



**UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMERICAS**

**Facultad de Ciencias Sociales**

**Escuela de Relaciones Internacionales**

Para optar por el grado de Licenciatura en Comercio Exterior

**Estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la  
Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) como impulso a la competitividad  
nacional durante el periodo 2008-2017**

Jimena Paut Brenes

Autora

Lic. José Antonio Oconitrillo Quesada

Director de la investigación

Pamela Ramírez Guevara

Lectora de la Investigación

San José, Costa Rica

2018

## Contenidos

Resumen .....	5
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	7
Planteamiento del Problema .....	7
Objetivos de la Investigación .....	13
Objetivo general.....	13
Objetivos específicos.....	13
Justificación de la Investigación .....	14
Antecedentes de la Investigación.....	16
Proyecciones de la Investigación .....	24
CAPÍTULO II. MARCO DE REFERENCIA .....	27
Negociación .....	27
Negociación Internacional.....	30
Negociación de un Tratado Internacional. ....	32
Negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM.....	35
Tratados Comerciales .....	36
Antecedentes de los Tratados Comerciales. ....	39
Tratados Comerciales en América Latina.....	42
Tratados Comerciales en Costa Rica. ....	44
Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM. ....	46
CARICOM.....	49
Competitividad .....	51
Competitividad Nacional. ....	59
Indicadores de Competitividad Nacional.....	61

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO.....	79
Enfoque de la Investigación .....	79
Método de la Investigación .....	80
Fuentes de Información .....	83
Unidades de Análisis de la Investigación .....	84
Instrumentos .....	86
Proceso para la Recolección y Análisis de Datos .....	87
Alcances y Limitaciones de la Investigación .....	88
CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	91
Negociación del Tratado Comercial .....	92
Disposiciones generales del Tratado Comercial.....	94
Aplicación del tratado comercial.....	98
Índice de Competitividad Global periodo 2008-2017.....	100
Crecimiento económico.....	105
Balanza de Bienes .....	111
Índice de Tipo de Crecimiento Real (ITCER) .....	113
Términos de Intercambio .....	115
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	120
Conclusiones .....	120
Recomendaciones .....	127
REFERENCIAS.....	129
APÉNDICES.....	136
Apéndice A: Exportaciones de Costa Rica al CARICOM 2008-2017 .....	136
Apéndice B: Importaciones de Costa Rica provenientes del CARICOM 2008-2017 .....	137

Apéndice C: Índice de Precios entre Costa Rica y países del CARICOM.....	138
Apéndice D: Tipo de Cambio de Costa Rica y países del CARICOM.....	139
Apéndice E: Ponderado promedio de balanza de pagos .....	140
Apéndice F: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real Multilateral con Ponderadores Móviles .....	141
Apéndice G: Entrevista Competitividad Nacional.....	143
Apéndice H: Entrevista sobre la negociación del Tratado Comercial.....	145

## Índice de Tablas

Tabla 1: Pilar 6 del ICG: Eficiencia de mercado de mercancía.....	95
Tabla 2: Pilar 10 del ICG: Tamaña de mercado.....	96
Tabla 3: Pilar 11 del ICG: Sofisticación de los negocios.....	96
Tabla 4: Evaluación del Índice de Competitividad Global para Costa Rica Periodo 2008-2017.....	98
Tabla 5: Composición porcentual del PIB nominal del Costa Rica 1995-2015.....	103
Tabla 6: Balanza de bienes entre Costa Rica y CARICOM periodo 2008-2017...	107
Tabla 7: Índice de la FAO para los precios de alimentos.....	116
Tabla 8: Exportaciones de Costa Rica al CARICOM 2008-2017.....	136
Tabla 9: Importaciones de Costa Rica provenientes del CARICOM 2008-2017...	137
Tabla 10: Índice de Precios entre Costa Rica y países del CARICOM.....	138
Tabla 11: Tipo de Cambio de Costa Rica y países del CARICOM.....	139
Tabla 12: Ponderado promedio de balanza de pagos.....	140
Tabla 13: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real Multilateral con Ponderadores Móviles.....	141

## Tabla de Figuras

Ilustración 1: Balanza de bienes de Costa Rica .....	107
Ilustración 2: Cuadrante de crecimiento económico.....	110
Ilustración 3: Gráfica de Índice de Crecimiento Real (ITCER) de Costa Rica multilateral.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>

Ilustración 4: Gráfica del Índice de la Tasa de Crecimiento (ITCER) ..... **¡Error! Marcador no definido.**

### **Resumen**

La presente investigación busca conocer en qué medida la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) ha impulsado la competitividad nacional en el periodo comprendido entre 2008 y 2017. Para cumplir con lo anterior, primero se expone el proceso de negociación del acuerdo con todas sus características, objetivos, alcances y aplicaciones. Asimismo, se realizará un análisis de cinco variables económicas vinculadas con la actividad comercial entre Costa Rica y el CARICOM, con el fin de mostrar la evolución de la competitividad nacional frente a los países del bloque.

Por tanto esta la investigación presenta un enfoque cualitativo, pues recaba datos numéricos de sitios oficiales tales como el Fondo Monetario Internacional y el Banco Central de Costa Rica. Lo anterior para analizarlos a la luz del contexto de la estructura de negociación planteada para la firma del tratado comercial.

El análisis en conjunto de las variables económicas mostró que Costa Rica ha mantenido relativamente estables sus niveles de competitividad frente a los países del CARICOM, sin que se derive directamente del acuerdo comercial algún incremento en la misma. A saber si bien Costa Rica ya era competitiva en comparación con los países del CARICOM, lo cierto es que el acuerdo no ha logrado aumentar significativamente la competitividad nacional, principalmente por la dificultad de acceso en términos de las medidas sanitarias exigidas y el desinterés general por promover más este mercado a nivel nacional.

Así, la principal recomendación hecha a las autoridades de la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER) y a la Coalición de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) es

promover un mayor acceso de los productos de origen agrícola al mercado caribeño, pues aunque representa un mercado relativamente pequeño, existe potencial para incrementar las exportaciones hacia ese destino.

## **CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN**

La presente investigación aborda la competitividad nacional durante el periodo 2008 al 2017, en función de la negociación y la operatividad del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el CARICOM, pues se parte de datos cualitativos y cuantitativos mostrando como ha sido el flujo comercial entre ambas regiones desde la firma y ratificación del acuerdo en el 2004, que primero entró a regir con Trinidad y Tobago y, posteriormente con otros cuatro países de la región. De esta forma se pretende con el estudio determinar si el acuerdo comercial ha impulsado la competitividad nacional de Costa Rica en relación con la región caribeña.

Es de suma importancia conocer la dinámica bajo la cual se desarrolla la actividad comercial de Costa Rica con cada uno de sus socios comerciales, en un contexto en el cual durante más de tres décadas se ha considerado al sector exportador como el “motor del crecimiento” y en el que el país se encuentra realizando esfuerzos por diversificar sus mercados. Es de común conocimiento que Costa Rica posee acuerdos comerciales aprovechables de una mayor manera para promover el crecimiento y desarrollo económico.

### **Planteamiento del Problema**

Este estudio parte del análisis de varios elementos, el primero de ellos es cómo la ratificación y la entrada en vigencia (ambas tardías) de algunos países del CARICOM han limitado un flujo comercial más activo entre ambas regiones, pues no se está incursionando

en la totalidad del mercado objetivo con los beneficios del tratado comercial. Para esto es importante destacar que el CARICOM agrupa a los siguientes países: Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago.

Sin embargo Costa Rica solamente mantiene relaciones comerciales -bajo el marco del TLC- con los siguientes países (según el orden en que ratificaron el tratado): Trinidad y Tobago, Guyana, Barbados, Belice y Jamaica. Esto lo confirma el Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos:

Costa Rica y Trinidad y Tobago intercambiaron instrumentos de ratificación y el acuerdo entró en vigor para estos países el 15 de noviembre de 2005. El Tratado entró en vigor para Costa Rica y Guyana el 30 de abril de 2006, para Costa Rica y Barbados el 1º de agosto de 2006 y para Costa Rica y Belice el 10 de marzo de 2011. En abril de 2015, Jamaica ratificó el acuerdo con Costa Rica y anuncio que el TLC entrará en vigor el 1 de junio de 2015. (Organización de los Estados Americanos, 2018, párrafo, 1)

Lo anterior se justifica en que, aunque el CARICOM negoció como bloque el acuerdo comercial, cada país conserva la libertad de ratificarlo y ponerlo en vigencia cuando así lo decidan y, como se ha evidenciado, han sido únicamente cinco, de los quince países que conforman el bloque, quienes han decidido acogerse al tratado con Costa Rica.

Pero las otras naciones de esa comunidad (Antigua y Barbuda, Dominica, Granada, Jamaica, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, Saint Vicente y Las Granadinas, Surinam) no han puesto en vigencia el tratado. El CARICOM negocia los TLC a nombre de todos sus miembros, pero luego cada país los tramita en el congreso y/o pone en vigencia según su criterio. [SIC] (Barquero, 2017, párrafo. 4)

Lo anterior se vincula con el primer objetivo en donde se describe la estructura de negociación y el marco general del tratado comercial firmado por ambas partes, además de

detallar un poco el contexto en el que se encuentran las naciones del Caribe. Por su parte, el segundo elemento de la investigación determina si Costa Rica se perfila como un país competitivo, pues el contexto de globalización actual, en donde el impulso a la productividad a través de políticas competitivas se traduce en crecimiento y desarrollo económico. Esto se expresa en la siguiente cita:

En la economía actual, globalizada y cada vez más competitiva, esos factores ya no pueden producir y explicar por sí mismos las razones de por qué ciertos países generan mayor riqueza que otros. La clave está en la competitividad y particularmente en la productividad de las naciones y de sus industrias en particular, la que se expresa en diversas exportaciones a diversos lugares y en una sólida inversión fuera de las propias fronteras. (Holguín, 2017, pág. 1)

El análisis de este elemento se fundamenta en el estudio de cinco variables las cuales miden la competitividad nacional, relacionadas, entre otras cosas, con la actividad comercial del país, para lo cual se hará referencia a cifras y datos estadísticos de fuentes oficiales para la exposición de las variables seleccionadas. La primera corresponde al Índice de Competitividad Global (ICG), como indicador de competitividad más difundido internacionalmente por el Foro Económico Mundial, para determinar los factores o elementos limitantes para Costa Rica en su camino hacia la competitividad. A modo de ejemplo, el periódico nacional El Financiero evidenció la limitada competitividad nacional en términos del flujo comercial, en referencia con lo expuesto por varios informes internacionales, entre ellos la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) y el indicador global de competitividad:

El informe “Perspectivas económicas de América Latina 2008”, publicado hace dos semanas, desnudó los pecados del país en cuestión de logística, crucial para ser más competitivos.

El documento indica, entre otros aspectos, que las exportaciones locales son sensibles al tiempo y, por lo tanto, requieren de una alta intensidad logística que no se ofrece a los productores.

El rezago costarricense ya no es solo con respecto a Latinoamérica, pues en el Istmo Panamá y Guatemala obtienen mejores calificaciones en ese estudio.

En otro documento, el Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, dado a conocer hace un mes, se señala a la burocracia, a la infraestructura y el acceso a financiamiento como los principales pendientes que impiden que el país sea más competitivo. (Morales, 2008, párrafo. 5-8)

Otra de las variables de la competitividad nacional por considerar es el estudio de la balanza de bienes, la cual muestra cómo ha sido el comportamiento del flujo comercial entre ambas regiones en el marco del TLC firmado y ratificado por los cinco países de la comunicad caribeña y Costa Rica. Para algunos autores, el flujo comercial ha sido favorable, especialmente para las exportaciones costarricenses y que el TLC ha promovido un incremento positivo para el sector productivo del país. Por ejemplo, según el documento del Estado de la Nación denominado “Evolución de los flujos de comercio internacional de Costa Rica tras los Tratados de Libre Comercio”, menciona que para el 2017 Costa Rica tenía catorce tratados de libre comercio que cubren el intercambio de bienes con 49 países, “esto significa que un 80% de las exportaciones de bienes de Costa Rica llega a países con los cuales ya se tiene un acuerdo comercial”. (Soto, Evolución de los flujos de comercio internacional de Costa Rica tras los Tratados de Libre Comercio, 2017, pág. 2)

En este contexto, los países del CARICOM que han ratificado el TLC con Costa Rica se posicionan –en conjunto– en el séptimo entre los destinos de las exportaciones realizadas por el país hacia las economías con las cuales ha firmado tratados comerciales. Al respecto, el informe señala que las exportaciones hacia el CARICOM para el 2017 alcanzaron los US\$82 millones, con una participación relativa de apenas un 0,8%. Cabe recordar que el primer lugar lo ocupa Estados Unidos con un 40%, seguido por la Unión Europea (19,8%), Panamá y México con 5,6% y 2,6% respectivamente. No obstante el mismo informe indica que según el índice de crecimiento relativo del comercio de los países con los que se mantiene TLC, en la categoría de crecimiento relativamente alto, se ubica el CARICOM, acompañando

a Chile y Panamá (primer y segundo lugar respectivamente). El informe menciona lo siguiente:

La mayor apertura comercial con estos países del Caribe ha permitido un incremento en la importancia relativa de las exportaciones hacia estos destinos en comparación con el total, pasando de 0,5% a 0,9%. En el caso de las importaciones, estas mantienen la misma participación que tenían en 2005 (0,1%). El superávit comercial que se mantiene con estos países representa un 1,3% del déficit comercial total del país, eso es 0,3% más de lo que representaba en 2005, un año antes de la entrada en vigencia del TLC. (Soto, Evolución de los flujos de comercio internacional de Costa Rica tras los Tratados de Libre Comercio, 2017, pág. 10)

Una característica peculiar sobre la actividad comercial efectuada entre ambas partes señalada en el informe que mientras las exportaciones de Costa Rica se muestran con tendencias crecientes a lo largo de la presente década, las importaciones provenientes del CARICOM presentan un comportamiento inestable. En este sentido,

El déficit comercial de Costa Rica con CARICOM se ha ido reduciendo en términos absolutos, al pasar de US\$19,6 millones en el 2006 (año en que entró en vigencia el TLC) a un superávit de US\$74,5 millones en el 2017, sin embargo, este resultado comercial no es constante y varía en magnitudes de un año a otro. (Soto, Evolución de los flujos de comercio internacional de Costa Rica tras los Tratados de Libre Comercio, 2017, pág. 10)

Ahora bien para otros analistas y expertos en el tema, Costa Rica no ha sabido aprovechar muy bien el tratado comercial en razón de que están más familiarizados con mercados como el de Estados Unidos o el europeo, por lo tanto la penetración a un nuevo mercado como el CARICOM resulta tener un avance más lento. A esto se une, lo anteriormente señalado sobre la competitividad y la limitación presente en factores tales como la infraestructura, las cuales dificultan el acceso a vías marítimas eficientes y rápidas que permitan el desarrollo de negocios enfocados a explotar dicho mercado. Así se refleja en una noticia publicada en el periódico nacional La Nación:

“...La Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO), en tanto, realizó un estudio de oportunidades comerciales en el CARICOM, pues considera que hay muchas oportunidades. "Nuestra oferta exportable al Caribe corresponde a diversas industrias, pero la cantidad de productos y el porcentaje que esto representa para Costa Rica, es muy bajo. A CARICOM enviamos solo 1,8% de nuestras exportaciones y son menos de 250 productos que enviamos a dicha región", señaló Michael Chacón, director de proyectos y cooperación internacional de esa cámara.” [SIC] (Barquero, 2017, párrafo. 11)

Por todo lo anterior es de alta relevancia entender y documentar la forma en la cual se han desarrollado los flujos comerciales entre ambas regiones y determinar en qué medida el acuerdo comercial ha impulsado la competitividad de Costa Rica en relación con los países del CARICOM. Este estudio permitirá comprender mejor el impacto que el Tratado Comercial con el CARICOM ha representado para el sector productivo costarricense y, de esta forma se puede hacer algunas recomendaciones al sector político, para que se vincule el diseño y desarrollo de una política comercial efectiva enfocada en la promoción de la competitividad, el crecimiento y el desarrollo.

Esto evidencia la importancia presente en el tema de investigación, no solo desde la óptica económica, sino también para la disciplina de las Relaciones Internacionales, en donde se busca enlazar la actividad comercial dentro del fenómeno de la globalización y la interdependencia, con el desarrollo y la implementación de políticas nacionales las cuales impactan directo sobre la calidad de vida de los habitantes de la nación. El desarrollo de la investigación proveerá no solo una herramienta metodológica innovadora replicada para el análisis de otros Tratados Comerciales dentro del contexto de la política de competitividad del país, además el estudio vislumbrará una mejor forma de entender los tratados comerciales dentro del planteamiento y funcionamiento de las políticas públicas que buscan la competitividad nacional.

Este proyecto presenta altos niveles de viabilidad y pretende realizar un aporte valioso a la documentación formal de las carreras de Relaciones Internacionales y de Comercio Internacional, por lo tanto se cuenta con amplia información al respecto que permitirá el desarrollo del tema, así mismo se cuenta con herramientas alternas, tales como encuestas y entrevistas a expertos en el tema, que sin duda enriquecen y fortalecen el análisis basado en la literatura.

La pregunta en cuestión que se pretende responder con la presente investigación queda delimitada de la siguiente manera:

¿En qué medida la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y los Estados de la Comunidad del Caribe (CARICOM) ha logrado impulsar la competitividad nacional durante el periodo 2008-2017?

### **Objetivos de la Investigación**

#### **Objetivo general**

Evaluar la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) dentro de la política de competitividad para determinar su impacto económico durante el periodo 2008-2017 e identificar posibles vías para impulsar el acuerdo.

#### **Objetivos específicos**

- Describir la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM).

- Exponer las cinco variables de competitividad nacional de Costa Rica relacionadas con la actividad comercial del país durante el periodo del 2008 al 2017.
- Determinar en qué medida la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el CARICOM ha logrado impulsar la competitividad nacional en el periodo 2008-2017.

### **Justificación de la Investigación**

La importancia de esta investigación radica en que permitirá comprender de mejor manera cómo la negociación y la firma de acuerdos comerciales y, por ende la expansión de las relaciones comerciales, han fomentado la competitividad nacional del país en un entorno globalizado e interdependiente, en donde la dinámica de los mercados internacionales demanda cada vez más un nivel alto de competitividad, no solo de los productos, también de las empresas y los gobiernos. Para evaluar lo anterior, se analizará específicamente las relaciones comerciales entre Costa Rica y el CARICOM con el objetivo de determinar si la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre ambas partes ha logrado impulsar la competitividad nacional, abarcando un intervalo de tiempo de 10 años. Esto se refuerza en el artículo de la revista Trilogía del autor Luis Nelson Beltrán Mora en donde menciona:

La globalización continúa avanzando y las naciones siguen integrándose económicamente mediante tratados multilaterales, regionales y bilaterales, para lograr mejores indicadores de competitividad. En principio, es cierto que el comercio internacional en algunas condiciones genera crecimiento local, pues contribuye a la división del trabajo, a la transformación de ventajas comparativas en competitivas, y a la generación de valor agregado local y externo. (Bentrán, 2012, pág. 138)

Como se evidencia este estudio podría tomarse como un inicio para investigaciones posteriores sobre cómo se han aprovechado los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales. El autor del artículo sobre “Innovación y competitividad en el comercio internacional” respalda lo anterior al parafrasear al FMI en la siguiente cita:

La globalización económica se considera como una etapa superior del comercio internacional en la cual se propende a la libre circulación de bienes, servicios y capitales, y debe ser vista como el proceso capaz de alcanzar un entorno favorable para aumentar la competitividad de las economías y el desarrollo social de las naciones. La globalización se desarrolla con la integración económica entre naciones que conforman bloques económicos regionales, mediante la firma de acuerdos bilaterales, regionales y multilaterales; los Estados miembros eliminan las barreras arancelarias al comercio de bienes, servicios e inversiones, negociando incluso aspectos como propiedad intelectual, tecnología, medio ambiente, compras gubernamentales y sistemas de solución de controversias, entre otros. [SIC] (Bentrán, 2012, pág. 138)

Una mejor comprensión sobre los alcances y las limitaciones de la estructura de negociación del acuerdo comercial con el CARICOM y su aprovechamiento para potenciar la competitividad de Costa Rica posibilitará lo hecho por el país y lo que ha dejado de hacer para promover el crecimiento y desarrollo económico a través del manejo de su política comercial como potenciador de competitividad.

Para entender mejor el papel cumplido por la competitividad en el desarrollo de un país, el diputado mexicano Mariano González Zarur, en su intervención en el Foro de Empresarios Michoacanos ante la Competitividad en el 2007, asegura que “un país competitivo, es un país que genera riqueza, crecimiento económico, que brinda un clima de negocios propicio, que redundará en más y mejores empleos, así como en un mejor nivel de vida para la población”. (DOCPLAYER, 2018, párrafo. 2) Es por tal razón que un país debe explotar sus ventajas competitivas a través de su política de competitividad.

Según lo comentado anteriormente, el valor agregado de la investigación, a nivel técnico, radica en que se determinará si el acuerdo comercial con el CARICOM ha impactado de alguna manera la competitividad nacional frente a los países miembros de ese bloque. Para esto se analizarán cinco variables de competitividad nacional ligadas al desarrollo de la actividad comercial entre ambas partes, durante el periodo en estudio.

Finalmente en cuanto a la utilidad metodológica, como se mencionó anteriormente, los lineamientos generales de este estudio podrán aplicarse al estudio de otros acuerdos comerciales y señalar en qué medida han impulsado o no la competitividad nacional. Asimismo proporciona un enfoque analítico y metodológico para abordar la competitividad nacional partiendo de la globalización y del auge del comercio internacional como elementos determinantes del crecimiento económico de una Nación.

### **Antecedentes de la Investigación**

Dentro del contexto de globalización, Costa Rica desarrolló un modelo de apertura comercial que encuentra sus inicios con el abandono del modelo “cepalino” de sustitución de importaciones y la implementación del “modelo de desarrollo hacia afuera” basado en la promoción de las exportaciones no tradicionales hacia terceros mercados, así como la puesta en marcha de los Programa de Ajuste Estructural, a mediados de los años ochenta, en donde el objetivo era preparar la economía nacional, al eliminar lo que los economistas consideraban una serie de distorsiones del mercado, para avanzar hacia un desarrollo completamente hacia afuera, de forma deliberada.

Fue así como las distintas administraciones implementaron medidas para impulsar las exportaciones costarricenses al exterior y buscar nuevos mercados dentro del marco de un proceso comercial promovido a través de la negociación y la firma de diversos Tratados de Libre Comercio “como una manera de ampliar el mercado y de esta forma acelerar el desarrollo económico del país” (Alvarado, 2010, pág. 2).

De esta manera, por más de dos décadas las distintas administraciones que gobernaron Costa Rica desarrollaron políticas para la inserción a la economía internacional, las cuales

han tenido resultados positivos según los autores (Granados, Vodusek, Barreix, & Volpe., 2007, pág. 4). Al respecto la principal estrategia implementada se ha basado en la apertura unilateral y negociaciones comerciales recíprocas de carácter tanto bilateral como subregional, hemisférico y multilateral, acompañado de esfuerzos por reformar el funcionamiento del aparato estatal. La negociación y firma de Tratados de Libre Comercio con diversos países y regiones del mundo, sin duda, ha impulsado el crecimiento y la diversificación de las exportaciones, así como el ingreso de un flujo significativo de Inversión Extranjera Directa (IED) convertidos sin duda en motores para del desarrollo nacional.

Con base en lo anterior, los Tratados de Libre Comercio representan una importante plataforma que facilita las relaciones comerciales entre dos o más países, minimizan los obstáculos o barreras comerciales entre ellos. Adicionalmente, en el marco legal, los tratados establecen los derechos y deberes que los países involucrados deben respetar en relación con las reglas para la realización del intercambio de bienes y servicios, así como los flujos de IED. En reconocimiento del impacto que los acuerdos comerciales tienen en el contexto actual de globalización, Costa Rica ha negociado, firmado y ratificado tratados comerciales con los siguientes países y regiones: Centroamérica (MERCOSUR), México, Canadá, Chile, CARICOM, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA-DR), Colombia, China, Panamá, República Dominicana, Perú, Singapur, Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) y con la Asociación Europea de Libre Comercio.

Es conveniente mencionar algunos aspectos generales acerca de la región del CARICOM. Para iniciar los países miembros son: Antigua y Barbuda, Las Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nevis, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago.

El bloque se conformó en 1972, cuando los países líderes de la Commonwealth en el Caribe, reunidos en la Séptima Conferencia de Jefes de Gobierno, transformaron la

Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en un mercado común, de esta forma establecieron la Comunidad del Caribe (CARICOM), de la cual el mercado común sería una parte integrante. En julio de 1973 se firmó el Tratado de Chaguaramas (Trinidad y Tobago), constitutivo del CARICOM, con la finalidad de convertir el mercado común en un mercado único y que, además, permitiera el libre movimiento de los factores de producción, dentro del marco de la cooperación funcional y la coordinación de políticas frente a terceros países.

Por otro lado la mayoría de los Estados conformadores del CARICOM son pequeñas islas las cuales comparten una serie de características que determinan en gran medida sus opciones de desarrollo, crecimiento económico y social. Son economías muy reducidas, muy dependientes y vulnerables. Su vinculación a la economía internacional se ha desarrollado sin ninguna capacidad de poder ejercer influencia sobre los precios. Sus actividades de producción se han basado en el monocultivo, “lo que generaba una combinación de exportaciones limitada y estructuras económicas inflexibles, así como en la concesión de trato preferencial al producto obtenido que se destinaba a las metrópolis”. (Vázquez, 2013, pág. 4)

La mayoría de las economías de la región caribeña procura centrarse en el sector de los servicios como su motor de crecimiento, al intentar, al mismo tiempo, modernizar y diversificar su sector agropecuario. “Sin embargo, estas economías siguen dominadas principalmente por un único sector, lo que perpetúa y potencia su carácter vulnerable”. (Vázquez, 2013, pág. 5). Asimismo según las Naciones Unidas, el único país del CARICOM que en su PIB per cápita no supera el umbral de 800 como nivel de pobreza para identificar a los Países Menos Adelantados (PMAs) es Haití.

Costa Rica entabló negociaciones con la Comunidad del Caribe en setiembre del 2002, cuando bloque comercial manifestaron su interés en negociar un acuerdo comercial con Costa Rica. Este acuerdo tomó como referencia la parte normativa y de acceso a mercados del tratado comercial alcanzado previamente con Trinidad y Tobago ese mismo

año. Es importante destacar que antes de la iniciar la primera ronda de negociaciones, se realizó una consulta a nivel nacional para determinar si se contaban con suficientes insumos para definir la posición nacional para el nuevo proceso. En total se llevaron a cabo tres rondas de negociación:

La primera ronda de negociaciones se llevó a cabo en la ciudad de Puerto España, Trinidad y Tobago, el 23 y 24 de octubre de 2002, la segunda ronda tuvo lugar también en Puerto España del 18 al 20 de diciembre del 2002, y la tercera y última ronda se desarrolló del 11 al 14 de marzo del 2003 en San José, Costa Rica. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, párrafo 2)

De esta forma, oficialmente las negociaciones entre Costa Rica y el CARICOM iniciaron en octubre del 2002 en Trinidad y Tobago y, posteriormente siguieron con negociaciones con los demás países de la región. El 9 de marzo del 2004, después de tres rondas de reuniones, Costa Rica y el CARICOM suscribieron un tratado de libre comercio en Jamaica. La Asamblea Legislativa de Costa Rica aprobó el tratado el 9 de agosto de 2005 y, posteriormente, una vez que el gobierno intercambió instrumentos de ratificación con Trinidad y Tobago, el tratado entró en vigencia para ambos países el 15 de noviembre del mismo año.

En el caso de Guyana entró en vigor el 30 de abril de 2006, mientras tanto con Barbados fue el 1 de agosto del mismo año. Con Belice y Jamaica tomó más tiempo, pues con el primer país el tratado empezó a regir el 10 de marzo de 2011 y Jamaica en 2013 aprobó la implementación del TLC con Costa Rica, pero no fue hasta en abril del 2015 que lo ratificó. Según COMEX:

Mediante este tratado, Costa Rica, Jamaica, Guyana, Barbados, Surinam y Trinidad y Tobago se otorgan preferencias arancelarias de manera bilateral. Por su parte, Costa Rica otorga, de manera unilateral, acceso libre de aranceles para las mercancías originarias de los países menos desarrollados del CARICOM, (Antigua y Barbuda,

Belice, Dominica, Granada, Santa Lucía, San Cristóbal y Nieves, San Vicente y las Granadinas), excepto para productos excluidos y grasas, aceites y jabones, que tienen un tratamiento particular. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, 2011, párrafo 3)

Con la aplicación de este tratado se tenían por objetivos principales:

Mejorar las condiciones de acceso de los productos costarricenses al mercado del CARICOM; crear un mercado más extenso y seguro para el ingreso de los productos costarricenses al mercado de los países del CARICOM; crear nuevas oportunidades para la oferta exportable de Costa Rica en los países del CARICOM, especialmente en los sectores donde existe gran potencial para convertirnos en los principales suplidores de la región; y brindar mayores opciones al consumidor nacional. (Ministerio de Comercio Exterior, 2004, párrafo 4)

En relación con la actividad comercial que mantiene Costa Rica con los países del CARICOM a lo largo de la última década el comercio se ha mostrado creciente, sin embargo manteniendo un comportamiento fluctuante y altamente dependiente de la evolución las importaciones desde este bloque comercial. El Tratado de Libre Comercio vigente para Guyana, Barbados y Trinidad y Tobago ha derivado en beneficios importantes, especialmente para las exportaciones.

Algunos medios internacionales destacaron la importancia que tiene este Tratado Comercial para ambas regiones. En primer lugar se destaca el artículo publicado por el Centro Internacional para el Comercio y el Desarrollo Sostenible- International Center for Trade and Sustainable Development (ICTSD), el 23 de mayo del 2005 en su *página web* en la sección de Puentes: Análisis e Información sobre Comercio y Desarrollo Sostenible para América Latina. Esta es una organización independiente sin fines de lucro con sede en Ginebra, Suiza, cuyo objetivo es avanzar en el desarrollo sostenible a través de la formulación de políticas relacionadas con el comercio. Su artículo se denomina: “Costa Rica aprueba TLC con CARICOM”.

El objetivo del artículo es resaltar la importancia que para ambas regiones significa el tratado de libre comercio en el contexto de que se incrementan las oportunidades de importaciones y exportaciones. Las principales conclusiones del artículo es que el mercado del CARICOM, compuesto por aproximadamente quince islas caribeñas, es una región de sistemas productivos complementarios al costarricense. Esto ha supuesto una oportunidad para Costa Rica de aumentar sus exportaciones hacia la región, al registrar un superávit de \$54.7 millones de dólares para el 2004.

La segunda fuente internacional consultada que destacó la firma del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM el 16 de marzo del 2003 fue el *sitio web* denominado La Prensa, en su sección de Economía, de la República de Panamá. El pequeño artículo lleva por título: “Costa Rica y CARICOM acuerdan el libre impuesto”. El objetivo principal de la noticia era: conocer los términos en los cuales se negoció el Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM y se enfatizó en que los textos están siendo revisados jurídicamente en cada país según lo acordado.

Entre las conclusiones de la noticia se destaca que el acuerdo determinó que el 95% de los productos se comercializarían libres de impuestos, en donde un 3,9% del universo arancelario tendrá un plazo de cuatro años para su desgravación, mientras tanto un 1,1% de las partidas quedaron fuera de la negociación, entre ellos el arroz, azúcar, cerveza, ron, leche fluida, banano y el café. Otro aspecto importante en cuanto a los términos acordados es que las listas de acceso pactadas serán diferentes para cada país, dando trato asimétrico a las islas caribeñas más pequeñas y de menor desarrollo, por lo tanto la mayor apertura se dará con Jamaica, Belice y Trinidad y Tobago. Finalmente se destaca que el CARICOM es un mercado de 13 millones de habitantes (para el 2003), a saber representa una gran oportunidad para Costa Rica.

