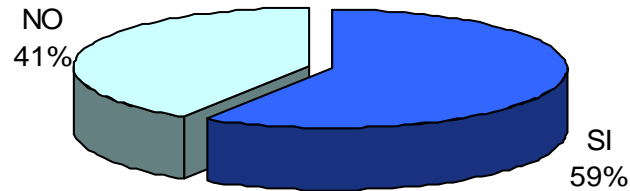
GRAFICO 9
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN GRADO DE
ACUERDO SOBRE SI EL TLC CONTRIBUYE A LA
INTEGRACION CENTROAMERICANA
AGOSTO 2003
n=800



**¿CENTROAMERICA LOGRARÁ PONERSE DE ACUERDO?*

A pesar de las diferencias que se han presentado con los países centroamericanos en el marco de las negociaciones, los y las costarricenses perciben que finalmente los países centroamericanos lograrán ponerse de acuerdo, pues así lo expresa el 59 por ciento de las personas entrevistadas.

GRAFICO 10
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN SI
CONSIDERA QUE LOS PAISES CENTROAMERICANOS PODRAN
PONERSE DE ACUERDO PARA NEGOCIAR CON ESTADOS UNIDOS
AGOSTO 2003
n=800



Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

Para las personas que dicen que si se pondrían de acuerdo, la principal razón que dan es por “*conveniencia*”. La opinión pública costarricense conoce poco de las ventajas que traería el negociar en bloque frente a una economía poderosa. Para las personas que dicen que no, las principales razones están en la naturaleza de la competitividad comercial, ya que así lo expresa el 47 por ciento cuando opina que cada país está por sus intereses o hace referencia a la rivalidad, como es el caso del 27 por ciento que así lo expresa.

CUADRO 13
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
RAZONES QUE DAN PARA OPINAR SI CENTROAMERICA
SE PONDRA DE ACUERDO
AGOSTO 2003

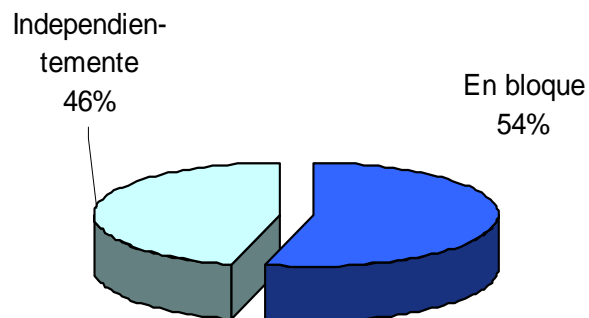
Razones	Porcentaje
SI (426 casos)	100.0
Por conveniencia	68.0
Por ser países hermanos, mismos problemas	9.5
Es necesario para comerciar, es parte del Tratado	5.3
Para buscar apoyo a favor de Estados Unidos	5.0
Por contrarrestar fuerza de Estados Unidos	5.2
Esa es la esperanza, es lo que se espera	3.1
Otros	3.9
NO (303 casos)	100.0
Cada país está por sus intereses	47.1
Están divididos, mucha rivalidad	27.4
Idiosincracia, trayectoria y particularidad de cada país	10.2
Diferentes formas de negociar y de trabajar	10.0
Estados Unidos es poderoso, es el que gana	1.3
Otros	4.0

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

****NEGOCIAR EN BLOQUE O INDIVIDUALMENTE***

Muy relacionado con la percepción sobre el grado de acuerdo a la hora de negociar, está la percepción dividida de los y las costarricenses cuando responde en un 54 por ciento que lo mejor sería negociar en bloque, contra un 46 por ciento que considera que se debe negociar individualmente.

GRAFICO 11
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN SI
CONSIDERA QUE ES MEJOR NEGOCIAR EN BLOQUE O INDIVIDUALMENTE



Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

Para las personas que consideran que lo mejor sería negociar en bloque, la razón principal está orientada hacia la fuerza de la unión y para las personas que opinan que es mejor negociar individualmente, las principales razones aluden a las particularidades de cada país (50%) y necesidades de cada país (25%).

