

UNIVERSIDAD INTERNACIONAL DE LAS AMÉRICAS

CARRERA DE COMERCIO INTERNACIONAL

**EXPECTATIVAS DE LA EXPORTACIÓN DE ESQUEJES DESDE
COSTA RICA CON COREA DEL SUR A PARTIR DE LA
APROBACIÓN DEL TLC**

**MODALIDAD DE TESINA PARA OPTAR POR EL GRADO ACADÉMICO DE
BACHILLERATO EN COMERCIO INTERNACIONAL**

ULISES MACHADO ÁLVAREZ

TUTOR: LIC. FERNANDO NAVARRETE ANGULO

SEDE CENTRAL

MARZO, 2020

Contenido

Declaración jurada.....	2
Carta de aprobación filológica	3
Contenido	4
Figuras	8
Tablas	9
Dedicatoria	10
Agradecimiento	11
Resumen ejecutivo	12
CAPÍTULO I: PROBLEMA.....	13
Planteamiento del problema de investigación	13
Objetivos de la investigación.....	14
Objetivo general	14
Objetivos específicos.....	14
Justificación de la investigación	14
Antecedentes.....	16
Proyecciones de la investigación	20
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO.....	21
Definición de Exportaciones	21
Exportaciones en Costa Rica	22
Mercado de Corea del Sur	24
Exportaciones a Corea del Sur.....	25
Importaciones de Corea del Sur.....	25
Inversiones.....	25
¿Dónde se exportan los esquejes?.....	27

Tipos de esquejes.....	29
Cultura de Corea del Sur ¿cómo se negocia con ellos?	30
Cultura de Corea del Sur	30
Oferta exportable	31
Comercialización	33
Ventajas del acuerdo comercial	34
Oportunidades comerciales – Bienes	37
Sector agropecuario	38
Sector industrial	39
Oportunidades comerciales – Servicios	40
¿Cómo se conecta Corea del Sur con Costa Rica?	41
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	42
Enfoque de la investigación	42
Método de la investigación.....	42
Fuentes de información de la investigación	43
Muestra	43
Fuentes de información	45
Fuentes primarias	45
Fuentes secundarias	45
Unidades de análisis.....	46
Beneficios del TLC con Corea del Sur	46
Negociación sobre el TLC con Corea del Sur	46
Instrumentos utilizados en la investigación.....	47
Cuestionario	47
Entrevista	47

Procedimiento para la recolección y análisis de datos.....	47
CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS	49
Unidad de análisis 1: Beneficios.....	50
Categoría 1: Ventajas del TLC	50
Descripción.....	50
Análisis.....	52
Categoría 2: Producción y comercialización.	53
Descripción.....	53
Análisis.....	54
Categoría 3: Aumento y diversificación de mercados.....	55
Descripción.....	55
Análisis.....	56
Categoría 4: Exportaciones	57
Descripción.....	57
Análisis.....	58
Categoría 5: Capacidad exportadora	59
Descripción.....	59
Análisis.....	60
Categoría 6: Beneficios a las empresas (pequeñas, medianas y grandes)	61
Descripción.....	61
Análisis.....	63
Unidad de análisis 2: Negociación.....	64
Categoría 1: Desconocimiento de la cultura	64
Descripción.....	64
Análisis.....	65

Categoría 2: Negociación del TLC.....	67
Descripción.....	67
Análisis.....	68
Categoría 3: Apertura de nuevos mercados en el comercio.....	69
Descripción.....	69
Análisis.....	70
Categoría 4: Mano de obra calificada.....	71
Descripción.....	71
Análisis.....	72
Categoría 5: Condiciones climáticas.....	73
Descripción.....	73
Análisis.....	75
Interpretación de datos.....	76
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	79
Conclusiones.....	79
Recomendaciones.....	81
REFERENCIAS.....	83
Apéndice A: Cuestionario aplicado en la Investigación.....	89

Figuras

Figura 1. Flujo comercial.....	26
Figura 2. Exportaciones mundiales de plantas ornamentales, 2012-2016.....	28
Figura 3. Principales países exportadores de plantas ornamentales, 2016.	28
Figura 4. Costa Rica: fincas productoras de plantas ornamentales según provincia, 2014.	32

Tablas

Tabla 1. Muestra de la población	44
Tabla 2. Unidades y categoría de análisis	49

Dedicatoria

Quiero dedicar esta investigación, en primer lugar, a Dios, por ser mi pilar y mi guía en este camino tan agotador; a mi familia, que siempre ha estado conmigo en todo momento sin importar las circunstancias que se presentan en la vida. Además, este trabajo de investigación va dedicado a mi madre, quien es un motor en mi vida y una mujer luchadora que siempre me apoyó a culminar esta carrera; a mi padre, quien siempre me orientó en los buenos caminos de la vida con sus consejos de superación y éxito. También deseo dedicarlo a mis hermanas, quienes siempre me ayudaron tanto económica como emocionalmente cuando más lo necesitaba. Quiero dedicar esto a mis sobrinos, son jóvenes que vienen estudiando y preparándose para ser personas de bien en este mundo y deseo brindarles un ejemplo claro de superación y esfuerzo.

Agradecimiento

Primero que todo, agradezco a Dios por darme la fortaleza y la sabiduría para culminar una parte de este capítulo de mi vida, además, a mis padres, por todos los valores que me brindaron en estos años como ser humano; a mis hermanas y sobrinos, quienes me apoyaron incondicionalmente con sus buenos consejos.

Por otra parte, quiero agradecer a mis profesores desde el kínder hasta la Universidad, porque estuvieron en este recorrido tan duro y pesado; ustedes fueron un instrumento de aprendizaje en mi vida, por lo cual les tengo mucho aprecio y lindos recuerdos; hoy en día me siento muy orgulloso de ser un estudiante más de ustedes.

Por último, deseo agradecer a todos los gerentes que me ayudaron con las entrevistas en su momento, por dedicarme un ratito de su tiempo en las empresas para recolectar la información de mi proyecto. Además, quiero agradecerle a mi tutor, Lic. Fernando Navarrete, por compartir en este camino y enseñarme en sus cursos la importancia del comercio internacional en el país, por guiarme y apoyarme en este proceso tan largo y agotador.

Resumen ejecutivo

En la presente investigación de enfoque cualitativo, se elaboró un estudio sobre las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur, a partir de la aprobación del Tratado de Libre Comercio (TLC) con dicho país en el año 2019; con el objetivo de determinar las expectativas del nuevo TLC y así determinar los posibles beneficios para el país a nivel económico, social y político. Además del aporte que le puede generar al sector exportador costarricense en sus exportaciones e importaciones.

Por este motivo, se invita al gobierno a brindar mayor información a los productores nacionales, con el fin de que conozcan más sobre el TLC actual, ya que este nuevo acuerdo puede generarles muchos beneficios, como la apertura de más fuentes de trabajo, aumento en las exportaciones generales del país y una mejor comercialización en la cultura de Corea. Por otra parte, se invita tanto a las pequeñas como medianas y grandes empresas a mejorar en sus infraestructuras actuales, de la misma manera, se invita al gobierno y entidades encargadas a promover e incentivar al sector exportador para trabajar en conjunto y brindar un crecimiento al país en comercios internacionales.

La conclusión principal alcanzada se enfoca en los beneficios que tiene el país al momento de aprobar un nuevo TLC, con la apertura de un nuevo mercado, incremento en exportaciones, incremento en la economía nacional, una mayor diversificación de productos nuevos, entre otros. Además, un incremento en las empresas del comercio internacional y una mayor exposición de productos nacionales.

CAPÍTULO I: PROBLEMA

Planteamiento del problema de investigación

En la actualidad, la población costarricense no cuenta con conocimiento sobre los Tratados de Libre Comercio (TLC) que existen en vigencia en el país y la importancia que le brindan al comercio internacional tanto para las pequeñas como medianas y grandes empresas, además del aporte que le brindan a la economía nacional. Por lo tanto, una de las principales comparaciones que se desea realizar en esta investigación es determinar cuál será el efecto de la aprobación del acuerdo entre Costa Rica y Corea del Sur.

A lo largo del tiempo, Costa Rica se ha caracterizado por realizar TLC con diferentes países a nivel mundial, lo que lo convierte en un mercado atractivo para sus consumidores. Sin embargo, es importante destacar que este nuevo acuerdo con Corea del Sur puede generar problemas al mercado, en el cual entra una mejor competencia que no se puede sostener, por ejemplo, en sus altos costos de producción, calidad de productos y si el mercado interno del país lo puede sostener.

Con respecto al comercio de esquejes, existen muchos países que cuentan con una mejor mano de obra y capacidad de producción de estos que Costa Rica, esto puede ser una limitante sobre el mercado de Corea del Sur, ya que la población es muy grande y su consumo será más alto. Aun así, Costa Rica hoy en día, a partir de los diferentes Tratados que tiene vigentes, se ha consolidado en los diferentes mercados internacionales, como el caso de la piña, banano, café, entre otros.

Una vez definido lo anterior, se hace necesario establecer la pregunta, a la cual se pretende responder en esta investigación: ¿cuáles son las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica con Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC?

Objetivos de la investigación

Objetivo general

Determinar las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur.

Objetivos específicos

Describir los beneficios que generará la aprobación del TLC de Costa Rica con Corea del Sur sobre la exportación de esquejes.

Identificar los aspectos a considerar a la hora de la negociación con el mercado de Corea del Sur.

Justificación de la investigación

Este proyecto de investigación indica el porqué fue importante aprobar el TLC de Costa Rica con Corea del Sur y cómo esto ayuda al mercado nacional con respecto a la exportación de esquejes en ese país, además de identificar cuáles serán los posibles efectos de este producto y cómo se desarrollará en la economía nacional, de acuerdo con la capacidad de producción que presenta Costa Rica para llenar ese mercado.

A partir de los diferentes TLC que ha firmado Costa Rica, la economía en los productos ha tomado un crecimiento importante, con base en las exportaciones realizadas. Gracias a esta apertura, los productos se pueden mostrar en otros países y así seguir realizando tratados comerciales con otras naciones, con el fin de mostrar la gran gama de productos nacionales y, a su vez, demostrar la calidad que existe en el país.

De acuerdo con la Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Navarra (2015), señala la importancia de los TLC en el comercio internacional:

Los objetivos de los TLC son el desarme arancelario: eliminar barreras arancelarias y no arancelarias para la exportación e importación de productos

entre naciones. Derivado de este mayor flujo de mercancías, se aumenta la producción de productos nacionales, se genera empleo, hace a las empresas más competitivas, fomenta la creación de nuevas empresas, la inversión entre ambos países y la compra de productos extranjeros más baratos, además de facilitar los procedimientos aduaneros que en ocasiones resultan muy engorrosos entre determinados. (párr.4)

Según el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) (2004), indica por qué son importantes los TLC:

La suscripción del TLC es un paso importante en la política comercial de Costa Rica que busca la apertura de nuevos mercados para sus exportaciones, el estímulo a la producción y la creación de más empleos de mejor calidad. Todo ello orientado hacia el logro de un mayor bienestar para los costarricenses. (p. 4)

Según la Revista Summa (2019), la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) expresa los beneficios de este acuerdo: “Reconoce la importancia de la aprobación del Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, el cual si se implementa una adecuada agenda de promoción comercial permitiría mayor posicionamiento de nuestras exportaciones en ese destino” (párr. 1).