Por otro lado también se mencionarán algunos artículos y noticias de medios nacionales relacionados con el Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM, así como su evolución a través de los años. El primer ejemplo es el periódico nacional La República, quien en su página web publicaron la noticia denominada: “Se aprueba implementar TLC entre Costa Rica y CARICOM”, por Sharon Cascante el día martes 7 de mayo del año 2013 a las 12:00 am. El objetivo de la noticia es mostrar que la entrada en vigencia del tratado comercial es una importante vía para incrementar el comercio, la inversión y abrir nuevos mercados para los sectores productivos costarricenses.

Según lo anterior algunos de las principales conclusiones: el incremento en la tasa de crecimiento anual (2012) que fue de un 12% desde que el tratado empezó a regir para los países que lo ratificaron. El comercio se incrementó sustancialmente desde el 2005 pasó de \$101 millones a \$223 millones para el 2012. Entre los principales productos exportados están: antisueros, cierres plásticos y frutas. Mientras tanto las importaciones se han enfocado en hierro, gas natural y urea.

Asimismo el periódico nacional “La Nación” en su versión digital también publicó en su sección de Economía un breve artículo publicado el 16 de diciembre del 2011 por Marvin Barquero titulado: “CARICOM busca que TLC con Costa Rica rija en más de sus miembros”. El objetivo de la noticia es exponer la importancia que, para Costa Rica representa el mercado del CARICOM y, sobre todo que todos los países miembros participen del tratado ratificándolo.

Entre las principales ideas del artículo está el compromiso que el CARICOM asumió frente a Costa Rica en la reunión sostenida entre los representantes miembros del CARICOM y la ministra de Comercio Exterior, Anabel González en el marzo del a VIII reunión de ministros de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para gestionar que más de sus países miembros pongan ratifiquen y pongan en vigencia el Tratado Comercial con Costa Rica que inició desde marzo del 2004.

Otro detalle resaltado en el artículo es que aunque el CARICOM negocia como bloque los acuerdos comerciales, cada país queda en la libertad de ratificarlos y ponerlos en vigencia cuando así lo convengan. De esta forma, Costa Rica mantiene relaciones con Trinidad y Tobago, Guyana, Barbados y Belice en el marco del TLC. Finalmente se destaca la importancia que para Costa Rica significa que Jamaica ratifique y ponga en vigencia el tratado al considerarse como un mercado de gran relevancia.

La tercera fuente nacional es un artículo publicado en el *sitio web* de la “La Nación” por Marvin Barquero el 17 de diciembre del 2017. La noticia lleva por nombre: “Costa Rica saca poco provecho de exportaciones al CARICOM”, en donde el objetivo general del artículo es dar a conocer al lector que Costa Rica no ha aprovechado suficientemente el tratado comercial con el CARICOM basado en el análisis de las cifras del flujo comercial que han disminuido en los años anteriores al 2017.

Un análisis de las exportaciones de Costa Rica hacia el CARICOM a partir del 2012 hasta el 2017, desde la ratificación del tratado muestran que aunque al principio la actividad comercial parecía prometedora, poco a poco las cifras fueron fluctuando y en el 2017 tuvo una baja en relación a los años anteriores en relación a productos agrícolas y agroindustriales. Según datos de PROMOMER en el artículo evidencia que en el 2012 las exportaciones al CARICOM eran de \$159,7 millones, incrementándose en el 2008 con \$196,4 millones, sin embargo en el 2017 empieza a fluctuar y se coloca en \$185,9 millones.

Pese a la existencia de un gran mercado en las islas del Caribe debido a sus características, la principal conclusión del artículo es que poco se ha aprovechado el TLC con la región, pues solamente se exporta el 1,8% de la producción nacional. Algunas de las razones señaladas en el artículo son: los exportadores están más familiarizados con los mercados tradicionales, especialmente el estadounidense y el europeo, esto supone una

inserción más lenta en el mercado caribeño. A esto se agrega que las vías de acceso marítimo se presentan como obstáculos para desarrollar negocios en esta región.

### **Proyecciones de la Investigación**

Los tres objetivos propuestos para la presente investigación siguen una secuencia lógica la cual expone los aspectos más generales del tema hasta llegar a la problemática planteada. De esta forma se parte de la necesidad de comprender mejor la estructura de negociación del tratado comercial entre Costa Rica y el CARICOM, al describir el marco general en el que se establece dicha relación comercial. Para cumplir con este objetivo se debe describir primero las tres rondas de negociaciones llevadas a cabo, primero en la ciudad de Puerto España, Trinidad y Tobago, el 23 y 24 de octubre de 2002, la segunda ronda tuvo lugar también en Puerto España del 18 al 20 de diciembre del 2002 y la tercera y última ronda se desarrolló del 11 al 14 de marzo del 2003 en San José, Costa Rica.

Al continuar con el desarrollo de este objetivo, también se explorará cuáles son los cinco países del CARICOM que han ratificado y puesto vigencia el acuerdo comercial con Costa Rica y cuáles son los diez restantes que no han avanzado con este proceso. En el camino, se busca precisar, según el análisis de la negociación, por qué los países que no han ratificado el acuerdo se han tardado tanto y por qué se les ha permitido este retraso de aproximadamente diez años de haberse pactado el acuerdo.

Posteriormente se avanzará con una descripción muy general del marco del tratado compuesto por un total de diecisiete capítulos divididos en seis partes. La primera parte abarca los capítulos de las disposiciones iniciales e institucionales y las definiciones generales, por otra parte la segunda sección expone los capítulos de trato nacional y acceso

de mercancías al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas antidumping, medidas sanitarias, fitosanitarias y las barreras técnicas al comercio. La tercera parte aborda los servicios, la inversión y la entrada temporal. La cuarta parte es sobre notificación, información y administración de las leyes y solución de controversias. La quinta parte del acuerdo expone los capítulos sobre la política de competencia y las compras del sector público. Finalmente la última parte del tratado refiere a las excepciones y disposiciones finales. Pese a esta composición el estudio se enfocará únicamente en la primera y segunda parte del tratado, las cuales versan sobre el intercambio comercial y las reglas que lo rigen.

Para el desarrollo de este objetivo se recurrirá a fuentes bibliográficas de confianza de páginas oficiales como COMEX, PROCOMER, CINDE, Sistema de Información de Comercio Exterior de la Organización de Estados Americanos, entre otros, así como la recolección de información a través de instrumentos como encuestas y entrevistas a profesionales en el área, que puedan reforzar y ampliar sobre la estructura de negociación del tratado.

Asimismo el segundo objetivo expondrá las cinco variables de competitividad nacional ligadas a la actividad comercial entre Costa Rica y el CARICOM durante el periodo entre el 2008-2017. Para el desarrollo de este objetivo se analizarán las variables por separado y en una secuencia que busca presentar el tema primero desde una visión más general o macro hasta abordar lo específico o micro del tópico. Las variables a desarrollar son: Índice de Competitividad Global (ICG), Crecimiento Económico, Balanza de bienes, Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real y los Términos de Intercambio. Todas estas se analizarán durante el periodo de 10 años.

Para cumplir con este objetivo se acudirán a documentos oficiales del gobierno y organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional, así como instituciones públicas como el Banco Central de Costa Rica, PROCOMER, el Ministerio de Hacienda y académicas con estudios de la Universidad de Costa Rica (UCR) y de la Universidad

Nacional (UNA). Por otra parte se construirá una balanza de bienes entre Costa Rica y los países del CARICOM que ratificaron el acuerdo, para exponer cómo ha sido el flujo comercial entre ambas regiones y a partir de esta información, se elaborará un indicador para determinar el Índice de la Tasa de Cambio Real (ITCER).

El resultado de estas dos variables se interrelaciona y son determinantes para mostrar el comportamiento de la competitividad existente entre las regiones. Al mismo tiempo, esto se reforzará con el análisis de los términos de intercambio de los principales sectores de exportación e importación entre Costa Rica y el CARICOM para evaluar el comportamiento de los precios a lo largo del periodo en estudio.

Una vez expuestos los dos objetivos anteriores, se ligará toda la información expuesta para responder al tercer objetivo, a saber en qué medida la estructura de negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y los Estados de la Comunidad del Caribe (CARICOM) ha logrado impulsar la competitividad nacional durante el periodo en estudio.

## **CAPÍTULO II. MARCO DE REFERENCIA**

Para el desarrollo de esta investigación es relevante presentar el valor teórico de los términos en los que se fundamenta el estudio. Estos pilares se desprenden del tema, por lo tanto serán expuestos en el orden en que aparecen en el título principal. Es decir el primer concepto por desarrollar es la negociación desde su valor teórico, histórico y se describirán los tratados internacionales desde aristas conceptuales, tipológicas, históricas y aplicadas en Costa Rica. Finalmente el último término que se expondrá es la competitividad, primero como concepto general e histórico, luego como política nacional y esta se desprende en la exposición de las cinco variables seleccionadas para determinar en qué medida Costa Rica ha logrado ser competitividad en el marco de la aplicación del acuerdo comercial con el CARICOM. Cada una de las variables será abordada desde su concepto, su importancia y su metodología.

### **Negociación**

Según Juan Enrique Egaña González la negociación es una práctica tan antigua como las relaciones comerciales entre las personas y países. La negociación moderna está estrechamente vinculada con la práctica del comercio internacional desarrollado con el florecimiento de las República y las Ciudades Estado en la Italia del Renacimiento, entre los siglos XIV y XV. Al tratarse de sociedades completamente dependientes del comercio, la

negociación o la diplomacia son empleadas con un carácter profesional y forman parte fundamental de la política interna de una nación. Asimismo, con el surgimiento del Estado moderno hizo que la negociación fuera un instrumento complementario de la política estatal y de interés nacional.

A partir de la Segunda Guerra Mundial empieza a redefinirse debido a una acelerada diversificación de preocupaciones y conflictos internacionales en razón de un creciente entrelazamiento de las sociedades y por la proliferación de actores tanto nacionales como multinacionales que pugnan por sus propios intereses. Adicionalmente, a partir de Bretton Woods se da inicio con un nuevo orden mundial basado en la supremacía del libre comercio como una forma alterna al modelo del centralismo estatal. En razón de esta agitada coyuntura, la negociación se presenta como un instrumento de expansión de este nuevo modelo económico, así como herramienta reguladora de conflictos, por medio de la infraestructura internacional creada para tales efectos.

Pese a que se conocen los antecedentes históricos y el papel tenido por la negociación a lo largo de la historia, no se ha podido encontrar una teoría general sobre esta materia o bien no sería posible reconocer una o algunas en particular. No obstante, en la literatura disponible se han identificado por lo menos dos enfoques teóricos desde la percepción de las relaciones internacionales quienes estudian la negociación relacionadas con las características sociopolíticas de la época histórica en las que fueron planteadas. Una de ellas es la teoría de los juegos y la negociación considerada como la primera aproximación que expone la negociación como proceso. Desde esta teoría se pueden apreciar dos enfoques: el axiomático y el estratégico.

En el enfoque axiomático se aborda los problemas de negociación desde las propiedades o axiomas deseados para solucionar cualquier problema. Así la solución se vinculará con las posibles peticiones que satisfacen dichos axiomas o intereses. Por otro lado, el enfoque estratégico toma en cuenta explícitamente el procedimiento y el contexto de la

negociación, en dónde saber quién es el jugador oponente, cuáles son sus intereses, cuando hace la oferta y con qué información cuenta, constituyen los elementos centrales del modelo.

El objetivo de este enfoque es demostrar que ningún jugador puede aumentar sus ganancias si se cambia de manera unilateral la estrategia adoptada y que por el contrario, el respeto a las normas establecidas por las partes, les asegura una mejora en sus resultados. Este principio es el que se ha denominado como equilibrio de Nash. (González, 2010, pág. 12)

Por otro lado, la teoría transaccional o de regateo plantea la relación necesaria que debe existir entre amenazas y promesas durante el proceso de negociación que determinan el resultado o el acuerdo negociado. A esta teoría también se le conoció como “teoría de la estrategia”, ya que fue desarrollada en el contexto de la Guerra Fría (1960) a partir del surgimiento de nuevas formas de conflictos internacionales los cuales exigieron un replanteamiento total de las estrategias empleadas por las fuerzas armadas de los Estados Unidos. Metodológicamente, este modelo se fundamenta en la idea de que todas las partes involucradas en el proceso establecen un “eje imaginario” sobre el cual se conducirá la negociación.

La teoría sostiene que el acuerdo final estará ubicado en cualquier punto de dicho eje, en donde cada una de las partes fija sus posiciones en un punto del eje y estas se van modificando dentro de los límites establecidos. Estas variaciones responderán al uso de amenazas o promesas desarrolladas como técnicas o estrategias para lograr un resultado.

El valor del acuerdo variará para cada parte según el lugar en que se sitúe a lo largo del eje. Cualquier acuerdo implicará consecuencias para cada parte, generando un resultado de ganador y perdedor, o de perdedor y perdedor, a partir de los intereses originalmente establecidos. (González, 2010, pág. 13)

Para la presente investigación el modelo neoliberal de las relaciones internacionales y, particularmente los modelos de negociación desprendidos de él, los cuales permiten

comprender el valor de la negociación internacional “en función de las características de los negocios internacionales en la actualidad, caracterizado por la creciente dependencia entre las economías nacionales, la participación cada vez mayor de grupos de interés, y las lógicas multi y transnacionales.” [SIC] (González, 2010, pág. 15) Esta teoría expone la siguiente aseveración:

A diferencia de la mayoría de las negociaciones donde se abordan temas relacionados con el poderío militar, en las negociaciones internacionales de carácter económico o tecnológico es mucho más probable que se imponga una lógica de suma positiva o cooperación al estar en juego no el reparto de unos recursos dados de antemano, como puede ser el tratado de una línea fronteriza, sino la expectativas de generar nuevos recursos.” (González, 2010, pág. 16)

Esta teoría presenta la negociación como una herramienta que “permite generar valor a partir de sumas fijas, en los cuales las competencias y destrezas de los negociadores tienden a ser un elemento fundamental, tanto en la preparación, ejecución y posterior administración de los acuerdos negociados.” (González, 2010, pág. 16) De esta teoría se desprenden dos modelos: de percepción compartida y el modelo integrativo o solución de problemas. En el primer modelo se le otorga especial importancia a la contraparte, para comprender sus motivaciones e intereses a partir de percepciones y expectativas con el objetivo de promover una ayuda o cooperación recíproca en el proceso de negociación y que las partes involucradas tengan beneficios mutuos, en vez de que exista la figura de un ganador y un perdedor.

### **Negociación Internacional.**

La negociación es un proceso en el cual intervienen dos o más partes que intentan un acercamiento de posiciones para obtener una situación favorable para ambas de forma que, se pueda desarrollar o mantener una relación. Cuando la negociación es de carácter internacional, las partes negociadoras pertenecen a distintos países o representan distintas

naciones. Para obtener el resultado deseado la negociación internacional debe reunir ciertas características:

Desarrollarse mediante un proceso por etapas: la negociación no debería ser un enfrentamiento desordenado de fuerzas y deseos sino una secuencia de etapas desde la preparación hasta la conclusión del acuerdo. Se trata de estructurar el proceso negociador, de forma que se tengan siempre presentes los objetivos a conseguir, el trabajo a realizar y el comportamiento que se debe adoptar en cada momento. La secuencia de etapas típica es la siguiente: toma de contacto, preparación, desarrollo: encuentro, propuestas e intercambio, conclusión. No todas las negociaciones transcurren exactamente en este orden. Lo importante es que sigan la secuencia que mejor se adapte a las circunstancias y que el negociador sea consciente en cada momento de la etapa en la que se encuentra. (García-Lomas, 2015, pág. 9)

Asimismo la negociación internacional suele implicar un trueque de “algo” que una de las partes tiene, por lo tanto la otra desea. Este intercambio es múltiple, pues una negociación no suele centrarse exclusivamente en un solo aspecto sino que trata un espectro mucho amplio de temas de interés. Por otro lado la negociación internacional también implica interdependencia, en razón de que, las posiciones que van adoptando cada una de las partes afectan a la otra y, por tanto, existe esta interdependencia.

Las posturas de cada una de las partes no son firmes e inflexibles, van transformándose a medida que avanza la negociación en base a los movimientos de la parte contraria. Incluso las primeras propuestas que se ponen encima de la mesa de negociaciones deberán tener en cuenta la postura y posibles movimientos y maniobras de los oponentes, así como la predisposición para llegar a un acuerdo. (García-Lomas, 2015, pág. 9)

También se debe destacar que en las negociaciones internacionales intervienen factores políticos, legales, económicos y comerciales. Por ejemplo, en primer lugar estas negociaciones son más vulnerables a cambios repentinos y decisivos según las circunstancias del país, especialmente si se trata de mercados emergentes en los que existe un riesgo-país elevado. De igual manera situaciones tales como cambios de gobierno, revoluciones, guerras,

catástrofes naturales, pueden tener un impacto en el proceso de negociación internacional que no existe cuando se negocia en el mercado nacional.

Además del riesgo político está el riesgo de la aceptación de los productos que se pretenden negociar para la exportación e importación y la actitud hacia el establecimiento de empresas extranjeras. Hay países con un marcado carácter nacionalista que, valoran más favorablemente los productos locales frente a los de importación. Otros, en cambio, se limitan a la participación de empresas extranjeras solamente en ciertos sectores o se les obliga a establecer algún tipo de acuerdo con un socio local. Todo esto afecta la estrategia negociadora.

Otro factor determinante en una negociación internacional es el contexto legal en el que se enmarca las conversaciones, pues “la normativa fiscal, mercantil, laboral, técnica o medioambiental no suele coincidir en los distintos países sino más bien al contrario y este hecho puede impedir, retrasar o condicionar el proceso negociador” (García-Lomas, 2015, pág. 8). De igual forma, la situación económica también puede afectar la negociación, pues no es lo mismo negociar en un país cuya economía está creciendo que con un país en recesión. “La actitud de la otra parte será muy distinta: en el primer caso se mostrará abierto, interesado y receptivo a nuevas ofertas; en el segundo adoptará una posición pasiva y será reacio a entablar relaciones con nuevos proveedores o socios” (García-Lomas, 2015, pág. 9).

Finalmente también intervienen elementos culturales que deben ser considerados en el proceso de la negociación internacional, a saber:

Además de encontrarse con un entorno diferente, las personas que van a negociar a un país extranjero tienen una percepción acerca del comportamiento de la otra parte por el hecho de pertenecer a una determinada nacionalidad o cultura. Es lo que se llaman estereotipos, que condicionan la actitud, la forma y el estilo de la negociación. [SIC] (García-Lomas, 2015, pág. 9)

### **Negociación de un Tratado Internacional.**

El fenómeno de la globalización, el actual contexto multicultural en el cual se enmarca las relaciones internacionales entre las naciones del mundo y la creciente interdependencia de las economías globales son factores que denotan la necesidad y la avidez de los países para mantenerse en contacto y poder sobrevivir en un mundo en donde se necesitan mutuamente. Esta interdependencia ha hecho que los líderes políticos se mantengan en constante comunicación en los distintos foros internacionales. Estos foros, en principio, sirven de base para negociar temas diversos los cuales afectan a los países. Actualmente se traspasan las barreras del idioma, de la cultura o ideologías de todo tipo para dar paso a conversaciones comerciales que desembocan en acuerdos internacionales.

En referencia a la celebración de los tratados internacionales, las reglas básicas se encuentran enmarcadas en la Convención de Viena. Al respecto, se distinguen algunas fases del proceso como: la negociación, la firma y la ratificación. Desde ahora se advierte que estos son los momentos principales, pero existen en realidad otras etapas o subfases durante el proceso de celebración.

En primer lugar se encuentra la negociación comprendida en el inicio de los contactos entre las partes interesadas, el señalamiento de la materia objeto del tratado, su acotamiento temático, la redacción del texto. Esta fase puede ser la más larga y compleja de todo el proceso, ya que se deben allanar las posiciones e intereses que naturalmente se contraponen en la mesa de negociación. Por otro lado también está:

La dificultad de la negociación se observa en la determinación del idioma o los idiomas que asumirán valor probatorio, lo que conlleva complicaciones para homogeneizar o armonizar términos jurídicos en lenguas distintas y a menudo pertenecientes a sistemas jurídicos de extracción diferente. En un entorno

internacional de disparidades fácticas y de niveles de poder desiguales, cada palabra y cada frase, pueden dar pie a interpretaciones elásticas y disparatadas. (Silva, 2000, párrafo. 11)

De esta forma en la negociación se establecen los cimientos normativos de un régimen convencional futuro. La negociación de un tratado culminan con la adopción del texto, “pero al adquirir su vigencia en caso de esclarecimiento necesario, la voluntad de las partes o el fin del tratado son escudriñados por el intérprete en los trabajos preparatorios y en los documentos preliminares” (Silva, 2000, párrafo. 12). La negociación mantiene, consecuentemente, una importancia mayor a la ya de por sí relevante finalidad de concluir un texto.

De ahí que al elaborarse un texto, sea imprescindible darle autenticidad y no dejarlo al arbitrio de los negociantes que podrían estarlo modificando en todo su contenido. Esto no excluye la posibilidad de que, firmado el tratado, durante su aprobación legislativa o al momento de ratificarse, se introduzcan modificaciones o reservas sujetas a la autorización de los demás Estados, o bien, que se decida el rechazo total del texto acordado en un principio. Lo cierto es que la elaboración del texto demanda autenticidad, que ocurre con la firma y anuncia el propósito del Estado de proseguir en la confección jurídica del acuerdo. (Silva, 2000, párrafo. 13)

En razón de lo anterior, la segunda fase es la firma del texto para la autenticación del texto necesario para que las partes que participan del proceso de la negociación sepan, de forma definitiva, cuál es el contenido del tratado suscrito. Por lo tanto debe de existir un momento en donde el proyecto que han pactado quede finalmente establecido como texto del acuerdo y pueda ser alterado. De esta forma, la autenticación es considerada como el proceso mediante el cual se establece el texto definitivo y que se certifica como el texto correcto y auténtico.

La Convención de Viena dispone que el texto de un tratado quedará establecido como auténtico y definitivo, a falta de otro procedimiento especialmente pactado, "mediante la firma, la firma ad referendum o la rúbrica puesta por los representantes de esos

Estados". La firma tiene un peso político considerable, ya que el Estado manifiesta su determinación de continuar el proceso de concertación y de ahí que en ocasiones los Estados signen con carácter provisional un tratado, a reserva de estampar definitivamente su firma, como se ha asentado, a través de la firma ad referendum y la rúbrica. Otorgamiento de los plenos poderes. [SIC] (Silva, 2000, párrafo. 17-18)

Finalmente el proceso culmina con la ratificación del texto en donde se perfecciona jurídicamente un tratado y se manifiesta la voluntad postrera del Estado (Asamblea Legislativa en el caso de Costa Rica) para obligarse internacionalmente. "La Convención de Viena entiende por ratificación el acto internacional por el cual un Estado hace constar en el ámbito internacional su consentimiento en obligarse por un tratado (artículo 2.1.b.)" (Silva, 2000, párrafo. 30).

### **Negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM.**

Dentro de este contexto Costa Rica entabló negociaciones con la Comunidad del Caribe en setiembre del 2002, cuando este bloque comercial manifestó su interés en negociar un acuerdo comercial con Costa Rica. Este acuerdo tomó como referencia la parte normativa y de acceso a mercados del tratado comercial alcanzado previamente con Trinidad y Tobago ese mismo año. Es importante destacar que antes de iniciar la primera ronda de negociaciones, se realizó una consulta a nivel nacional para determinar si se contaban con suficientes insumos los cuales permitieran definir la posición nacional para el nuevo proceso. En total se llevaron a cabo tres rondas de negociación.

La primera ronda de negociaciones se llevó a cabo en la ciudad de Puerto España, Trinidad y Tobago, el 23 y 24 de octubre de 2002, la segunda ronda tuvo lugar también en Puerto España del 18 al 20 de diciembre del 2002, y la tercera y última ronda se desarrolló del 11 al 14 de marzo del 2003 en San José, Costa Rica. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 5)

El Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y CARICOM tuvo como objetivos:

1. Mejorar las condiciones de acceso de los productos costarricenses al mercado del CARICOM.
2. Crear un mercado más extenso y seguro para el ingreso de los productos costarricenses al mercado de los países del CARICOM.
3. Crear nuevas oportunidades para la oferta exportable de Costa Rica en los países del CARICOM, especialmente en los sectores donde existe gran potencial para convertirnos en los principales suplidores de la región.
4. Brindar mayores opciones al consumidor nacional. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 7)

El 9 de marzo del 2004, después de tres rondas de reuniones, Costa Rica y el CARICOM suscribieron un tratado de libre comercio en Jamaica. La Asamblea Legislativa de Costa Rica aprobó el tratado el 9 de agosto de 2005 y posteriormente, una vez que el gobierno intercambió instrumentos de ratificación con Trinidad y Tobago, el tratado entró en vigencia para ambos países el 15 de noviembre del mismo año. En el caso de Guyana, entró en vigor el 30 de abril de 2006, mientras tanto con Barbados fue el 1 de agosto del mismo año. Con Belice y Jamaica tomó más tiempo, pues con el primer país el tratado empezó a regir el 10 de marzo de 2011 y Jamaica en 2013 aprobó la implementación del TLC con Costa Rica, pero no fue hasta en abril del 2015 que lo ratificó.

### **Tratados Comerciales**

Un elemento desprendido del comercio internacional son sus instrumentos de aplicación como por ejemplo los acuerdos y tratados comerciales. Según Gudynas y Buonomo, los acuerdos comerciales son convenios existentes entre dos o más países que

buscan promover y facilitar el intercambio comercial. Se conocen varios tipos de acuerdos según los diferentes criterios de clasificación. Está el Acuerdo de Alcance Parcial (AAP) es acuerdo comercial básico, ya que solo incluye materias arancelarias, pero únicamente para un grupo de bienes, los Acuerdos de Complementación Económica (ACE) regularmente usado por los países latinoamericanos para abrir recíprocamente sus mercados de bienes. En este tipo de acuerdos se negocian todos los productos de ambos países.

También está el Acuerdo Preferencial “que es un conjunto de derechos de importación con carácter preferencial que un país aplica sobre aquellas mercancías provenientes de los demás países que integran el acuerdo” (Sandoval, 2013, pág. 15). Asimismo, se tiene la primera generación, que en otras palabras son aquellos acuerdos tradicionales, previos a la Ronda Uruguay del GATT, en donde se enfocaba únicamente en aspectos comerciales convencionales como la desgravación arancelaria a bienes comerciales. Por otro lado, la nueva generación de acuerdos surgen al tiempo de la Ronda Uruguay del GATT, “donde se amplía su competencia más allá del comercio de bienes, incluyendo el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, y compras estatales, a la vez que incorporaron otras disciplinas en materia de normas de origen, medidas fitosanitarias y medias antidumping”. [SIC] (Sandoval, 2013, pág. 16)

Por otro lado en las negociaciones comerciales y el sistema multilateral de comercio surge el Tratado de Libre Comercio (TLC), como un acuerdo contractual entre dos o más países, en el que se establece el “acceso preferencial a sus mercados” conocido también “libre comercio”. El tratado es un acuerdo comercial que facilita la libre circulación por las fronteras de bienes, servicios y capitales. A diferencia de los acuerdos comerciales, los tratados involucran políticas nacionales y compromisos más profundos y amplios, ya que, no solo se negocian la desgravación arancelaria y los obstáculos no arancelarios sino también, abarcan un mayor número de aspectos como: “el comercio de servicios, la inversión extranjera, la propiedad intelectual y la contratación pública, entre otras reglamentaciones en temas medio ambientales y laborales”. (Organización Mundial del Comercio, 2011, párrafo. 1)

Resulta claro que uno de los propósitos fundamentales de los Tratados de Libre Comercio es integrar la economía de una nación a la economía mundial. En teoría, la finalidad “es profundizar la división del trabajo entre los distintos países a fin de que puedan aprovechar sus ventajas relativas en el mercado, eliminando los aranceles para poder producir más con los recursos existentes” (Isaza, 2006, pág. 96) En esta forma, se pretende incorporar los postulados clásicos de Adam Smith y David Ricardo sobre las bondades del libre intercambio, considerada como “fuente indefinida de crecimiento y creación de riqueza para los distintos países” (Isaza, 2006, pág. 96)

La apertura comercial se puede fundamentar en el principio de la mano invisible de Smith o fe puesta en el mercado. De acuerdo con este principio, la riqueza, el crecimiento y el bienestar son consecuencia directa de la competencia y la libre iniciativa privada.

El argumento es el siguiente: la riqueza de las naciones está asociada a la división del trabajo del cual proviene. La división del trabajo, a su vez, depende del mercado, fomenta la competencia y aumenta la productividad del mismo. Esta última induce una mayor tasa de crecimiento o producción de bienes y servicios, aumenta los ingresos de la población, por ende su nivel de consumo, mejorando por tanto sus condiciones de vida y de bienestar. Al aumentar los ingresos el mercado se expande, entrando el sistema así en un círculo virtuoso indefinido de crecimiento, menos pobreza y más bienestar. (Isaza, 2006, pág. 96)

Este mismo argumento se aplica a los Tratados de Libre Comercio en donde, “la eliminación de los aranceles fomenta la competencia, amplían los mercados, profundizan la división internacional del trabajo y aumentan la productividad con los resultados antes expuestos” (Isaza, 2006, pág. 96). Por su parte David Ricardo, añade un elemento más a esta teoría y atribuye que, el aumento de la productividad se debe a las ventajas relativas o comparativas ligadas a la especialización y diferenciación en los costos de producción entre los distintos países. De modo que:

Si cada país se especializa en producir aquellos bienes y servicios en los cuales tiene ventajas o menores costos de producción, el libre cambio entre los países hace que todos salgan ganando si comercian entre sí. De esta manera, la clave del crecimiento y del bienestar está en que cada país pueda exportar a otros sus ventajas, en un sistema global cada vez más interdependiente e interconectado a través del libre cambio. (Isaza, 2006, pág. 96)

### **Antecedentes de los Tratados Comerciales.**

Los Tratados de Libre Comercio se inscriben en el actual proceso de globalización e integración económica. Sus antecedentes históricos se remontan a los de la globalización, por lo tanto para comprender mejor la naturaleza, características y posibles consecuencias de los tratados comerciales resulta útil no perder de vista la relación con la globalización.

Según este hilo conductor, la globalización se debe entender cómo un “proceso dinámico mediante el cual las economías de los distintos países se integran en una sola o mercado mundial, volviéndose cada una de ellas más interdependiente de las demás y del sistema mundial” (Isaza, 2006, pág. 90). De modo que, la globalización hace posible la reducción gradual o eliminación progresiva de los obstáculos al libre comercio de bienes y servicios, a los movimientos de capital, tecnologías y personas entre los distintos países.

Esta integración económica ha generado la mutua dependencia e influencia de las naciones, en donde lo que ocurra en cualquiera de ellas puede repercutir en las demás. Asimismo, la globalización también se puede considerar imperfecta, pues no existe la perfecta movilidad de los recursos, ni de los bienes y servicios producidos en el mundo.

Para Krugman, la competencia es imperfecta por dos razones principales: primero, como se dijo, por las restricciones comerciales que aún persisten entre los países, diferentes a las barreras arancelarias; segundo, el mundo se encuentra dividido en tres bloques financieros y comerciales principales (Europa, Asia – Pacífico y

Norteamérica), al interior de los cuales se presenta mayor libertad comercial, pero no así al comercio que realizan entre sí los bloques. (Isaza, 2006, pág. 90)

No obstante, la tendencia mundial dominante es firmar acuerdos comerciales bilaterales a través de los TLC. Estos acuerdos encuentran su origen en Estados Unidos, quien además es el principal promotor de los mismos, primero con la creación del NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio Norteamericano) en 1994. Ahora bien, hubo momentos o factores decisivos sin los cuales los acuerdos de libre comercio no hubiesen sido posible. Para iniciar, una vez que la segunda guerra mundial finaliza, Estados Unidos surge como el país victorioso de la contienda y se erige como primera potencia económica, política y militar, como consecuencia, se crea en Bretton Woods, julio de 1944, un nuevo orden económico mundial, el cual funcionaría bajo los principios liberales de la autonomía individual, el libre comercio e imposición del dólar estadounidense como dinero mundial, donde las demás monedas se intercambiarían en proporción a dicha tasa.