CUADRO 14
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN
RAZONES PARA OPINAR QUE ES MEJOR NEGOCIAR EN BLOQUE
O INDIVIDUALMENTE
AGOSTO 2003

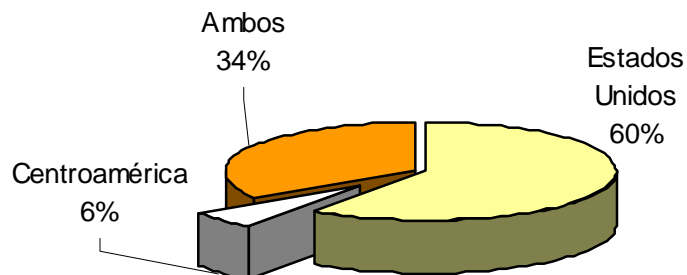
Razones	Porcentaje
NEGOCIEN EN BLOQUE	100.0
Mejor unidos, más fuerzas	72.0
Mejor para enfrentar a Estados Unidos	13.9
Más productos, más variedad	11.4
Otros	2.7
NEGOCIEN INDIVIDUALMENTE	100.0
Particularidad de cada país	49.5
Cada país sabe lo que necesita y como negociar	25.0
Por conveniencia	8.5
Tener libertad de negociar	7.2
No depender de otros países	4.2
Unos países más preparados que otros	3.5
Otro	2.1

Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

*¿QUIEN SE BENEFICIARA MAS CON EL TLC?

Las y los costarricenses opinan que a pesar de estar poco informados sobre el TLC, el país que se beneficiará más con el TLC es Estados Unidos, pues así lo expresa el 60 por ciento de los y las entrevistadas/os. El tema de las asimetrías propias de dos negociadores se refleja cuando los y las entrevistadas/os dicen que Estados Unidos “*es un país grande*” o que “*nunca va a perder*”.

GRAFICO 12
DISTRIBUCION RELATIVA DE ENTREVISTADOS/AS SEGÚN QUIEN
SE BENEFICIARA CON EL TLC
AGOSTO 2003
n=800



Fuente: IDESPO, OP'S 29, Agosto 2003.

XII. VISION GLOBAL

El Tratado de Libre Comercio es la expresión más evidente de un mundo que ha desdibujado sus fronteras económicas, sociales e informativas, etc.

La importación o exportación de bienes y servicios ha pasado a ser regulado por la Organización Mundial del Comercio. Las diferencias en los Estados obligan a establecer alianzas, que bien logradas compensan las asimetrías entre los países desarrollados y los países en vías de desarrollo.

Esta encuesta sobre el Tratado de Libre Comercio evidencia la poca información que tienen las y los costarricenses en cuanto a la negociación de un tratado y las implicaciones en la vida cotidiana y plantea la importancia que le dan las y los costarricenses a un debate nacional sobre el impacto en la agricultura, el turismo, impacto ambiental y seguridad social, entre otros.

También las y los costarricenses perciben el perfil de sí mismos como inteligentes en un 56 por ciento, poco ingenuos (49%), asertivos (33%) y recelosos en un 41 por ciento.

Las y los costarricenses se perciben poco preparados en sectores de la economía para lograr competir en los sectores agrícola tradicional y agroexportador y la industria en general.

Algunas de las ventajas del Tratado de Libre Comercio se orientan a la mayor competitividad y un aumento de divisas, colocando las desventajas en el marco social. Así, las manifestaciones sociales de inconformidad podrían resultar como consecuencia de la firma de un Tratado de Libre Comercio.

Hay poca confianza en el equipo negociador. Se considera que no son capaces de defender la soberanía, el medio ambiente y los intereses nacionales.

Ocho de cada diez entrevistados/as consideran al Tratado de Libre Comercio como una oportunidad para fortalecer un mercado centroamericano, donde las asimetrías deben ser un motivo de alianzas estratégicas para el desarrollo de países pobres, igual que los acuerdos conjuntos entre los países centroamericanos en el proceso de firmar un Tratado de Libre Comercio, dado que hay conveniencia y problemas en común que los obliga al consenso.