La conveniencia de la exportación de los esquejes en el mercado nacional ayuda mucho a la economía del país, permitiendo un mayor desarrollo económico y mostrarse más en los diferentes mercados. Esto permite que el producto tenga un mejor valor agregado, siempre y cuando sea de buena calidad y, a la vez, identificar el comportamiento de la exportación de esquejes, además de determinar si brinda un aporte al país.

Con base en los diferentes tratados comerciales que existen en vigencia, se logra determinar la importancia que tienen los acuerdos en los países, ya que son un puente bilateral para ambos comercios internacionales, permitiendo el desarrollo socioeconómico en ambos países, así como fortaleciendo las exportaciones e importaciones. A partir de esto, se determina la importancia de la aprobación del tratado comercial con Corea del Sur y Costa Rica.

Se debe realizar un análisis antes de la aprobación del TLC y después, con el fin de determinar si fue un acuerdo positivo o negativo para las exportaciones de Costa Rica y los diferentes productores de esquejes en el país, además, determinar cómo se va desarrollando en el mercado de Corea del Sur después de esta negociación. Además, es necesario que los productores conozcan sobre este acuerdo y negociación que se realizará.

Antecedentes

En los últimos años, la exportación de esquejes ha tenido un crecimiento alto en el mercado del comercio internacional y paulatinamente ha venido aportando ingresos importantes a diferentes países que los producen. Esto permite una mayor apertura del comercio de esquejes bajo los diferentes tipos de mercados que se desarrollan a nivel internacional, además de conocer cómo se desenvuelven en el proceso de producción de esquejes y cómo los países consumidores los utilizan en los mercados.

Según lo expresa Saldias (2016), en su artículo titulado *Propagación vegetativa de esquejes de Monttea chilensis gay*, en Chile, la producción de esquejes es una herramienta para el fortalecimiento de los cultivos de chiles, debido a que tenían muchos problemas para el cultivo de sus arbustos; esto se dio porque estaba en peligro de extinción, siendo así que las primeras pruebas de esquejes no funcionaron o no dieron el efecto esperado.

El enfoque que se busca es conocer la importancia que tienen los esquejes en los cultivos de las diferentes plantas existentes en las distintas zonas encargadas del fortalecimiento de los cultivos. Son una herramienta fuerte para que los productos se puedan desarrollar de una manera rápida y eficiente en los mercados y así aprovechar su exportación en las zonas más afectadas.

Sin embargo: “Se utilizaron esquejes binodales, aplicando ácido indol butírico (AIB), en concentraciones de 0, 1500, 3000, 5000 y 7500 ppm, utilizando 60 esquejes por tratamiento” (Saldias, 2016, párr. 1). Por lo tanto, de acuerdo con el estudio, se llegó a la conclusión de que los esquejes de tallo son una manera efectiva para la propagación de la especie *Monttea chilensis*, lo que aporta una gran utilidad a los bosques o arbustos de la zona de Chile, permitiéndole mejorar la calidad de sus climas.

Moreno, Marquinez y Caro (2009), en su investigación titulada: *Evaluación de dos tipos de esquejes para la producción de tubérculo-semilla elite en cuatro variedades de papa solanum phureja juz et buk y solanum tuberosum*, llevada a cabo en Colombia, tuvieron como propósito evaluar una metodología para la propagación de plántulas y producción de tubérculo semilla elite en cuatro variedades de papa, a partir de los diferentes esquejes obtenidos de plantas provenientes de cultivos *in vitro* libre de virus.

De acuerdo con el enfoque de su investigación, se desea relacionar la importancia que tienen los tipos de esquejes para los cultivos nacionales e internacionales, así como determinar el entorno que muestran en los productos usados, ya que esto ayuda a las exportaciones de tubérculo para tener más estabilidad de los productos en las diferentes economías. Como conclusión, se obtuvo mayor peso en los tubérculos en esquejes auxiliares y la mayor cantidad de tubérculos-semilla cosechadas pesaron entre 3 y 21 g. La aplicación de la metodología propuesta puede reducir los costos de producción y semilla para el cultivo de papa y brindar una buena calidad fitosanitaria para el mejoramiento de estos productos.

Lucero (2013) realiza en Ecuador su tesis titulada: *Enraizamiento de esquejes para la producción de plantas de café variedad robusta*. En ella se obtuvieron plantas de café de variedad robusta mediante la multiplicación de esquejes, con el fin de establecer hormonas de inducción de raíces de esquejes de café y determinar si el sustrato de esquejes es un buen complemento para el desarrollo de enraizamiento de plantas de café.

El enfoque que le brinda a la información es sobre la variedad de producción de plantas de café y la importancia que genera en esos cultivos. A partir de la implementación de los esquejes en esas plantas, se logró identificar el aporte positivo que realizaron los esquejes en los cultivos para el mejoramiento de la producción de café en diferentes mercados. En conclusión, se determina que el enraizamiento de esquejes produjo un resultado positivo para la producción de plantas que necesitaban desarrollarse.

Por su parte, Gago (2017), en su artículo sobre los *Tipos de esquejes de plantas*, realizado en Colombia, habla sobre qué es un esqueje. Lo describe como un proceso de reproducción asexual de las plantas, mediante el cual se separa una parte de la planta madre para crear un

nuevo ejemplar y así desarrollar la nueva que estará complementada por un esqueje. Existen varios tipos de esquejes para su entorno: de hoja, hoja y tallo, tiernos, semileñosos, leñosos y de raíz.

Dicho artículo se enfoca en la relevancia de los tipos de esquejes que existen a nivel mundial y cómo va generando un impacto positivo a sus diferentes consumidores. Así mismo, es importante identificar la diferencia que existe entre cada uno de los esquejes y cómo beneficia a los diferentes mercados, incluyendo los TLC o bien acuerdos comerciales que existen entre los países involucrados.

También se analiza el artículo realizado por Gutiérrez (2014), titulado *115 millones de "hijitos" de plantas ornamentales ticas viajan al mundo cada año*. En este indica que los países que más compran estos productos de esquejes son Estados Unidos, Europa y Canadá; gracias a estas compras, la producción de esquejes ofrece empleo a más de 500 personas de la zona de Sarchí. En total, Costa Rica cuenta con 300 especies y con 190 variedades de esquejes en los mercados internacionales.

De acuerdo con el enfoque de la exportación de esquejes, la importancia que tiene en los diferentes mercados internacionales permite que Costa Rica tenga una mayor exposición de los esquejes. En el caso de los mercados de Estados Unidos, Europa y Canadá, a partir de la aprobación del TLC, hubo un crecimiento positivo de acuerdo con las exportaciones que se realizan después de este acuerdo bilateral entre esos compradores.

Rodríguez vocero de la empresa Innovaplant y Jardín Botánico Else Kientzler indica que, en Costa Rica: "cada esqueje se cultiva en 21 viveros cada uno con el tamaño de una cancha de fútbol en proyecto de responsabilidad ambiental. No utilizan abonos, fertilizantes y se cultivan con un ordenado control biológico" (Gutiérrez, 2014, párr.3). Cada exportación debe llevar un proceso de seguridad y no puede durar más de 4 días de tránsito.

Villegas, Murillo, Ávila y Hernández (2017) realizan en Costa Rica un estudio titulado *Período óptimo de enraizamiento de clones superiores de Gmelina arborea Roxb*. En este muestran la clonación de esquejes para la producción de enraizamiento, cómo se produce en ella

y los efectos que se espera lograr con esta clonación. El periodo de prueba que se necesita realizar será de 9, 12, 15 y 18 días utilizando esquejes con diferentes diámetros de clones. “Se obtuvo en promedio 98% de enraizamiento en el ensayo, el tratamiento a los 15 días obtuvo 100 % de enraizamiento” (párr.1), por lo tanto, el aporte de esquejes es de gran ayuda para el desarrollo de los productos que quieren verse beneficiados; además, es un aporte extra para el consumo de sus plantas y cultivos.

El enfoque determinado es sobre el tiempo que tarda un esqueje en desarrollar su función en las plantas o cultivos para sus exportaciones y se obtienen resultados positivos para su uso nacional e internacional, además, del beneficio que genera a los compradores de este producto a partir de ello. Por eso la importancia de exponer cultivo de alta calidad en los mercados internacionales, ya que mostrará una alta calidad del producto y otros países querrán usar el producto para sus regiones que necesitan producir más.

Azofeifa, Paniagua y García (2014), en el artículo titulado: *Importancia y desafíos de la conservación de Vanilla spp. (Orquidaceae) en Costa Rica*, definen como objetivo mostrar y describir la importancia que tiene el uso, manejo y conservación del género *vanilla* en Costa Rica, a partir de la aportación de esquejes que genera en ese producto. La causa es disminuir la extinción de la *vanilla spp* con el aporte del esqueje, con el fin de desarrollar una forma para que el producto se logre mantener y conservar en la zona de su producción.

Rodríguez (2015), en la publicación titulada *Exportaciones de flores y plantas bajan por cuarto año*, en Costa Rica, indica que el país pasó de exportar \$ 168 millones en 2011 a \$ 154 millones en cuatro años. De acuerdo con la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER), las cifras significan una caída acumulada cercana al 11%, siendo el periodo entre el 2012 y 2013 cuando más se contrajo ese crecimiento en el país.

El sector brinda razones por las cuales muestran este fenómeno que afecta la exportación de ese producto en los diferentes mercados, por ejemplo, los altos costos de producción, las tarifas eléctricas y uno de los mayores compradores en la Unión Europea. Esto afecta mucho las exportaciones a nivel nacional en Costa Rica y en los países compradores de estos productos.

El enfoque que realiza dicha investigación es sobre las exportaciones en el país que han bajado paulatinamente a medida que ya casi no hay países compradores de esquejes, por ende, es importante la apertura de nuevos mercados en el comercio internacional entre otros países, para que los productos tomen un valor agregado, por eso es importante la apertura de TLC entre los países, ya que permite una mejor apertura de productos en los diferentes mercados.

Proyecciones de la investigación

Con la apertura de este nuevo acuerdo en el país, se permitirá el crecimiento y desarrollo de la economía costarricense para las pequeñas, medianas y grandes empresas. Además, se pretende que las exportaciones aumenten de manera positiva para ambos mercados y así colocar una gran variedad de productos en Corea del Sur, a su vez, que Costa Rica logre comercializarse en otros mercados. Por esta razón, el primer objetivo de la presente investigación es: describir las expectativas que generará la aprobación del TLC entre Costa Rica y Corea del Sur, sobre la exportación de esquejes, por ende, se pretende ofrecerle al lector un panorama más claro de la importancia de este nuevo TLC.

Es importante que la población nacional conozca más sobre los TLC que están vigentes y la importancia que tiene para el país, principalmente, en sus exportaciones, ya que son una vía para la economía y acercarse a la cultura de Corea del Sur. Por lo tanto, el segundo objetivo de la investigación logra determinar los aspectos por considerar a la hora de la negociación con el mercado de Corea del Sur. Lo anterior pretende brindarle al lector conocimiento sobre los aspectos relevantes de la cultura de Corea del Sur y sus posibles características al momento de la negociación.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

Definición de Exportaciones

Las exportaciones se definen como el envío de diferentes productos o servicios a cualquier parte del mundo, fuera de las fronteras nacionales, con la particularidad de vender o intercambiar sus productos con propósitos comerciales. Las exportaciones tienen relevancia en dos factores: nivel macroeconómico y nivel microeconómico. Según lo expresa Salinas (2010):

Las exportaciones a nivel macroeconómico generan un resultado positivo para la balanza comercial, cuenta corriente y balanza de pagos sobre cualquier país del mundo ya que los tipos de exportaciones son una demanda de producción nacional y por ende multiplica los productos y los ingresos en general. Mientras que las exportaciones microeconómicas contribuyen con las diferentes empresas en lo que son ventas, utilidades, reputación, imagen calidad del producto del servicio (párr. 2-6).