Adicionalmente, en Bretton Woods se crearon el Banco Mundial, con el objetivo de ayudar al desarrollo y fomento de la inversión extranjera, el Fondo Monetario Internacional, para ayudar a estabilizar las economías afectadas por las crisis económicas, y el GATT (Acuerdo General sobre aranceles aduaneros y comercio, 1947) para fomentar el libre intercambio. Este último fue transformado en 1995 en la Organización Mundial del Comercio. Es así como todas estas instituciones multilaterales son muy importantes hoy en día, ya que, juegan un papel central en la toma de decisiones en cuanto a lo que deben hacer o no los distintos gobiernos en materia de política económica.

Posteriormente en 1971 entra en crisis el sistema monetario internacional que estaba basado en el dólar estadounidense y se elimina la convertibilidad del dólar en oro y el sistema de cambios pasó de un régimen de paridades fijas a otro de tasas de cambio flexibles. Desde la convertibilidad de las monedas se basan en el valor que tienen sí según su oferta y demanda en el mercado mundial. De esta forma:

Las tasas de cambio fluctuantes fueron la base para que los inversionistas financieros empezaran a especular en el mercado de divisas; además, el dólar estadounidense, como moneda de reserva mundial, permitió a ese país financiar su cuantioso déficit fiscal y comercial de la década con inflación mundial. Esto último continúa así, dada la extraordinaria importancia que sigue manteniendo y aún mantiene dicha moneda como reserva de divisa en todos los países (casi el 60% de las reservas de los bancos centrales del mundo se conservan en dólares estadounidenses); de ahí el poder e influencia de los E.U. en el orbe: lo que ocurra con el dólar y economía norteamericana se refleja por ello en los demás países. (Isaza, 2006, pág. 93)

A raíz de la crisis monetaria e internacional producida en 1971 el neoliberalismo empieza a ganar aceptación e influencia como modelo alternativo, en donde los pilares del modelo se fundamentan en:

La flexibilización o liberalización de los mercados (salarios, tipos de cambio y tasas de interés determinadas por el mercado); libre intercambio de bienes, servicios y movilidad de capitales (apertura, inserción en el comercio internacional, integración a la economía global, y TLC entre otros); reducción del papel del Estado en la economía, privatizaciones, presupuestos equilibrados y reformas fiscales austeras; y, finalmente, desinflación o estricto control del nivel general de precios a través de políticas monetarias contractivas. (Isaza, 2006, pág. 93)

En esta misma línea se promovió la transformación de las empresas multinacionales en grandes consorcios transnacionales, a través de fusiones, adquisiciones y alianzas estratégicas entre las firmas.

Los consorcios transnacionales, a diferencia de las empresas multinacionales, ya no operan según el mecanismo casa matriz – filial donde se producía en y para el mercado nacional del país receptor, sino que es una gran empresa deslocalizada en diversos países, en los cuales se realizan las tareas o fases del proceso productivo, diseño, marketing y financiación del mismo. (Isaza, 2006, pág. 93)

Esta dinámica ha desarrollado una importante cadena de valor en terceros países, con la finalidad de aprovechar las ventajas de especialización y costo ofrecido por cada uno. Estas grandes empresas transnacionales especializadas en industrias como la informática, comunicaciones, transporte, automóvil, electrodomésticos, farmacéuticas entre otras, dirigen “la acumulación de capital mundial, controlan los mercados e influyen demasiado en la esfera política de las naciones, en particular en las políticas comerciales de libre cambio sin las cuales la deslocalización sería un experimento económico no rentable” (Isaza, 2006, pág. 93)

Esto último ha desencadenado la voluntad política de los gobiernos para abrir sus economías al libre movimiento de bienes, servicios, inversión, capitales, producto de las presiones de los intermediarios financieros internacionales y grandes corporaciones transnacionales.

Como resultado, la sociedad viene siendo cada vez más organizada y regulada por / para el mercado y menos por el Estado, quien ya no tiene tanta importancia como antes para ejercer su autonomía y soberanía territorial. El poder o control sobre la sociedad por parte del Estado se va perdiendo paulatinamente, ahora son los mercados quienes más deciden sobre el destino de los individuos y de la comunidad. (Isaza, 2006, pág. 93)

En razón de lo expuesto los Tratados de Libre Comercio tanto bilaterales como multilaterales, los Acuerdos Comerciales Regionales y la integración económica han adquirido gran relevancia en el desarrollo económico mundial acercando cada vez más a los países entre sí, integrándolos en una gran e interdependiente Aldea Global, cuyas economías están cada vez más interrelacionadas.

### **Tratados Comerciales en América Latina.**

La devastadora crisis de la deuda en la década de 1980 hizo que las economías de América Latina voltearan su atención al sector exportador. En razón de que los países tenían una urgente necesidad de divisas para pagar sus cuantiosas deudas, su supervivencia económica estaba determinada principalmente por la capacidad exportadora. De esta forma, una gran cantidad de países de la región decidieron adoptar una reforma económica “pro mercado”, basada en un paquete de 10 medidas propuesto y utilizado por varias instituciones con sede en Washington, conocido como el Consenso de Washington en 1990.

El consenso promovía la idea del libre comercio y destacaba la necesidad de contar con un sector exportador sólido, además de plantear la apertura a la competencia internacional como la única forma de eliminar a las empresas ineficientes. Se suponía que si se impulsaba el sector exportador se obtendrían importantes repercusiones en el resto de la economía (esta idea ya aparece en la obra de Adam Smith), debido a lo cual se pensaba que existía un estrecho vínculo entre el incremento de las exportaciones (maximizado en virtud del libre comercio) y el crecimiento económico. [SIC] (Ross, 2012, pág. 28)

En este marco los Acuerdos de Libre Comercio, ALC, parecieron ser la manera más óptima de mejorar el crecimiento de las exportaciones y así la firma de los ALC en la región fue proclamada por los presidentes y por los medios de comunicación “como el vehículo ideal para promover el libre comercio, impulsar las exportaciones y obtener acceso y prestigio en el escenario político y económico internacional” (Ross, 2012, pág. 28). Los Acuerdos de Libre Comercio fueron fundamentales para la estrategia de posicionamiento económico internacional de América Latina.

Hasta enero de 2012, la OMC había recibido unas 511 notificaciones de acuerdos de comercio regional, el 90% de los cuales correspondía a ALC y acuerdos de comercio preferencial. De estos, estaban vigentes unos 319 acuerdos. Según el Sistema de Información sobre Comercio Exterior de la Organización de los Estados Americanos (OEA), hay 64 ALC, 3 acuerdos marco y 33 acuerdos de comercio preferencial vigentes entre sus Estados miembros. Chile y México son los países que han firmado más ALC, al tiempo que la República Bolivariana de Venezuela y Colombia representan más del 50% de todos los acuerdos de comercio preferencial suscritos.[SIC] (Ross, 2012, pág. 33)

En principio todos los acuerdos comerciales firmados por los países de la región fueron con naciones asociadas en América del Sur y Centroamérica, mientras tanto algunos de los ALC fueron de naturaleza intercontinental, en donde los socios comerciales tradicionales en América Latina, América del Norte y Europa, representaron alrededor de un 60% de todos los acuerdos firmados y los socios no tradicionales en Asia y Oceanía representaron el 30%. Esto en principio indicó que en la región los ALC sirvieron para confirmar o profundizar vínculos comerciales ya existentes en lugar de abrir otros nuevos.

Colombia, México y, sobre todo, Chile son los países que han firmado más ALC con países de otros continentes. En el otro extremo se encuentra la República Bolivariana de Venezuela, que solo firmó acuerdos de comercio preferencial. En los países de América Latina se ha optado más por los ALC que por los acuerdos de comercio preferencial. De hecho, el último acuerdo de comercio preferencial de los países latinoamericanos fue firmado en 2004. Hasta la fecha, los países o bloques comerciales de la región han firmado 39 ALC y 29 acuerdos de comercio preferencial. En comparación, antes de 1997, menos del 25% de todos los acuerdos comerciales suscritos por países de América Latina eran ALC. Esto demuestra que los países latinoamericanos buscan una mayor integración económica. [SIC] (Ross, 2012, pág. 34)

### **Tratados Comerciales en Costa Rica.**

Para el caso específico de Costa Rica este modelo de apertura comercial encuentra sus inicios con la era de Programas de Ajuste Estructural, a inicios de los años ochenta, cuyo objetivo era preparar la economía nacional, al eliminar lo que los economistas consideraban como distorsiones del mercado, para caminar hacia un desarrollo completamente hacia afuera, de forma deliberada. De esta manera las distintas administraciones implementaron varias medidas para impulsar las exportaciones costarricenses al exterior y buscar nuevos mercados dentro del marco de un proceso comercial promovido a través de la negociación y la firma de diversos Tratados de Libre Comercio con países y regiones del mundo “como una

manera de ampliar el mercado y de esta forma acelerar el desarrollo económico del país”. (Alvarado, 2010, pág. 11)

A partir de este modelo, el país experimentó un crecimiento sostenido a mediados de los ochenta, este ocupó el primer lugar en Centroamérica en términos de su producción per cápita de acuerdo con la clasificación del Banco Mundial. Asimismo este crecimiento en promedio fue más rápido que en el resto de América Latina y el Caribe. La clave para alcanzar estas tasas de crecimiento fueron las políticas económicas implementadas a partir de la adopción del modelo de apertura comercial y de promoción de exportaciones en donde se destacan “políticas como la reducción del proteccionismo, la adopción de un régimen cambiario de “*mini devaluaciones*” para incentivar las exportaciones, así como también la reducción del déficit fiscal y una política monetaria más responsable” [SIC] (Alvarado, 2010, pág. 11)

De esta manera, por más de dos décadas, los gobiernos de Costa Rica han desarrollado políticas públicas para lograr la inserción del país a la economía internacional con resultados positivos. Al respecto, la principal estrategia implementada se ha basado en la apertura unilateral y negociaciones comerciales recíprocas de carácter bilateral, subregional, hemisférico y multilateral acompañado de esfuerzos por reformar el funcionamiento del aparato estatal. La negociación y firma de Tratados de Libre Comercio con diversos países y regiones del mundo, sin duda ha impulsado el crecimiento, la diversificación de las exportaciones y el ingreso de un gran flujo de Inversión Extranjera Directa (IED) que han sido en gran medida, motores del desarrollo nacional.

Con base en lo anterior, los Tratados de Libre Comercio representan una importante plataforma que facilita las relaciones comerciales entre dos o más países minimizando los obstáculos o barreras comerciales entre ellos. Adicionalmente, en el marco legal, los tratados establecen los derechos y deberes que los países involucrados mantienen en relación a las reglas convenidas para el intercambio de bienes o servicios. En reconocimiento del impacto

que los acuerdos comerciales tienen en el contexto actual de un mundo globalizado, Costa Rica ha negociado, firmado y ratificado tratados comerciales con los siguientes países y regiones: Colombia, Centroamérica, Canadá, CARICOM, Chile, China, República Dominicana-Centroamérica-Estados Unidos (CAFTA-DR), México, Panamá, República Dominicana, Perú, Singapur, Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea (AACUE) y con la Asociación Europea de Libre Comercio.

### **Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM.**

Este acuerdo está compuesto por un total de diecisiete capítulos divididos en seis partes. La primera parte general abarca los capítulos de las disposiciones iniciales e institucionales y las definiciones generales, la segunda parte denominada como “Comercio de Mercancías” expone los capítulos de trato nacional y acceso de mercancías al mercado, reglas de origen, procedimientos aduaneros, medidas antidumping, medidas sanitarias y fitosanitarias y las barreras técnicas al comercio. La tercera parte aborda los servicios, la inversión y la entrada temporal. La cuarta parte es sobre las disposiciones administrativas e institucionales que comprenden los capítulos sobre la publicación, notificación, información y administración de las leyes y solución de controversias. La quinta parte del acuerdo expone los capítulos sobre la política de competencia y las compras del sector público. Finalmente, la última parte del tratado es sobre las disposiciones finales.

Para comprender mejor los alcances que este tratado ha tenido en las economías de Costa Rica y de los países de la región caribeña, primero es importante mencionar algunos aspectos claves negociados en el acuerdo. A continuación se expondrán las disposiciones generales de algunos capítulos del acuerdo, no obstante más adelante en el trabajo de investigación se expondrá detalladamente los aspectos negociados en cada capítulo. Para esta parte, es de interés abordar el capítulo III sobre el Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado. Básicamente, se exponen las reglas que regulara en comercio de mercancías entre

las partes involucradas en donde se otorga un tratamiento no discriminatorio a los productos importados en relación a los nacionales.

Es así como se brinda acceso inmediato al mercado de CARICOM, para establecer el área de libre comercio, a más del 93% del universo arancelario costarricense, además de la obligación de las Partes de eliminar progresivamente los derechos arancelarios a la importación de una lista reducida de mercancías. Asimismo:

Se establecen las reglas relativas a la exención de aranceles aduaneros; a la admisión temporal de mercancías libre de aranceles de determinado tipo de equipo profesional; a la importación libre de aranceles para algunas muestras comerciales y materiales de publicidad impresos y al reingreso de mercancías después de haber sido reparadas o alteradas. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 20)

Con respecto a las medidas no arancelarias, las disposiciones expuestas comprenden:

La prohibición de las restricciones a la importación y exportación de mercancías; a los impuestos a la exportación; a la eliminación y prohibición de los subsidios a la exportación de productos agropecuarios y al tratamiento de las medidas de ayuda interna para estos productos. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 20)

En relación con el programa de desgravación arancelaria, expuesta en el Anexo III.04 del tratado, se acuerda el tratamiento que recibirán los productos al ingresar a mercado respectivo, tanto de los costarricenses como los provenientes del mercado caribeño. Es así como en esta sección se establecen las condiciones de acceso que tendrán las mercancías originarias comerciadas entre ambas Partes. El anexo se compone de tres artículos: principios generales, el Programa de Desgravación Arancelaria y el capítulo relacionado con el tratamiento especial para los aceites, grasas y jabones. Es importante destacar que en este acuerdo, todos aquellos productos que no aparezcan en las listas para el tratamiento arancelario gozarán de libre comercio inmediato a la entrada en vigor del tratado.

Otro de los puntos importantes de este anexo es la sección sobre el tratamiento diferenciado que tendrán los países menos desarrollados del bloque caribeño. Específicamente:

Costa Rica garantizará libre acceso inmediato unilateral a todos los productos originarios de las economías más pequeñas, excepto para los productos excluidos del Programa de Desgravación. No obstante, se estableció una disposición que condiciona a los PMD a darle a Costa Rica el mejor tratamiento que le otorguen a cualquier otro país fuera del CARICOM. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 20)

Por otro lado, las economías más desarrolladas de la región, entre las cuales se encuentran Barbados, Guyana, Jamaica, Surinam y Trinidad y Tobago, el acuerdo les otorga libre comercio inmediato en ambas vías para un 93% del universo arancelario.

Entre los productos que gozarán de cero arancel a la entrada en vigor del acuerdo se encuentran las plantas ornamentales, los follajes, la carne mecánicamente deshuesada (CMD) de pollo, quesos, mantequilla, chicles y confites, bebidas a base de leche, palmito, pasta de cacao, café instantáneo, resinas plásticas, llantas, prendas de vestir, refrigeradoras, cocinas y medicamentos, entre muchos otros. Otro pequeño grupo de productos quedaron sujetos a una desgravación arancelaria lineal durante cuatro años, lo cual implica que a partir de primero de enero del 2007 gozarán de libre comercio en el mercado del Caribe. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 20)

Cabe destacar que este tratado comercial entra en la categoría de acuerdos de nueva generación, a saber todos los acuerdos comerciales internacionales surgidos en los años 80, a partir de la Ronda Uruguay.

Se caracterizan por abarcar un ámbito más amplio que el simple comercio de bienes, incluyendo temas nuevos como el comercio de servicios, inversiones, propiedad intelectual, y compras estatales, a la vez que incorporan disciplinas más complejas en materia de normas de origen, medidas fito y zoonosanitarias y medidas anti-dumping. (Ministerio de Economía y Finanzas de Perú, 2018, párrafo. 11)

## **CARICOM.**

Con respecto al CARICOM surgió en 1972 cuando los países líderes de la Commonwealth en el Caribe, reunidos en la Séptima Conferencia de Jefes de Gobierno, transformaron la Asociación de Libre Comercio del Caribe (CARIFTA) en un mercado común, al establecer la Comunidad del Caribe (CARICOM), de la cual el mercado común sería una parte integrante. En julio de 1973 se firmó el Tratado de Chaguaramas (Trinidad y Tobago), constitutivo del CARICOM, con la finalidad de convertir el mercado común en un mercado único y que además, permitiera el libre movimiento de los factores de producción, dentro del marco de la cooperación funcional y la coordinación de políticas frente a terceros países.

En la actualidad, el CARICOM agrupa a Antigua y Barbuda, Bahamas, Barbados, Belice, Dominica, Granada, Guayana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam y Trinidad y Tobago, teniendo su sede en Georgetown, Guayana. Además, cuenta con los siguientes miembros asociados: Anguila, Bermudas, Islas Caimán, Islas Turcos y Caicos e Islas Vírgenes Británicas. (Vázquez, 2013, pág. 5)

Se resalta que la mayoría de los Estados formadores del CARICOM son pequeñas islas las cuales comparten una serie de características que determinan en gran medida sus opciones de desarrollo y crecimiento económico y social. Son economías muy reducidas, muy dependientes y vulnerables. Su vinculación a la economía internacional ha sido sin ninguna capacidad de ejercer influencia alguna. Sus actividades de producción se han basado en el monocultivo, “lo que generaba una combinación de exportaciones limitada y estructuras económicas inflexibles, así como en la concesión de trato preferencial al producto obtenido que se destinaba a las metrópolis”. (Vázquez, 2013, pág. 7)

La mayoría de las economías de la región caribeña procura centrarse en el sector de los servicios como su motor de crecimiento, al intentar al mismo tiempo modernizar y diversificar su sector agropecuario. “Sin embargo, estas economías siguen dominadas principalmente por un único sector, lo que perpetúa y potencia su carácter vulnerable”. (Vázquez, 2013, pág. 10) Cabe agregar que en todos estos países, el turismo y los servicios financieros se perfilan como las actividades económicas más importantes, llegando a representar en algunos casos más de la mitad del PIB. Asimismo, según las Naciones Unidas, el único país del CARICOM que en su PIB per cápita no supera el umbral de 800 como nivel de pobreza para identificar a los Países Menos Adelantados (PMAs) es Haití.

Con respecto a las actividades comerciales de la región es importante mencionar que las exportaciones son menos frecuentes con respecto a las importaciones. Esto es producto de que importaciones se produjeron dentro del régimen de Reglas de Origen Preferencial, aplicados a los bienes comercializados entre el CARICOM y otros países, siempre y cuando exista el respectivo tratado comercial.

El principal grupo de productos de exportación agrícola para el CARICOM es el azúcar y sus derivados que, por ejemplo constituyen la principal exportación de San Cristóbal y Nieves. Aproximadamente dos terceras partes de las importaciones son productos manufacturados. Los recursos energéticos, mineros y los servicios financieros tienen un peso decisivo en las exportaciones en países como Trinidad y Tobago, Jamaica, Bahamas, Guayana y Surinam. Los principales artículos de importación son la maquinaria y el equipo de transporte, seguidos de los productos químicos, las semi-manufacturas y otros bienes de consumo. La composición de las importaciones en años recientes ha favorecido las importaciones de bienes de capital y de bienes de consumo duraderos. [SIC] (Vázquez, 2013, pág. 7)

Es interesante reconocer que las economías más exportadoras tanto históricamente como en 2012 (según el informe de Vázquez) fueron Trinidad y Tobago, Jamaica y Guayana. Mientras que, las economías con mayor demanda de importación fueron Trinidad y Tobago y Jamaica. Es importante resaltar que únicamente Trinidad y Tobago es capaz de mantener una balanza comercial positiva, gracias a sus importantes exportaciones de crudo y sus derivados. Asimismo, en términos económicos estos países conforman un mercado de unos 15,5 millones de consumidores, que representan un peso bastante pequeño para el mercado mundial. Según Vázquez, “la mayoría de estas economías insulares, entre las que existe una gran disparidad en cuanto al nivel de renta per cápita, se caracteriza por estar poco diversificada y depender de un número reducido de productos de exportación”. (2013, pág. 13)

### **Competitividad**

La tercera unidad de análisis de la investigación es la competitividad, por lo tanto para comprender cómo la estructura de negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM ha logrado impulsar la competitividad nacional, es importante exponer la teoría de la competitividad desde las diversas aristas históricas para comprender mejor su concepto y sus alcances. Primero se planteará el término de competitividad desde la perspectiva del pensamiento de la filosofía Antigua, en donde este no existía como un concepto “per se”, sino que estaba ligado a la preocupación del ser humano por producir, organizar y administrar eficientemente las riquezas.

El autor Gracia menciona en su escrito las palabras de Jenofonte (427-355 a de C.) que; “un buen administrador se esfuerza por incrementar el tamaño del excedente económico de la sociedad que supervisa. Esto se logra por medio de la habilidad, el orden y uno de los principios básicos, la división del trabajo” (Gracia, 2008, pág. 8). Bajo esta lógica, García determina que Jenofonte se considera como el predecesor de Adam Smith con su teoría de la división del trabajo. Asimismo, para Aristóteles (384-322 a de C.), el origen del bienestar

ciudadano se fundamenta en el proceso de intercambio, ya que en su concepción el bienestar es resultado de la existencia de un excedente, el cual se puede intercambiar, afirmando que dicho “excedente se genera cuando exista la propiedad privada en todas las clases sociales, porque precisamente la propiedad privada promueve la eficiencia económica” (Gracia, 2008, pág. 8).

Asimismo desde mediados del siglo XVI, bajo los postulados mercantilistas se formuló el concepto de competitividad en donde su enfoque era mantener un superávit comercial con la finalidad de acumular activos externos, especialmente, oro. De esta forma, los mercantilistas vinculaban la acumulación de metales y piedras preciosas como indicadores del bienestar de una nación, además con el objetivo de continuar con las conquistas de otras naciones era necesario mantener un nivel competitivo de precios. Por esto en sus escritos el autor García cita a Andrew Warner sobre el concepto de competitividad que “determina que los países competitivos sean aquellos cuyos tipos de cambio, y por ende sus precios y salarios internos, se fijen a niveles tales que permitan el crecimiento y auge de sus exportaciones” (Gracia, 2008, pág. 10). En la visión de los mercantilistas se debe impulsar las exportaciones y limitar las importaciones suntuarias, pues el comercio funciona como un juego de suma cero, mientras unos ganan, otros pierden, en donde el objetivo es evitar la salida de riquezas de la nación.

Con la llegada de los economistas clásicos se desarrolla el término de competitividad desde el pensamiento clásico que inicia con la tesis de Adam Smith que basa la productividad en dos elementos: la división del trabajo y la inversión. La división del trabajo aumenta las habilidades del trabajador, ahorra tiempo y posibilita la invención de nueva maquinaria al promover la concentración de una persona en una sola tarea en particular, esto hace que sea más eficiente y pueda innovar incrementando los niveles de competitividad. De esta forma se genera una mayor riqueza económica.

Según esta misma línea, aunque la división del trabajo origina el proceso de crecimiento, esta no es posible sin la inversión de capital, pues entre más grande sea la inversión, mayor será el crecimiento de una economía. Por otro lado, David Ricardo (1772-1823), postula que la productividad se basa en los términos marginales e introduce la Ley de los Rendimientos Decrecientes, en donde:

Llega un momento en el proceso de producción en que el producto marginal disminuye, resultado de añadir más unidades de capital y trabajo a un mismo factor fijo. Para incrementar la productividad propone el aumento tanto de los insumos variables y del factor fijo utilizado para cada nivel de producción. (Gracia, 2008, pág. 14)

No obstante, estas perspectivas fueron criticadas por Carl Marx (1818-1973) en donde sus aportes al concepto de competitividad se enfocaron en criticar y analizarlo desde el enfoque del sistema capitalista. Para Marx la productividad del trabajo se incrementa cuando en el sistema capitalista se moderniza o actualiza la tecnología de la fábrica, en donde a partir de ese momento, el obrero ya no produce 10 piezas por hora, sino que produce 20. De esta forma, Marx introduce en su análisis la incorporación de la tecnología en el proceso de producción como determinante importante de la productividad, pero además destaca la destreza de los obreros.

En el ensayo de Gracia se cita a Carl Marx con la siguiente afirmación, "...la productividad del trabajo se expresa en el volumen de la magnitud relativa de los medios de producción que un obrero, durante un tiempo dado y con la misma tensión de la fuerza de trabajo, transforma en producto..." (Gracia, 2008, pág. 11). Es de esta manera como la productividad es definida por Marx como el aumento de la producción, pero sin el incremento del factor input, en donde la productividad será el resultado de la eficiencia de la mano de obra a través de su especialización y de la introducción del factor tecnológico, pero sin aumentar el tiempo de trabajo.

Como se ha evidenciado, el término de competitividad no está plenamente definido, sino sufre modificaciones con base en el tiempo, lugar y objeto de estudio. Por lo tanto se inicia con el análisis del modelo de Heckscher - Ohlin (H-O) como base del desarrollo teórico actual del concepto de competitividad, en el cual las diferencias en la productividad se basan en las distintas dotaciones de factores existentes entre las naciones. Al respecto, lo importante de este modelo es la cantidad de capital por unidad de trabajo, en vez de la cantidad absoluta de capital y de trabajo empleados en la producción de dos bienes. De esta forma, H-O vinculan la teoría de la ventaja comparativa a su análisis del comercio internacional en donde:

En el entorno actual la nación logra incrementar su productividad a partir de la exportación. Un país exportará los bienes en cuya producción se utilice intensivamente el factor relativamente abundante y barato, e importará los insumos y bienes cuya producción requiera de uso intensivo del factor relativamente escaso y caro. (Gracia, 2008; pág. 15)

Para Michael Porter (1991, pág. 167) el único concepto significativo de competitividad a nivel nacional es la productividad, al ser el objetivo principal de una nación la generación de condiciones tendientes a elevar el nivel de vida de sus ciudadanos. Esta habilidad depende de la productividad vinculada con la capacidad que tienen los gobiernos nacionales para utilizar adecuadamente el capital y el trabajo. Desde esta perspectiva, la productividad es considerada como la cantidad de output producido por unidad de capital invertido.

Dados los elementos antes expuestos, se considera que la competitividad es la capacidad de una empresa, sector, región o país, con ventajas para incorporarse al mercado mundial de forma eficiente. Estas superioridades pueden ser el resultado de: la calidad, la tecnología, el aprovechamiento de las economías de escala, una excelente comercialización, eficiencia de la mano de obra y en general un marco económico adecuado para desarrollar actividades de producción. (Gracia, 2008, pág. 19)

Para Carlos Bianco (Gracia, 2008, pág. 20) existen diferentes tipos de competitividad: macroeconómica, microeconómica, sectorial, regional, industrial, por lo alto, por lo bajo, genuina, auténtica, espuria, precio, no precio, costo, no costo, estructural, sistémica, empresarial, internacional, comercial, revelada, potencial y global. Dadas las condiciones actuales cabe hacer referencia a una de ellas. Según lo anterior, cabe destacar la competitividad internacional donde en el escrito de Gracia se exponen las concepciones de autores como Fagerberg que definen la competitividad internacional (CI), como: “la capacidad de un país para lograr objetivos fundamentales de la política económica, tales como el crecimiento en el ingreso y el empleo, sin incurrir en dificultades en la balanza de pagos” (Gracia, 2008, pág. 18). En esta misma línea, también se expuso el ensayo del autor Scott, Bruce (2008, pág. 18), que define la competitividad como “la capacidad de producir, distribuir y proveer el servicio de los bienes a la economía internacional en competencia con los bienes y servicios producidos en otros países, y hacerlo de forma que aumente el nivel de vida”.

Asimismo el autor Gracia hace mención al aporte de Fernando Fajnzylber quien incluye un elemento adicional a los análisis anteriores donde; “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 exige el incremento de la productividad y, por ende, la incorporación de progreso técnico” [SIC] (2008, pág. 18). Para otros autores, la competitividad internacional está relacionada con el crecimiento económico de los socios que participan del intercambio comercial. Para Jones Peter y Teece David la competitividad se basa en el grado en el cual un país produzca bienes y servicios que satisfagan las exigencias del mercado internacional y que al mismo tiempo incremente su PBI y su PBI per cápita tan rápidamente como sus demás socios comerciales. Al tomar en cuenta lo anterior, el autor Maximilano Gracia determina que el concepto de competitividad internacional se define como:

La capacidad de un país para diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y más baratos que los de la competencia internacional, lo cual redunde en el

aumento del ingreso de la población, dado el incremento en el empleo y por ende en la calidad de vida de esa sociedad. (Gracia, 2008; pág. 18)

De igual forma la competitividad puede ser abordada desde las empresas como unidades básicas para desarrollar ventajas competitivas. Michael Porter expone su tesis donde desarrolla el concepto de competencia incorporando elementos vinculados con mercados segmentados, productos diferenciados, diferencias tecnológicas y economías de escala. Para Porter, la productividad de un país se fundamenta en las empresas y en capacidad para utilizar con eficiencia y creatividad la mano de obra, los recursos naturales y el capital. Según su tesis, no importan cuanto se posea, sino lo que se hace con lo que se tiene, ya que no es solo tener acceso a los factores, sino la capacidad para desplegarlos de forma productiva que genere la ventaja competitiva.

Finalmente otra teoría que aborda el tema de la competitividad fue formulada por un grupo de investigadores del instituto alemán del desarrollo (Esser Klaus, Hillebrand Wolfgang, Messner Dirk, Meyer-Stamer Jörg). Esta es la teoría de la competitividad sistémica que tiene como premisa la integración social, no solo mediante reformas económicas, sino también, a través de un proyecto que transforme la sociedad. En su análisis incorporar factores socioculturales y ambientales dentro del concepto de ventaja competitiva sistémica Su tesis parte del enfoque estructural de la OCDE donde se señala lo siguiente:

En el marco de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, se han elaborado algunos trabajos que sistematizan los diferentes enfoques existentes sobre el fenómeno de la competitividad, y los han resumido en un enfoque integral bajo el concepto de competitividad estructural. (OCDE 1992, pág. 34-35).

Los componentes de la competitividad sistémica son: la innovación como un factor esencial para promover el crecimiento económico, para lo cual se requiere como base una organización empresarial con la capacidad de impulsar el aprendizaje y la innovación en todas las áreas de la empresa. Una segunda base es la creación de redes de colaboración que

mediante diversas instituciones se fomente la innovación. La combinación de estos elementos con los aportes de la OCDE permiten comprender que, en la teoría de la competitividad sistémica las exigencias del mercado internacional son cada vez mayores con las empresas nacionales, por lo tanto estas deben actuar en forma clusters industriales. Para lograr la eficiencia en el sector privado es necesario entablar relaciones estrechas y permanentes con universidades, instituciones educativas, centros de investigación más desarrollo, instituciones de información y extensión tecnológica, entidades financieras, agencias de información y promoción de exportaciones y organizaciones sectoriales no gubernamentales.