CONSIDERACIONES GENERALES: COSTARRICENSES FRENTE AL TRATADO DE LIBRE COMERCIO CENTROAMERICA- ESTADOS UNIDOS

- El 79 por ciento de las y los entrevistados/as se considera poco informado en relación con el Tratado de Libre Comercio.
- El 81 por ciento de la población entrevistada tiene poca o nada de confianza en los medios de comunicación con respecto a la información que brindan sobre el tema.
- El 79 por ciento de la ciudadanía dice que el gobierno no ha abierto canales claros y eficientes de comunicación con otros sectores.
- De los doce temas consultados sobre la importancia de llevarlos a un debate nacional, en todos el 90 por ciento considera que es muy importante o importante hacerlo.
- El 81 por ciento de las y los entrevistados/as considera que los Tratados de Libre Comercio son una vía para el desarrollo y un 70 por ciento considera que la única vía para el desarrollo es vender en mercados más grandes y ricos.
- Los aspectos positivos que se asocian al TLC son los económicos, como es el caso de divisas y apertura de mercados.
- Dos aspectos negativos hacen alusión a las asimetrías de los países.
- Un alto porcentaje de las y los entrevistados/as considera que la mayoría de los sectores están poco o nada preparados para comerciar con Estados Unidos. Asimismo se considera al costarricense poco preparado.
- Se considera a las empresas ticas poco o nada maduras para competir internacionalmente, sobre todo en producción.

- En general se está muy en desacuerdo y en desacuerdo en la inversión extranjera con privatización en el campo de la energía, la banca, salud y telecomunicaciones.
- Se percibe como consecuencia de la firma del TLC, manifestaciones sociales, quiebra de la pequeña y mediana empresa y sanciones comerciales.
- La mayoría considera que es probable que con el TLC se de en el sector salud limitaciones en la producción y distribución de medicamentos genéricos. En el sector productivo el control en la compra y venta de semillas e incremento de precios por la aplicación.
- Se percibe a los grandes empresarios y grandes agricultores como los sectores más beneficiados.
- Se considera que las negociaciones del TLC han sido poco transparentes y claras, además se tiene poca confianza en el equipo negociador porque no protegen los intereses nacionales.
- Las y los entrevistados/as perciben que el TLC contribuye a la integración centroamericana y que se podrán poner de acuerdo y negociar en bloque.

Con esta información, la Universidad Nacional reitera su compromiso de ofrecer a la comunidad y a quienes toman decisiones, información estratégica sobre la opinión y percepción ciudadana.

GRACIAS A QUIENES PARTICIPARON EN EL PROCESO DE INVESTIGACION

Estudiantes Universidad Nacional:

Glenda Acuña
Rebeca Agüero
Paula Araya
Ricardo Araya
Noelia Avalos
Mirey Badilla
Ana Lina Barrantes
Viviana Barrantes
Ivan Barquero
Emanuel Bolaños
Geovanni Bolaños
Luis Brenes
Milady Calderón
Gabriela Calvo
Lorena Carrillo
Nilson Carrillo
Mercedes Cambronero
Dulce María Cerdas
Joselin Corrales
Luis Corea
Yensi Corrales

Wendolyn Corrales
Susan Delgado
Sandra Espinoza
Priscila Hernández
Anabelle Hidalgo
José Pablo Jiménez
Victor Jiménez
Javier García
Adriana Gómez
Deyanira Gutiérrez
Gerardo Lobo
Marcela Marín
Mariela Marín
Aurelia Martínez
Fiorela Martínez
Lenin Martínez
Ronald Martínez
Richard Masís
Sugey Matarrita
Laura Monge
Milagro Monge
Rebeca Montoya

Nancy Montero
Heidy Murillo
Melissa Pérez
Daniel Quirós
Karen Rodríguez
María Magda Rodríguez
Jonathan Piedra
Milagro Rojas
Angie Rojas
Marcela Rosales
Karina Salazar
Johanna Sandí
Allan Sánchez
María de los A. Sosa
Loriana Ureña
Carlos Vargas
Claudio Vargas
Luis Andrey Vargas
Gaudy Vega
Ana Lucía Venegas
Paola Villegas
Denis Víquez
Adriana Zamora

Personal IDESPO:

Damaris Agüero V.
Vilma Jiménez
Carlos Jobson V.
Alcides López C.
Carlos Sánchez R.
Guisella Segura E.
Bernal Villalobos G.