A continuación, se exponen algunas razones del porqué las exportaciones son importantes microeconómicamente:

- Aumentar su competitividad interna.
- Participar en el mercado global.
- Lanzar nuevos productos.
- Estabilizar las fluctuaciones del mercado.
- Adquirir fuerza para expandirse.
- Análisis de la competencia extranjera.
- Expandir el aporte de las empresas en el mercado internacional.
- Aumentar la producción.

Exportaciones en Costa Rica

Costa Rica es un país que tiene mucho que ofrecer al mundo y sabe cómo hacerlo de la manera más calificada; posee una cultura que cree en la innovación e ingenio para ofrecer productos y servicios de alta calidad y de alto valor en los mercados internacionales que existen actualmente, entre ellos: industria alimentaria, sector de servicios, sector agrícola y sector industrial.

Es importante destacar que las exportaciones de Costa Rica son un instrumento de inyección de capital para la economía nacional, esto permite un mejor desarrollo al país para las pequeñas, medianas y grandes empresas que quieren sobresalir en los mercados internacionales como el caso del café, banano, azúcar piña y textiles, entre otros.

Costa Rica se caracteriza por ser un país que exporta gran variedad de productos a diferentes partes del mundo, lo cual lo hace un mercado muy atractivo para los demás compradores. Entre dichos productos se encuentran: el plátano, frutas tropicales, instrumentos médicos, aparatos ortopédicos y dispositivos semiconductores. Algunos de los principales destinos de exportación son: Estados Unidos, China, Bélgica, Luxemburgo, Países Bajos y Alemania.

De acuerdo con el Observatorio de la Complejidad Económica (OEC) (2018), Costa Rica exportó \$ 10.8 miles de millones, lo que lo convierte en el exportador número 80 más grande del mundo. Sin embargo, durante los 5 últimos años las exportaciones de Costa Rica disminuyeron un -15,1 %, de \$24.6 miles de millones en el 2012 a 10.8 miles millones en el 2017. “Las exportaciones más recientes son lideradas por la exportación de Plátanos frescos o secos, que representa el 16,2% de las exportaciones totales de Costa Rica” (sección: Exportaciones).

De acuerdo con lo que establece la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) (2017):

Costa Rica es un importante proveedor de plantas ornamentales para China (USD 1,6 M), principalmente de esquejes sin enraizar e injertos (34% del total). Sin

embargo, al ser éstos productos materiales de reproducción, puede fortalecer la capacidad productiva de China y disminuir posibilidades a nuestra oferta y otros. De este modo, la oportunidad principal está en fortalecer la exportación de plantas vivas ya crecidas, en lo posible resistentes a altos tiempos de tránsito y aprovechando el TLC vigente con China. En la actualidad, la totalidad de productos de esta categoría puede ingresar libre del pago de aranceles a China, previa presentación del certificado de origen, aspecto muy relevante ya que el mercado considera el factor precio como un elemento decisivo a la hora de la compra. (p.2)

PROCOMER (2017) explica, sobre las exportaciones de Turquía en el mercado nacional, el auge que genera al país.

Prácticamente es un mercado por abrir, con potencial dado ciertas tendencias que favorecen la demanda, muchas presentes igual en China: 1. Más consumidores viviendo en espacios reducidos pero con gusto por plantas de interior. 2. Popularidad por cosechar sus propias hierbas frescas y verduras en balcones y jardines 3. Crecimiento del nivel de ingreso y aumento de recursos para actividades recreativas como la jardinería. 4. Convicción del aporte de las plantas en la purificación del aire, aspecto en particular relevante en China, cuyos niveles de contaminación atmosférica son elevados. (p.2)

Según lo expresa Avendaño (2018), es importante destacar que: “Las exportaciones en Costa Rica aumentaron un 6 % en setiembre del 2018 en comparación con el 2017, el aumento del régimen de zonas francas fue del 10 % y para el régimen definitivo fue del 2 %” (párr.1)

Avendaño (2018) también indica que, en la actualidad, el país exporta aproximadamente 4.000 productos provenientes de empresas en su mayoría pymes a 140 países en el mundo.

Mercado de Corea del Sur

El Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) (2019b) explica lo siguiente sobre el mercado de Corea del Sur: “el mercado coreano es muy atractivo para las economías centroamericanas, dado que cuenta con una población de alrededor de 51,7 millones de personas, un producto interno bruto (PIB) per cápita de US\$31.346, un Índice de Desarrollo Humano (IDH) muy elevado (18/188) y un enorme potencial tecnológico y de conocimiento” (párr.10).

Según COMEX (2019b): “El comercio total entre Costa Rica y Corea, durante la última década, registró un monto promedio anual de US\$255 millones, pasando de registrar US\$108 millones en el 2009 a US\$226 millones en 2018, para un crecimiento anual promedio de 8,5%. En dicho periodo, las exportaciones crecieron a una tasa anual promedio de 17,1% y las importaciones lo hicieron a una tasa de 7,4%” (párr.4).

Hoy en día, cabe destacar que el mercado de Corea del Sur es atractivo para el comercio internacional, lo cual lo convierte en una potencia a nivel mundial. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú (2014) indica que el mercado de Corea del Sur es la decimotercera economía más grande del mundo y la quinta de la región de asiática.

COMEX (2019b) indica que:

El mercado coreano es muy atractivo para las economías centroamericanas, dado que cuenta con una población de alrededor de 51 millones de personas, un producto interno bruto (PIB) superior a US\$ 1,6 millones de millones, un Índice de Desarrollo Humano (IDH) muy elevado (18/188) y un enorme potencial tecnológico y de conocimiento. Asimismo, el mercado coreano es de gran interés, ya que Corea es un importador neto de alimentos, aspecto en el que la oferta costarricense destaca a nivel mundial por su inocuidad, calidad, frescura y precio competitivo. Además, es un socio comercial estratégico e idóneo debido a que es líder en el área tecnológica. Esto se debe a su fuerte inversión en el sector de innovación, investigación, desarrollo y mejora de su capital humano. (párr.4)

Exportaciones a Corea del Sur

Es importante destacar los principales productos que exporta Costa Rica a este mercado y el aporte que le brinda a las empresas y a la economía del país. COMEX (2019b) establece que las exportaciones en el año 2018 fueron de 37 millones de dólares, de los cuales, los principales productos que sobresalen son: café sin tostar ni descafeinar, dispositivos médicos, hierro o acero para reciclar, piña, aluminio para reciclar, otras preparaciones alimenticias, jugos, extractos de vegetales, plantas ornamentales y cobre para reciclar. Lo cual demuestra la gran variedad de productos que el país ofrece a ese mercado.

Importaciones de Corea del Sur

Kiziryán (2020) define las importaciones de la siguiente forma: “son el conjunto de bienes y servicios comprados por un país en el territorio extranjero para su utilización en el territorio nacional” (párr.1). Este modelo tiene como objetivo adquirir productos del extranjero con la finalidad de establecer una competencia leal en el país, ya que son productos nuevos y pueden generar una opción más de compra para la población.

COMEX (2019b) establece que las importaciones en el año 2018 fueron de 189 millones de dólares en el mercado de Corea del Sur, de los cuales, los principales productos son: vehículos para el transporte de personas, polímeros acrílicos, vehículos para el turismo, perfiles de aceros aleados, bebidas gaseosas o sin gas. También se pueden encontrar aceros aleados, aleaciones de aluminio en bruto, cables, trenzas eslingas de hierro o acero y llantas.

Inversiones

Martínez y Hernández (2012) brindan el siguiente concepto: “La inversión Extranjera Directa (IED) es considerada un elemento fundamental para el desarrollo de los países, especialmente en aquellos que han adoptado modelos de desarrollo basados en el comercio internacional” (p. 9). En 1950, Costa Rica inició un proceso de integración regional y también se inició un modelo para fomentar su industrialización.

Según COMEX (2019b):

Las cifras de IED muestran que aún existe un amplio espacio para aprovechar a los inversionistas coreanos, durante los años 2009-2018 la inversión de Corea registro un total de 32.5 \$ millones, mientras que en el año 2012 se generó una gran inversión en el sector manufacturero del 90% y una inversión del sector inmobiliario del 9% y un 1 % en servicios. (párr.5)

Esto permite determinar el aporte que brinda la inversión de Corea del Sur al mercado nacional y los grandes beneficios para las pequeñas, medianas y grandes empresas, por eso importante aprovechar al máximo este tipo de inversiones para el país.

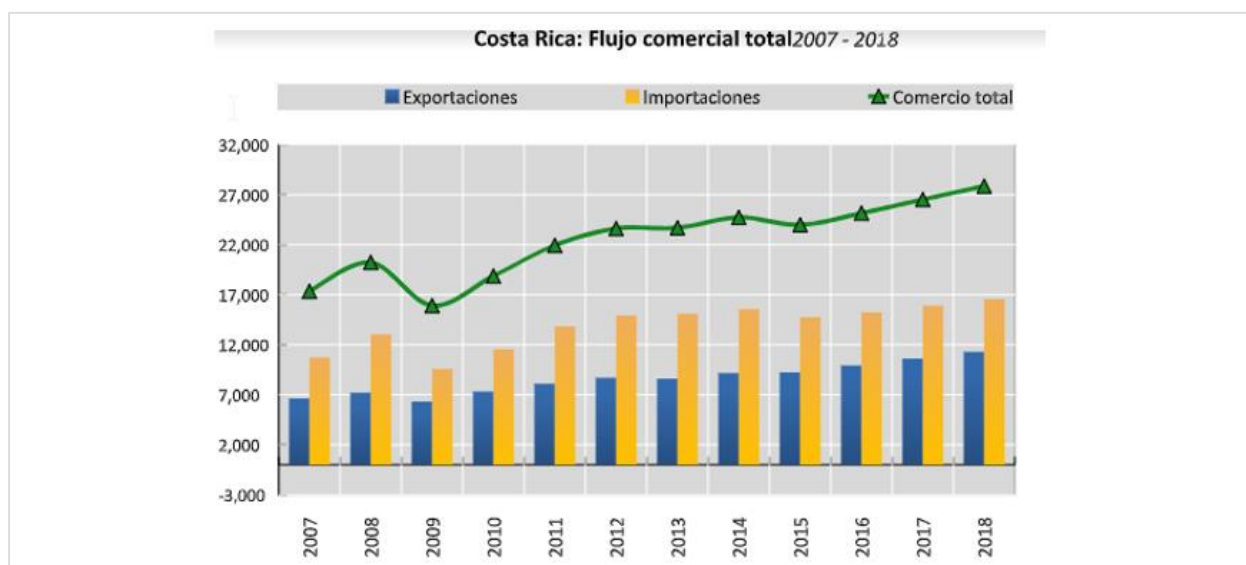


Figura 1. Flujo comercial

Fuente: COMEX (2019).

De acuerdo con el gráfico de la figura 1, durante el periodo 2007 al 2018, las exportaciones fueron menores que las importaciones, a pesar de estos resultados, Costa Rica mostró un punto de equilibrio continuo durante los años 2007 al 2009. Por otro lado, después del año 2010 fueron aumentando las exportaciones en el país, a pesar de que las importaciones durante esos años mostraron un crecimiento casi continuo sobre las exportaciones.