Para Messner D. un entorno deficiente no necesariamente limita la capacidad de mejorar la competitividad empresarial, no obstante bajo la ausencia de entorno eficaz se limita la capacidad de las empresas para mejorar su capacidad competitiva y es que las empresas no pueden enfocarse en su actividad productiva de forma exclusiva porque también están obligadas a desarrollar producciones y servicios a nivel interno que a diferencia con otras empresas en países desarrollados les basta con adquirir o explotar como efectos externos. La competitividad sistemática cuenta con cuatro grandes niveles que se abordarán brevemente en este apartado. El primer nivel es la competitividad microeconómica considerado el punto de partida del CS. El análisis se enfoca en el entorno de requerimientos al que se enfrentan las empresas consideradas cada vez más fuertes, los cuales son resultados de diversas tendencias entre las cuales se pueden destacar:

La globalización de la competencia llega cada vez a mayor número de mercados; mayor proliferación de competidores resultado de los procesos exitosos de industrialización tardía; diferenciación de la demanda; acortamiento de los ciclos de producción y el desarrollo de diferentes innovaciones tecnológicas (microelectrónica, biotecnología e ingeniería genética). (Gracia, 2008, pág. 20)

En este nivel se ha promovido la mejora constante de las empresas y cadenas de producción que favorecen externalidades positivas traducidas en los beneficios que un empresario puede generar de forma indirecta sobre otras empresas. Esto ha suscitado un

ambiente en el cual las empresas pueden incrementar los cuatro factores para alcanzar la competitividad comprendidos como: “eficiencia en costos, calidad, diversidad de productos y capacidad de respuesta; para lograrlo se han realizado cambios en organización de la producción y desarrollo de producto.” (Gracia, 2008, pág. 21)

El segundo nivel de la competitividad sistémica es el meso económico que comprende el momento en que el Estado y los actores sociales despliegan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan procesos de aprendizaje en la sociedad. El autor Maximiliano García en su artículo cita a Esser K en el cual define lo siguiente; “el nivel meso se distingue por el fenómeno de las soberanías compartidas, que afecta por igual a las instituciones públicas, las empresas y las organizaciones intermedias” (Gracia, 2008, pág. 21)

Todas aquellas políticas que se configuren en este nivel poseen una dimensión nacional, regional y local, por ello las políticas meso están enfocadas a promover el desarrollo de infraestructuras físicas como: puertos, redes ferroviarias y de carreteras, telecomunicaciones, sistemas de abastecimiento y eliminación de residuos; y estructuras intangibles como los sistemas educativos, políticas selectivas y activas de comercio exterior (política comercial y estrategias de penetración a los mercados). De esta forma “si se mejora en el nivel meso, se tiene la posibilidad de apoyar a los clusters tanto regionales como locales.” (Gracia, 2008, pág. 22)

Por otro lado el tercer nivel es el macroeconómico cuya eficiencia es fundamental para la competitividad de las empresas y para el desarrollo regional. Esto se debe a las múltiples variables que incorpora y su adecuada asignación de los recursos que resulta clave para la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales. Estos elementos son esenciales para desarrollar nuevas capacidades que permitan operar con éxito en el mercado internacional.

Por último está el nivel meta económica de la competitividad sistémica en donde se analiza “la capacidad de los agentes en el nivel local, regional y nacional, con el objeto de crear las condiciones favorables para el desarrollo económico y social”. (Gracia, 2008; pág. 22) En este nivel es importante la formación de estructuras al interior de la sociedad con la finalidad de articular los intereses de la misma y satisfacer las exigencias del mercado en aspectos como: tecnología, organización, ambientales, etc.

### **Competitividad Nacional.**

La teoría de la competitividad nacional es abordada por Porter, quien ideó el diamante de la competitividad que permite diagnosticar la situación competitiva de un país o región, basado en un sistema vinculado a 4 factores o elementos determinantes los cuales deben existir en el entorno. De esta forma, en el escrito de García se cita a Porter con la afirmación de que:

Los sectores exitosos en la economía internacional son aquellos a los que el diamante de la competitividad les es favorable, sin embargo, esta afirmación no implica que todas las empresas del sector sean exitosas; se puede afirmar que cuanto más competitivo sea el entorno, más probable será que alguna de éstas se quede en el camino, ya que no todas tienen iguales habilidades ni explotan de manera similar el entorno. (Gracia, 2008; pág. 16)

Bajo la tesis del diamante de competitividad una nación puede alcanzar el éxito basado en cuatro atributos genéricos. El primer atributo son las condiciones de los factores que consisten en la dotación de insumos, necesarios para competir en una industria, que posea un determinado país como recursos humanos, físicos, conocimientos, capital e infraestructura. Ahora bien, no basta solo contar con dichos factores, sino que, se debe saber cómo explotarlos de forma eficiente y productiva. El segundo elemento son las condiciones de la demanda enfocado en la naturaleza de la demanda interna de productos y servicios del sector.

Según Porter la demanda local es el mecanismo por el cual las empresas pueden conocer las necesidades del consumidor, por lo tanto este tipo de demanda le ofrece la empresa información más rápida y clara sobre los gustos del comprador, ayudando a generar una ventaja sobre los niveles extranjeros. De esta forma “las naciones obtienen ventaja competitiva si los compradores locales presionan a las empresas locales para que innoven constantemente y en mayor profundidad que sus rivales extranjeras.” (Gracia, 2008; pág. 16)

El tercer elemento corresponde a los sectores afines y de apoyo referente a la existencia o ausencia de sectores proveedores y sectores afines que brinden apoyo a las empresas exportadoras de productos o servicios. Por último, el cuarto factor es la estrategia, estructura y rivalidad de las empresas que hace alusión a las condiciones vigentes en relación a la forma en que se crean, organizan y gestionan las empresas a nivel interno de un país. A estos cuatro atributos se les debe sumar el papel que juega el Estado. Al respecto, la función del Estado es de gran importancia como elemento externo del diamante que mejora la competitividad en razón de su poder para instaurar leyes, normas y políticas.

Para Porter el papel jugado por el Estado podría ser determinante en la figura del diamante al influir positiva o negativamente en los cuatro elementos principales del mismo. De esta forma para tener un análisis completo de la ventaja competitiva, no se puede dejar de lado la influencia que tiene la gestión política de una nación. Porter argumenta que la intervención estatal puede aumentar o disminuir las posibilidades de obtener una ventaja competitiva, sin embargo no puede crearla, ya que es tarea exclusiva del sector privado. Según la cita de Gracia en su escrito “la política gubernamental fracasará si sigue siendo la única fuente de ventaja competitiva nacional. Las políticas que llegan a tener éxito lo consiguen en aquellos sectores donde están presentes los determinantes fundamentales de la ventaja nacional” (Gracia, 2008, pág. 19).

## **Indicadores de Competitividad Nacional.**

Los indicadores de competitividad nacional considerados para la siguiente investigación son: estudios del Índice de Competitividad Global, crecimiento económico y su relación con el comercio internacional, tipo de cambio real entre Costa Rica y el CARICOM, la balanza comercial de Costa Rica en relación al comercio con los países caribeños y los términos de intercambio comercial entre las Partes. Todas estas variables serán evaluadas en el periodo comprendido entre 2008 al 2017.

### *Índice de competitividad global.*

El Índice de Competitividad Global (ICG) actual tiene su base en dos índices previos. El primero, fue el Índice de Competitividad Empresarial (ICE), desarrollado por Michael Porter e incluido en el Reporte de Competitividad Global 2000. Mientras que el segundo se denominó Índice de Crecimiento Competitivo (ICC), ideado por Jeffrey D. Sachs y John W. McArthur que se incluyó en el Reporte de Competitividad Global 2001-2002.

El ICE evaluaba dos áreas específicas de la microeconomía: la sofisticación de las prácticas operativas y la estrategia, y la calidad del entorno microeconómico de los negocios. Por su parte, el ICC se enfocaba en tres pilares de índole macroeconómico: la calidad del ambiente macroeconómico, el estado de las instituciones públicas y la preparación tecnológica. (Chacón, 2015, pág. 5)

En el 2004, el profesor Xavier Sala-i-Martin unió diversos factores tanto del área microeconómica como del área macroeconómica de la competitividad y desarrolló el Índice de Competitividad Global (ICG). Sin embargo, fue hasta el 2005 que se publicó el primer informe del ICG. Durante el 2005 y el 2006 se publicó este índice en conjunto con el ICE y el ICC. Por su parte, en el 2007 el WEF (World Economic Forum-Foro Económico Mundial)

dejó de publicar el ICC y el ICE, por lo tanto a partir del Reporte de Competitividad Global 2008-2009 esta institución empezó a publicar exclusivamente el ICG.

El Índice de Competitividad Global (ICG) mide los fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de la competitividad nacional. El ICG es publicado de forma anual desde el 2005 en el Reporte de Competitividad Global, realizado por el Foro Económico Mundial.

Son 12 pilares incluidos en el índice a partir de los cuales el organismo pretende proveer a los diferentes países considerados en el reporte, de herramientas que les permitan a los líderes empresariales y a los encargados de la política económica identificar obstáculos y mejorar la competitividad de sus naciones.

## **Indicadores**

I. El primer pilar corresponde a instituciones que se determina a través del “marco legal y administrativo en el que los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar riqueza”. Este pilar se incluye en el índice debido a la estrecha relación existente entre la calidad de las instituciones, y la competitividad y el crecimiento.

II. El segundo pilar infraestructura, se basa en la premisa de que una infraestructura extensa y eficiente es necesaria para que la economía funcione de forma efectiva.

III. El tercer pilar es el ambiente macroeconómico que evalúa la estabilidad de dicho ambiente, pues la economía necesita un ambiente macroeconómico estable para crecer de manera sostenida.

IV. El cuarto pilar es la salud y educación primaria compuesta por dos áreas. La primera se incluye, pues la inversión en servicios de salud es fundamental para tener una fuerza laboral saludable y así evitar disminuciones en la productividad y competitividad. La segunda toma en consideración la cantidad y la calidad de la educación básica, debido a su estrecha relación con la eficiencia y la capacidad de innovación de cada trabajador individual.

V. El quinto pilar viene a ser la educación superior y la capacitación que, considera la matriculación en educación secundaria, superior y técnica, así como la calidad de la educación general. Esto debido a que la educación y la capacitación de

calidad son elementos fundamentales para que las economías se trasladen hacia actividades de mayor valor agregado.

VI. El pilar de eficiencia en el mercado de bienes se basa en que “la competencia saludable de mercado, doméstica y extranjera, es importante para incentivar la eficiencia de mercado a nivel local, promoviendo la productividad en las empresas.

VII. El sétimo pilar es la eficiencia en el mercado laboral que se basa en lo siguiente: primero, los mercados laborales deben tener la flexibilidad para mover trabajadores de una actividad económica a otra de forma rápida y con un bajo costo; y en segundo, los mercados laborales eficientes deben proveer incentivos claros y fuertes para que los empleados mejoren su desempeño, asimismo deben procurar la igualdad de género dentro del ambiente empresarial.

VIII. El pilar de desarrollo de mercados financieros se incluye en el cálculo del ICG debido a la importancia que tiene la canalización de recursos financieros hacia los proyectos empresariales o de inversión que poseen las tasas de rendimiento más altas. Para ello es necesario que, el sector bancario sea confiable y transparente, y los mercados financieros tengan la capacidad de proteger a los inversionistas y a los demás actores económicos que requieran de sus servicios.

IX. El noveno pilar es la preparación tecnológica, ya que en el mundo globalizado de hoy, la tecnología es cada vez más importante para que las empresas sean competitivas y prosperen. Así, este pilar mide la agilidad que tiene una economía para adoptar las tecnologías existentes con el fin de mejorar la productividad de sus industrias.

X. El décimo pilar es el tamaño de mercado y su efecto sobre la productividad a través de las economías de escala. Asimismo, circunscribe el efecto positivo que posee el comercio sobre el crecimiento, especialmente para países con mercados domésticos pequeños.

XI. El undécimo pilar es la sofisticación en los negocios definidos como las prácticas empresariales sofisticadas que conducen a una mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios. Este pilar toma en consideración los beneficios de los conglomerados, ya que a través de éstos se incrementa la eficiencia y se crean muchas oportunidades para la innovación, reduciendo las barreras de entrada.

XII. Finalmente está el pilar de la innovación que, permite que los estándares de vida puedan mejorarse de forma considerable por medio de la innovación tecnológica. [SIC] (Chacón, 2015, pág.10)

El resultado de cada uno de estos 12 pilares aunque se reporta de forma separada se debe tomar en consideración que estos no son independientes entre sí, más bien tienden a reforzarse entre ellos. Asimismo, para fines de estimación del ICG, estos pilares se agrupan

en 3 subíndices: subíndice de requerimientos básicos, subíndice de potenciadores de eficiencia y subíndice factores de innovación y sofisticación.

La metodología del ICG asume valores entre 1 y 7, correspondiente al valor de 7 a la mejor calificación posible, por ende al mayor nivel de competitividad y 1 a la calificación más desfavorable. Para el cálculo de este Índice se consideran un total 112 indicadores, también calificados en una escala de 1 a 7, los cuales se van agregando sucesivamente (indicadores – grupos de indicadores – categorías – pilares – subíndices) hasta la obtención final del Índice.

Dicha encuesta compila las opiniones de los líderes empresariales alrededor del mundo sobre diversos aspectos que cuentan con fuentes de datos escasas o inexistentes. En ediciones anteriores se han incluido opiniones de más de 14.000 líderes empresariales distribuidos en 148 economías. El contenido de la encuesta se divide en 14 secciones: i) sobre su compañía; ii) percepciones generales de su economía; iii) infraestructura; iv) infraestructura relacionada con la innovación y la tecnología; v) ambiente financiero; vi) comercio exterior e inversión; vii) competencia doméstica; viii) operaciones de la compañía y estrategia; ix) gobierno e instituciones públicas; x) educación y capital humano; xi) corrupción, ética y responsabilidad social; xii) viajes y turismo; xiii) ambiente; y xiv) salud. (Chacón, 2015, pág. 15)

En la mayoría de las preguntas incluidas en cada una de estas secciones se le pide a los encuestados que evalúen en una escala de 1 a 7 un aspecto en particular.

La metodología de cálculo del ICG consiste en una agregación sucesiva de los indicadores (indicadores – grupos de indicadores – categorías – pilares – subíndices) hasta la obtención final del Índice. La mayoría de los niveles mencionados se obtiene a partir de un promedio simple de las calificaciones obtenidas en el nivel anterior; sin embargo, los grupos de indicadores correspondientes a la categoría denominada “competencia” en el pilar 6 y los 3 subíndices que componen el ICG poseen una ponderación distinta. (Chacón, 2015, pág. 7)

***Crecimiento económico (productividad de los sectores transables afectados).***

El autor Galindo citó a Kutznets (2011, pág. 40) en su escrito ofreciendo una definición simple de crecimiento económico señalando que “es un incremento sostenido del producto per cápita o por trabajador”. Así desde esta perspectiva inicial, el crecimiento económico se puede entender como el “aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo” (Galindo, 2011, pág. 40). De igual forma, se puede entender por crecimiento económico el aumento sostenido del producto en una economía, que usualmente se mide como el aumento del Producto Interno Bruto (PIB) real en un período de varios años o décadas. No obstante, también se pueden emplear otros indicadores como el PIB por trabajador o la productividad. De esta forma, si existe crecimiento económico en un país, significa que las condiciones de vida del individuo promedio se han mejorado.

La teoría clásica del crecimiento económico se enfocó en los factores que potencian el crecimiento y el enriquecimiento económico. En concreto, A. Smith (1776) afirma que la riqueza de las naciones depende de dos factores interrelacionados: por un lado está la distribución del factor trabajo entre las actividades productivas e improductivas y por otro lado, está el grado de eficiencia empleada en la actividad productiva (progreso técnico). Pero a su vez estos dos factores se ven influenciados por otros elementos que tienen gran importancia en el proceso: “la división del trabajo (especialización), la tendencia al intercambio, el tamaño de los mercados (uso del dinero y el comercio internacional), y, finalmente, la acumulación de capital” (Galindo, 2011, pág. 41).

Ahora bien, a pesar de ello, Smith señala que todas las naciones, gracias al desarrollo económico que experimenten, alcanzarán un estado estacionario, ya que las oportunidades de inversión se van agotando y con ello el crecimiento. La llegada a este estado estacionario solo puede retrasarse con la apertura de nuevos mercados y con la aparición de innovaciones que creen nuevas posibilidades de inversión. (Galindo, 2011, pág. 41)

De esta forma se destaca que los economistas clásicos como Adam Smith, David Ricardo, Thomas Maltus introdujeron conceptos como la relación entre el progreso tecnológico y la especialización del trabajo y los rendimientos decrecientes y su relación con la acumulación de capital físico. Por otro lado, también se destacan los clásico del siglo XX como, Frank Ramsey, Allwyn Young, Frank Knight y Joseph Schumpeter cuya contribución consistió en desarrollar los determinantes de la tasa de crecimiento y del progreso tecnológico. En la segunda mitad del siglo XX los economistas neoclásicos enfocaron sus trabajos en el desarrollo de modelos matemáticos que buscaban explicar el crecimiento económico. El modelo más relacionado con el tema comercial corresponde a los Modelos schumpeterianos.

En este modelo de crecimiento económico, Schumpeter concedió gran importancia a las innovaciones y al empresario, basándose esencialmente en el papel que juega hoy en día la tecnología y las innovaciones, como factores de crecimiento endógeno, al superar el pensamiento clásico, en los cuales el crecimiento siempre viene ocasionado por la acumulación de capital físico y humano.

Uno de los primeros modelos desarrollados en este ámbito es el de Romer (1990), en el que se supone que el mercado genera una serie de incentivos que motivan a los individuos maximizadores de beneficios a realizar inversiones en I+D, lo que implica que se puedan producir nuevos tipos de bienes, llegando incluso a la posibilidad de que las empresas que introducen estas nuevas inversiones alcancen una cierta posición monopolista en el mercado. Gracias a la posibilidad de elaborar nuevos productos se genera crecimiento, ya que las empresas se verán estimuladas a mejorar la calidad de sus productos e incluso a ofrecer otros nuevos. (Galindo, 2011, pág. 49)

Es así como estos modelos permiten vincular el crecimiento económico con el desarrollo del comercio internacional, ya que “las políticas comerciales han influido en el crecimiento en el largo plazo a través de su impacto en el cambio tecnológico” (Galindo, 2011, pág. 49). En estos estudios la apertura comercial ha promovido el acceso a insumos importados los cuales introducen nuevas tecnologías al país; lo que se traduce, en un

incremento del tamaño del mercado, aumento de los rendimientos de la innovación y se logra elevar la producción nacional mediante la especialización en investigación intensiva y la especialización general. (Velázquez, 2009, pág. 60). Por otro lado, otro argumento válido es el impacto que las exportaciones han tenido en el crecimiento económico que:

Está basado en el hecho de que el sector exportador posee alta productividad y alto potencial en economías de escala así como externalidades positivas para el sector no exportador en forma de especialización del conocimiento, innovaciones en productos y procesos y en cambios tecnológicos, entre otros beneficios. (Velázquez, 2009, pág. 61)

En el escrito de Vázquez se presenta amplia literatura que asocia el crecimiento económico de un país con la actividad comercial de forma positiva. Entre los estudios más relevantes destacan Greenaway, Morgan y Wright (1998) que:

Emplean un modelo dinámico de panel por el método generalizado de momentos, para medir el efecto de la liberalización comercial sobre el crecimiento económico para 73 países en vías de desarrollo de 1975 a 1991, empleando los índices: Sachs-Warner (1995), los índices de Dean (1994)<sup>5</sup> y los índices del Banco Mundial (1993). (Vázquez, 2013, pág. 65)

Ellos concluyeron en su estudio que la liberalización de la actividad comercial tiene un impacto favorable en el crecimiento del PIB per cápita real, aunque el efecto al parecer es modesto. También observaron que las economías se vuelven más abiertas en el tiempo como consecuencia del aumento de reformas comerciales y por la influencia de otros factores como la reducción en los costos de transporte, en las comunicaciones y el cambio tecnológico, por mencionar algunos.

Por otro lado, Edwards (1993) “utiliza los métodos de regresión por mínimos cuadrados ordinarios y mínimos cuadrados ponderados para estudiar el rol que desempeñan

las políticas comerciales en el crecimiento de 51 países desarrollados y en vías de desarrollo de 1970 a 1982”. (Vázquez, 2013, pág. 65) Con este estudio se encontró evidencia de una relación robusta y fuerte entre la orientación comercial y el desempeño económico, ya que los países que tienen mayor apertura comercial y menor distorsión en políticas de comercio crecen más rápido con respecto a aquellos con mayores restricciones en sus políticas comerciales.

Asimismo otros autores como Levine y Renelt señalaron la existencia de una asociación positiva respecto a las exportaciones e importaciones como fracción del PIB a través de su modelo de “regresiones de sección cruzada, estudian la relación entre comercio y crecimiento económico para 119 países de 1960 a 1989”. (Vázquez, 2013, pág. 64)

Finalmente con toda la literatura anterior, el autor Vázquez destaca que el efecto de la apertura comercial en el crecimiento económico se fortalece mediante la diversificación del sector exportador cuya característica principal es la ventaja comparativa; este mismo efecto se puede ver reducido por la extensión territorial o por el tamaño de la economía. Es así como el comercio internacional puede impactar el crecimiento económico positivamente a largo plazo, pues:

Por un lado, aumenta la productividad como resultado de la transferencia de conocimiento incluidos en las importaciones y por la mayor competencia que éstas generan y, por el otro, incrementa la demanda por medio de la exportación de nuevos y mejores productos, lo que permite aprovechar las economías de escala.[SIC] (Vázquez, 2013, pág. 63)

#### ***Tipo de Cambio Efectivo Real (inflación/tipo de cambio).***

El tipo de cambio real es “el precio de los bienes en un país extranjero, en relación con el precio de los bienes en el mercado local, ambos llevados a una misma moneda”

(Cohen, s.f., pág. 1). Entonces, el tipo de cambio real expresa el precio de los bienes y servicios extranjeros en términos de los bienes, servicios interiores y se determina en comparación con un determinado año o de su evolución a lo largo del tiempo. De esta forma:

La variación del tipo de cambio real depende de la cuantía de la variación del tipo de cambio nominal así como de la variación de los precios relativos. Finalmente, la variación del tipo de cambio es aproximadamente la suma de la variación del tipo de cambio nominal más la variación de los precios relativos. (Herrarte, Tipo de Cambio, 2004, pág. 3)

$$\text{TCR país1, país2} = \text{TCNpaís1, país2} \times \text{IPCpaís2} / \text{IPCpaís1}$$

Otra forma de entender el Índice de la Tasa de Cambio Real es como un precio relativo que se obtiene de la comparación del valor de una canasta de bienes de dos países diferentes, expresados en la misma moneda. Este es un indicador que muestra la tendencia de apreciación o depreciación real de la moneda en un periodo de tiempo determinado. Este dato se obtiene de la división del precio de un grupo de bienes por ese mismo grupo en otro país. De esta forma, se refleja el valor de la canasta en el extranjero (numerador) respecto al valor de la misma canasta (denominador).

La principal función del Índice de la Tasa de Cambio Real (ITCR) es medir el nivel de competitividad de un país frente a sus socios comerciales, involucrando como ya se indicó, la tasa de tipo de cambio nominal y la variación, generalmente, del índice de los precios de bienes y servicios transables, establecidos en el ámbito internacional.

De este modo, muestra si un país es más o menos competitivo, es decir si el país está “caro en términos de dólares” para el resto del mundo o “barato” y por lo tanto se considera más o menos atractivo para que otros países adquieran sus productos. (Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Uruguay, 2012, pág. 1)

En razón de todo lo anterior, se concluye que las variaciones del tipo de cambio real afectan al precio que se tiene que pagar por las importaciones y al precio de deben pagar los extranjeros por las exportaciones, por lo tanto una depreciación real de la moneda local frente a una extranjera aumentaría la competitividad de los bienes locales frente a los extranjeros, así como una apreciación real significaría una disminución de la competitividad de los bienes locales en el exterior.

#### *Variables del Tipo de Cambio Efectivo Real.*

##### *Tipo de Cambio Nominal.*

El tipo de cambio nominal expresa el precio de una moneda en términos de otra moneda. De tal forma que el tipo de cambio de la moneda local frente a otra extranjera exprese la cantidad de monedas locales que hay que pagar para poder comprar una moneda extranjera. Por ejemplo, “el tipo de cambio euro/dólar expresar la cantidad de euros que hay que pagar para poder comprar un dólar; del mismo modo, el tipo de cambio dólar/euro expresa la cantidad de dólares que pueden comprarse con un euro”. (Herrarte, 2004, pág. 1)

Es así como las variaciones de los tipos de cambio afectan al precio por pagar por la compra de bienes y servicios al exterior (es decir, las importaciones), al igual que afecta al precio pagado al resto del mundo en bienes y servicios producidos a nivel local (es decir, las exportaciones). Así, un incremento del tipo de cambio de la moneda local frente a la extranjera supondría una depreciación y con ello se abaratarían los precios de los bienes y servicios locales en el extranjero. Un ejemplo que muestra lo anterior es:

Un incremento en el euro/dólar supone una depreciación del euro frente al dólar que abarata los precios de nuestros bienes y servicios en el extranjero. La depreciación del euro frente al dólar supone además una apreciación del dólar frente al euro,

implicando por tanto un encarecimiento de los precios de los bienes y servicios extranjeros para los europeos. (Herrarte, 2004, pág. 1)

Del mismo modo un descenso del tipo de cambio implica una apreciación de la moneda local frente a la extranjera; o bien una depreciación de la moneda extranjera frente a la local o bien se encarecen los bienes y servicios producidos a nivel interno en el extranjero; mientras que los bienes extranjeros se abaratan para el mercado local. Un caso que ejemplifica mejor la anterior explicación es:

Un descenso del tipo de cambio del euro frente al dólar y una depreciación del dólar frente al euro; esta apreciación del euro encarece los bienes y servicios europeos para los americanos y abarata los bienes y servicios americanos para los europeos. (Herrarte, 2004, pág. 1)

De esta forma, los tipos de cambio ayudan a comparar los precios de los bienes y servicios en unos países y otros, es decir que los tipos de cambio nominales solo permiten saber cómo varían los precios de los bienes y servicios exteriores para el mercado interno y cómo varían los precios de los bienes y servicios interiores para los extranjeros.

### *Inflación.*

La inflación consiste en el incremento generalizado y continuo de los precios de los bienes y servicios de una economía. Esta usualmente se calcula como “la variación porcentual del Índice de Precios al Consumidor (IPC), que mide los precios promedio de los principales artículos de consumo” (Zurita, 2006, pág. 81). Por lo general, los productos incluidos en esta canasta son el resultado previo de una encuesta aplicada a una muestra representativa de hogares.

La composición de la canasta usada para el IPC varía entre países y refleja los diferentes patrones de consumo e ingreso de cada uno de ellos. La inflación origina

una serie de efectos negativos sobre determinados agentes económicos (trabajadores, ahorristas, rentistas, etc.) (Zurita, 2006, pág. 81)

Las principales presiones inflacionarias o causas de la inflación se pueden clasificar en básicas o estructurales, circunstanciales y acumulativas, inducidas por el propio proceso inflacionario. El primer tipo de inflaciones residen en las rigideces o limitaciones estructurales del mismo sistema económico, pues ciertos sectores de la economía no cuentan con las condiciones aptas para satisfacer los nuevos niveles de demanda que se ha llegado a alcanzar como consecuencia de la “inmovilidad de los recursos productivos o a causa de un desatinado comportamiento del sistema de precios o a la inestabilidad por parte del gobierno para enfrentar los gastos rígidos” (Zurita, 2006, pág. 82).

Por otro lado, las presiones inflacionarias circunstanciales son de carácter eventual que son producto del incremento de los precios de las importaciones, incrementos masivos de los gastos públicos para atender daños por catástrofe o razones de naturaleza política. Por último, las presiones acumulativas son inducidas por la propia inflación, entre ellas se hallan:

Las distorsiones del sistema de precios, la ineficaz orientación de la inversión por actividades, como a sectores financieros y no a la producción de bienes y servicios básicos, los efectos del control de precios, y la deformación de las expectativas económicas elevando el consumo presente en deterioro de la inversión, con efectos en la productividad reducida por huelgas inspiradas en la defensa de la estabilidad de los ingresos, con el subsidio a las importaciones y el desaliento a las exportaciones dados los elevados costos internos. (Zurita, 2006, pág. 82)

También están los mecanismos que propagan, generalizan, mantienen o refuerzan la inflación una vez esta se ha desatado. Por lo general, éstas surgen de la incapacidad para detener una lucha de intereses sectoriales en torno al ingreso “es decir que la asignación de recursos a, grupos sociales, sectores públicos o privados, pretende favorecerse a expensas de

otro sector o grupo social restante, frecuentemente sin lograr una ventaja permanente” (Zurita, 2006, pág. 82)

Es así como la propagación estimula que los diferentes sectores o grupos económicos y sociales busquen reajustar su ingreso o gasto real relativo, como por ejemplo “los asalariados vía los reajustes de sueldos, salarios y otros beneficios, los empresarios privados vía la alza de precios y el sector público vía el aumento del gastos fiscal nominal” (Zurita, 2006, pág. 83). Por otro lado, los desajustes generados de la oferta y demanda en un bien o sector, surge de la expansión dispareja de los sectores por el sistema de precios.

Por lo tanto cuando surge un incremento en la oferta monetaria posibilita un mayor volumen de transacciones monetarias en forma paralela con el crecimiento de los precios, por lo que nos lleva a concluir que los cambios en la oferta monetaria son un mecanismo propagador de la inflación. (Zurita, 2006, pág. 83)

Finalmente la presión estructural, producto del estrangulamiento en el sector externo, derivado de los factores que trabajan conjunta y simultáneamente como el aumento de las importaciones provocado por el proceso de industrialización, la urbanización, una disminución de los ingresos de las exportaciones producto de una tasa baja de crecimiento de la demanda y a una caída en los términos de intercambio.

Esta situación conduce a problemas en la balanza de pagos que a su vez obliga a restricciones en las importaciones y/o devaluaciones en el tipo de cambio. Ambas medidas alteran el precio relativo de los bienes importados respecto a bienes nacionales, que generan una presión inflacionaria de origen estructural. (Zurita, 2006, pág. 83)

#### *Índice de Precios del Consumidor (IPC).*

El Índice de Precios del Consumidor muestra el comportamiento de los diferentes precios que conforman la canasta de bienes y servicios en un tiempo con relación a un año

base. Es de precios porque la canasta de bienes y servicios se valora por medio de los precios al por menor. Finalmente se involucra al consumidor porque es quien demanda la canasta para el consumo final en los hogares.

Otra forma de entender el IPC es que “permite medir la variación porcentual promedio de los precios al por menor de un conjunto de bienes y servicios (canasta) de consumo final que demandan los consumidores” [SIC] (Llanos, 2005, pág. 4). Por lo tanto, el propósito principal del IPC es constituir una canasta básica para el seguimiento de los precios. Al entender que el término canasta básica se refiere exclusivamente a que los precios de los bienes y servicios que la conforman y que son la base para establecer las variaciones promedio del índice y no implica que sea una canasta para satisfacer requerimientos mínimos de un hogar. (Llanos, 2005, pág. 4)

### ***Balanza Comercial.***

La balanza comercial es parte de la balanza de pagos, en otras palabras un documento contable en el cual se registran todas las operaciones derivadas del comercio de bienes y servicios, así como las operaciones derivadas de los movimientos de capital, entre unos países y otros. Es así como la balanza de pagos contiene todos los ingresos provenientes del resto del mundo, derivados de las exportaciones de bienes y servicios; así como la entrada de capital extranjero por la venta de activos financieros internos. También, se registran los pagos hechos por un país al resto del mundo en razón de la importación de bienes y servicios, así como las compras realizadas al exterior.

Un detalle importante es que por definición la balanza de pagos siempre debe estar equilibrada, por lo tanto la sumatoria de todos los ingresos procedentes del resto del mundo debe ser igual a la suma total de los pagos efectuados al resto del mundo. De este modo el saldo de la balanza de pagos siempre debe ser cero. En este sentido, la estructura de

conformación de la balanza de pagos se subdivide en tres grandes cuentas según los diferentes tipos de transacciones registradas en este documento contable. Estas tres grandes cuentas o sub-balanzas son:

- Balanza por Cuenta Corrientes
- Balanza de Capital
- Balanza Financiera

La balanza de cuenta corriente a su vez se subdivide en otras categorías según las “transacciones derivadas del comercio de bienes y servicios, los ingresos y pagos derivados de las rentas del trabajo y del capital, y los ingresos y pagos derivados de las transferencias unilaterales sin contrapartida (fundamentalmente remesas de inmigrantes)”. (Herrarte, 2004, pág. 1) Las categorías son:

1. Balanza de Bienes
2. Balanza de Servicios
3. Balanza de Rentas

La presente investigación se enfoca en la balanza comercial entre Costa Rica y los países del CARICOM. De tal modo la balanza comercial registra las exportaciones e importaciones de bienes y servicios en valor FOB de una economía, es decir que se excluyen los costos de transporte, fletes y seguro, los cuales se registran en el rubro de servicios de la balanza de pagos. En este registro las exportaciones son registradas con signo positivo y las importaciones con signo negativo. Por lo tanto cuando las importaciones son mayores con respecto a las exportaciones existe un déficit de la balanza comercial, mientras que si se registra una mayor cantidad de exportaciones que importaciones, se registra un superávit en la balanza comercial de un país.

### ***Términos de Intercambio.***

Los términos de intercambio se pueden definir como la relación (cociente) entre los precios de los productos de exportación y los precios de los productos de importación, es decir es el precio relativo de las exportaciones en términos de las importaciones. “El índice de términos de intercambio (TI) es el cociente entre el índice de precios de las exportaciones (IPX) y el índice de precios de las importaciones (IPM) multiplicado por 100” (Kon, 2000, pág. 1):

$$\mathbf{TI = IPx \cdot 100 \over IPM}$$

Un incremento (disminución) del índice de términos de intercambio en determinado periodo significa que los precios de las exportaciones aumentan (disminuyen) más o disminuyen (aumentan) menos que los precios de las importaciones en dicho periodo. Ello implica que, con la misma cantidad física de exportaciones, el país puede importar una mayor (menor) cantidad de bienes. (Kon, 2000, pág. 2)

De esta forma los términos de intercambio miden el número de unidades de importaciones que un país puede adquirir por una unidad de exportación. Dicho de otra manera, si los precios de las exportaciones de un país bajan los precios de las importaciones, se entiende que las relaciones de intercambio de mercancías mejoran y el país se beneficia más con el comercio, pues con cierta cantidad de exportaciones obtendrá mayor cantidad de importaciones que antes. Mientras tanto si los precios de las exportaciones aumentan los precios de las importaciones, significa que relaciones de intercambio son desfavorables, en razón de que, la ventaja del país disminuyó debido a que ahora con una cantidad dada de exportaciones adquirirá una cantidad menor de importaciones con respecto a las que obtenía con anterioridad.

La importancia de los términos de intercambio radica en que son indicadores que muestran el mejoramiento o deterioro del bienestar de un país. Esta afirmación se fundamenta

en la teoría, según la cual como resultado del comercio exterior existe una transferencia de recursos de un país en beneficio de otro, por lo que según Paul R. Krugman y Maurice Obstfeld “un incremento en la relación de intercambio incrementa el bienestar de un país, mientras que una reducción en la relación de intercambio reduce su bienestar” (Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador, 1996, pág. 8)

Asimismo, las variaciones en el índice de términos de intercambio pueden reflejar cambios en el comportamiento económico del país y en el resto del mundo, ya que el comportamiento externo puede modificarse según variaciones en los gustos de los no residentes, evolución de la tecnología utilizada, cambios en las condiciones económicas internas, condiciones climáticas desfavorables, entre otros. Todo lo anterior impacta el índice, generando un incremento en los términos de intercambio que puede ser equivalente a una mejora en el bienestar social, o bien, un descenso de los mismos que se traduce en un deterioro del bienestar económico del país, pues la reducción de los precios de exportación conllevaría a una contracción del poder de compra y, de hecho, una disminución del nivel de ingresos. Otra forma de entenderlo es la siguiente:

Una mejora en los términos de intercambio aumenta el poder de compra del producto bruto interno del país. Si aumentan los precios de los bienes que exportamos, mejora la rentabilidad de las empresas. Los mayores ingresos por exportaciones influyen en el ahorro interno, la inversión, el gasto, los ingresos tributarios del gobierno, el empleo, etc. Igualmente, si se reducen los precios de nuestras importaciones aumenta la capacidad para adquirir insumos, bienes de capital y bienes de consumo del exterior, impulsando el crecimiento de la economía. En países donde las exportaciones o importaciones se concentran en un número reducido de productos, los términos de intercambio pueden experimentar importantes fluctuaciones. (Kon, 2000, pág. 2)

En general el índice de los términos de intercambio es un elemento básico de estudio y análisis para la toma de decisiones económico-políticas “en cuanto permite observar la forma de utilización de los factores de producción, tecnología y la distribución del ingreso, así como la determinación de niveles de producción, del consumo, y obviamente, de las

exportaciones e importaciones” (Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador, 1996, pág. 9).

## **CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO**

### **Enfoque de la Investigación**

Esta investigación tiene como finalidad determinar en qué medida la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) ha logrado impulsar la competitividad nacional durante el periodo 2008-2017. Cabe recordar que este proceso inició en octubre del 2004 en Trinidad y Tobago y posteriormente, fue aprobado por el poder legislativo costarricense el 9 de agosto de 2005 después de otras dos rondas de negociación. Por lo tanto el periodo objeto de estudio abarca aproximadamente 10 años posteriores de la entrada en vigencia y aplicación del tratado por las Partes firmantes.

Para lograr lo anterior se han establecido tres objetivos de investigación que se desarrollarán a través del método cualitativo. La elección de esta metodología se debe a que la investigación se enfoca en describir de forma minuciosa hechos, eventos, situaciones, interacciones. Con relación al primer objetivo, este método servirá para describir el marco de negociación y de acción del tratado comercial en estudio (Costa Rica y el CARICOM), así como conocer mejor el contexto social y económico de la región caribeña. Con respecto al segundo objetivo, se pretende analizar el comportamiento de cinco variables de la competitividad nacional durante el periodo 2008-2017 que son: Índice de Competitividad Global (ICG), crecimiento económico, Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER), Balanza de bienes y Términos de Intercambio, con el fin de determinar si el acuerdo ha contribuido a impulsar la competitividad de Costa Rica.

Una vez expuestos los puntos anteriores y teniendo claro definiciones y el marco de acción del tratado, se procederá con la exposición e interpretación de datos y cifras estadísticas de las variables de competitividad anteriormente señaladas, a lo largo del periodo

en estudio, que muestren cómo ha sido el flujo y el comportamiento comercial entre ambas regiones al amparo del tratado comercial. A partir de esto, se podrá analizar cómo se ha aprovechado esta relación comercial en el marco de la competitividad nacional, siempre, bajo un esquema de investigación cualitativa.

### **Método de la Investigación**

El presente estudio es de carácter cualitativo, por lo cual, para el desarrollo de los objetivos planteados se seguirá la siguiente metodología. Para cumplir con el primer objetivo se recopilará la información bibliográfica pertinente para proceder con la descripción general y marco de acción de la estructura de negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM. Esta información se ampliará con las respuestas de una entrevista que se aplicará a un experto en el tema de la negociación del tratado comercial entre ambas regiones. Una vez completado este objetivo, se tendrá una visión general de las características que presenta la relación comercial existente entre las Partes. La comprensión de esta información es fundamental para avanzar con el siguiente objetivo.

Para el segundo objetivo se desarrollarán las cinco variables de la competitividad nacional seleccionadas para esta investigación a través de la interpretación de datos y cifras estadísticas de fuentes oficiales. Específicamente para el análisis del Índice Global de Competitividad y el crecimiento económico nacional, se recopilarán los datos durante el periodo en estudio para la interpretación de los mismos. Para el análisis de la Balanza de bienes se construirá una tabla con las cifras totales de exportación e importación entre los cinco países que ratificaron el acuerdo con Costa Rica. A partir de los resultados generados de esta tabla, se construirá un indicador para calcular el Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real durante el periodo en estudio. La información se tomará de fuentes oficiales como el Fondo Monetario Internacional (DOTSY, Direction of Trade Statistics Yearbook), PROCOMER, Banco Central de Costa Rica, entre otros.

Para la construcción de la Balanza de bienes se utilizarán las cifras por cada año, desde el 2008 hasta el 2017, de las exportaciones e importaciones totales con cada uno de los cinco países que ratificaron el acuerdo con Costa Rica. Con la exposición de estos datos, se restarán las exportaciones de las importaciones con cada uno de los países y por cada uno de los años del periodo en estudio. Finalmente, se sumarán estos resultados, agrupándolos por año, para determinar si hubo superávit o déficit en el comportamiento del flujo comercial entre Costa Rica y los países del CARICOM durante el periodo en estudio.

A partir de la información generada de la Balanza de bienes, se construirá el indicador para el Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) a partir de un promedio ponderado de los Índices de Precios del Consumidor (IPC) expresados en dólares y el Tipo de Cambio Nominal (TCN) de los cinco países caribeños quienes ratificaron el acuerdo comercial, durante el periodo de los 10 años de estudio (2008-2017). Cabe resaltar que, las ponderaciones de los índices de precios se obtendrán de la importancia o peso relativo en el flujo comercial observado en promedio, reflejado en la Balanza de bienes del periodo de interés que, se construirá a partir de cifras oficiales. Este indicador arrojará información sobre la competitividad de Costa Rica con respecto a los países del Caribe; de forma que, si el ITCER muestra un crecimiento esto significará que Costa Rica ha ganado competitividad frente a la región caribeña; mientras que si el comportamiento se muestra descendente, implicará todo lo contrario.

Finalmente para abordar los Términos de Intercambio entre Costa Rica y el CARICOM, como última variable de competitividad nacional, se tomarán los productos o sectores de mayor peso en el intercambio comercial. Esta información está señalada en la página oficial del Ministerio de Comercio (COMEX) de Costa Rica. De esta forma, se tomará el principal producto o sector de exportación por parte de Costa Rica hacia el CARICOM y se analizará el comportamiento que ha presentado los precios a lo largo del periodo en estudio, con el fin de evaluar si han aumentado o disminuido con el tiempo. El mismo análisis

se aplicará para el principal sector o producto de importación del CARICOM hacia Costa Rica.

Este análisis complementará la información recabada con la Balanza de bienes y el indicador del ITCER, ya que si Costa Rica resulta haber ganado competitividad frente a la región del Caribe en términos de un alto flujo comercial, puede implicar también que los términos de intercambio fueron desfavorables para la región del Caribe, al sufrir un descenso en el precio de sus productos en comparación a los productos de exportación de Costa Rica. Mientras tanto si los productos de exportación de Costa Rica se encuentran en desventaja de precios en relación con los productos de importación del CARICOM significaría lo contrario que Costa Rica ha perdido competitividad en los productos exportados hacia el Caribe y se podría reforzar con los resultados del ITCER, en caso de que mostrara un comportamiento descendente.

Cabe señalar que, para reforzar toda la información anterior, también se aplicará una entrevista a un experto en competitividad nacional, cuyas respuestas serán añadidas a este análisis. Finalmente, el tercer objetivo busca determinar en qué medida el acuerdo comercial entre Costa Rica y el CARICOM ha logrado impulsar la competitividad nacional, por lo tanto este se desarrollará en la sección de las conclusiones de la investigación. A partir de la conjugación de los datos estudiados en los dos objetivos anteriores se pretende emitir varios argumentos que concluyan si a través de este acuerdo Costa Rica se ha mostrado como un país más competitivo en relación a los países del CARICOM.

A partir de lo anterior, se procederá con la elaboración de recomendaciones enfocadas sobre todo, al sector político, para una mejor gestión de la política comercial, en cuanto a la negociación de Tratados Internacionales como vía para el desarrollo de la competitividad nacional, por ende un mayor crecimiento económico y desarrollo social de la nación.

## **Fuentes de Información**

Para desarrollar la presente investigación se ha recurrido a fuentes de información confiables de primera y segunda mano, que sirvan como base y sustento para la realización del trabajo. Para recabar la información propuesta en cada uno de los objetivos de la investigación se consultarán fuentes de literatura, noticias, artículos de expertos, informes estatales e internacionales, propuestas políticas, tesis de grado, datos estadísticos e información descriptiva presentes, sobre todo, en los sitios oficiales de instituciones gubernamentales tanto nacionales como internacionales, medios de comunicación confiables y páginas de internet de organizaciones internacionales como la Organización para Estados Americanos (OEA), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial (BM), entre otros más.

Particularmente se recurrirán a fuentes oficiales como PROCOMER, Banco Central de Costa Rica, Ministerios e Instituciones gubernamentales como COMEX, Ministerio de Hacienda de Costa Rica, Ministerio de Planificación de Costa Rica; entre muchos más para recabar toda la información respectiva que permita exponer cada uno de los objetivos planteados de la investigación. Asimismo, otras fuentes alternativas confiables para la recolección de información es través de libros, antologías, informes de instituciones como embajadas o Ministerios internaciones, tesis de grado, revistas especializadas, artículos de blogs especializados y periódicos nacionales e internacionales.

Por otra parte las fuentes secundarias se utilizarán con el objetivo de analizar y contextualizar cada una de las unidades de análisis de la investigación, por lo tanto se aplicarán dos entrevistas diferentes que abordarán los ejes de la investigación de forma separada y que se aplicarán a expertos relacionados con las áreas de estudio como: la estructura de negociación de tratados comerciales y competitividad nacional. De esta forma se podrá complementar la literatura con la experticia y la realidad nacional.

## Unidades de Análisis de la Investigación

La presente investigación tiene como objetivo principal analizar cómo la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y la Comunidad de Estados del Caribe (CARICOM) ha logrado impulsar la competitividad nacional en el periodo 2008-2017. Para desarrollar este estudio, la investigación cuenta con tres objetivos específicos que buscan exponer, describir hechos y procesos fundamentales para este análisis. Razón por la cual, cada uno de los objetivos tiene un eje central o unidad de análisis que serán claves para este estudio.

El primero objetivo pretende describir la estructura de negociación del tratado comercial formado entre Costa Rica y algunos países del CARICOM, por lo tanto la primera unidad de análisis a destacar es la estructura de negociación desarrollada entre las partes interesadas como parte de la política de apertura comercial adoptada por Costa Rica en el marco del fenómeno de la globalización. Al respecto, la estructura de negociación se define como “la estructura organizacional, incluyendo los principios, reglas y procedimientos que regirán el proceso de negociación del Tratado” (Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto, 2010, pág. 3)

Una vez finalizado el proceso y estando todas las partes de acuerdo con lo negociado, se procede con la firma del tratado comercial definido como “un contrato plenamente eficiente. Es un contrato perfecto que prevé todos los beneficios que es posible derivar del comercio. (...) El acuerdo representa un equilibrio estable en el proceso de negociación que nunca es necesario volver a negociar” (Organización Mundial del Comercio, 2007, pág. 120). Esta unidad de análisis permitirá una mejor comprensión de las características que presenta el acuerdo y, por ende la relación comercial establecida entre las Partes firmantes.

Por otro lado, el segundo objetivo busca analizar las cinco variables de la competitividad nacional seleccionadas durante el periodo entre el 2008 al 2017. Sin embargo, para comprender mejor esta unidad de análisis, primero es necesario entender en qué consiste la competitividad de un país. Por ejemplo, para Michael Porter (1991:167) el único concepto significativo de competitividad a nivel nacional es la productividad, siendo el objetivo principal de una nación la generación de condiciones tendientes a elevar el nivel de vida de sus ciudadanos. Esta habilidad depende de la productividad vinculada con la capacidad que tienen los gobiernos nacionales para utilizar adecuadamente el capital y el trabajo. (Gracia, 2008, pág. 25)

Lo anterior explica el por qué los países se esfuerzan por diseñar políticas que promuevan la competitividad nacional, ya que con ellas se busca impulsar y desarrollar los sectores claves de la economía, a través del diseño de estrategias o planes de acción en aras de promover el crecimiento y desarrollo del país.

Esta unidad de análisis, al mismo tiempo, se descompone en cinco variables diferentes que, aunque serán expuestas de forma independiente, están interrelacionadas unas con otras. Estas se abordarán desde una lógica que va desde lo macro o una visión general, a lo micro o bien, una visión más específica y puntualizada. En razón de lo anterior, la primera variable por desarrollar es el Índice de Competitividad Global (ICG) y con éste se busca mostrar la posición que ha ocupado Costa Rica durante el periodo de estudio en los diferentes pilares (12) que componen el ICG. Esto ayudará a brindar un panorama general de los aspectos en donde el país se encuentra más rezagado en cuanto a los pilares que miden la competitividad.

La segunda variable que le sigue al ICG, es la de crecimiento económico del país y su relación con los sectores productivos. Al respecto, se pretende ilustrar cuál ha sido la tendencia del crecimiento económico de Costa Rica y cuáles sectores se encuentran más vinculados al mismo. De esta forma, se podrá visualizar si los sectores productivos de interés negociados en el Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM son los mismos que

presentan mayor peso en el PIB nominal del país durante la época de estudio. Posteriormente, se avanza con el análisis de los datos de la balanza de bienes mantenida por las regiones durante el 2008-2017 para comprender cómo ha sido el comportamiento del flujo comercial entre las Partes.

Se continúa con el indicador del Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) de ambas regiones con el fin de determinar si Costa Rica se ha vuelto más competitivo que la región del CARICOM a partir del acuerdo comercial suscrito en el 2004. Y finalmente el análisis anterior se complementa con el estudio de los Términos de Intercambio de ambas Partes para conocer si los precios de los productos de exportación de Costa Rica han sido más o menos competitivos que los precios de los productos de exportación del CARICOM a lo largo del periodo en estudio.

### **Instrumentos**

La investigación es de tipo cualitativa, por lo cual como ya se ha hecho mención, se recurrirá a fuentes literarias de medios oficiales, especialmente gubernamentales, para desarrollar cada uno de los objetivos planteados. No obstante, para reforzar la investigación, se aplicarán entrevistas a diversos profesionales en el tema que permita confrontar los datos e información con la experticia de los profesionales en el campo. Por esta razón, se pretende aplicar tres entrevistas orales y escritas basadas en los tres ejes centrales o unidades de análisis de la investigación para enriquecer el análisis final de los resultados de la investigación.

## **Proceso para la Recolección y Análisis de Datos**

Como se hizo mención anteriormente, se hará uso del instrumento de la entrevista para recabar información que complementará la información y datos recabados de fuentes literarias e informativas de medios oficiales. El proceso a seguir para la recolección de la información, empieza por contactar a los expertos que se desea entrevistar, considerados aptos para cada área, y, partir de ahí, se procede a confeccionar la entrevista de forma escrita basada en el marco de referencia de la investigación y en la experiencia profesional del experto.

En principio se buscaría aplicar la entrevista en persona con el experto, para lo cual, primero se tendrá que enviar el documento con las preguntas y posteriormente en la cita se procede con la entrevista e incluso abordar algunos puntos más allá de las preguntas expuestas. No obstante, si por alguna razón, el experto no tiene espacio para una entrevista en persona, se procederá con una entrevista escrita, la cual se le enviará por correo electrónico para que sea respondida por el experto. En ambos casos se transcribirá la información recolectada y se contrarrestará con la información recaba en el marco de referencia.

Por otro lado, en relación con la construcción de la Balanza de bienes y el indicador para el Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER), se recolectarán las cifras de fuentes oficiales, previamente mencionadas, como el Banco Central de Costa Rica y el Fondo Monetario Internacional, para completar el cuadro con las variables por considerar para la elaboración de cada uno. Este cuadro se realizará en formato Excel para facilitar los cálculos de las cifras y, posteriormente con el apoyo de gráficos y demás instrumentos ilustrativos, se procederá con la interpretación de los datos.

## **Alcances y Limitaciones de la Investigación**

La presente investigación presenta las siguientes limitaciones por el corto plazo para la elaboración de la misma. En primer lugar, solamente se considerarán cinco variables de la competitividad nacional para el estudio del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM, aunque existan muchas otras más establecidas en documentos oficiales como los Planes Nacionales de Desarrollo o las políticas de competitividad promovidas por las diferentes administraciones pasadas. De las variables de la competitividad que están relacionadas con la actividad comercial del país, únicamente se seleccionaron cinco, pues son las variables que se han estudiado con detenimiento a lo largo de la licenciatura de Comercio Exterior en la Universidad Internacional de las Américas y se cuenta con un mayor conocimiento de las mismas. Por lo tanto esta investigación no contempla ninguna otra variable de competitividad, más que las señaladas anteriormente.

Otra de las limitaciones no tomadas en cuenta en el estudio es la balanza de servicios entre Costa Rica y los países del CARICOM. Esto se debe, no solamente al limitado tiempo de desarrollo de la tesis, sino que la documentación evidencia que, el sector de los servicios no fue el principal interés en la negociación del tratado, por lo cual el capítulo de servicios es muy corto y solamente se hace mención a los servicios profesionales y su licenciamiento o certificación para una mejor calidad de la misma. A esto se debe aunar, la falta de cifras o datos estadísticos sobre el intercambio de servicios entre las regiones. Por lo tanto este estudio únicamente aborda el análisis de comportamiento de la balanza de bienes (productos transables)

De la mano de lo anterior, también se debe señalar como limitación la exclusión del capítulo de las inversiones del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM, no solo en razón del corto periodo para el proceso de la tesis, sino también, porque pertenece a una cuenta diferente en la Balanza de Pagos del País, a la cuenta capital que, dependiendo del

porcentaje de la inversión se puede clasificar en cuenta corriente o cuenta cartera. Por lo cual, su estudio es mucho más extenso y detallado, para incluirlo en la presente investigación.

Por otro lado, el periodo de estudio que abarca la investigación es de 10 años, centrándose en el los años que va del 2008 al 2017. Esto excluye el análisis de las variables de los primero años de entrada en vigencia del Tratado Comercial en octubre del 2004 hasta el 2007. Esto en razón de que se deben recopilar cifras y datos estadísticos de muchos años, esto aumenta la complejidad de la investigación para un corto periodo de tiempo haciendo que las probabilidades de presentar el documento a tiempo fuera limitadas o riesgosas. De igual modo, la investigación también pretende estudiar el comportamiento de las relaciones comerciales en un periodo de “maduración” del acuerdo comercial, por lo tanto excluir los primeros años de comercialización ayudará a tener una noción más objetiva y clara de los alcances del tratado comercial en términos de la competitividad.

Otro punto por destacar es que en las variables de competitividad solo se expondrán, a través de gráficas y tablas datos estadísticos los cuales brindan una descripción general de la situación del país con respecto a cada una de las variables, es decir que no se abordarán las causas del porqué el resultado de las cifras, Por ejemplo, para la exposición del Índice de Competitividad Global, se expondrán los puntos en los que Costa Rica se ubica más rezagada en términos de competitividad como una forma ilustrativa y con el fin de ligarlo a la actividad comercial; sin embargo, no se podrá brindar una explicación del por qué Costa Rica presenta tales debilidades, pues eso se escapa del enfoque de la investigación, ya que está relacionado con otras variables macroeconómicas y un contexto más amplio que está fuera de los alcances planteadas en el trabajo de investigación.

Finalmente, en relación con la variable de los términos de Intercambio comercial entre Costa Rica y los países del CARICOM, se deben abordar de forma cualitativa y estudiando el comportamiento de los principales productos de exportación e importación entre las regiones, ya que, no hay información disponible al público sobre cifras o datos estadísticos

que reflejen los precios de los productos más exportados e importados a lo largo el periodo en estudio. Asimismo, la falta de tiempo imposibilita una búsqueda más profunda a través de la consulta formal al Banco Central de Costa Rica u otros organismos internacionales que puedan tener dicha información. Es por esta razón se debe tomar el principal producto de exportación y el principal producto de importación entre las regiones para estudiar el comportamiento de sus precios desde un enfoque cualitativo. A partir de este análisis, se podrá general una conclusión general sobre los Términos de Intercambio.

## CAPÍTULO IV. ANÁLISIS DE RESULTADOS

Antes de iniciar con el análisis de las variables propuestas en la investigación es importante mencionar brevemente el contexto social y económico de la región del CARICOM. En la entrevista realizada al experto Juan Carlos Martínez; quien estuvo a cargo por cuatro años de la oficina de comercio de PROCOMER enfocada al CARICOM y posteriormente, durante ocho años se desempeñó como asesor de la oficina de comercio de la Asociación de los Estados del Caribe en Trinidad y Tobago; se hace énfasis en que los países que conforman el CARICOM fueron colonias inglesas y que en su mayoría son insulares y muy pequeños. Es decir son micro Estados cuyas economías dependen en su gran mayoría del turismo y las importaciones, sobre todo porque su limitado tamaño les impide tener un desarrollo industrial significativo.

Sin embargo hay dos países que sobresalen en el CARICOM por ser las economías de mayor tamaño y desarrollo, entre ellas está Jamaica, a saber la más grande en términos del tamaño de su población y también está Trinidad y Tobago cuya economía es relativamente grande en relación al resto de las islas. Esto se debe principalmente a la explotación del petróleo y del gas natural que fue encontrado en el año 2000; por lo que durante un periodo de aproximadamente ocho años (2000-2008), esta nación disfrutó de una gran bonanza gracias a los altos precios del petróleo traducido en una gran capacidad de compra o que significó para el país un importante crecimiento e ir más allá en términos de exportación.

Lo anterior es importante, porque permite comprender que, en realidad el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y en CARICOM empezó con una negociación entre Trinidad y Tobago con Costa Rica. Sin embargo Trinidad y Tobago al pertenecer a una Comunidad, no tenía la potestad para negociar ni firmar tratados de forma bilateral, por lo que, debía de hacerse con todo el bloque. Fue entonces que se tomó la decisión de negociar el tratado que incluyera a todos los países del CARICOM y no solamente Trinidad y Tobago.

Fue así como, relativamente rápido, se completó el proceso de negociación con la región y se firmó en tratado comercial.

### **Negociación del Tratado Comercial**

En la ciudad de Kingston, Jamaica el 19 de marzo del 2004, el Presidente de Costa Rica Abel Pacheco y el Primer Ministro de Jamaica Percival James Patterson, en representación del CARICOM, firmaron el Tratado de Libre Comercio entre la República de Costa Rica y los países de la Comunidad del Caribe (CARICOM), concluyendo así el proceso de negociación iniciada en setiembre del 2002 con Trinidad y Tobago. De esta forma, Costa Rica logró alcanzar un nuevo acuerdo comercial que se enmarcaba dentro de los esfuerzos de “la política de comercio exterior costarricense para promover, facilitar y consolidar la integración del país a la economía internacional” (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 7).

En la entrevista realizada al señor Ricardo Matarrita, quien trabajó en PROCOMER en la sección de inteligencia comercial y posteriormente laboró en el Centro Latinoamericano de Competitividad en INCAE, se detallaron las condiciones de pre acuerdo que se consideraron en la negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM. Si bien, el experto señaló la existencia de cinco condiciones pre acuerdo en general, entre ellas, el tamaño del país, tamaño del mercado, estabilidad política, niveles de protección arancelaria pre acuerdo y competitividad; fueron la competitividad de los productos costarricenses en comparación a los del CARICOM y la alta protección o aranceles que presentaban estos mercados, los cuales predominaron en la negociación de este acuerdo comercial.

No fue así con el tamaño de mercado ni la estabilidad política de la región, pues ciertamente, éste es un mercado relativamente pequeño y conformado por nichos; al tiempo

que, la estabilidad política es muy fluctuante. Esto se justifica con el hecho de que, en palabras del experto Matarrita, el objetivo del acuerdo comercial con el CARICOM era promover el acercamiento del Caribe con la región Centroamericana. Mientras que en términos comerciales, el tratado fue planteado de forma que favoreciera el sector agrícola costarricense en razón de las características del CARICOM.

Una característica muy importante de Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM es que según lo señaló el experto Juan Carlos Martínez en la entrevista sobre la negociación del tratado, la negociación de este acuerdo se llevó a cabo bajo el marco de la Ronda de Doha, en donde se establecía un trato preferencial en términos comerciales para las economías menos desarrolladas, reconociendo las particularidades en la OMC propias de países insulares como el CARICOM. De tal forma Costa Rica en reconocimiento a esas condiciones negocia el tratado de la siguiente manera; de los quince países que conforman el bloque caribeño, solamente con cinco de ellos lo hace de forma homogénea que, son las economías más grandes de la región, mientras tanto al resto se aplica la norma del trato diferenciado.

Los cinco países más grandes son Jamaica, Trinidad y Tobago, Barbados, Guyana y Surinam, para estos países Costa Rica propone que el tratado sea recíproco, por lo tanto para el resto de las islas se decide que Costa Rica brindará libre acceso a la entrada de los productos procedentes de esos países sin solicitar libre acceso de sus productos a estas naciones específicas.

Aunado a lo anterior, otra particularidad del este acuerdo comercial es que, a pesar del incentivo anterior, solamente cinco países ratificaron el tratado con Costa Rica entre ellos, Trinidad y Tobago, Barbados, Guyana, Belice y Jamaica. El resto de las islas aún no han intentado ratificar el acuerdo para ponerlo en vigencia para beneficiar sus exportaciones. Una explicación que brinda el experto Juan Carlos Martínez es que en éstas economías se explota más el sector de los servicios como el turismo que la exportación de bienes; por lo que, esto

explica la falta de interés en ratificar el acuerdo. Mientras tanto para los países más grandes como Jamaica y Trinidad y Tobago su encontraron beneficioso ratificar el acuerdo, pues sus sectores exportadores están más desarrollados.

Asimismo, el señor Matarrita, experto en competitividad, añadió que otra de las razones que explican por qué el resto de las islas del Caribe no ratificaron el acuerdo es que, al ser Estados muy pequeñas y poco avanzadas entre ellas desarrollan un intercambio comercial más informal, por lo tanto al ser un tratado que establece una norma jurídica a seguir para la adecuada exportación e importación de productos, se mostraron poco interesados en la adhesión al acuerdo, pues esto implicaría que a nivel interno tuvieran que implementar procesos de sistematización a la hora de comercializar para cumplir con la normativa establecida.

Otro punto a destacar sobre la negociación y firma de este tratado es que no se estableció un periodo de tiempo límite para ratificar el acuerdo. Según la entrevista con Juan Carlos Martínez, esto fue en razón de que cada Estado debía analizarlo y estudiar el proyecto en sus respectivos parlamentos por lo tanto se sabía que sería un proceso relativamente largo; ya que, aunque firmaron como bloque, cada isla tenía la potestad de ratificarlo cuando lo dispusiera. Asimismo, esta característica permitió que los países que ratificaron el acuerdo pudieran empezar a gozar de los beneficios establecidos en las relaciones comerciales sin tener que esperar hasta que todas las demás islas lo ratificaran.

### **Disposiciones generales del Tratado Comercial.**

El acuerdo entre las cinco islas del Caribe y Costa Rica constituye un marco jurídico de equilibrio que busca promover y respaldar los flujo comerciales entre Costa Rica y la región del Caribe, la cual representa el cuarto destino de exportación más importante para el país. En este sentido es importante resaltar que, los intereses nacionales en la negociación del

tratado se enfocaron en “garantizar un mayor acceso de la oferta exportable de Costa Rica al mercado del Caribe, ofreciéndole grandes oportunidades a los productores costarricenses en la consolidación de nuevas oportunidades para sus productos” (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 7). Por ello se buscaba que el tratado comercial fungiera como instrumento el cual le facilitara a los productores costarricenses la inserción de sus productos bajo condiciones preferenciales y ventajosas en el mercado caribeño.