¿Dónde se exportan los esquejes?

Según Fernández (2007): “Se envían a Europa y Estados Unidos los esquejes de tallos de la planta marginita verde de cuatro pulgadas con algunas hojas y raíz por \$ 0.03” (párr.1). Lo anterior se realiza con el objetivo de vender la maceta de plástico más completa y un proceso completo de 7 semanas, esto para reducir costo de los exportadores. Además, según Fernández (2007), establece que: “los productores nacionales comenzarán a dejar para sus bolsillos las ganancias que se les escapan y quedan en manos de los compradores de esquejes en el extranjero” (párr.3).

PROCOMER (2017) establece: “aunque a nivel mundial, las importaciones de plantas ornamentales disminuyen (CAGR -2%, 2012-16), China y Turquía muestran una tendencia creciente (5% Turquía, 13% China)” (p.2). Por ende, se logra determinar el aporte que le brindan estos mercados a la exportación de plantas ornamentales para la economía nacional, a pesar de que bajó su consumo en otros mercados.

Según PROCOMER (2017): “Costa Rica es un importante proveedor de plantas ornamentales para China (USD 1,6 M), principalmente de esquejes sin enraizar e injertos (34% del total)” (p.2), lo que hace que Costa Rica se vuelva un mercado atractivo para el desarrollo y la exportación de este producto a nivel internacional. Además, cabe destacar la importancia que tiene el TLC actual entre Costa Rica y China para así poder aprovechar el tráfico de productos.

Por otro lado, la totalidad de este tipo de productos logra ingresar libre del pago de aranceles a China gracias al TLC que existe entre dichos países. Sin embargo, PROCOMER (2017) establece que la: “presentación del certificado de origen, aspecto muy relevante ya que el mercado considera el factor precio como un elemento decisivo a la hora de la compra” (p.2); por eso es importante cumplir con todos los requisitos para la exportación de este producto en el mercado.

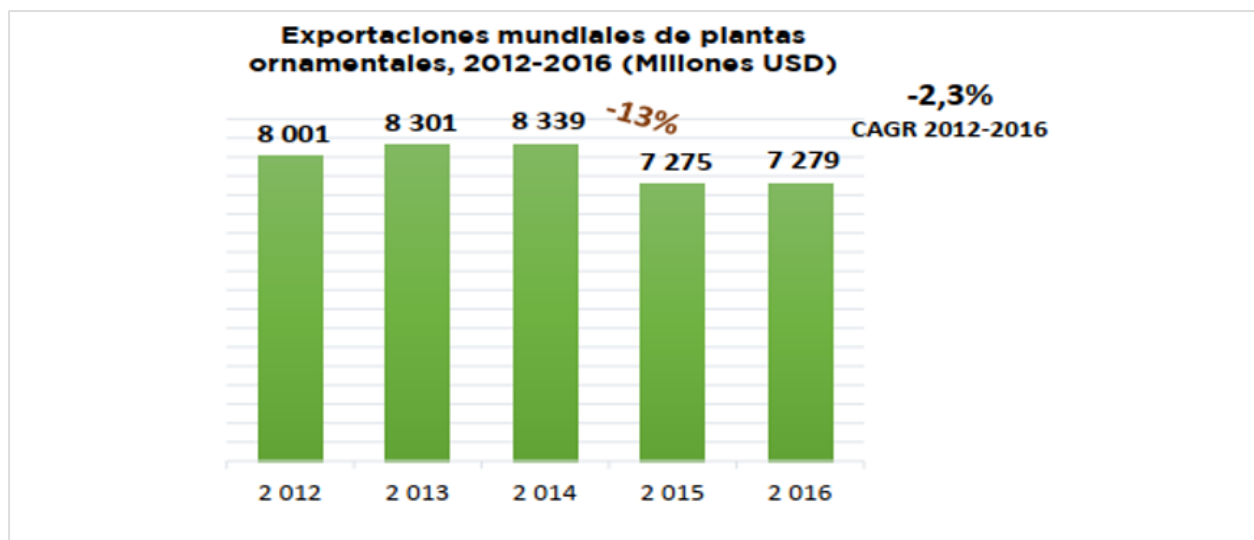


Figura 2. Exportaciones mundiales de plantas ornamentales, 2012-2016.
Fuente: PROCOMER (2017).

De acuerdo con el gráfico de la figura 2, las exportaciones de plantas ornamentales disminuyeron un 9% durante el periodo 2012 y 2016. Además, entre el 2014 y 2015, las disminuciones de las exportaciones fueron en general.

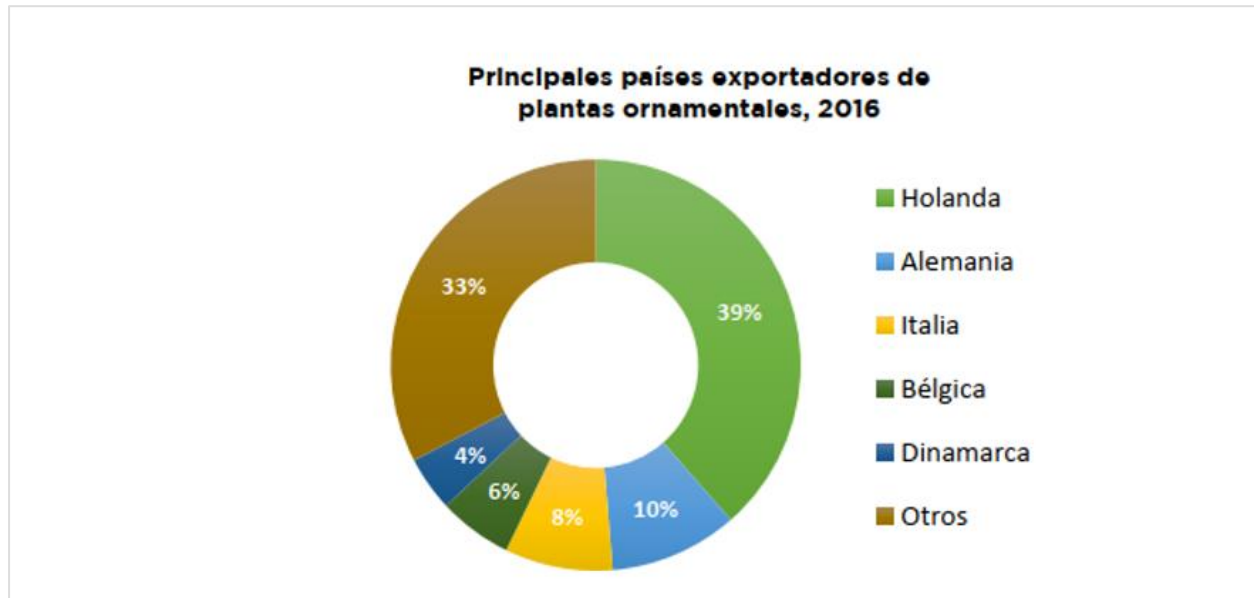


Figura 3. Principales países exportadores de plantas ornamentales, 2016.
Fuente: PROCOMER (2017).

De acuerdo con el gráfico de la figura 3, el 67 % de las exportaciones se concentran en 5 países europeos y China se encuentra en la posición 9.

Tipos de esquejes

Funes (2019) define el concepto de esqueje de la siguiente forma: “es la parte viva que se ha extraído de una planta para su injerto en otra planta o en un recipiente” (párr.3); para que esta se pueda ir desarrollando. Además, los esquejes consisten en la multiplicación de plantas para que se puedan ir reproduciendo, para realizarlo, solamente se necesita cortar un trozo tierno de un tipo de planta, este puede ser el tallo, un brote o bien una rama.

Por su parte, Gago (2017) describe los diferentes tipos de esquejes que existen de la siguiente forma:

- **De hoja:** Se trata de cortar una hoja con peciolo y enterrar en tierra esta última parte; no te confíes, porque en realidad es más difícil de lo que parece a primera vista. El nuevo ejemplar puede tardar sobre un mes y medio en aparecer.
- **De hoja y tallo:** Es similar a la anterior, solo que en esta ocasión se corta un trozo del tallo con la yema axilar de una hoja. El proceso de desarrollo del nuevo ejemplar puede durar de unas semanas a unos meses.
- **Tiernos:** Se toman de las plantas más jóvenes que no han desarrollado todavía el proceso de lignificación; deben hacerse en primavera o verano, cuando una vez cortados crecerán rápidamente nuevos tallos. Es uno de los sistemas más rápidos y se lleva a cabo en plantas coníferas, perennes y semiarbusivas.
- **Semileñosos:** También pertenecen a los tallos más jóvenes y suele utilizarse con plantas coníferas, arbustos de hoja caduca o perenne, brezos y plantas trepadoras. La mejor época para extraernos es de mediados de verano a otoño.
- **Leñosos:** Forman parte de los tallos más maduros, por lo que lo mejor es hacerlos en las épocas más frescas del año (no hace falta que sea pleno invierno). Estos esquejes tardan más de 6 meses en enraizar y se utilizan en árboles caducos, perennes y en arbustos.
- **De raíz:** Consiste en quitar trozos de raíces o brotes de las raíces superficiales (chupones) y enterrarlos en una mezcla de turba y arena. Es bueno para plantas herbáceas de raíz carnosa y algunos árboles y arbustos. (párr.3)

Cultura de Corea del Sur ¿cómo se negocia con ellos?

Según Pérez (2008), la cultura se define como: “una especie de tejido social que abarca las distintas formas y expresiones de una sociedad determinada” (párr.1). Por lo tanto, puede estar conformada por distintos factores, como costumbres, rituales, tradiciones, tipos de vestimenta, saludos y normas de comportamiento. La cultura permite al ser humano tener la capacidad de comunicarse de buena manera al momento de realizar una negociación.

Cultura de Corea del Sur

Según Buchot (2019): “A comienzos de la década de 1990 más de la mitad de la población de Corea del Sur se declaraba no religiosa.” (párr.1), el budismo es la religión que tiene más seguidores, aunque existen otras religiones, entre ellas están: los cristianos, ch'öndogyo, taoísmo y chamanismo. Es importante destacar que el idioma oficial de dicho país es el coreano y como segunda lengua se encuentra la china en algunos lugares del país.

Según lo establece García (2018): “Corea del Sur es uno de los países asiáticos que suele encabezar las listas globales de educación” (párr.2); presenta un sistema educativo exitoso para el mundo en cuanto a resultados y es uno de los más difíciles. En esta población, la mayoría de los alumnos estudian de 8 a 11 de la noche y sus padres invierten gran cantidad de dinero en la educación de sus hijos porque esta es privada.

Es importante destacar que la jornada escolar de Corea del Sur es de 7 horas, sin embargo, los estudiantes buscan academias privadas en las noches para poder superarse como personas en el ámbito académico. La educación en ese país es considerada como un éxito, ya que cuenta con todos los estándares y requisitos que le permiten ser una educación avanzada de primer mundo con un acceso a internet de alta calidad.

COMEX (2019a) establece los elementos por considerar al momento de negociar con la cultura de Corea y la importancia que tiene este mercado para el comercio nacional, así como el aporte que le puede brindar a la economía. Para el sector de exportaciones e importaciones es un mercado suficientemente grande, por ende, la importancia de realizar un análisis con los empresarios coreanos para tener una negociación exitosa.