Es así como los objetivos principales de Costa Rica en la negociación del Tratado de Libre Comercio con CARICOM fueron los siguientes:

- Mejorar las condiciones de acceso de los productos costarricenses al mercado del CARICOM;
  - Ofrecerle a los productores nacionales mayor seguridad para el ingreso de los productos costarricenses al mercado del CARICOM.
  - Promover una mayor competitividad del sector productivo nacional.
  - Preparar al país para el proceso del Área de Libre Comercio de las Américas.
  - Ampliar oportunidades para la oferta exportable de Costa Rica en los países del CARICOM, especialmente en los sectores donde existe gran potencial para convertirnos en los principales suplidores de ese mercado.
  - Brindar mayores opciones al consumidor nacional.
  - Aprovechar las oportunidades que se generan al aprovechar condiciones arancelarias preferenciales en mercados tradicionalmente protegidos. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 11)

Un aspecto relevante del tratado comercial es que en la primera sección sobre las disposiciones iniciales se señala el establecimiento de una zona de libre comercio, bajo los principios de trato nacional y trato de nación más favorecida, entre las regiones cuyos objetivos:

Establecer y desarrollar una zona de libre comercio; estimular la expansión y diversificación del comercio entre las Partes; eliminar las barreras al comercio y facilitar la circulación de mercancías y de servicios entre los territorios de las Partes; promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio; aumentar sustancialmente las oportunidades de inversión en los territorios de las Partes; crear procedimientos eficaces para la ejecución y cumplimiento de este Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias; promover condiciones de justa competencia en la zona de libre comercio; promover la integración regional en las Américas y contribuir a la eliminación progresiva de las barreras al comercio y la inversión; y establecer lineamientos para la ulterior cooperación bilateral, regional y multilateral para ampliar y mejorar los beneficios de este Tratado. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 26)

Respecto al trato nacional y al acceso de mercancías al mercado se establece entre las Partes un tratamiento no discriminatorio a los bienes importados en relación con los nacionales, es decir, trato nacional. Al mismo tiempo que, se crea el área de libre comercio que otorga acceso inmediato a más del 93% del universo arancelario costarricense, en su mayoría del sector agrícola, manufacturero y se crea la obligación de las Partes de eliminar progresivamente los derechos arancelarios a la importación de una lista reducida de mercancías de las Partes. Además:

Se establecen las reglas relativas a la exención de aranceles aduaneros; a la admisión temporal de mercancías libre de aranceles de determinado tipo de equipo profesional; a la importación libre de aranceles para algunas muestras comerciales y materiales de publicidad impresos y al reingreso de mercancías después de haber sido reparadas o alteradas. (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX, 2004, pág. 20)

Con respecto a las medidas no arancelarias, se busca que las Partes no apliquen restricciones al comercio bajo el marco del tratado comercial, en este sentido, ninguna Parte deberá adoptar o aplicar impuesto, gravamen o cargo alguno sobre la exportación de mercancías al territorio proveniente de alguna de las Partes miembro del acuerdo. Asimismo, el tratado establece un programa desgravación progresiva y obliga a las Partes a no aumentar los aranceles existentes ni de adoptar aranceles nuevos, salvo que se disponga lo contrario, de forma tal cada Parte deberá eliminar en forma inmediata los aranceles para todos los productos, salvo las excepciones establecidas en los anexos del acuerdo. De igual manera,

se promueve el Tratamiento Especial y Diferenciado que Costa Rica debe otorgar a las economías menos avanzadas del CARICOM.

Otro punto relevante a destacar en este trabajo, es la sección de los servicios, donde los artículos se enfocan en reconocer la importancia del comercio de servicios para las economías involucradas en el tratado, para lo cual se disponen cooperar en los diversos foros multilaterales y plurilaterales que tiene como meta alcanzar una mayor liberalización y apertura del mercado de servicios. Por otra parte este apartado se enfoca en que los organismos responsables certifiquen y licencien, bajo criterios objetivos y transparentes, los servicios profesionales que se pretendan ofrecer a las Partes. Al respecto, se establecen una serie de elementos los cuales podrán ser examinados al elaborar esos estándares, entre ellos: educación, exámenes, experiencia, conducta y ética profesional, ámbito de acción, conocimiento local, etc, para asegurar la calidad de los servicios profesionales ofrecidos.

Cabe señalar que esta sección es bastante limitada y solamente hace referencia a los servicios profesionales sin ningún tipo de enfoque y se desarrolló desde la perspectiva de mejorar la calidad de los servicios bajo los estándares mencionados. Todo lo anterior denota que el sector servicios no es el principal pilar de la negociación entre las partes, sino más bien, la transacción de bienes primarios (agrícolas) y productos manufactureros. Esto se complementa con la información obtenida de la entrevista con el Señor Ricardo Matarrita, quien trabajó en PROCOMER en la sección de inteligencia comercial y posteriormente laboró en el Centro Latinoamericano de Competitividad en INCAE, al señalar que la negociación de este tratado comercial se enfocó en el sector agrícola, específicamente en la horticultura. Pues los países del CARICOM son grandes consumidores de productos agrícolas, pero internamente su producción es limitada y de baja calidad.

Según la página del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, los principales productos exportados por Costa Rica al año 2017 son: “preparaciones alimenticias, envases de vidrio, antisueros, dispositivos médicos, para el envasado de plástico, frutas tropicales

conservadas, zanahorias, cajas y cartones, medicamentos y pastas alimenticias” (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica COMEX, 2018, párrafo. 6). Mientras que, los principales productos importados del CARICOM son: “abonos minerales, combustibles y aceites minerales, acumuladores de plomo, desperdicios de vidrio, cereales inflados, máquinas para trabajar metal, arenas silíceas, tintas de imprenta y partes de aparatos de alumbrado” (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica COMEX, 2018, párrafo. 7)

### **Aplicación del tratado comercial.**

Finalmente con respecto a la aplicación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM se destaca que sin bien los países que ratificaron el acuerdo son las economías más grandes y desarrolladas del CARICOM, en tamaño y en producción siguen siendo pequeñas en comparación con Costa Rica. Es por esta razón que pese a los intereses de estrechar lazos comerciales y de facilitar el intercambio de bienes, la realidad es que, muchos de estos países mantuvieron sus reservas en cuando a permitir el libre acceso de algunos productos costarricenses.

Por ejemplo, Guyana tenía sus reservas en cuanto al sector agropecuario, ya que si bien cuenta con un territorio amplio su población no llega ni al millón de habitantes, esto hace que el sector agropecuario sea de menos calidad en comparación a los productos de Costa Rica. Por esta misma razón, Jamaica tardó tanto tiempo en ratificar el acuerdo, porque a nivel general existía mucho recelo o temor de que los bienes costarricenses arrasaran con los sectores locales, pues sabían que en comparación con Costa Rica el CARICOM es un mercado pequeño.

Otro caso fue con Trinidad y Tobago con su industria alimenticia que está muy desarrollada sobre todo los preparados de maíz como las pastas y los cereales; por lo que existe temor que el libre ingreso de los mismos productos por parte de Costa Rica quiebre

estas industrias. Incluso hubo una controversia comercial entre estos países, en donde Trinidad y Tobago demandó a Costa Rica ante la OMC por hacer antidumping en la venta de las pastas alimenticias señalando que vendía el producto por debajo del precio de mercado, dejando por fuera los productos locales similares. No obstante, esta controversia fue ganada por Costa Rica.

Todo lo anterior son ejemplos de cómo a pesar de los intereses de negociar el tratado, también persistía temores en los países Caribeños por la entrada de los bienes costarricenses en razón de que presentaban mayor competitividad.

De modo que pese a la existencia de un tratado comercial de por medio, estos instrumentos establecen un marco a nivel arancelario, pero no necesariamente aborda los procesos y permisos sanitarios para el ingreso de los productos, entonces lo sucedido especialmente con los productos agrícolas es que estos deben cumplir con medidas fitosanitarias específicas; por lo que, para permitir el ingreso de cada producto se debe aplicar un estudio previo de Análisis de Riesgo de Pestes (ARP) por parte de las autoridades del país, quienes evalúan la información proporcionada y deciden si el producto ingresa o no.

Por ejemplo el caso de la zanahoria con la firma del Tratado debía de ingresar libre de aranceles al mercado trinitario, sin embargo bajo el proceso anterior tardó un año para que la zanahoria costarricense pudiera ingresar a este mercado, mientras tanto en otros productos aún no se ha logrado el acceso como la yuca. De forma que, pese a la reducción de las barreras arancelarias gracias al acuerdo, persisten barreras fitosanitarias no reguladas en el tratado que limitan o impiden el ingreso de ciertos productos al mercado caribeño como medida de proteccionismo.

## Índice de Competitividad Global periodo 2008-2017

Como se explicó en el marco de referencia, el Índice de Competitividad Global está conformado por tres subíndices y doce pilares. Al mismo tiempo, cada pilar está compuesto por una serie de indicadores. Dicho índice asume valores en una escala de 1 a 7, en donde 7 es la mayor calificación alcanzable. Para efectos de la presente investigación, se expondrá la posición de Costa Rica con respecto a tres pilares del Índice de Competitividad Global y sus respectivas variables. Estos pilares seleccionados mantienen una relación directa con el desarrollo de la actividad comercial del país. Así, se podrá comprender cómo ha sido el impulso a la competitividad nacional en el marco de la actividad comercial de Costa Rica. Los pilares que se estudiarán son:

Tabla 1: Pilar 6 del ICG: Eficiencia de mercado de mercancía

<b>Pilar 6 del ICG: Eficiencia de mercado de mercancía</b>
Intensidad de la competencia local
Extensión del dominio del mercado
Eficiencia de la política anti-monopolio
Efecto de los impuestos sobre los incentivos para invertir
Tasa de impuesto total, % ganancias
Número de procedimientos para iniciar negocio
Número de días para iniciar un negocio
Costos de la política agrícola
Prevalencia de las barreras comerciales

Aranceles comerciales, % impuestos
Prevalencia de la propiedad extranjera
Impacto en el negocio de las normas en inversión extranjera directa
Número de procedimientos aduaneros
Importaciones como porcentaje del PIB
Grado de orientación al cliente
Sofisticación comprador

Tomado de: Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. (Noviembre 2017) Análisis ICONO: Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, 2017-2018. Recuperado de: <http://www.icono.fecyt.es>

Tabla 2: Pilar 10 del ICG: Tamaña de mercado

<b>Pilar 10. Tamaño de mercado</b>
Índice del tamaño del mercado interno
Índice de tamaño del mercado extranjero
PIB (Paridad de poder adquisitivo)
Exportaciones como porcentaje del PIB

Tomado de: Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. (Noviembre 2017) Análisis ICONO: Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, 2017-2018. Recuperado de: <http://www.icono.fecyt.es>

Tabla 3: Pilar 11 del ICG: Sofisticación de los negocios

<b>Pilar 11. Sofisticación de los negocios</b>
Cantidad de proveedores locales

Calidad de proveedores locales
Estado de desarrollo de clusters
Naturaleza de la ventaja competitiva
Amplitud de la cadena de valor
Control de la distribución internacional
Sofisticación del proceso de producción
Alcance de la comercialización
La voluntad de delegar la autoridad

Tomado de: Fundación Española para la Ciencia y la Tecnología. (Noviembre 2017) Análisis ICONO: Informe de Competitividad Global del Foro Económico Mundial, 2017-2018. Recuperado de: <http://www.icono.fecyt.es>

En el informe más reciente del Índice de Competitividad Global (2016-2017) Costa Rica ocupó la posición número 54 de 138 países estudiados, y cuarto lugar en la región de América Latina, superado por Chile, Panamá y México. Cabe mencionar que los mejores desempeños relativos en los pilares del índice se obtuvieron en educación superior y capacitación, salud y educación primaria. Sin embargo el peor resultado se encuentra en tamaño del mercado y en eficiencia en el mercado de bienes. (Rivera, 2017, pág. 42)

En la siguiente tabla se muestra la posición que ocupa Costa Rica en cada uno de los pilares del Índice de Competitividad Global en el periodo de estudio que va del 2008 al 2017. Como se evidencia la tabla acumulada, según la columna de cambio absoluto, las mayores desmejoras se presentaron, en orden de mayor a menor, en el pilar de Eficiencia en el mercado de bienes, Instituciones, Innovación, Sofisticación de los negocios y Tamaño del mercado. Los tres pilares en estudio, se encuentran en las posiciones más bajas en el Índice de Competitividad Global de Costa Rica durante todo el periodo en estudio, 2008-2017.

Tabla 4: Evaluación del Índice de Competitividad Global para Costa Rica periodo  
2008-2017

Pilar	2007-2008	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015	2015-2016	2016-2017	Cambio absoluto 2015-17
<b>ICG</b>	59	55	51	52	57	54	51	50	52	53	-1
<b>Instituciones</b>	49	46	43	46	48	47	44	42	47	55	-8
<b>Infraestructura</b>	90	87	76	73	77	69	71	69	68	65	3
<b>Ambiente macroeconómico</b>	98	75	90	91	91	59	70	80	83	75	8
<b>Salud y educación primaria</b>	48	35	28	21	35	51	56	46	51	34	17
<b>Educación superior y capacitación</b>	46	46	41	40	44	38	31	35	35	34	1
<b>Eficiencia en el mercado de bienes</b>	50	47	45	45	52	58	58	50	64	73	-9
<b>Eficiencia en el mercado laboral</b>	18	34	35	42	50	45	45	50	61	59	2
<b>Desarrollo de mercados financieros</b>	67	66	74	76	82	91	85	85	79	39	40
<b>Preparación tecnológica</b>	53	56	58	53	54	44	51	38	49	44	5
<b>Tamaño del mercado</b>	65	73	72	74	74	75	75	75	76	77	-1
<b>Sofisticación de los negocios</b>	36	40	40	31	34	33	30	31	37	41	-4
<b>Innovación</b>	33	36	33	33	34	37	34	33	39	46	-7

Fuente: Castillo, M. & Rivera, S. (2017) Costa Rica según los principales indicadores internacionales de desarrollo: actualización 2016-2017. San José, Universidad de Costa Rica, Observatorio del Desarrollo.

Para un mejor entendimiento de lo anterior, se debe recordar que el pilar de Eficiencia en el mercado de bienes se ubica en el subíndice de Potenciadores de la Eficiencia, en donde:

De 16 indicadores, solo tres experimentaron aumentos en sus posiciones: Prevalencia de barreras al comercio, subiendo 11 posiciones a pesar de obtener una calificación más baja en este último informe (de 3,87 a 3,80), intensidad de la competencia local, que aumenta 10 posiciones gracias a una mejor calificación, y tasa de impuestos total, al subir 5 posiciones, a pesar de una desmejora en el valor. Por el otro lado, de los indicadores con caídas en posiciones, los más graves fueron efecto de impuestos sobre incentivos para invertir, con una pérdida de 48 posiciones, efectividad de las políticas antimonopolio y costo de la política agrícola, que perdieron 19 y 17 posiciones respectivamente. (Rivera, 2017, pág. 44).

Asimismo en relación con el pilar de tamaño del mercado, aunque no hubo cambios significativos entre los indicadores, se debe considerar que los dos nuevos indicadores; PIB (Miles de millones PPA\$) y exportaciones como porcentaje del PIB, se posicionaron en 83 y 75 en el mundo respectivamente dando un claro mensaje sobre el desarrollo de las actividades comerciales del país.

Finalmente en el subíndice de actores de innovación y sofisticación, se registraron caídas en la mayor cantidad de indicadores que componen los pilares. En el caso del pilar de sofisticación de los negocios, seis de sus nueve indicadores experimentaron caídas en posiciones, con control sobre la distribución internacional siendo el de mayor pérdida, con 21 posiciones menos, debido a una reducción de la calificación en tales indicadores. Solamente hubo un aumento de posiciones en tres indicadores: “Cantidad de la oferta local, naturaleza de la ventaja competitiva y disposición para delegar autoridad, en el que el primero sube dos posiciones y los otros dos suben una posición cada uno” (Rivera, 2017, pág. 45).

Con respecto a los dos reportes más recientes sobre el ICG, Costa Rica en el periodo 2015-2016 descendió dos percentiles con respecto a la publicación 2014-15, ubicándose en el puesto 37 a nivel mundial. Posteriormente, en el ICG 2016-17 descendió aún más, al percentil 39. Esto significa que en los dos últimos años, el país ha desmejorado 4 percentiles en una de las medidas de competitividad más generalizadas del mundo, con riesgo a ser categorizado como un país de desarrollo medio-bajo si desciende dos percentiles más.

Entendiendo en dónde se tiene mayor rezago en cuanto al ICG, un primer supuesto es que aunque Costa Rica ha desarrollado una política de completa apertura comercial y ha negociado aproximadamente catorce tratados internacionales, esto no necesariamente se traduce en mayor competitividad. Los pilares destacados en esta investigación y con puntaje más bajo son: eficiencia del mercado de bienes, tamaño del mercado y sofisticación de negocios, tienen variables que están directamente relacionadas con la actividad comercial del país. De tal modo al ubicarse estos tres pilares en las posiciones más desfavorables del ICG, esto muestra que no se está aprovechando los beneficios generados de la política comercial. Adicionalmente, según la entrevista realizada al experto en competitividad, Ricardo Matarrita, solamente la firma de cinco de los catorce tratados comerciales buscan promover un crecimiento fuerte en los sectores de la economía costarricense, el resto obedecen a otros interés u objetivos que no dejan de lado el crecimiento y expansión del comercio, sin embargo no es su principal enfoque.

### **Crecimiento económico**

Entrados los años 90, se diseñaron políticas públicas enfocadas en la reconversión del aparato productivo costarricense guiado por las tendencias del mercado mundial y la coyuntura internacional. De esta forma, el proceso de transformación buscaba mejorar las condiciones económicas y sociales de la población, orientando la economía hacia la inserción de Costa Rica en la actividad comercial internacional. Todo este proceso ha modificado la dinámica de la economía costarricense en términos cuantitativos y cualitativos durante las últimas décadas.

Así lo demuestran los datos relacionados con la composición del Producto Interno Bruto (PIB) y de las exportaciones. Durante el periodo comprendido entre 1995 y 2015, las tasas promedio de crecimiento anual del PIB a precios constantes y el PIB per cápita fueron 4,39% y 2,56% respectivamente (BCCR, 2016). Al analizar la composición del PIB nominal, se revela la transformación de la economía costarricense. (Villalobos, 2016, pág. 10)

En 1995 las principales actividades económicas se concentraron en la industria manufacturera; comercio, restaurantes, hoteles, agricultura, silvicultura y pesca. Mientras que para el 2015 la industria manufacturera; transporte, almacenaje, comunicaciones; y comercio, restaurantes y hoteles representaban el 58% de la actividad productiva del país. Lo anterior evidencia la reconversión productiva de Costa Rica, al analizar con detenimiento, la evolución de la actividad agrícola que a pesar de su crecimiento a nivel de producción, su proporción como porcentaje del PIB nominal decreció en un 31,18% entre 1995 y 2015.

En contraposición, áreas como el sector servicios ha ganado mucha participación entre 1995 y 2015 en categorías como: servicios prestados a empresas (5,58 veces), servicios financieros y seguros (4,45 veces). “Por tanto, la combinación de la disminución en la participación de las actividades agrícolas y el ascenso de las áreas de servicios como porcentaje del PIB, indican la transición hacia una economía de servicios”. (Villalobos, 2016, pág. 11)

Por otro lado, un elemento importante que también ha mostrado una transformación en su estructura como consecuencia de la reconversión productiva del país es el empleo. Según el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC 2016) la mayor parte de la población ocupada en el país se encuentra laborando en el sector terciario, lo cual, muestra la dirección del modelo de desarrollo costarricense hacia una economía tercerizada.

La mayor variación en el empleo durante el 2001 y 2013 fue en el sector terciario, el cual creció a una tasa promedio anual de 3,7%. En tanto, en los sectores secundario y primario hubo un aumento del empleo de 1,4% y 0,4%, respectivamente, en el mismo periodo. (Villalobos, 2016, pág. 11)

Asimismo las exportaciones de bienes realizadas durante el año 2000 representaban el 64,8% de las exportaciones totales, mientras tanto solo un 35,2% correspondía a las

exportaciones de servicios. No obstante, para el año 2015 las exportaciones de bienes decrecieron en aproximadamente un 9%, representando un 56,3% del total de las ventas al extranjero, mientras que las cuentas relacionadas con la exportación de servicios aumentaron en más de un 8% para representar el 43,7% de las exportaciones totales del país. “Por lo tanto, se deja al descubierto nuevamente el dinamismo y el proceso de transformación del aparato productivo costarricense, el cual se ha ido orientado a una economía de servicios” (Villalobos, 2016, pág. 11).

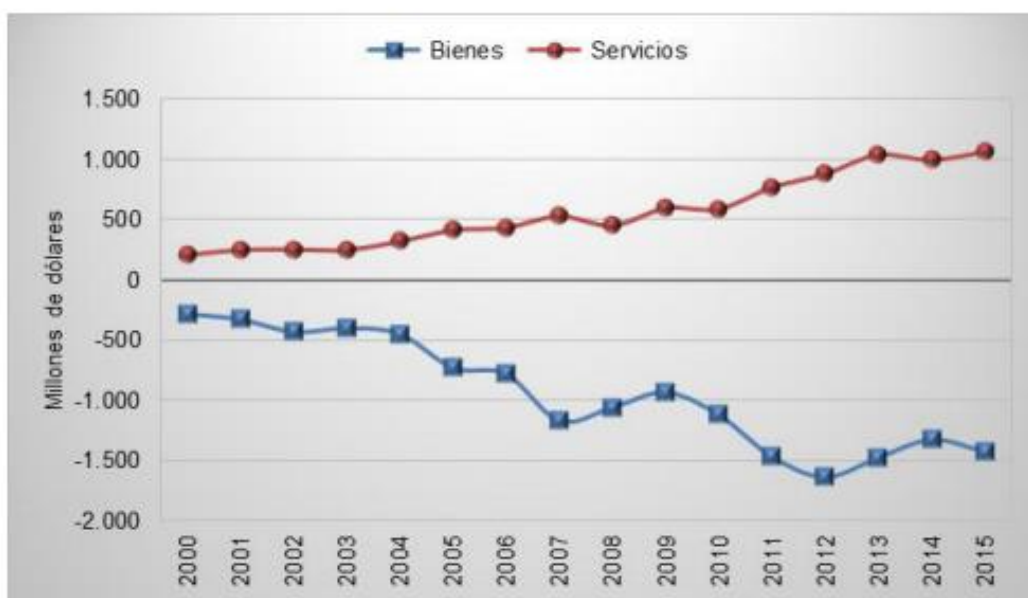


Ilustración 1: Balanza de bienes de Costa Rica

Tomado de: Hernández, G. & Villalobos, O. (2016) Diversificación de la Matriz Productiva de Costa Rica ¿Alternativa para reducir dependencia, pobreza y desigualdad? FES: América Central. Recuperado de: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13181.pdf>

Tabla 5: Composición porcentual del PIB nominal del Costa Rica 1995-2015

<b>Producto interno bruto a precios básicos</b>	<b>1995</b>	<b>2005</b>	<b>2015</b>
	100	100	100
<i>Industria manufacturera</i>	23,18	25,34	22,43
<i>Transporte, almacenaje y comunicaciones</i>	9,31	14,88	18,97
<i>Comercio, restaurantes y hoteles</i>	20,97	18,41	16,66
<i>Servicios comunales, sociales y personales</i>	12,36	10,71	10,05
<i>Agricultura, silvicultura y pesca</i>	12,72	10,57	8,76
<i>Otros servicios prestados a empresas</i>	2,60	3,90	7,23
<i>Servicios financieros y seguros</i>	3,80	5,03	6,64
<i>Menos: SIFMI "Servicios de Intermediación Financiera Medidos Indirectamente"</i>	2,16	3,52	4,47
<i>Actividades inmobiliarias</i>	6,05	5,02	4,91
<i>Construcción</i>	4,75	3,98	4,97
<i>Electricidad y agua</i>	2,95	3,21	2,72
<i>Servicios de administración pública</i>	3,34	2,36	1,93
<i>Extracción de minas y canteras</i>	0,11	0,10	0,07

Tomado de: Hernández, G. & Villalobos, O. (2016) Diversificación de la Matriz Productiva de Costa Rica ¿Alternativa para reducir dependencia, pobreza y desigualdad? FES: América Central. Recuperado de: <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13181.pdf>

La tabla anterior muestra un decrecimiento en las actividades de la industria manufacturera y la agricultura, silvicultura y pesca como porcentaje en el PIB nominal del país entre 1995 al 2015. Ambos sectores económicos, son los principales componentes de negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM.

Un estudio más reciente del 2018, del Ministerio de Hacienda de Costa Rica, respalda la información anterior y además detalla también que la actividad económica del país desarrollada durante el periodo entre 2012-2017 se observan tres tendencias: están las

actividades las cuales disminuyen su participación, las que la aumentan y las que mantienen una participación constante a lo largo del período. Entre las actividades que reducen su participación están la industria manufacturera, la agricultura y la construcción, mientras tanto el sector servicios aumenta su proporción en el PIB nominal.

Entre las actividades que reducen su participación se encuentran las relacionadas con la Manufactura que van desde 13.5% a 11.7%, Agricultura, silvicultura y pesca, que pasa de 5,4% a 4.2%, y la Construcción que pasa de 5,4% a 4.0%, y las Actividades inmobiliarias con que pasan de 8,9% a 8.2%. Entre las actividades que aumentan su participación se encuentran las relacionadas con los servicios, tales como: Docencia y actividades de salud humana y asistencia social, que va del 13.9% al 14.6%, Servicios profesionales, científicos, técnicos, administrativos y de apoyo, que pasaron de 10,1 % a 11.7%, Actividades financieras y de seguros de 4.7% a 4.9%, Transporte y almacenamiento aumentando de 3.9% a 4.5%, Información y comunicaciones de 3.5% a 4.5%, Alojamiento actividades y servicios de alimentos de 2.6% a 3.1% y Otras actividades de 2.8% a 3.3%. (Ministerio de Hacienda República de Costa Rica , 2018, pág. 20)

Una forma gráfica de comprender mejor lo anterior se muestra en el siguiente figura; en donde, en el primer cuadrante (I) se destacan las actividades que crecieron por debajo del promedio de la economía (3.6%) y que aumentaron su participación entre 2012 y 2017. Por otro lado, en el cuadrante II, se ubican las actividades más exitosas que, crecieron por encima del promedio de la economía (3.6%) y aumentaron su participación entre 2012 y 2017. En el cuadrante III, se ubican actividades que crecieron por debajo del promedio de la economía (3.6%), y cuya participación disminuyó entre 2012 y 2017. Tres industrias cumplen con esta condición, entre ellas la agricultura y la manufactura. Finalmente, en el cuadrante IV, hay actividades que crecieron por encima del promedio de la economía (3.6%) y que disminuyeron su participación entre 2012 y 2017.

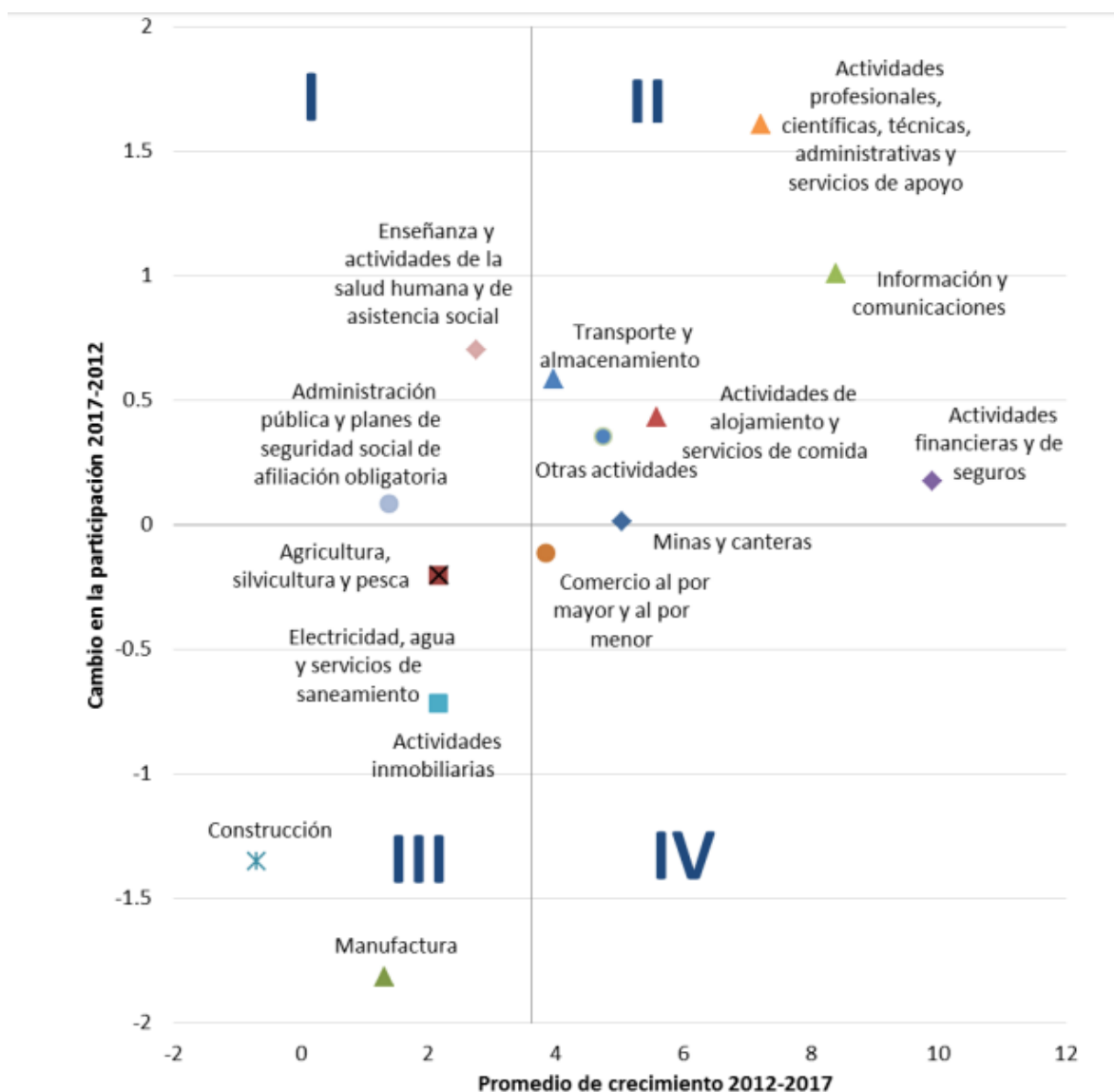


Ilustración 2: Cuadrante de crecimiento económico

Tomado: Ministerio de Hacienda. (2018) Compendio Económico. Recuperado de: [http://www.hacienda.go.cr/docs/5a905917ec3f1\\_Compendio%20Economico%20Republica%20de%20Costa%20Rica%20Enero%202018.pdf](http://www.hacienda.go.cr/docs/5a905917ec3f1_Compendio%20Economico%20Republica%20de%20Costa%20Rica%20Enero%202018.pdf)

De todo lo anterior, se deduce que el crecimiento económico de Costa Rica y su productividad ha ido transformándose. Si bien se continúan explotando las actividades tradicionales, primarias y secundarias como se muestra en las gráficas anteriores, el país se

dirige hacia una economía más terciaria y liderada por el sector de los servicios. Es así como, siendo la industria manufacturera y la producción agrícola los sectores negociados en el Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM, a primera vista y a nivel macroeconómico, se puede inferir que estos sectores no se han visto impulsados en el periodo en estudio. Esto se debe sobre todo, según Ricardo Matarrita, experto en competitividad, a que los sectores de la economía los cuales están en crecimiento son los que están asociados a la investigación, la tecnología y los servicios; además de la agroindustria no tradicional que incorpora valor agregado como la biotecnología en la producción agrícola. Este rumbo deja de lado la industria agrícola tradicional, que en principio fue el principal sector negociado en el acuerdo comercial.

### **Balanza de Bienes**

El análisis de la balanza de bienes entre Costa Rica y el CARICOM permite comprender cómo ha evolucionado el intercambio de bienes entre ambas regiones después de haber firmado el tratado comercial. Este estudio se enfoca en esta sección de la Balanza Comercial en razón de la naturaleza que reviste este acuerdo, pues como se explicó anteriormente, la negociación del tratado se enfocó en la comercialización de productos agrícolas. Por lo cual, la valoración de estas cifras ayudará a determinar cuál de las dos regiones se ha visto más favorecida con esta la actividad comercial. Para esto, se recabaron datos del DOTSY (Directions of Trade Statistics Yearbook) del Fondo Monetario Internacional, una fuente imparcial de carácter internacional. Los resultados se pueden apreciar en la siguiente tabla:

Tabla 6: Balanza de bienes entre Costa Rica y CARICOM periodo 2008-2017

<b>Balanza comercial (bienes)</b>						
	TyT	Jamaica	Belice	Guyana	Barbados	Total
2008	-7,56611311	44,3955317	-24,1260129	4,21465807	11,0534241	27,9714878
2009	-7,49	47,772095	-35,207433	3,336048	12,23	20,64071
2010	-109,399086	55,615011	-39,03367	3,158183	16,13	-73,529562
2011	-40,925564	52,71012	-10,562671	6,060853	12,03	19,312738
2012	-39,947295	56,986277	9,552706	6,847126	9,11	42,548814
2013	-62,424825	48,290129	12,645026	7,472311	8,08	14,062641
2014	-8,73208	46,691537	11,3	15,037131	9,75	74,046588
2015	37,515391	44,406011	11,19	11,087249	7,34	111,538651
2016	43,50037	49,75117	10,62	14,65936	8,96	127,4909
2017	50,588938	84,042069	9	10,868269	8,68	163,179276

Elaboración propia. Datos tomados del Fondo Monetario Internacional (DOTSY).