- Los coreanos tienen una cultura laboral intensa y suelen relajarse después del trabajo saliendo a cenar y al karaoke. Se abstienen del contacto físico, pero esto se ablanda un poco cuando han tomado algunas copas. Es importante cultivar la relación fuera de la oficina.
- La cultura coreana respeta muchísimo las jerarquías, las cuales no solo se dan a nivel laboral, sino en otros ámbitos como en la universidad. Es indispensable reconocer las jerarquías y tratar con contrapartes al mismo nivel.
- Los *chaebols* (conglomerados) controlan muchos negocios en Corea y son manejados por familias. El tamaño de estos conglomerados ha requerido la introducción de una clase de gerentes profesionales.
- Los coreanos tienden a ser más directos que los habitantes de otros países asiáticos.
- Es preciso tomar en consideración el concepto de *kibun*. Si bien este término no tiene traducción al español, se refiere a la imagen o reputación y prestigio de la persona. No respetar el orgullo, dignidad o sentimientos de la contraparte puede arruinar la relación
- Al negociar con coreanos, se debe mostrar tenacidad aliada con respeto, nunca debe parecer ingenuo.
- La puntualidad es imprescindible y se recomienda responder con rapidez las llamadas y correos electrónicos.
- Al iniciar una relación de negocios, lo ideal es establecer contratos de corto plazo y luego extenderlos dependiendo de la experiencia.
- Compartir humor con ellos siempre que sea posible y recordar que, en muchos casos, se dan intercambios de regalos en el contexto de los negocios. (COMEX, 2019a, pp.39-40)

Oferta exportable

Rojas (2016) indica que la oferta exportable: “es contar con la disponibilidad de productos solicitados por los clientes y satisfacer las necesidades del mercado destino” (párr.1). Además, es importante destacar que la oferta exportable va de la mano con lo económico, financiero y comercial de un país. Por eso los productos deben ser competitivos y que logren cumplir con todos los estándares de calidad.

“La Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO) reconoce la importancia de la aprobación del Tratado de Libre Comercio con Corea del Sur, el cual si se implementa una adecuada agenda de promoción comercial permitiría mayor posicionamiento de nuestras exportaciones en ese destino” (Revista Summa, 2019, párr.1). Por ende, la importancia de este nuevo TLC permite una mejor apertura de productos en un mercado nuevo como es Corea del Sur.

La Revista Summa (2019) también indica: “Para CADEXCO este país asiático encuentra en nuestra oferta exportable productos de alta calidad para satisfacer las tendencias de consumo que demandan en ese país” (párr.3). Por ende, hoy en día el mercado de Corea del Sur tiene una ventaja con el mercado nacional, como es el caso de los bienes industriales, tienen un mejor modelo de desarrollo que el costarricense, esto lo hace un gran mercado superior al nacional.

Dadas las características climatológicas y geográficas del país, cuenta con una gran variedad de producción de plantas ornamentales, entre ellas, los esquejes. Estos son objeto de exportación en cualquier tipo de mercado que se desee comercializar. Según el Censo Nacional Agropecuario (2015): “Costa Rica posee un total de 2.737 fincas que tienen dentro de sus actividades productivas cultivos ornamentales y que representan un área total de 6.215 hectáreas sembradas” (Instituto Nacional de Estadística y Censo [INEC], 2015, p.36).

El gráfico de la figura 4 muestra los cantones con mayor oferta exportable de fincas productoras de plantas ornamentales en el país durante el periodo 2014.

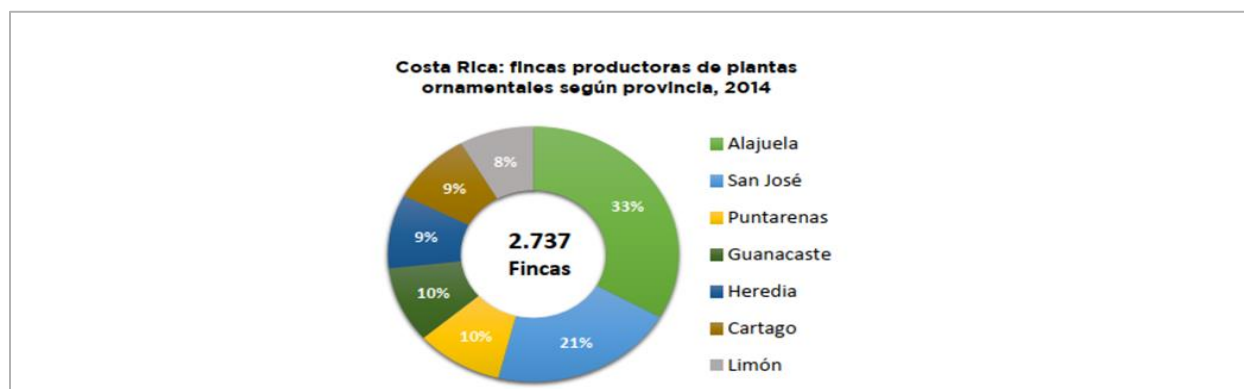


Figura 4. Costa Rica: fincas productoras de plantas ornamentales según provincia, 2014.

Fuente: PROCOMER (2017).

Comercialización

Según Sevilla (2020): “La comercialización es el conjunto de actividades desarrolladas para facilitar la venta y/o conseguir que el producto llegue finalmente al consumidor” (párr.1). Por lo tanto, surge la importancia de la comercialización entre los países, siendo un intercambio para la actividad de comprar y vender sus mercancías en los diferentes mercados del comercio internacional.

Según PROCOMER (2013): “Tal y como sucede con los canales de distribución de productos agrícolas y de la industria alimentaria, en el caso de plantas, flores y follajes” (p.14). En el Reino Unido, se comercializa mucho este producto, debido a que cuenta con grandes consumidores, como en hogares, supermercados, ventas por mayor y asociados a canales de ventas. Es importante conocer que este tipo de eventos se puede generar tanto de manera privada como pública.

En el caso de los supermercados, estos se abastecen, principalmente, de empacadores y re empacadores que se dedican a organizar las flores en *bouquets* de acuerdo con determinadas especificaciones y son quienes, posteriormente, las distribuyen a los supermercados o a quienes realizan compras en línea. En el caso de Costa Rica, para el sector de plantas ornamentales, las oportunidades comerciales en el Reino Unido corresponden al aprovechamiento de los nichos de mercado.

Otro mercado donde se realiza la comercialización de plantas ornamentales es Turquía, según PROCOMER (2017) señala: “Los productos de jardinería, se venden principalmente en tiendas especializadas en hogar y jardín, las cuales representaron un 93,2% (188 millones de USD) del total del valor de las ventas en 2016” (p.2). Cabe destacar que existen otros puntos de distribución como lo son hipermercados, tiendas y minoristas de ventas.

Los nuevos canales de distribución como las ventas por internet están desempeñando un papel clave en este mercado ofreciendo una mejor forma para que sus clientes logren obtener sus productos de manera rápida y segura sin tener que salir de sus casas o con el hecho de economizarse su tiempo.

Ventajas del acuerdo comercial

Según COMEX (2019a) indica: “El 18 de junio de 2015, los ministros a cargo del comercio exterior de los países de Centroamérica y Corea, anunciaron el lanzamiento oficial de las negociaciones para alcanzar un acuerdo comercial entre sus países” (p.1). El objetivo de este nuevo acuerdo es que los países involucrados logren trabajar mutuamente entre ellos, además, en el proceso de negociación del TLC, se realizó de manera conjunta y se acordó que los compromisos se realizan de forma bilateral.

COMEX (2019a) expresa: “Corea es un país que, a pesar de tener una economía orientada hacia la manufactura avanzada y la innovación, asigna un rol social a la agricultura, lo cual se traduce en niveles arancelarios altos y políticas gubernamentales de apoyo al sector agropecuario” (p.10). Costa Rica con la negociación del TLC busca conseguir un acceso positivo para el mercado coreano, principalmente, en los productos de exportación.

Cabe destacar que una ventaja positiva de este nuevo acuerdo en los consumidores costarricenses es el proceso de reducción arancelaria de productos; como el caso de partes de vehículos, cosméticos, electrónicos y textiles. COMEX (2019a) expresa lo siguiente;

Adicionalmente, este acuerdo establece reglas claras y predecibles en temas relacionados con: origen, procedimientos aduaneros y facilitación del comercio, cooperación, defensa comercial, solución de controversias, laboral y ambiental, medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, propiedad intelectual, contratación pública, competencia, comercio transfronterizo de servicios financieros ,comercio electrónico, telecomunicaciones, entrada temporal de personas de negocios e inversión. (p.10)

Según la Revista Summa (2019): “El 80% de los productos del país centroamericano podrán entrar al país asiático libres de aranceles” (párr.5). Se espera que con este TLC los países centroamericanos tengan una mejor exportación de sus productos en el mercado de Asia. Los países que solo gozan de este acuerdo son: Nicaragua, Honduras, El Salvador, Panamá y Costa Rica.

Según COMEX (2019a), el Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica y Corea del Sur crea otras ventajas, las cuales son:

- **Reglas de origen:** Permite completar el certificado de origen bajo el enfoque de “autocertificación”, en el cual el exportador o productor es quien lo confecciona. Para obtener la reducción de los aranceles, según lo establecido en el tratado, este documento deberá ser presentado ante las autoridades aduaneras al momento de la importación
- **Procedimientos aduaneros y facilitación del comercio:** Establece disciplinas sobre publicación de la normativa, despacho de mercancías, automatización de procedimientos, gestión de riesgos y envíos de entrega rápida. Promueve los programas de operadores económicos autorizados y establece mecanismos para la asistencia mutua y las consultas técnicas entre autoridades para temas aduaneros y de origen.
- **Cooperación:** Crea un marco flexible para trabajar las iniciativas en esta materia de manera individual o en grupo. Idéntica una serie de áreas prioritarias para promover proyectos en el corto y mediano plazo, y habilita al Comité de Cooperación, para discutir e incluir otras áreas en el futuro. Desarrolla tres anexos, uno para cooperación para pequeñas y medianas empresas, uno para la promoción de la mejora del clima empresarial y otro para la cooperación en servicios audiovisuales y coproducción audiovisual.
- **Defensa comercial :** Contiene disposiciones relativas a la posibilidad y condiciones para establecer medidas de salvaguardia bilaterales en caso de que una Parte se vea afectada por el aumento de las importaciones provenientes de la otra Parte, como resultado del programa de desgravación arancelaria del tratado.
- **Laboral y ambiental:** Asegura el compromiso de las Partes por mantener sus estándares en materia laboral, fortaleciendo una relación comercial acorde a los derechos laborales establecidos por la Organización Mundial del Trabajo. En temas ambientales, se abre la oportunidad de cooperar con Corea en cuestiones de energías limpias y tecnologías verdes, que son parte de la agenda de cooperación con ambos países.