**\*Los datos están en millones de dólares**

Una interpretación general de la tabla anterior, sobre la balanza de bienes entre Costa Rica y el CARICOM permite afirmar que el flujo comercial ha sido más favorable para Costa Rica que para los países del Caribe en el sentido de que han sido mayores las exportaciones hacia el Caribe que las importaciones. Un análisis más detallado de los resultados es que únicamente se registró un déficit comercial en el 2010 en donde las importaciones fueron superiores a las exportaciones, sin embargo el resto del periodo muestra claramente el superávit que Costa Rica ha mantenido con el CARICOM. Otro aspecto importante a resaltar es que el flujo comercial ha venido en aumento, pues a partir del 2014 hasta el 2017 se incrementó sustancialmente el intercambio comercial con las islas del Caribe. Preliminarmente, esto muestra que Costa Rica ha manejado una mayor competitividad en cuanto a las exportaciones de sus productos hacia la región del Caribe.

## **Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER)**

Para el autor Vittorio Corbo, Presidente del Banco Central de Chile, la competitividad se aprecia principalmente en los sectores transables de una economía que son los más expuestos a las presiones que genera la competencia. Una apreciación o depreciación del Tipo de Cambio Real depende de la competitividad que presente un país en términos comerciales.

Para la presente investigación se construyó un indicador del Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) bilateral entre Costa Rica y el CARICOM, para evaluar el comportamiento que ha presentado la competitividad de Costa Rica en relación a los países del bloque. Para la elaboración del indicador se calculó el promedio ponderado del flujo comercial mantenido con cada una de las cinco islas, a partir de los datos extraídos de la balanza de bienes. Este primer cálculo permitió determinar que Costa Rica mantiene un flujo comercial más activo y dinámico con Trinidad y Tobago con una participación del 57%; en segundo lugar le sigue Jamaica con un 24%; después está Belice con 9%; y por último están Barbados y Guyana con 4,5% y 4% respectivamente.

Una vez que se obtuvo el cálculo de los ponderadores, éstos se multiplicaron por el índice de precios de cada país y se dividió entre el tipo de cambio de cada país. Este cálculo se aplicó para todo el periodo en estudio desde el 2008 hasta el 2017 para determinar si la competitividad de los productos nacionales se ha mantenido o ha aumentado desde la firma del acuerdo comercial con el CARICOM. Los resultados del indicador se aprecian en la siguiente gráfica, que se combinaron con los resultados obtenidos del ITCER multilateral del Costa Rica.

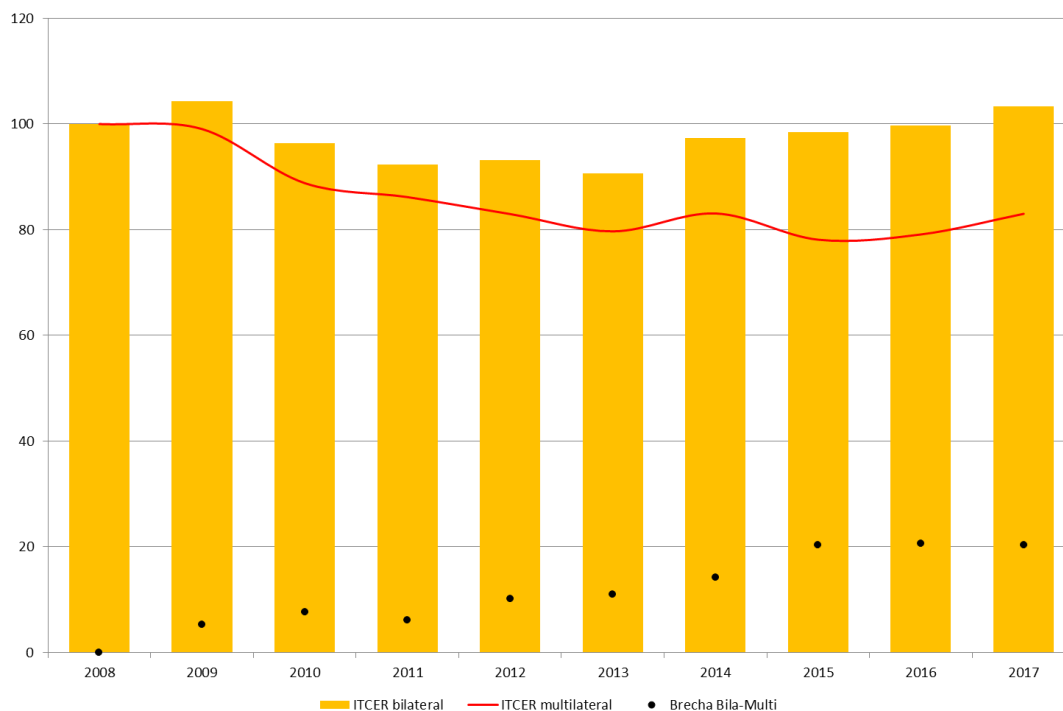


Ilustración 3: Gráfica ITCER bilateral Costa Rica y CARICOM combinado con ITCER multilateral de Costa Rica y el resto de los mercados

Elaboración propia. Datos tomados del Fondo Monetario Internacional.

La gráfica anterior muestra en general la tendencia al aumento o depreciación del tipo de cambio real de Costa Rica, que se traduce en una mayor competitividad del país frente a la región del Caribe. Fue en el 2009 cuando Costa Rica experimentó el mayor alza del ITCER con 104; no obstante, a partir del 2010 el ITCER empezó a evidenciar una depreciación real en los años posteriores, al alcanzar su punto más bajo en el 2013 con apenas 90; a causa de una apreciación nominal sucesiva que experimentó el colón durante ese período, la cual crea el efecto de que los precios de los países socios expresados en moneda nacional experimenten una disminución continua (cabe rescatar el hecho de que en ese período se sintieron los mayores efectos de la crisis internacional y el Gobierno tuvo la necesidad de acudir al endeudamiento externo mediante la emisión de bonos en moneda extranjera –llamados “Eurobonos” –, lo cual presionó a la baja el tipo de cambio nominal). Como se observa en el primer gráfico que muestra el comportamiento del Índice de la Tasa de Crecimiento Real multilateral de Costa Rica.

Sin embargo en el 2014 empezó la recuperación sostenida del ITCER hasta que en el 2017 se volvió a apreciar el tipo de cambio real de Costa Rica frente al CARICOM. En términos generales, se puede señalar que Costa Rica mantuvo su competitividad durante el periodo en estudio ubicándose en un rango entre 90-100, ventaja inicial en la negociación del Tratado Comercial, con una ligera tendencia a la alza en los últimos años.

Como se muestra, Costa Rica se mantuvo competitivo respecto al mercado Caribeño mientras que, la línea roja en el gráfico anterior evidencia una disminución o apreciación del tipo de cambio real de Costa Rica frente al resto de los mercados internacionales, convirtiéndolo en menos competitivo con los demás países. Aunado a esto, los puntos negros muestran cómo se ha ido separando el ITCER bilateral de Costa Rica con el CARICOM con respecto al ITCER multilateral de Costa Rica. Finalmente, esto permite llegar a la conclusión de que Costa Rica es más competitivo con el mercado del CARICOM que con el resto de los mercados con los que mantiene relaciones.

### **Términos de Intercambio**

Tomando la información señalada en la página oficial del Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX) y la entrevista realizada al experto en el Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM, el señor Juan Carlos Martínez, los principales sectores negociados fueron el agrícolas y agropecuarios. Por lo tanto destaca de manera significativa la exportación de productos alimenticios de Costa Rica hacia el CARICOM, especialmente porque, estos países son importantes consumidores de productos agrícolas, pero sus producciones internas son limitadas y escasas por lo que son importadores netos.

Para el análisis del comportamiento de los precios de los alimentos, este estudio se basará en el Índice de precios de los alimentos de la FAO (FFPI) que “se introdujo en 1996 como un bien público para contribuir al seguimiento de las novedades registradas en los

mercados mundiales de los productos agrícolas”. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura , 2018, pág. 1) Este índice es una medida de la variación mensual de los precios internacionales de una canasta de productos alimenticios que, consiste en el promedio de los índices de precios de cinco grupos de productos básicos, ponderado con las cuotas medias de exportación de cada uno de los grupos para 2002-2004. Asimismo:

El índice comprende los 23 productos siguientes: el trigo (10 cotizaciones de precios supervisadas y comunicadas por el CIC), el maíz (1 cotización) y el arroz (16 cotizaciones), en el grupo de los cereales; la mantequilla, la leche entera en polvo, la leche descremada en polvo (2 cotizaciones para cada una) y el queso (1 cotización), para el grupo de los productos lácteos; la carne de ave (13 cotizaciones), la carne de cerdo (6 cotizaciones), la carne bovina (7 cotizaciones) y la carne ovina (1 cotización), para el grupo de la carne; el azúcar (1 cotización); el grupo de los aceites consiste en una cotización de precios para los aceites de soja, girasol, colza, maní, algodón, copra, almendra de palma, palma, linaza y castor. Por consiguiente, esta construcción comprende el uso de 73 series de precios. [SIC] (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura , 2018, pág. 2)

El índice muestra con la excepción de 2009 y 2010, que los precios de los productos agrícolas se han mantenido en niveles relativamente altos comparados con los precios anteriores a 2008. En la siguiente tabla se muestra el crecimiento que ha tenido los precios de los productos alimenticios.

Tabla 7: Índice de la FAO para los precios de alimentos

	<b>Índice de Precios de los alimentos</b>	<b>carne</b>	<b>Productos lácteos</b>	<b>Cereales</b>	<b>Aceites Vegetales</b>	<b>Azúcar</b>
<b>2000</b>	91.1	96.5	95.3	85.8	69.5	116.1
<b>2001</b>	94.6	100.1	105.5	86.8	67.2	122.6
<b>2002</b>	89.6	89.9	80.9	93.7	87.4	97.8
<b>2003</b>	97.7	85.9	95.6	99.2	100.6	100.6
<b>2004</b>	112.7	114.2	123.5	107.1	111.9	101.7

<b>2005</b>	118.0	123.7	135.2	101.3	102.7	140.3
<b>2006</b>	127.2	120.9	129.7	118.9	112.7	209.6
<b>2007</b>	161.4	130.8	219.1	163.4	172.0	143.0
<b>2008</b>	201.4	160.7	223.1	232.1	227.1	181.6
<b>2009</b>	160.3	141.3	148.6	170.2	152.8	257.3
<b>2010</b>	188.0	158.3	206.6	179.2	197.4	302.0
<b>2011</b>	229.9	183.3	229.5	240.9	254.5	368.9
<b>2012</b>	213.3	182.0	193.6	236.1	223.9	305.7
<b>2013</b>	209.8	184.1	242.7	219.3	193.0	251.0
<b>2014</b>	201.8	198.3	224.1	191.9	181.1	241.2
<b>2015</b>	164.0	168.1	160.3	162.4	147.0	190.7
<b>2016</b>	161.5	156.2	153.8	146.9	163.8	256.0
<b>2017</b>	174.6	170.1	202.2	151.6	168.8	227.3

Tomado de: la página de la Organización de Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). 6 de junio 2018.

Como se evidencia en la tabla, en el índice general, durante el periodo del 2000 al 2003 los precios son relativamente bajos en comparación al resto. Sin embargo a partir del 2004 se incrementan los precios de los alimentos hasta que entre los años 2011 al 2014 los precios alcanzan niveles considerablemente altos pero, a partir del 2015 tienden a contraerse un poco. No obstante, en términos generales, los precios de los productos alimenticios se han mantenido en un rango positivo.

Por otro lado, hay que analizar el comportamiento del principal producto o sector que importa Costa Rica del CARICOM. La información en el Ministerio de Comercio de Costa Rica, COMEX, señala que los principales productos de importación procedente de esa región son el petróleo y algunos de sus derivados. Esto se refuerza en que la mayor cantidad de importaciones desde el CARICOM hacia Costa Rica son procedentes de Trinidad y Tobago, principal productor de petróleo del CARICOM. En la página oficial de Precio del Petróleo (PrecioPetroleo.net) se tiene registrado la fluctuación que ha sufrido los precios del barril del petróleo.

En términos generales, el indicador muestra que entre el 2008 al 2012, los precios por barril empiezan a decaer; no obstante, para el 2014 los precios del petróleo terminaron en rojo tras un segundo semestre catastrófico. En este año, el Brent perdió un 48% y el crudo referencial estadounidense WTI cayó un 46%. Este fue el precio más bajo registrado en 5 años y medio, llegando el Brent a 56,80 USD, su nivel más bajo desde el 15 de mayo de 2009, y el WTI a 52,75 USD, su precio más bajo desde el 1 de mayo de 2009. Esto se debió sobre todo a los excesos de oferta que no abandonarán al mercado, pues cada vez que el mercado intentaba repuntar, se venía otra ola de ventas, dijo Brian LaRose, un analista de United-ICAP. (preciopetroleo.net, 2018, párrafo. 1).

De esta forma el precio del petróleo perdió la mitad de su valor desde el verano del 2014; caída que se acentuó cuando Arabia Saudita se negó a que la OPEP recortara su producción a fin de defender la participación de mercado del grupo exportador. Para el 2015 los precios del petróleo siguieron sin levantar y encadenaron de esta forma su segundo año de pérdidas y acumularon desde mediados de 2014 una caída cercana al 70%.

Por otro lado, para el 2016 los precios del petróleo repuntaron y obtuvieron su mayor ganancia anual desde el 2009, después de que la OPEP y otros productores acordaran reducir la producción para disminuir el exceso de la oferta global. Así, el Brent subió un 54,57 el 2016 y el crudo WTI en Estados Unidos ganó un 29,08%, sus mayores alzas anuales desde 2009. Finalmente, para el 2017, después de un año de fluctuaciones importantes en el precio del petróleo, estos subieron apoyados por una caída mayor de la prevista en los inventarios de Estados Unidos y por la interrupción continua del sistema de oleoductos de la plataforma Forties en el Mar del Norte. Por ejemplo, el barril petróleo Brent alcanzó los 66,83 dólares por primera vez desde mayo de 2015, nuevo máximo anual en 2017 (preciopetroleo.net, 2018, párrafo 2). Sin embargo no llega a los niveles previos a la caída en el 2008. De esta forma, la caída de los precios internacionales del petróleo, hicieron menos competitivos la importación desde el CARICOM del petróleo y sus productos derivados.

De esta manera se puede sostener la versión de que los resultados comerciales comentados anteriormente se encuentran explicados en una magnitud significativa por una ganancia general en los términos de intercambio de Costa Rica frente a la región del Caribe.

## **CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **Conclusiones**

Las conclusiones del trabajo de investigación se presentarán primero de acuerdo a lo planteado en cada objetivo y posteriormente se dará respuesta a la pregunta de investigación.

En primer lugar se concluye que el CARICOM se compone de países insulares muy pequeños cuyas economías dependen grandemente del sector de los servicios, especialmente del turismo y son importadores netos de productos de consumo e industriales. Aunado a esto, hay destacar que la población es de ascendencia afro caribeña, por lo que su consumo de alimentos es muy similar a los productos que Costa Rica exporta de forma exitosa como la yuca, el ñame, entre otros y, que estos países también producen pero en pequeñas cantidades a nivel local. Dichas similitudes sirvieron de base para la negociación del acuerdo. Es importante resaltar que en el bloque sobresalen países como Jamaica, Trinidad y Tobago, Surinam, Guyana y Barbados como las economías más grandes y desarrolladas de la región.

Por tanto, en razón de lo anterior y con respecto al primer objetivo de la investigación que buscaba describir la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el CARICOM, se concluye que el proceso de negociación inicialmente se estableció entre Costa Rica y Trinidad y Tobago en el 2002 en razón de la capacidad de compra que tenía Trinidad y Tobago por su creciente industria petrolera. Sin embargo, al pertenecer éste a la Comunidad de Estados del Caribe no tenía potestad para firmar un acuerdo comercial de forma bilateral. Por lo tanto en ese mismo año, se entablaron las negociaciones con todo el bloque caribeño que finalizó con la firma del tratado en el año 2005. El acuerdo entró en vigencia primero con Trinidad y Tobago en ese mismo año, posteriormente con Guyana y Belice en el 2006, luego le siguió Barbados en el 2011 y recientemente Jamaica en el 2015.

Las principales características que revisten este acuerdo en términos comerciales es que se planteó de forma que favoreciera al sector agrícola costarricense en razón de las características de consumo del CARICOM que son muy similares a las de Costa Rica y que son países con producciones locales limitadas, volviéndolos importadores netos de todos los productos de consumo. Por lo tanto, la segunda conclusión es que en la negociación del acuerdo se consideró la competitividad de los productos costarricenses frente a los del bloque caribeño como uno de los principales factores de interés por parte de la misión diplomática de Costa Rica. Asimismo, otro factor a considerar es la posibilidad de acceso al mercado del Caribe con aranceles más bajos, pues las condiciones “pre acuerdo” con esta región presentaban altos niveles de proteccionismo. Fue a partir de lo anterior que se planteó el interés de firmar un acuerdo comercial con las islas del Caribe a pesar de que el mercado era relativamente pequeño y existía una gran inestabilidad política en la región.

Otra de las características del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM fue que su aplicación no se negoció de forma homogénea. Por lo que solamente es recíproco con cuatro de los cinco países más desarrollados del bloque entre ellos: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados y Guyana. Mientras que con el resto de las islas Costa Rica promovió un trato preferencial para que los productos tuvieran libre acceso al mercado costarricense aunque no fuera así para los productos nacionales. Sin embargo; a pesar de este incentivo, el resto de las islas no han ratificado el acuerdo con Costa Rica. La conclusión es que las islas de menor tamaño y desarrollo del CARICOM no muestran interés de poner en vigencia el tratado por que sus economías dependen mayormente del sector turismo que de la exportación de bienes. Por tanto, fueron los países con mayor peso en la región, quienes ratificaron el acuerdo con Costa Rica en aras de promover su sector exportador que, ciertamente está más desarrollado que en el resto del bloque.

Respecto al segundo objetivo planteado se pretendía exponer las cinco variables de competitividad nacional de Costa Rica relacionadas con la actividad comercial del país durante el periodo del 2008 al 2017. Para lo cual se seleccionaron el Índice de Competitividad Global, el Crecimiento Económico, la Balanza de Bienes, el Tipo de Cambio Real y los

Términos de Intercambio Comercial. La exposición de estas variables siguieron el orden anterior con el fin de tener primero una idea más general sobre cómo está Costa Rica en términos de competitividad a partir del estudio del ICG y el crecimiento económico para después relacionarlo con la actividad comercial desarrollado con el CARICOM mediante las cifras o datos de la balanza de bienes, el ITCER y los Términos de Intercambio.

Por lo tanto la primera conclusión relacionada con la exposición del Índice de Competitividad Global durante el periodo que va desde el 2008 al 2017 muestra que Costa Rica presenta grandes debilidades en cinco ámbitos muy importantes, el primero es el sector macroeconómico debido al alto déficit fiscal, posteriormente le siguen la institucionalidad y después están las variables relacionadas con la actividad comercial del país entre ellas, el tamaño de mercado, la eficiencia en el mercado de mercancías y la sofisticación de los negocios. Ciertamente estas variables aunque están relacionadas con otros múltiples aspectos y ámbitos de la economía nacional, no solo con la actividad comercial entre Costa Rica y el CARICOM, brinda un panorama general de cómo está Costa Rica en términos de competitividad en relación al resto del mundo, especialmente muestra que existe debilidad en términos comerciales para un país que cuenta con aproximadamente 14 tratados comerciales.

Lo anterior se complementa con la entrevista realizada al experto en competitividad, el señor Matarrita, quien explicó que, de los 14 tratados internacionales que mantiene Costa Rica con diversas regiones y países del mundo, solamente cinco de ellos representan oportunidades claras de crecimiento y promoción de la competitividad para el país; entre ellos están los tratados con China, Estados Unidos y la Unión Europea. Según lo anterior al ser tratados relativamente recientes, en comparación al acuerdo con el CARICOM, aun no se ven reflejados los resultados en la competitividad nacional del país. Esto permite concluir que el resto de los tratados comerciales, entre ellos con el CARICOM, no son lo suficientemente fuertes para tener un efecto positivo en la promoción de la competitividad comercial del país reflejados en los pilares evaluados por el ICG, sino que se depende, en mayor medida del comercio con las economías más grandes y tradicionales.

En relación con la segunda variable, se estudió el crecimiento económico visto desde los sectores productivos de la economía costarricense que a lo largo del periodo en estudio han tenido un mayor impulso o peso en el desarrollo del país. La conclusión que surge sobre este punto radica en que la economía nacional se mueve en torno a los servicios, desplazando el peso que la producción agrícola tradicional tuvo antaño en el crecimiento económico del país. Aunado a lo anterior, el experto en competitividad, señaló también que los sectores de la investigación, científicos, la tecnología y la industria agrícola no tradicional están teniendo un mayor auge y protagonismo en el crecimiento económico. De modo que, visto desde ambos puntos, el sector agrícola tradicional no se ha visto impactado o impulsado por el acuerdo comercial entre Costa Rica y el CARICOM durante el periodo en estudio, a pesar de haber sido éste el enfoque principal de la negociación entre las partes.

Al avanzar con las otras variables, el análisis de la balanza de bienes y los resultados del indicador del ITCER bilateral entre Costa Rica y el CARICOM deben ser analizados en conjunto, pues sus resultados están interrelacionados y son variables dependientes. Esto se debe sobre todo a que, para el cálculo del ITCER se utilizó el promedio ponderado del flujo comercial entre los cinco países y Costa Rica obtenido de la balanza de bienes. Con relación a la balanza de bienes se concluye que existe un flujo comercial positivo para Costa Rica, pues las exportaciones exceden por mucho a las importaciones caribeñas; y además, este flujo ha ido incrementándose conforme han transcurrido los años.

Esto demuestra un crecimiento en la actividad comercial con la región caribeña. Lo cual es positivo. Por otro lado, los resultados del indicador del ITCER apoyan lo anterior al mostrar una apreciación del Tipo de Cambio Real de Costa Rica frente a los cinco países del CARICOM. Esto significa que Costa Rica ha mantenido su competitividad inicial de cara al mercado caribeño y que además; ha tenido una ligera tendencia a la alza.

Con respecto a los términos de intercambio evaluados mediante el estudio del comportamiento presentado por los principales productos o sectores de importación y

exportación, se concluyó que Costa Rica se ha visto fuertemente beneficiada con los precios de los productos alimenticios exportados hacia el CARICOM que han venido con una tendencia al alza en los últimos años según la FAO. En términos de productos industriales y agrícolas, desde el inicio, Costa Rica ha presentado una mayor competitividad en sus productos, por lo cual, no requiere importarlos del Caribe a menos de que sean muy diferenciados. Asimismo el principal producto y bienes asociados que Costa Rica importa en mayor cantidad del CARICOM son el petróleo y sus derivados. Al respecto, desde el 2008, los precios del crudo por barril han venido en declive; por lo que el bloque caribeño, sobre todo Trinidad y Tobago, han ido perdiendo competitividad en los precios de estos productos.

Finalmente, con el análisis de estas tres variables económicas se concluye que Costa Rica es más competitiva que los países del CARICOM que ratificaron el acuerdo; ya que, su balanza de pagos muestra un superávit, el Índice del Tipo de Cambio Efectivo Real (ITCER) se mantuvo estable y favorable para Costa Rica y los términos de Intercambio del principal producto de exportación mostraron ser positivas en comparación a los precios del principal producto de importación. Sin embargo, se debe mencionar que aún queda una tarea pendiente en cuanto a la promoción de un mayor ingreso de los productos agrícolas costarricenses en el mercado caribeño, sobre todo, porque en el marco sanitario se ha presentado limitaciones para el ingreso de ciertos productos como medida proteccionista.

Lo anterior responde a que con la firma de este acuerdo, existía un temor de que la introducción de bienes agrícolas costarricenses pudiera reducir o eliminar la producción interna en los países caribeños. Esto desembocó en la protección de ciertos productos a través de procesos y medidas fitosanitarias impuestas por las autoridades respectivas en cada país. Específicamente, para los productos de Costa Rica, según Juan Carlos Martínez, experto en la negociación del tratado, se exigía el Análisis de Riesgo de Peste, que fácilmente podría ser manipulado para impedir el ingreso de ciertos bienes al mercado caribeño sin faltar directamente a las disposiciones establecidas en el tratado.

Sin bien es cierto, este tipo de prácticas se pueden denunciar ante la OMC como procesos no razonables, el costo-beneficio para Costa Rica con respecto a Jamaica o Trinidad y Tobago no es factible en términos del volumen de las exportaciones. Fue así como no se logró prevenir que los procesos para los permisos de exportación tardarían tanto tiempo, hasta el punto de convertirse en obstáculos no arancelarios; ya que, estos procesos son independientes y diferenciados en cada país al ser un régimen separado; por lo cual, no se incluye en la negociación del tratado comercial.

Pero todo lo anterior se justifica en razón de que el verdadero objetivo de la negociación comercial con el CARICOM era integrar a los países del Caribe con la región Centroamericana no solo desde la perspectiva comercial, sino también promover un acercamiento más social y de negocios entre ambos bloques. Es por lo anterior y en razón de la naturaleza del socio comercial que, el enfoque de la negociación del Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM se puntualizó en la transacción de bienes agrícolas, sobre todo de productos hortícolas. Esto claramente no dejó de lado la negociación de productos industriales, por el contrario el pilar del acuerdo era la diversificación y ampliación de la oferta agrícola exportable para los productores costarricenses y promover una inserción más fácil al mercado Caribeño.

Todo el análisis anterior permite dar respuesta a la pregunta de investigación que busca determinar en qué medida la estructura de negociación del Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el CARICOM ha logrado impulsar la competitividad nacional en el periodo 2008-2017. Y la respuesta en general es que ha sido muy leve el impulso dado por este acuerdo comercial, pues hay que recordar que, Costa Rica inició negociaciones con esta región precisamente porque presentaba ventajas competitivas en sus productos; por lo que, desde que las relaciones comerciales iniciaron formalmente bajo el marco del tratado, Costa Rica ya presentaba una mayor competitividad en relación al CARICOM. Sin embargo lo demostrado con esta investigación es que no se ha logrado incrementar sustancialmente esta ventaja competitiva, sino que solamente mantenido constante con ligeras alzas en el tiempo.

De forma que el mantener constante la competitividad, especialmente en el sector agrícola, no necesariamente se traduce en un mayor crecimiento del sector en la economía ni tiene impacto sobre las variables de competitividad del país medidas en el ICG. Todo esto se debe a que, en palabras del experto Ricardo Matarrita, el mercado del Caribe es muy pequeño para Costa Rica y es un mercado de nichos, por lo tanto no toda la oferta exportable costarricense encaja en este mercado. De modo que, teniendo en cuenta el tamaño del mercado caribeño, los negociadores del lado de Costa Rica tenían presente que este acuerdo no generaría un mayor impulso en la productividad agrícola, ya que el verdadero objetivo del tratado era, como ya se mencionó, integrar a la región y comunidad del Caribe con el bloque Centroamericano en un ámbito más integral que abarcara más allá de la actividad comercial, que ya se mantenía desde antes del acuerdo comercial, pero con menor flujo y facilidades.

Ahora bien, en términos de lograr el objetivo político del acuerdo con el fin de unir más ambos bloques, aunque se escapa de los alcances de la investigación, una respuesta preliminar es que efectivamente los esfuerzos por acercar a las regiones han tenido efectos positivos. Lo anterior no solo es producto del incremento del flujo comercial entre Costa Rica y el CARICOM, efecto claro de una mayor facilidad en el comercio, sino que también, han aumentado las inversiones, hay más interés en hacer negocios en las islas, hay un mayor flujo turístico y un mejor conocimiento de la existencia de estos países para fines de todo tipo. Claramente estas variables cualitativas pueden ser estudiadas con más profundidad para determinar en qué medida se logró tal acercamiento o estrechamiento de relaciones, pero esto sería un tema para toda una nueva investigación.

En un aspecto más general, la conclusión que surge es que si bien todos los tratados comerciales buscan aumentar el comercio y promover mejoras competitivas, en tal circunstancia unos lo van a hacer en mayor medida que otros. A pesar de que Costa Rica mantiene una política comercial bastante abierta, lo cierto es que el principal objetivo para negociar un acuerdo comercial no necesariamente debe ser para promover un incremento del flujo comercial y de la productividad nacional, sino que, se puede utilizar también como herramienta para fortalecer o estrechar las Relaciones Internacionales entre los países. Lo

cual es bastante interesante y aporta no solo a la carrera de Comercio Internacional; sino también a la carrera de Relaciones Internacionales, pues se demostró que mediante la aplicación de la primer disciplina, se puede cumplir con objetivos buscados por la segunda disciplina. Por lo menos, esto aplica para Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM, y se podría señalar que también para algunos otros más que no son socios tan fuertes o grandes como Estados Unidos o China.

### **Recomendaciones**

1. Se recomienda al Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica y a las instituciones relacionadas que promueven la política de apertura comercial, desarrollar herramientas más efectivas que permitan evaluar el impacto que producen los diversos Tratados Comerciales que se han firmado, sobre la competitividad nacional y la productividad en los sectores involucrados, mediante el análisis de cifras estadísticas, el contexto y las características de cada acuerdo comercial, para tener una mejor noción de los beneficios que ha logrado promover cada tratado en aras de impulsar el crecimiento económico para que sea considerado en el desarrollo de la política comercial del país y en la negociación de próximos tratados comerciales.
2. Se recomienda a las autoridades del gobierno en turno que evalúen las debilidades que presenta Costa Rica en los pilares que estudia el Índice de Competitividad Global específicamente en: Eficiencia del mercado de mercancía, Tamaño del mercado y Sofisticación de los negocios para promover la competitividad en estos sectores que, están relacionados con la actividad comercial del país. Esto en razón de que al ser Costa Rica un país con múltiples tratados internacionales y con potencial exportador, es determinante tener un mejor conocimiento de los sectores o puntos débiles en términos comerciales para corregirlos de forma paulatina y que esto se vea reflejado en un aumento de la competitividad nacional.

3. A partir de lo anterior, se le recomienda al poder ejecutivo del gobierno en turno que diseñe una política de competitividad nacional que aborde más el ámbito comercial mediante el desarrollo de estrategias y planes aplicables para el sector exportador para que se aprovechen mejor los tratados comerciales que Costa Rica mantiene vigentes con otros países del mundo, para que en las próximas evaluaciones del Índice de Competitividad Global se incremente la puntuación en los pilares de: Eficiencia del mercado, sofisticación de los negocios y tamaño del mercado.
4. Se recomienda a las autoridades de PROCOMER y CINDE promocionar más y mejor el sector agrícola costarricense para una mayor inserción de los productos al mercado caribeño, mediante la búsqueda de espacios con las autoridades respectivas en cada país que ratificaron el acuerdo con Costa Rica para hacer conciencia sobre las ventajas de importar productos costarricenses en razón de los beneficios arancelarios que presentan y que al final se traduce en un menor costo de consumo para la población. Esto como consecuencia de que son países cuya producción local no alcanza para el consumo de su población, por lo cual, deben importar gran parte de la canasta básica de otros países.
5. Se recomienda a las autoridades de PROCOMER y al Ministerio de Agricultura y Ganadería de Costa Rica dar seguimiento y facilitar el proceso que deben seguir las empresas exportadoras para la solicitud de los permisos de exportación de productos agrícolas para que puedan ingresar sin problemas y a la brevedad al mercado caribeño en el marco de las medidas fitosanitarias, sobre todo para estudio que evalúa el análisis de riesgo de pestes que se exige por los países del CARICOM.

## REFERENCIAS

- Alvarado, A. B. (2010). La Apertura Comercial en Costa Rica. *Ciencias Económicas*, 28(2), 216-247. Obtenido de file:///C:/Users/User1/Downloads/7086-9686-1-PB.pdf
- Banco de la República de Colombia . (8 de junio de 2018). *Banco de la República de Colombia* . Obtenido de Banco de la República de Colombia : <http://www.banrep.gov.co/es/itcr>
- Barquero, M. (16 de Diciembre de 2011). Caricom busca que TLC con Costa Ricarija en más de sus miembros. *La Nación*. Obtenido de La Nación: <https://www.nacion.com/economia/caricom-busca-que-tlc-con-costa-ricarija-en-mas-de-sus-miembros/RBBU726QSFCUJFA4Q4UIN4H7OE/story/>
- Barquero, M. (17 de diciembre de 2017). Costa Rica saca poco provecho de exportaciones al Caricom. *La Nación*. Obtenido de <https://www.nacion.com/economia/agro/costa-rica-saca-poco-provecho-de-exportaciones-al/W7XCTNQZARCRJPTIWLAGYFYNSNM/story/>
- Bentrán, L. N. (Diciembre de 2012). Innovación y competitividad en el comercio internacional. *Trilogía*(No. 7 ), 137-151. Obtenido de file:///C:/Users/User1/Downloads/Dialnet-InnovacionYCompetitividadEnElComercioInternacional-4521391.pdf
- Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Uruguay. (2012). *Tipo de Cambio Real y Competitividad: Foco en Argentina*. Cámara Nacional de Comercio y Servicios de Uruguay. Obtenido de <http://www.cnscs.com.uy/content/uploads/Informe-138-Tipo-de-Cambio-Real-Argentina.pdf>
- Cascante, S. (7 de Mayo de 2013). Se aprueba implementar TLC entre Costa Rica y CARICOM. *La República*. Obtenido de [https://www.larepublica.net/noticia/se\\_aprueba\\_implementar\\_tlc\\_entre\\_costa\\_rica\\_y\\_caricom](https://www.larepublica.net/noticia/se_aprueba_implementar_tlc_entre_costa_rica_y_caricom)

- CEPAL. (2010). Un índice regional de competitividad para un país. *Revista CEPAL*(102), 69-86. Obtenido de <http://www20.iadb.org/intal/catalogo/PE/2010/07511.pdf>
- Chacón, F. (2015). *Indicadores internacionales de desarrollo: seguimiento e interpretación para Costa Rica*. San José, Costa Rica: Observatorio del Desarrollo (OdD) de la Universidad de Costa Rica. Obtenido de [http://www.odd.ucr.ac.cr/sites/default/files/indicadores\\_internacionales\\_de\\_desarrollo/2015/application/pdf/serie\\_iid\\_03\\_icg.pdf](http://www.odd.ucr.ac.cr/sites/default/files/indicadores_internacionales_de_desarrollo/2015/application/pdf/serie_iid_03_icg.pdf)
- Cohen, R. (s.f.). *Macroeconomía: Tipo de Cambio*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Obtenido de <http://materias.fi.uba.ar/7626/TipodeCambio-Texto.pdf>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) / Organización de Estados Americanos (OEA). (2012). *Relaciones CARICOM-Centroamérica y la República Dominicana: una ventana de oportunidades de comercio e inversión*. México. Obtenido de [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/26085/S2012042\\_es.pdf;jsessionid=935D2D72101D00F317D6494AEC981354?sequence=1](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/26085/S2012042_es.pdf;jsessionid=935D2D72101D00F317D6494AEC981354?sequence=1)
- Datosmacro.com. (26 de marzo de 2018). *Datosmacro.com*. Obtenido de Datosmacro.com: <https://www.datosmacro.com/estado/indice-competitividad-global/costa-rica>
- Dirección General de Estudios del Banco Central del Ecuador. (1996). Índice de los términos de Intercambio. *Cuadernos de trabajo*(110). Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/Cuadernos/Cuad110.pdf>
- Dirección General de Programación, Organización N y Presupuesto. (2010). *Prcedimiento de Negociación de Tratados*. México: Secretaría de Relaciones Exteriores. Obtenido de <https://sre.gob.mx/images/stories/docnormateca/manproce/dgan/dgan/PR-DGAN-14.pdf>
- DOCPLAYER. (24 de marzo de 2018). *DOCPLAYER*. Obtenido de DOCPLAYER: <http://docplayer.es/24177220-Intervencion-del-diputado-mariano-gonzalez-zarur-en-el-foro-empresarios-michoacanos-ante-la-competitividad.html>

- EENI- Escuela de Negocios & Universidad Hispano-Africana de Negocios Internacionales . (25 de marzo de 2018). *EENI- Escuela de Negocios & Universidad Hispano-Africana de Negocios Internacionales* . Obtenido de EENI- Escuela de Negocios & Universidad Hispano-Africana de Negocios Internacionales : <http://www.reingex.com/Costa-Rica-CARICOM-TLC.shtml>
- Galindo, M. Á. (Enero-Febrero de 2011). Crecimiento Económico. *Información Comercial Española ICE*(858), 39-55. Obtenido de [http://www.revistasice.com/cache/pdf/ice\\_858\\_39-56\\_\\_8c514da83ede4e6bb9ea8213b6e44ebe.pdf](http://www.revistasice.com/cache/pdf/ice_858_39-56__8c514da83ede4e6bb9ea8213b6e44ebe.pdf)
- García-Lomas, O. L. (2015). *Negociación Internacional*. Madrid: Global Marketing Strategies, S.L.,. Obtenido de <https://docobook.com/negociacion-internacional-aglutinaeditorescom.html>
- González, J. E. (2010). *Variables intervinientes en el diseño de una estrategia de negociación internacional: El caso de Chile y la suscripción del Tratado de Libre Comercio con Panamá*. Chile: Universidad de Chile. Obtenido de [http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2010/ei-egana\\_jg/html/index-frames.html](http://www.tesis.uchile.cl/tesis/uchile/2010/ei-egana_jg/html/index-frames.html)
- Gracia, M. (2008). Ensayos: Los determinantes de la Competitividad Nacional. Análisis y reflexiones a partir de un marco teórico conceptual. *Temas de ciencia y tecnología*, 12(n° 36), pp. 12-24. Obtenido de [http://www.utm.mx/edi\\_anteriores/temas036/ENSAYO2-36.pdf](http://www.utm.mx/edi_anteriores/temas036/ENSAYO2-36.pdf)
- Granados, J., Vodusek, Z., Barreix, A., & Volpe., J. L. (2007). *Costa Rica: ante un nuevo escenario en el comercio internacional*. Banco Interamericano de Desarrollo , Buenos Aires, Argentina. Obtenido de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/2464/costarica:anteunnuevoescenarioenelcomerciointernacional.pdf?sequence=1>
- Herrarte, A. (2004). *Macroeconomía II: La Balanza de Pagos*. Madrid, Epaña: Univesidad Autónoma de Madrid. Obtenido de [https://www.uam.es/personal\\_pdi/economicas/ainhoahe/pdf/bp.pdf](https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/ainhoahe/pdf/bp.pdf)

- Herrarte, A. (2004). *Tipo de Cambio*. España: Universidad Autónoma de Madrid. Obtenido de [https://www.uam.es/personal\\_pdi/economicas/ainhoae/pdf/tipo\\_real.pdf](https://www.uam.es/personal_pdi/economicas/ainhoae/pdf/tipo_real.pdf)
- Holguín, A. T. (4 de diciembre de 2017). Influencia de la competitividad en el crecimiento económico. *Espacios*, 38(23), 16. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a17v38n23/a17v38n23p16.pdf>
- International Centre for Trade and Sustainable Development. (25 de marzo de 2018). *International Centre for Trade and Sustainable Development*. Obtenido de International Centre for Trade and Sustainable Development: <https://es.ictsd.org/bridges-news/puentes/news/costa-rica-aprueba-tlc-con-caric>
- Isaza, F. G. (2006). *Antecedentes y posibles ventajas y desventajas del Tratado de Libre Comercio-TLC para un país como Colombia*. Colombia: Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia. Obtenido de file:///C:/Users/User1/Downloads/Dialnet-AntecedentesYPosiblesVentajasYDesventajasDelTratad-4829072%20(2).pdf
- Javier Beverinotti, J. C. (2014). *Diagnóstico de crecimiento para Costa Rica*. Banco Interamericano de Desarrollo. Obtenido de <https://publications.iadb.org/bitstream/handle/11319/6585/Diagn%C3%B3stico%20de%20Crecimiento%20para%20Costa%20Rica%20/%20Nota%20T%C3%A9cnica.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Koll, A. L. (2000). *La Comunidad del Caribe (CARICOM) en la encrucijada*. La Habana: Centro de Investigaciones de Economía Internacional. Obtenido de <http://www.ieei-unesp.com.br/portal/wp-content/uploads/2011/10/La-comunidad-del-Caribe-en-la-encrucijada-Armando-Koll.pdf>
- Kon, P. T. (2000). *Términos de intercambio y ciclos económicos: 1950 - 1998*. Perú: Banco Central de Reserva del Perú. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/06/Estudios-Economicos-6-8.p>
- La Prensa. (16 de marzo de 2003). Costa Rica y Caricom acuerdan el libre impuesto. *La Prensa*. Obtenido de [https://impresa.prensa.com/economia/Costa-Rica-Caricom-acuerdan-impuesto\\_0\\_877412446.html](https://impresa.prensa.com/economia/Costa-Rica-Caricom-acuerdan-impuesto_0_877412446.html)

- Llanos, R. V. (2005). *Reseña de la metodología de construcción de los indicadores más utilizados en Colombia: IPC, IPP, ITCR, IGBC*. Cali, Valle del Cauca – Colombia: Departamento de Economía - Universidad ICESI. Obtenido de <https://www.icesi.edu.co/departamentos/economia/publicaciones/docs/Apecon6.pdf>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica. (2011). *Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica: <http://www.comex.go.cr/tratados/vigentes/caricom.aspx>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica COMEX. (9 de junio de 2018). *Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica COMEX*. Obtenido de Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica COMEX: <http://www.comex.go.cr/tratados/caricom/>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica, COMEX. (2004). *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y CARICOM*. Documento explicativo , San José, Costa Rica. Obtenido de [http://www.comex.go.cr/tratados/vigentes/caricom\\_tlc/Documento\\_explicativo\\_caricom.pdf](http://www.comex.go.cr/tratados/vigentes/caricom_tlc/Documento_explicativo_caricom.pdf)
- Ministerio de Economía y Fianzas de Perú. (19 de mayo de 2018). *Ministerio de Economía y Fianzas de Perú*. Obtenido de Ministerio de Economía y Fianzas de Perú: <https://www.mef.gob.pe/es/economia-internacional/acerca-de-aspectos-comerciales/acuerdos-internacionales>
- Ministerio de Hacienda República de Costa Rica . (9 de junio de 2018). *Ministerio de Hacienda República de Costa Rica* . Obtenido de Ministerio de Hacienda República de Costa Rica : [http://www.hacienda.go.cr/docs/5a905917ec3f1\\_Compendio%20Economico%20Republica%20de%20Costa%20Rica%20Enero%202018.pdf](http://www.hacienda.go.cr/docs/5a905917ec3f1_Compendio%20Economico%20Republica%20de%20Costa%20Rica%20Enero%202018.pdf)
- Morales, E. S. (21 de setiembre de 2014). Competitividad pone en jaque a Costa Rica. *El Financiero*. Obtenido de <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/competitividad-pone-en-jaque-a-costa-rica/5FXKNJMK2BG67BHZWIJVMGMDQM/story/>

- Organización de los Estados Americanos . (25 de marzo de 2018). *Sistema de Información sobre Comercio Exterior* . Obtenido de Sistema de Información sobre Comercio Exterior : [http://www.sice.oas.org/TPD/CAR\\_CRI/CAR\\_CRI\\_s.ASP](http://www.sice.oas.org/TPD/CAR_CRI/CAR_CRI_s.ASP)
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO). (25 de marzo de 2018). *Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO)*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO: <http://www.fao.org/in-action/agronoticias/detail/es/c/508910/>
- Organización Mundial del Comercio. (2007). *Informe sobre el Comercio Mundial*. Ginebra: Organización Mundial del Comercio. Obtenido de [https://www.wto.org/spanish/res\\_s/booksp\\_s/anrep\\_s/world\\_trade\\_report07\\_s.pdf](https://www.wto.org/spanish/res_s/booksp_s/anrep_s/world_trade_report07_s.pdf)
- Porter, M. E. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. En M. E. Porter, *La ventaja competitiva de las naciones* (pág. 1025). Vergara.
- Preciopetroleo.net. (22 de junio de 2018). *preciopetroleo.net*. Obtenido de [preciopetroleo.net: https://www.preciopetroleo.net/precio-petroleo-2014.html](https://www.preciopetroleo.net/precio-petroleo-2014.html)
- Repositorio Digital Colombiano en Ciencia, Tecnología e Innovación. (4 de abril de 2018). *Repositorio Digital Colombiano en Ciencia, Tecnología e Innovación*. Obtenido de Repositorio Digital Colombiano en Ciencia, Tecnología e Innovación: <http://repositorio.colciencias.gov.co/handle/11146/218>
- Rivera, C. C. (2017). *Costa Rica según los principales indicadores*. San José: Universidad de Costa Rica, Observatorio del Desarrollo. Obtenido de <http://www.odd.ucr.ac.cr/sites/default/files/Documents/Indicadores-Internacionales-de-Desarrollo/Serie-IID-12-CRIIDAC.pdf>
- Rosales, O. (1995). Políticas de competitividad y desarrollo productivo. *Comercio Exterior*, 45. Obtenido de <http://revistas.bancomext.gob.mx/rce/magazines/311/5/RCE5.pdf>
- Ross, A. D. (2012). Los acuerdos de libre comercio en América Latina desde 1990. Una evaluación de la diversificación de exportaciones. *Revista CEPAL*(108), 27-50.

Obtenido de

<https://www.cepal.org/publicaciones/xml/5/48615/RVE108DingemansRoss.pdf>

Silva, M. (2000). Firma de los Tratados. *Cuestiones Constitucionales Revista Mexicana de Derecho Constitucional*, 3. Obtenido de

<https://revistas.juridicas.unam.mx/index.php/cuestiones-constitucionales/article/view/5602/7289>

Soto, F. G. (2017). *Evolución de los flujos de comercio internacional de Costa Rica tras los tratados de libre comercio*. San José, Costa Rica: Programa Estado de la Nación.

Obtenido de <http://www.tlc.estadonacion.or.cr/documentos/modulo-2/1-EVOLUCION-FLUJOS-COMERCIO-INT-PEN.pdf>

Troncoso, F. S. (11 de mayo de 2018). *Derecho Español*. Obtenido de Derecho Español :

<http://xn--derechoespaol-skb.es/celebracion-de-los-tratados-internacionales/>

Vázquez, A. C. (2013). *CARICOM (Comunidad del Caribe)*. Caracas, Venezuela: Oficina Económica y Comercial. Obtenido de

<http://www3.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4710050>

Velázquez, J. Á. (2009). Comercio Internacional y Crecimiento Económico para países de ingreso medio 1970-2000. *Estudios Económicos de Desarrollo Internacional*, 9-1,

60-90. Obtenido de <http://www.usc.es/economet/reviews/eedi913.pdf>

Villalobos, G. H. (2016). Diversificación de la matriz productiva de Costa Rica

¿Alternativa para reducir dependencia, pobreza y desigualdad? *Friedrich Ebert Stiftung: FES América Central*(9). Obtenido de <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/fesamcentral/13181.pdf>

Zurita, O. G. (2006). Sobre la Inflación. *Perspectivas*, 9(3), 81-115. Obtenido de

<http://www.redalyc.org/pdf/4259/425942413004.pdf>

## APÉNDICES

### Apéndice A: Exportaciones de Costa Rica al CARICOM 2008-2017

Tabla que muestra el flujo de las exportaciones de Costa Rica hacia cada uno de los cinco países del CARICOM que ratificaron el acuerdo. Las cifras fueron tomadas del Fondo Monetario Internacionales (FMI) y están expresadas en millones de dólares.

Tabla 8: Exportaciones de Costa Rica al CARICOM 2008-2017

<b>Exportaciones de Costa Rica hacia el CARICOM</b>						
	<b>Trinidad y Tobago</b>	<b>Jamaica</b>	<b>Belice</b>	<b>Guyana</b>	<b>Barbados</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	44,13	45,33	6,82	4,21	11,27	111,76
<b>2009</b>	52,09	48,49	7,81	3,34	12,42	124,15
<b>2010</b>	53,04	56,36	7,74	3,23	16,24	136,60
<b>2011</b>	57,65	54,56	9,22	6,46	12,08	139,97
<b>2012</b>	61,28	58,23	11,54	7,54	9,29	147,87
<b>2013</b>	56,54	50,09	13,11	8,48	8,22	136,44
<b>2014</b>	59,52	47,72	11,91	15,11	10,04	144,30
<b>2015</b>	81,75	45,68	11,77	11,43	7,67	158,29
<b>2016</b>	59,39	51,13	10,84	14,98	9,04	145,38
<b>2017</b>	60,39	85,47	9,19	11,11	8,75	174,91
<b>Promedio</b>						
	<i>58,5777259</i>	<i>54,305557</i>	<i>9,99515829</i>	<i>8,58811881</i>	<i>10,5019047</i>	<i>141,968465</i>
	<i>541,65</i>	<i>497,724419</i>	<i>93,133679</i>	<i>81,66653</i>	<i>93,75</i>	

Elaboración propia. Cifras tomadas del Fondo Monetario Internacional.

## Apéndice B: Importaciones de Costa Rica provenientes del CARICOM 2008-2017

Tabla que muestra el flujo de las importaciones de Costa Rica provenientes de cada uno de los cinco países del CARICOM que ratificaron el acuerdo. Las cifras fueron tomadas del Fondo Monetario Internacionales (FMI) y están expresadas en millones de dólares.

Tabla 9: Importaciones de Costa Rica provenientes del CARICOM 2008-2017

<b>Importaciones de Costa Rica provenientes del CARICOM</b>						
	<b>Trinidad y Tobago</b>	<b>Jamaica</b>	<b>Belice</b>	<b>Guyana Fr.</b>	<b>Barbados</b>	<b>Total</b>
<b>2008</b>	51,69	0,94	30,94	0,00	0,22	83,79
<b>2009</b>	59,58	0,72	43,02	0	0,19	103,51
<b>2010</b>	162,44	0,74	46,77	0,07	0,11	210,13
<b>2011</b>	98,58	1,85	19,78	0,4	0,05	120,66
<b>2012</b>	101,23	1,24	1,99	0,69	0,18	105,32
<b>2013</b>	118,96	1,8	0,46	1,01	0,14	122,38
<b>2014</b>	68,25	1,03	0,61	0,07	0,29	70,25
<b>2015</b>	44,23	1,27	0,58	0,34	0,33	46,75
<b>2016</b>	15,89	1,38	0,22	0,32	0,08	17,89
<b>2017</b>	9,80	1,43	0,19	0,24	0,07	11,73
<b>73,0657523 1,23956191 14,4573638 0,314 0,16556227 89,2422402</b>						
<b>678,964151 11,46 113,629721 3,14 1,44</b>						

Elaboración propia. Cifras tomadas del Fondo Monetario Internacional.

Impotaciones (de CR)					
TyT	Jamaica	Belice	Guyana Fr.	Barbados	Total
51,69	0,94	30,94	0,00	0,22	83,79
59,58	0,72	43,02	0	0,19	103,51
162,44	0,74	46,77	0,07	0,11	210,13
98,58	1,85	19,78	0,4	0,05	120,66
101,23	1,24	1,99	0,69	0,18	105,32

118,96	1,8	0,46	1,01	0,14	122,38
68,25	1,03	0,61	0,07	0,29	70,25
44,23	1,27	0,58	0,34	0,33	46,75
15,89	1,38	0,22	0,32	0,08	17,89
9,80	1,43	0,19	0,24	0,07	11,73
<hr/>					
<b>73,0657523</b>	<b>1,23956191</b>	<b>14,4573638</b>	<b>0,314</b>	<b>0,16556227</b>	<b>89,2422402</b>
<hr/>					
<b>678,964151</b>	<b>11,46</b>	<b>113,629721</b>	<b>3,14</b>	<b>1,44</b>	
<hr/>					

### Apéndice C: Índice de Precios entre Costa Rica y países del CARICOM

Tabla que muestra el Índice de Precios por año (2008-2017) de Costa Rica y los países del CARICOM que ratificaron el acuerdo: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana y Belice utilizado para el cálculo del Índice de la Tasa de Crecimiento Real (ITCER) bilateral entre Costa Rica y los países del CARICOM.

Tabla 10: Índice de Precios entre Costa Rica y países del CARICOM

Índice de precios						
	Costa Rica	Trinidad y Tobago	Jamaica	Belice	Guyana	Barbados
<b>2008</b>	87,76	84,56	81,04	100,20	95,18	91,17
<b>2009</b>	94,64	90,46	88,80	99,09	97,96	94,50
<b>2010</b>	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
<b>2011</b>	104,88	105,11	107,53	101,60	104,98	109,43
<b>2012</b>	109,61	114,84	114,95	102,92	107,49	114,39

<b>2013</b>	115,33	120,81	125,69	103,45	109,53	116,47
<b>2014</b>	120,54	127,68	136,11	104,69	110,47	118,53
<b>2015</b>	121,51	133,63	141,11	103,79	109,36	117,21
<b>2016</b>	121,49	137,73	144,43	104,48	110,27	118,71
<b>2017</b>	123,46	140,32	150,75	105,68	110,27	124,25

Elaboración propia. Cifras tomadas del Fondo Monetario Internacional.

Expotaciones (de CR)						
	TyT	Jamaica	Belice	Guyana	Barbados	Total
2008	44,13	45,33	6,82	4,21	11,27	111,76
2009	52,09	48,49	7,81	3,34	12,42	124,15
2010	53,04	56,36	7,74	3,23	16,24	136,60
2011	57,65	54,56	9,22	6,46	12,08	139,97
2012	61,28	58,23	11,54	7,54	9,29	147,87
2013	56,54	50,09	13,11	8,48	8,22	136,44
2014	59,52	47,72	11,91	15,11	10,04	144,30
2015	81,75	45,68	11,77	11,43	7,67	158,29
2016	59,39	51,13	10,84	14,98	9,04	145,38
2017	60,39	85,47	9,19	11,11	8,75	174,91

---

**Promedio**    **58,5777259**    **54,305557**    **9,99515829**    **8,58811881**    **10,5019047**    **141,968465**

---



---

**541,65**    **497,724419**    **93,133679**    **81,66653**    **93,75**

---

#### Apéndice D: Tipo de Cambio de Costa Rica y países del CARICOM

Tabla que muestra el Tipo de Cambio por año (2008-2017) de Costa Rica y los países del CARICOM que ratificaron el acuerdo: Trinidad y Tobago, Jamaica, Barbados, Guyana y

Belice utilizado para el cálculo del Índice de la Tasa de Crecimiento Real (ITCER) bilateral entre Costa Rica y los países del CARICOM.

Tabla 11: Tipo de Cambio de Costa Rica y países del CARICOM

<b>Tipos de cambio</b>						
<b>CR</b>	<b>TyT</b>	<b>Jamaica</b>	<b>Belice</b>	<b>Guyana</b>	<b>Barbados</b>	
<b>526,24</b>	6,29	72,76	2	203,63	2	
<b>573,29</b>	6,32	87,89	2	203,95	2	
<b>525,83</b>	6,38	87,20	2	203,64	2	
<b>505,66</b>	6,41	85,89	2	204,02	2	
<b>502,90</b>	6,43	88,75	2	204,36	2	
<b>499,77</b>	6,44	100,24	2	205,39	2	
<b>538,32</b>	6,41	110,93	2	206,45	2	
<b>534,57</b>	6,38	116,90	2	206,50	2	
<b>544,74</b>	6,67	125,10	2	206,50	2	
<b>567,51</b>	6,78	127,96	2	206,50	2	

Elaboración propia. Cifras tomadas del Fondo Monetario Internacional.

### **Apéndice E: Ponderado promedio de balanza de pagos**

La tabla que se muestra es el promedio ponderado que se obtuvo de la relevancia o peso total del flujo comercial con cada uno de los cinco países del CARICOM con Costa Rica. Para obtener estas cifras se sumó el total de las exportaciones más el total de las

importaciones de cada país, durante todo el periodo en estudio, y luego, se dividió entre el total obtenido de la suma del flujo comercial (exportaciones menos importaciones) mantenido con todos los países a lo largo del periodo. Así se obtiene que, Trinidad y Tobago es el principal socio comercial, seguido por Jamaica, y en menor medida están Belice, Barbados y Guyana. La tabla también se utilizó para calcular el Índice de la Tasa de Cambio Real bilateral entre Costa Rica y los cinco países del CARICOM.

Tabla 12: Ponderado promedio de balanza de pagos

<b>Trin. Y Tob</b>	<b>Jamaica</b>	<b>Belice</b>	<b>Guyana Fr.</b>	<b>Barbados</b>	
<b>0,57669757</b>	<b>0,24057186</b>	<b>0,09768849</b>	<b>0,04006812</b>	<b>0,04497395</b>	1

Elaboración propia. Los datos fueron tomados del Fondo Monetario Internacional.

## **Apéndice F: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real Multilateral con Ponderadores Móviles**

Tabla 13: Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real Multilateral con Ponderadores Móviles

## Índice de Tipo de Cambio Efectivo Real Multilateral con Ponderadores Móviles

Base Enero 1997 = 100

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Enero</b>	99,47922	96,32142	97,32623	86,30061	85,76812	81,50782	80,23804	79,60554	77,09682	80,01191
<b>Febrero</b>	99,17602	96,21423	94,52135	86,00076	86,68798	81,25291	83,61124	79,52985	77,57447	81,20101
<b>Marzo</b>	100,5315	96,70367	92,18096	86,47713	86,37125	80,68452	87,43465	78,42107	78,87421	81,87913
<b>Abril</b>	100,3916	98,38514	88,64651	87,41984	85,32344	80,19532	86,52812	78,5089	79,65549	82,5778
<b>Mayo</b>	102,3049	100,4633	89,06993	87,72028	83,72857	80,15638	87,17929	79,47608	79,71612	84,44615
<b>Junio</b>	103,6555	101,6875	89,73263	87,72398	82,17902	79,98552	86,50744	79,51051	80,47407	84,30653
<b>Julio</b>	105,6076	101,7536	88,4362	87,50683	82,53159	79,54233	83,75528	79,15884	80,27123	84,78516
<b>Agosto</b>	105,5744	102,6619	86,80435	87,58683	82,42997	79,80476	83,34322	78,48331	80,92858	86,14984
<b>Septiembre</b>	103,4262	102,9811	87,04898	87,83376	82,99028	80,26976	83,09974	78,44607	81,51788	86,73294
<b>Octubre</b>	99,40583	102,5817	88,07128	87,97907	82,80872	80,97909	82,79778	78,88273	81,56706	85,0054
<b>Noviembre</b>	95,82543	100,4942	87,88377	86,36626	82,01452	80,55224	81,43005	78,19664	80,84014	84,30718
<b>Diciembre</b>	95,80446	99,45258	86,0133	84,81599	82,04545	80,30561	80,38651	77,89527	79,71513	84,08774
Promedio	100,9319	99,97503	89,64462	86,97761	83,73991	80,43636	83,85928	78,8429	79,8526	83,7909
<b>ITCER multilateral (base 2008)</b>	<b>100</b>	<b>99,05197</b>	<b>88,81695</b>	<b>86,17456</b>	<b>82,96675</b>	<b>79,6937</b>	<b>83,08502</b>	<b>78,11496</b>	<b>79,11533</b>	<b>83,01727</b>

Elaboración propia de la tabla. Datos tomados del Fondo Monetario Internacional.

## Apéndice G: Entrevista Competitividad Nacional

### Ricardo Matarrita

Trabajó en PROCOMER en la sección de inteligencia comercial y posteriormente laboró en el Centro Latinoamericano de Competitividad en INCAE.

1. ¿Cuáles son los efectos que considera usted que puede llegar a tener un Tratado de Libre Comercio sobre la competitividad de un país?
2. ¿Cuáles considera usted que son las variables más importantes o determinantes de la competitividad nacional?
3. ¿Qué rol considera usted que tiene la competitividad nacional de un país en términos de su desarrollo y crecimiento económico?
4. Considera usted que la competitividad nacional está ligada a la gestión de la política comercial de un país. Si o no, y porqué.
5. Puede mencionar uno o varios aspectos o puntos en el que usted considere que Costa Rica es fuerte en términos de competitividad y uno o varios aspectos en los que no lo es tanto.
6. Considera usted que Costa Rica ha logrado alcanzar un buen nivel de competitividad con respecto a los demás países en vías de desarrollo. Si o no, y porqué. Con respecto a los países del Caribe, sí. América Latina no, estancado en factores de competitividad (marco).
7. ¿Sabe usted cuáles son los sectores de la economía más competitivos o representativos de Costa Rica?
8. ¿Considera usted que la firma de 14 tratado comerciales entre Costa Rica y varias otras regiones del mundo han hecho más competitivo al país?

9. En su opinión, cree usted que los tratados internacionales firmados y ratificados por Costa Rica se han aprovechado de manera efectiva al punto de impulsar la competitividad nacional. Si o no, porqué.
10. ¿En qué medida considera usted que el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el CARICOM podría tener algún impacto significativo en la competitividad nacional?
11. ¿Cree usted que el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y el CARICOM ha logrado impulsar la competitividad del país en relación a los países de la región?

## **Apéndice H: Entrevista sobre la negociación del Tratado Comercial**

### **Juan Carlos Martínez**

Estuvo a cargo por cuatro años de la oficina de comercio de PROCOMER enfocada al CARICOM y posteriormente, durante ocho años se desempeñó como asesor de la oficina de comercio de la Asociación de los Estados del Caribe en Trinidad y Tobago.

1. Pueden mencionar algunas generalidades sobre la economía del CARICOM.
2. ¿Qué factores se tomaron en cuenta para negociar el TLC entre Costa Rica y el CARICOM?
3. ¿Qué aspectos pueden diferenciar el TLC con el CARICOM con el resto de los tratados comerciales firmados por Costa Rica?
4. ¿Cuáles fueron los principales objetivos del TCL con el CARICOM?
5. ¿Cuáles sectores se buscaron favorecer con el tratado comercial?- Porqué
6. ¿Cómo se determinó el grupo de sectores que se pretendía promover con este acuerdo?
7. ¿Por qué no se determinó un plazo de tiempo para la ratificación del TLC con el CARICOM?
8. ¿Por qué hay países del CARICOM que no han ratificado el acuerdo?
9. Considera que la estructura de negociación del TLC con el CARICOM debería ser la misma ahora, 15 años después de haberse firmado, considerando que aún hay países de la región que no han ratificado el acuerdo.

10. ¿Conoce usted si alguno de los países que firmaron el TLC con Costa Rica tuvo reservas en cuanto a ciertos productos o procesos que diferenciaran el acuerdo del tratado original, o fue homogéneo para todos?
11. ¿Cómo se aplicó el Tratado Comercial entre Costa Rica y el CARICOM una vez que entró en vigencia?
12. Mencionar los principales resultados que tuvo la firma del Tratado Comercial con el CARICOM para Costa Rica.
13. ¿Qué importancia tuvo para el CARICOM la firma del Tratado Comercial con Costa Rica?
14. Considera usted que el TLC con el CARICOM ha logrado impulsar la competitividad del país en relación a la región caribeña?
15. ¿En qué medida considera usted que el TLC con el CARICOM podría tener un impacto significativo sobre la competitividad nacional?