- **Medidas sanitarias y fitosanitarias (MSF):** Mejora la comunicación entre autoridades competentes durante los procesos de aprobación de los productos de origen vegetal y animal, acrecienta la transparencia e intercambio de información y dirige la cooperación al apoyo en el cumplimiento de la reglamentación.
- **Obstáculos técnicos al comercio (OTC):** Ayuda a mejorar la comunicación y la cooperación entre autoridades competentes, la transparencia e intercambio de información y dirigir la cooperación al apoyo en el cumplimiento de la reglamentación. Se crea el Comité OTC para resolver efectivamente cualquier asunto que surja de la aplicación. De esta manera, la reglamentación, normas y procedimientos de evaluación de la conformidad deberán establecerse y aplicarse de forma transparente y protegiendo al consumidor, la salud de las personas, los animales, los vegetales y el ambiente.
- **Propiedad intelectual:** Protege de manera adecuada, efectiva y no discriminatoria los derechos en esta materia, siendo consistentes con la legislación interna. Además, incluye disposiciones en temas de transferencia de tecnología y cooperación. Tal abordaje está orientado a proteger la propiedad intelectual como un pilar para promover la innovación y aumentar la inversión en sectores tecnológicos.
- **Contratación pública:** Permite el acceso a mercados estatales, que por la legislación interna de cada país son cerrados. Los proveedores, bienes y servicios costarricenses, podrán participar en aquellas contrataciones realizadas por las instituciones coreanas enlistadas, siempre que sean mayores a los umbrales acordados y bajo reglas de transparencia y publicidad.
- **Competencia:** Establece disposiciones que tienden a asegurar la adecuada implementación de la legislación nacional de competencia, previniendo que los beneficios de la liberalización comercial pueden verse menoscabados por conductas o transacciones que restrinjan o distorsionen la competencia en los mercados.
- **Comercio transfronterizo de servicios:** Asegura la no discriminación de proveedores de servicios costarricenses en el mercado coreano o a nacionales coreanos. Corea no podrá limitar el número de proveedores o servicios que puede prestar un costarricense, ni obligar a una empresa costarricense a adoptar una forma jurídica específica.

- **Servicios financieros:** Garantiza que se puedan prestar ciertos servicios financieros desde Costa Rica a clientes que están en Corea, sin tener que abrir una oficina en ese país. Adicionalmente, previene que se discrimine o se limite el número de proveedores, servicios o tipo de forma jurídica que se desea adoptar.
- **Comercio electrónico:** Prohíbe cualquier trato discriminatorio a los productos digitales costarricenses en el mercado coreano. Corea se comprometió a no cobrar aranceles a los productos digitales, cuando sean exportados a través de transmisión electrónica o contenidos en un medio portador.
- **Telecomunicaciones:** Promueve que los servicios de telecomunicaciones disponibles al público se regulen sin discriminación. Compromete a los países a tener un regulador independiente para las telecomunicaciones, a prohibir las prácticas anticompetitivas, a brindar acceso a los servicios de telecomunicaciones y a que los proveedores dominantes suministren interconexión
- **Entrada temporal de personas de negocios :** Regula y facilita la entrada temporal de personas de negocios, es decir, gerentes, altos ejecutivos y personal especializado, así como inversionistas, con el fin de estimular los flujos de comercio e inversión. Resalta la importancia de establecer criterios y procedimientos transparentes para la entrada temporal de personas de negocios.
- **Inversión:** Genera seguridad y confianza al inversionista respecto del régimen jurídico aplicable, y detalla de manera transparente las limitaciones al establecimiento de la inversión. Favorece la inversión en nuestro país de empresas coreanas especializadas en la prestación de servicios sofisticados como análisis financiero, desarrollo de software y tecnologías de información, así como ingeniería y diseño.
(pp. 11-13)

Oportunidades comerciales – Bienes

Con la aprobación de este nuevo TLC entre Costa Rica y Corea del Sur, se espera que algunos sectores comerciales desarrollen su potencial, como el caso del sector agropecuario y el sector industrial, estos son de mucha importancia para el país. Pueden generar muchos beneficios para los pequeños productores que buscan expandir sus productos de manera eficaz en el mercado coreano.

Sector agropecuario

Según COMEX (2019a):

En el sector agropecuario se identificaron una serie de productos con potencial exportador al mercado coreano, tales como café, cárnicos, frutas tropicales, chocolates y jugos de frutas. Asimismo, la negociación concretada abre oportunidades para otros productos que podrían eventualmente tener éxito en este mercado asiático. (p. 16)

COMEX (2019a) también indica productos con gran potencial para la economía coreana:

- **Café:** Corea tiene un consumo per cápita de café de 2,3 kg por año, cinco veces mayor al promedio del resto de la región de Asia Pacífico. En años recientes, el mercado coreano de café ha mantenido un crecimiento constante y superior al 30% anual. El consumo total de Corea en 2014 fue de 114 mil toneladas, con importaciones superiores a los US\$500 millones.
- **Carnes** (porcina y bovina): La carne de cerdo es la principal fuente de proteína animal consumida en Corea. Para 2014, el consumo total se estimó en 1.049 millones de toneladas, con un consumo per cápita de 20,9 kilogramos, ubicándose en la posición número nueve en el ranking de consumidores de carne de cerdo a nivel mundial.
- **Frutas tropicales:** En los últimos 20 años, el consumo de frutas frescas se ha incrementado un 2% anual. En 1990, cada coreano consumía 41,8 kg por año, mientras que en 2015 el consumo alcanzó 65,2 kg por año. De esta cifra, 31% correspondió a frutas tropicales (banano, piña, mango, papaya y otras), en su mayoría importadas
- **Chocolate:** El mercado coreano de chocolates alcanzó US\$526 millones y 35 mil toneladas en 2015. Este segmento representa el 38% de toda la industria de confitería (incluye confitería a base de azúcar y goma de mascar) y ha presentado en los últimos años un crecimiento de 3% en volumen y 5% en valor. Hay predominio de fabricantes locales como Lotte Group (abastece el 25% del mercado).
- **Jugos de frutas :** Se considera que Corea es un buen mercado para los jugos de frutas, debido a la demanda creciente de jugos, que responde al hecho de que la población los

valora por su contribución a la salud y sus beneficios nutricionales. Además, existe una gran demanda de concentrados por parte de la industria procesadora de bebidas.

- **Yuca:** En Corea, la yuca se utiliza en su mayoría como insumo en la industria alimentaria (harina de yuca), pero recientemente han aparecido en el mercado snacks a partir de yuca, los cuales gozan de buena aceptación.
- **Palmito:** El tratado abre la posibilidad de exportar este producto directamente por parte de empresas costarricenses. El arancel aplicado por Corea para el palmito es de 45% y se irá reduciendo anualmente hasta llegar a 0% en un plazo de 10 años.
- **Pimienta:** En 2015, las importaciones de los diferentes tipos de pimienta alcanzaron US\$68 millones, de los cuales 58% fue comprado a Vietnam y 21% a China
- **Azúcar:** Corea no es productor de caña de azúcar, sino que su producción azucarera se centra en el refinado de azúcar en bruto importada para proveer su consumo interno, tanto al consumidor final, como a la industria alimentaria. El arancel de importación coreano para el azúcar en bruto es de 3%, mientras que para el azúcar refinado es de 30%. (pp.16-18)

Sector industrial

Según COMEX (2019a): “El tratado de libre comercio permitirá a los consumidores costarricenses tener acceso a bienes de origen coreano con un arancel de importación menor. Productos que pagaban hasta un 15% de arancel, podrán ingresar al mercado costarricense libres de dicho impuesto” (p. 30).

- **Vehículos, partes y repuestos:** a nivel mundial, Corea del Sur se mantiene como el quinto productor de vehículos más importantes del mundo, con una participación del 5,4% de la producción global, superado por China, Estados Unidos, Japón y Alemania. Por ende, la industria automotriz coreana es una de las más dinámicas para el crecimiento económico de ese país. En los últimos años, este sector ha contribuido con alrededor del 11% del total de empleo generado por la industria manufacturera y ha alcanzado un nivel de producción de US\$ 147 mil millones, ubicándose como el principal producto de exportación, con una participación de 13,1% en las exportaciones totales coreanas. (COMEX, 2019a, p.30)

- **Aparatos electrónicos y eléctricos para el hogar:** “Corea es conocida como la “potencia de la tecnología informática” y es líder mundial en productos de alta tecnología, incluidos los teléfonos móviles y los monitores de pantalla plana” (COMEX, 2019a, p.30).
- **Cosméticos:** La industria cosmética coreana es reconocida a nivel mundial por su alta calidad y precios competitivos. Además, este sector está en auge por el creciente poder adquisitivo de los consumidores asiáticos -en especial los chinos- lleva a un ingreso de turistas ansiosos por imitar la apariencia de los actores coreanos. Las exportaciones de esta industria han superado los US\$ 1.600 millones en los últimos años. (COMEX, 2019a, p.30)

Oportunidades comerciales – Servicios

COMEX (2019a) indica que:

El comercio exterior de servicios creció 76% en últimos cinco años, más del doble que las exportaciones de bienes y hoy representan el 42% de las exportaciones totales. Por la importancia que ello reviste, en el TLC con Corea se incluyó un marco normativo que promueve y mejora el acceso para nuestras exportaciones de servicios al mercado coreano. Esto se logró mediante compromisos que consolidan un trato no discriminatorio y la prohibición de restricciones cuantitativas. Asimismo, se garantiza transparencia en los requisitos que rigen para la prestación de servicios. (p. 35)

Costa Rica puede convertirse en un destino atractivo para la inversión coreana. Su fuerza laboral calificada, su posición geográfica privilegiada y su red de tratados de libre comercio, entre otros factores, ofrecen un ambiente propicio para establecer procesos operativos sofisticados y empresas de servicios. En el Tratado con Corea se incluyeron disposiciones que favorecen el entorno de inversión, por medio de normas que buscan generar mayor transparencia y previsibilidad para los inversionistas, como, por ejemplo, garantizar la libertad de hacer pagos y transferencias entre los territorios de los dos países, así como normas claras y no discriminatorias para telecomunicaciones, comercio electrónico y servicios financieros.

¿Cómo se conecta Corea del Sur con Costa Rica?

COMEX (2019a) establece que: “Corea está compuesta por una red de carreteras de 100.279 km, tiene más de 6.580 km de ferrocarril, que cubren casi todo el país” (p.36). Por otro lado, tiene una infraestructura portuaria amplia de más de 25 puertos que están ubicados a lo largo de las costas de Corea. El tráfico de la zona marítima se concentra en Busan que tiene el punto más alto del comercio en el país, este se conecta con el océano Pacífico para el continente asiático.

Además, la infraestructura aeroportuaria es de 105 aeropuertos, pero solo en dos de ellos se concentran más volúmenes, son Incheon y Gimhae. Según COMEX (2019a) en la logística de transporte marítimo entre Costa Rica y Corea sobresale lo siguiente:

- Hay oferta de servicio desde Puerto Caldera y Puerto Limón.
- 72% consolidadores.
- 54% navieras.
- Frecuencia semanal, todos los días excepto lunes y domingos.

Tiempo de tránsito (días): o Busan: 22-32 o Kwangyang: 32 o Incheon: 23-32.

CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO

Enfoque de la investigación

Según Hernández, Fernández y Baptista (2014), la investigación: “es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (p.4). El enfoque de la investigación es un proceso sistemático, disciplinado y controlado que permite estudiar un problema, así mismo el enfoque cualitativo, como en este caso, se basa en un método indagatorio o exploratorio para elaborar las preguntas e hipótesis pertinentes acerca del tema de desarrollo.

Debido a esto, se desarrollará la recolección y análisis de datos para afinar y dar respuesta a las interrogantes que surgen en la investigación. Según Hernández et al. (2014), el enfoque cualitativo: “se guía por áreas o temas significativos de investigación” (p.7). En ese sentido, se pretende realizar una recolección de datos, con la ejecución de entrevistas a expertos, así como la consulta de información oportuna de diferentes libros y autores conocedores sobre las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC.

El objetivo de la investigación cualitativa es proporcionar el estudio de las experiencias vividas por los sujetos, de lo que dicen y de la perspectiva que adoptan del fenómeno que los rodea. Dicho de otra manera: “la investigación cualitativa se enfoca en comprender los fenómenos, explorándolos desde la perspectiva de los participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto” (Hernández et al., 2014, p.358).

Método de la investigación

Para el desarrollo de la presente investigación, se pretende interpretar las experiencias o múltiples perspectivas de los participantes; por lo que se busca dar respuesta a las preguntas planteadas, con el fin de no manipular la información y así comprender la razón del comportamiento de los participantes con el fenómeno investigado.

Hernández et al. (2014) indican que, en las investigaciones cualitativas: “hay una variedad de concepciones o marcos de interpretación, que guardan un común denominador: todo individuo, grupo o sistema social tiene una manera única de ver el mundo y entender situaciones y eventos...” (p.9), por lo que es responsabilidad del investigador comprender el contexto de los datos e información obtenida.

El diseño que se utilizará en la investigación es el de acción etnográfica; ya que se pretende el estudio de las opiniones sobre las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC. Caines (2010) y Álvarez-Gayou (2003), citados por Hernández et al. (2014), consideran que el propósito de la investigación etnográfica es:

Describir y analizar lo que las personas de un sitio, estrato o contexto determinado hacen usualmente (se analiza a los participantes en “acción”), así como los significados que le dan a ese comportamiento realizado en circunstancias comunes o especiales, y finalmente, presenta los resultados de manera que se resalten las regularidades que implica un proceso cultural. (p.482)

Fuentes de información de la investigación

Muestra

En este proyecto, se elige la población con base en el conocimiento indispensable que permita identificar el impacto de las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC. Según lo expresa Lepkowski (2008b) citado por Hernández et al. (2014): “una población es el conjunto de todos los casos que concuerdan con una serie de especificaciones” (p.174).

Debido a lo anterior, en primera instancia, se abordará al Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) en Costa Rica; dado que la certificación de dicho ente, en materia de TLC del comercio internacional, es objeto de estudio en el desarrollo de esta investigación. Así mismo, la Institución Interamericana de Cooperación para la Agricultura (IICA) que es un organismo especializado en la agricultura, el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG) que es una

institución encargada de la asesoría de las pequeñas, medianas y grandes empresas del país, de igual manera, se analiza el trabajo de la Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO), empresa estatal que se encarga de promover las exportaciones del país. Además, la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA) que tiene la finalidad de asesorar a los productores nacionales, así como otras empresas, entre ellas Inversiones Palmeto LTDA que se encarga de la producción de esquejes, kuehne-Nagel consolidador de carga y Emerson electric Costa Rica.

La muestra se define como un subgrupo procedente de una población, por lo que dicha muestra se obtendrá de las organizaciones mencionadas anteriormente; ya que según explican Hernández et al. (2014): “es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población” (p.175).

Además, la muestra utilizada en esta investigación es de tipo no probabilística, debido a que, según lo expresa Hernández et al. (2014), esta muestra es un: “subgrupo de la población en la que la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de las características de la investigación” (p.176). Por otra parte, la selección de la muestra será por conveniencia, esto con el fin de analizar todos los elementos de la población seleccionada que aporten información necesaria.

Tabla 1. Muestra de la población

Entrevistado	Empresa / Institución	¿Por qué?
Entrevistado 1	COMEX Costa Rica	Conocimientos sobre los diferentes TLC.
Entrevistado 2	Institución Interamericana de Cooperación para la Agricultura (IICA)	Organismo especializado en la agricultura.
Entrevistado 3	Ministerio de Hacienda	Auxiliar de la función pública.
Entrevistado 4	Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)	Asesoría para pequeñas, medianas y grandes empresas.
Entrevistado 5	Kuehne- Nagel	Consolidador de carga en Costa Rica.
Entrevistado 6	Inversiones Palmeto LTDA	Empresa productora de esquejes
Entrevistado 7	Cámara de Exportadores de Costa Rica (CADEXCO)	Se encarga de promover las exportaciones
Entrevistado 8	Emerson Electric Costa Rica	Supervisor de Comercio Internacional.
Entrevistado 9	Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA)	Asesoran a los productores

Fuente: elaboración propia con datos de la presente investigación, 2019.

Fuentes de información

Las fuentes de información consisten en todos los recursos que contengan datos útiles para satisfacer una demanda de información o conocimiento. Como parte del proceso de investigación, se deben seleccionar fuentes de información adecuadas, que den soporte a los temas abordados en la investigación, con el fin de tener un panorama claro de las respuestas correspondientes a las interrogantes planteadas, así como realizar un análisis de la información recolectada.

De modo que, para que el proceso de recolección de datos sea eficaz, para efectos de la presente investigación, se tomarán en cuenta dos tipos de fuentes, según el nivel de información que proporcionan, las cuales serán explicadas seguidamente.

Fuentes primarias

Como fuentes primarias son utilizados textos de libros, tesis, páginas web, entre otros; los cuales contengan información acerca de las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC. Con los datos obtenidos de las fuentes primarias, se realizará un análisis con base en la información recopilada que permita el logro de los objetivos de estudio.

Según Hernández et al. (2014), citando a Esquivel (2018): “las fuentes secundarias son compilaciones, resúmenes y listados de referencias publicadas en un área de conocimiento en particular, tales como libros, páginas web, entre otras” (p.35).

Fuentes secundarias

En relación con el proceso de búsqueda de la información, este proyecto se basará en fuentes secundarias; dado que se realizarán entrevistas a funcionarios de las organizaciones de COMEX, PROCOMER, embajadas y el Ministerio de Hacienda. Con la finalidad de obtener datos necesarios para el desarrollo y conocer su criterio sobre las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC.

De acuerdo con Torres (2015) citado por Hernández et al. (2014): “las fuentes secundarias son aquellas que se obtienen de la información directa de los entrevistados, además se expresan opiniones y conocimientos acerca del tema de investigación (p.34).

Unidades de análisis

Beneficios del TLC con Corea del Sur

Indica una acción de un resultado positivo, por ende, es bueno, ya que puede favorecer a una o más personas para satisfacer sus necesidades. Por ejemplo, en el caso del TLC con Corea del Sur, los beneficios que puede generar al país y a la economía nacional, como la apertura de nuevos mercados, eliminación de barreras arancelarias y el tráfico de múltiples productos al país. Además, el aporte que reciben las pequeñas, medianas y grandes empresas para las exportaciones de esquejes.

Hoy en día, la apertura del nuevo TLC con Corea del Sur generará un incremento positivo en las exportaciones nacionales, lo cual disminuirá el desempleo en algunas zonas de la región nacional. Además, se pretende una mejor apertura a otros mercados como es el coreano, ya que cuenta con un mercado muy amplio y atractivo para colocar los productos nacionales sin ningún problema, como lo son los esquejes en la actualidad.

Negociación sobre el TLC con Corea del Sur

Es un proceso en el cual dos o más partes se reúnen con la finalidad de establecer un contrato para discutir los métodos de su negociación, tanto al momento de vender como comprar sus productos o servicios para así definir costos. Es importante destacar cómo se realizó este modelo sobre la negociación entre ambos países y cuáles fueron los factores tanto externos como internos para tener un convenio exitoso.

El objetivo de esta negociación es concretar un compromiso formal entre ambas naciones, donde se pueden obtener resultados beneficiosos y favorables en pro del bienestar (económico, personal, comercial, etc.) de cada país, con la finalidad de incrementar sus exportaciones de manera positiva. La idea de ese proceso es que ambos países logren llevarse una relación de

ganar-ganar en lugar de ganar-perder, se pretende que las partes queden satisfechas entre sí y puedan solventar los intereses opuestos de cada país.

Instrumentos utilizados en la investigación

Cuestionario

El cuestionario es un instrumento utilizado para generar los datos necesarios que permitan alcanzar los objetivos del proyecto de investigación. Este instrumento consiste en un conjunto de preguntas y otras indicaciones que le permiten al investigador estandarizar e integrar los datos recopilados para el desarrollo de la investigación. Por lo cual, el cuestionario será utilizado en la presente investigación, para obtener los datos necesarios sobre las expectativas de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del sur a partir de la aprobación del TLC. De acuerdo con Chasteauneuf (2009), citado por Hernández et al. (2014): “Un cuestionario consiste en un conjunto de preguntas respecto de una o más variables a medir” (p.217).

Entrevista

La entrevista, como una de las técnicas fundamentales de la investigación cualitativa, permite recopilar información detallada en vista de lo que el entrevistado comparta al investigador acerca de un tema específico. Según Hernández et al. (2014): “pueden hacerse preguntas sobre experiencias, opiniones, valores y creencias, emociones, sentimientos, hechos, historias de vida, percepciones, atribuciones, etcétera” (p.407). Por tanto, se procura la realización de entrevistas para recopilar la información necesaria que permita dar respuesta a los objetivos planteados en el proyecto.

Procedimiento para la recolección y análisis de datos

En el análisis de los datos cualitativos, Hernández et al. (2014) expresan que la recolección y el análisis de la información es un proceso que ocurre en paralelo y que dicho análisis no es uniforme; ya que cada estudio requiere un esquema peculiar (p.418). Debido a esto, los investigadores podrán adoptar o no la información recogida para establecer relaciones, interpretar los datos y extraer conclusiones de acuerdo con el objetivo del estudio.

Por otro lado, Hernández et al. (2014) indican que el análisis de datos se basa en propósitos como:

La exploración de los datos, los cuales se organizan en unidades y categorías que se extraen de los puntos de vista de los entrevistados; la descripción de los conceptos y categorías con base en las experiencias de los participantes, a fin de otorgarles un sentido para su interpretación y explicación en función del planteamiento del problema; comprender el contexto que rodea los datos y reconstruir las historias, realizar una vinculación de los resultados obtenidos con el conocimiento disponible y finalmente generar un teoría que sustente la información encontrada. (p.418)

En la presente investigación, para el desarrollo de las entrevistas, se realizó el siguiente procedimiento: se contactó e indicó a los entrevistados el motivo de la investigación por realizar. Además, se acordó fecha y hora para ejecutar la entrevista de forma personal; en algunos casos, por disponibilidad de tiempo, se realizó la entrevista por medio de llamada telefónica. Seguidamente, previo a planificar el cuestionario al entrevistado, se anotaron los puntos específicos en las respuestas para obtener respuestas congruentes.

Con base en las respuestas emitidas por los entrevistados, se procede a establecer las categorías de análisis de acuerdo con el modelo metodológico, para el análisis de los datos de esta investigación. Además, para comparar la información obtenida de las fuentes primarias, se realiza la descripción de las categorías, donde la definición se ajusta al tema de estudio, permitiendo que de ambas se deriven las conclusiones de la investigación.

CAPÍTULO IV: ANÁLISIS DE RESULTADOS

En el presente capítulo, se analizan los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a la muestra para el desarrollo del estudio. Por lo tanto, se procede con el análisis de la siguiente manera: en primera instancia, se detalla en una tabla las categorías de cada unidad de análisis, mismas que se obtienen de los objetivos específicos planteados al inicio de la investigación. Además, en la segunda parte del análisis, se realizó la descripción y el estudio correspondiente a cada categoría, con el fin de realizar una comparación entre los datos obtenidos de los entrevistados y la teoría plasmada en el marco teórico. Finalmente, se procede con una interpretación de los resultados obtenidos con el propósito de dar respuesta al problema de investigación.

De acuerdo con lo mencionado en el párrafo anterior, las unidades de análisis se obtienen de los objetivos específicos propuestos en el capítulo introductorio de la investigación. Por esta razón, la primera unidad de análisis hace referencia a los diversos beneficios de la exportación de esquejes. En relación con la segunda unidad, se enfoca en los medios de negociación a partir de la aprobación del TLC ente Costa Rica y Corea del Sur.

Tabla 2. Unidades y categoría de análisis

Unidad	Categorías
Beneficios del TLC con Corea Del Sur.	1. Ventajas del TLC
	2. Producción y comercialización
	3. Aumento y diversificación de mercados
	4. Exportaciones
	5. Capacidad exportadora
	6. Beneficio a las empresas (pequeñas, medianas y grandes)
Negociación sobre el TLC con Corea del Sur.	1. Desconocimiento de la cultura
	2. Negociación del TLC
	3. Apertura de nuevos mercados internos con Corea del Sur
	4. Mano de obra calificada
	5. Condiciones climáticas

Fuente: elaboración propia con datos de la presente investigación, 2020.

Por otro lado, para elaborar las preguntas del cuestionario aplicado a los entrevistados, se utilizan las unidades de análisis como base para recolectar datos que refuercen el desarrollo de la investigación. Las categorías listadas en la tabla 2 se obtuvieron de las respuestas de los entrevistados. Con dichas categorías, se realiza un análisis sobre las expectativas de las exportaciones de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC.

Unidad de análisis 1: Beneficios

En primera instancia, la unidad de análisis uno hace referencia a los diversos beneficios del impacto de la exportación de esquejes desde Costa Rica hacia Corea del Sur a partir de la aprobación del TLC. Dicho lo anterior, a continuación, se detallan las categorías mencionadas por los entrevistados acerca de la primera unidad de análisis:

1. Ventajas del TLC
2. Producción y comercialización
3. Aumento y diversificación de mercados
4. Exportaciones
5. Capacidad exportadora
6. Beneficios de la empresas (pequeñas, medianas y grandes)

Así mismo, para cada una de las categorías mencionadas, se realizará una descripción de las respuestas brindadas por los entrevistados, con el fin de comparar, analizar y acoplar las respuestas con la teoría desarrollada en la presente investigación.

Categoría 1: Ventajas del TLC

Descripción.

De acuerdo con la muestra anterior, se presenta la primera categoría con el propósito de revelar las respuestas de los diferentes entrevistados sobre las ventajas del TLC, por ende, se detalla lo siguiente:

“Sí considero que el TLC genere beneficios, porque sus productos pueden gozar de preferencia arancelaria y ayuda las empresas nacionales” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“La formalización de las relaciones comerciales entre la república de Corea y Costa Rica a nivel de un tratado del libre comercio benefician al país, ya que consolida y amplía los intercambios y las preferencias que ambos países se otorguen mutuamente, lo cual es mercado atractivo para el país” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“Sí, pues permitieran que ingresen más mercancías al país que tal vez actualmente no se encuentran, más diversidad también abriría más oportunidades para exportar productos costarricenses” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Sí, más empresas que exportan a Corea o a otros países asiáticos podrán vender más a un precio accesible” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“El país lograría tener una mayor expansión a nivel comercial, lo que les abre la puerta a diferentes mercados para expandirse, trayendo un beneficio económico al país” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Sí un mayor mercado y diversificación para el país le trae mucho beneficios al país” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“Porque los productos van a tener un tratamiento arancelario preferencial podrían ser más competitivos. A su vez, el TLC entre los países signatarios, fortalece la relación comercial” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

Corea del Sur es uno de los tigres asiáticos, su economía es fuerte y estable. Con la aprobación de un TLC siempre se busca que se beneficien las partes participantes, claro todo depende de que se negocie de buena manera. Costa Rica ha venido mostrando mejoría en su curva de aprendizaje en cuanto a los tratados comerciales internacionales, sin lugar a duda la aprobación de este tratado va a traer beneficios al país porque nos va a abrir las puertas de este gigante. Claro está que Costa Rica deberá apoyar a las empresas importadoras y exportadoras con asesoría y seguimiento para sacar el mayor provecho del mismo. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

La CNAA considera que el mercado coreano sí puede llegar a ser un buen socio comercial, debido a que es importador nato de productos agropecuarios y alimentos, sin embargo, se deben lograr superar las barreras logísticas para poder colocar los productos costarricenses en este mercado. Por otra parte, el mercado

coreano es un mercado grande que cuenta con una población de alrededor de 51 millones de personas, un producto interno bruto (PIB) superior a US\$ 1,6 millones de millones. (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020)

Análisis

Con base en los beneficios del TLC que existe entre Costa Rica y Corea del Sur, en el ámbito de comercio internacional es necesario comprender lo mencionado por los entrevistados, ya que permite tener una mejor opinión sobre los beneficios de este acuerdo. Esto permite una mayor confianza y seguridad para las empresas que quieran desarrollar sus productos en el país.

Es importante recalcar que los beneficios que se desea lograr a nivel comercial son que la mayoría de las empresas, micro, medianas y grandes tengan un aporte a la economía del país, permitiendo más volumen de trabajo para la población nacional. Sin embargo, se debe tomar en cuenta que este beneficio no siempre podrá ayudar a todas las empresas del país, ya que tienen un riesgo de la competencia extranjera y esto puede generar pérdidas.

El mercado de Corea del Sur es positivo para el país, debido a que permitiría una mejor apertura de empleos en diferentes zonas. Además, los productos tanto nacionales como extranjeros podrán gozar de una mejor preferencia arancelaria, lo cual será muy atractivo para las empresas nacionales. La apertura de las relaciones comerciales entre ambas repúblicas a partir del TLC, de una manera u otra, ampliará los intercambios y preferencias entre los países para un bien común entre ellos.

Según De Conceptos.com (2019): “El beneficio es un concepto positivo pues significa dar o recibir algún bien, o sea aquello que satisface alguna necesidad” (párr.1). El beneficio puede ser de manera económica o moral, con el objetivo de que ambas partes lleguen a un acuerdo mutuo. Además de esto, aporta confianza y seguridad al momento de realizar una negociación.

Categoría 2: Producción y comercialización.

Descripción.

En la categoría dos de la unidad de análisis, se presenta lo indicado por los entrevistados sobre la producción y comercialización de esquejes de las empresas exportadoras en el país.

“Con respecto a la información relacionada a los esquejes, Corea del Sur es importador de este producto, principalmente de China y Taiwán. Por parte de Costa Rica, desde el año 2017 no ha habido exportaciones hacia Corea del Sur; sin embargo, el producto puede gozar de preferencias arancelarias en el marco del TLC” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“De acuerdo al (IICA) solo se conoce un poco sobre la comercialización principalmente China y Taiwán, lo cual es producto muy agradable para esas culturas” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“No conozco mucho del producto en su producción y comercialización, pero me parece que debe ser muy similar a los productos tradicionales de como el caso de cacao, piña y café” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Sí conozco por la cantidad de visitas que me ha tocado realizar fuera del área metropolitana” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“En términos generales, no, por ser un producto no tan común en el mercado nacional y no tener mucha referencia del producto” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Sí conozco sobre el tema porque somos productores de esquejes y es producto que está en crecimiento muy paulatino, lo cual se comercializa en Reino Unido, EE.UU. y China” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“No. En todo caso, a nivel estadístico es fácil determinar la exportación de estos productos. Posiciones 0602.10.00.00.10 y 0602.10.00.00.90” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

“No realmente, siento que es un producto muy específico y de poca exposición a nivel nacional” (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020).

“Para la CNAA, este producto es muy comercializado a nivel de China y Taiwán” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

La mayoría de los entrevistados no tiene conocimiento alguno sobre la producción y comercialización de esquejes en el mercado de Corea del Sur. Aun así, consideran que el mercado puede llegar a ser muy provechoso para el comercio internacional del país. Se debe agregar que a los entrevistados les hace falta un poco de información sobre este producto. Cabe destacar que Costa Rica es un importador de este producto en el mercado de Asia, lo cual puede generar aspectos positivos en el ámbito de preferencia arancelaria.

Según Ucha (2009), la comercialización: “se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean” (párr.1).

El término de producción hace referencia a las diferentes actividades que se encargan de la fabricación, elaboración y obtención de bienes y servicios.

Méndez (2019) indica que:

Puede definirse como un complejo proceso que requiere de diferentes factores para poder llevar a cabo una serie de actividades. El esfuerzo humano destinado en crear dicho beneficio (materializado en un bien o servicio) es lo que se conoce como trabajo. A cambio del trabajo, los trabajadores recibirán un capital o salario por su esfuerzo. (párr.2)

Evidentemente, los entrevistados conocen la importancia de la producción y comercialización de un producto en el país. Debido a que esto puede generar un gran impacto sobre las exportaciones en el comercio internacional del país, cabe destacar que también genera

un aspecto positivo en las exportaciones. Por eso la importancia de que el país logre tener una buena producción y comercialización del producto para que así se pueda expandir en otros comercios a nivel comercial.

Categoría 3: Aumento y diversificación de mercados

Descripción.

En la siguiente categoría, se mencionan los factores de la aprobación del TLC, según los entrevistados, con el fin de determinar qué busca el gobierno con este nuevo acuerdo. A continuación, se detalla:

“El incrementar las exportaciones en el país, un incremento en la economía nacional y apertura a nuevos mercados” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“En general, diversificar mercados y llegar a un socio estratégico en Asia Pacífico por sus niveles de desarrollo económico y social, que es potencia productos y servicios tecnológicos vitales para el desarrollo de Costa Rica” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“Ampliar el horizonte de posibilidades de localizar mercados en donde podemos posicionar nuestros productos de exportación” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Incentivar las exportaciones a Corea de Sur” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“Se pretende tener un abanico de opciones para que los exportadores costarricenses se puedan beneficiar del mercado surcoreano, a su vez, les permite a las empresas de dicho país colocarse en el nuestro y generar fuentes de empleo” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Aumentar exportaciones” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

Tener seguridad jurídica, ya que se reglan las normas del comercio exterior entre los dos países. A su vez, es un mercado más para potenciar nuestras exportaciones

y una alternativa más para que se puedan importar productos que no se adquieren en otros países, o que tienen mejor ventaja competitiva. (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020)

“Lo mismo que buscó con otros tratados, beneficios comerciales y crecimiento de la economía a través de un libre comercio de productos con los países” (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020).

“Desde nuestro punto de vista, consideramos que el interés del Gobierno al aprobar este tratado comercial es de fortalecer e incrementar más el acceso del mercado asiático y, por ende, allanar el camino para el bloque Asia Pacífico” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis

Según el punto de vista de los entrevistados, en cuanto a qué busca el gobierno con la aprobación del TLC entre Costa Rica y Corea del Sur, la mayoría de los entrevistados llega a la conclusión de que es incrementar las exportaciones en el país, a su vez, inyectar a la economía nacional con la apertura de nuevos mercados en el comercio internacional. Según COMEX (2019):

Uno de los objetivos más relevantes en estos acuerdos comerciales es acordar un programa mediante el cual cada Parte se compromete a ir reduciendo paulatinamente a la otra Parte los impuestos a la importación o aranceles de sus productos, a lo largo de un período de tiempo determinado que suele ser cercano a los 10 años. Al cumplirse este plazo, los productos importados de cada Parte ingresarán al territorio nacional de la otra Parte sin pagar esos impuestos. (p.2)

Es importante destacar que los entrevistados mencionan mucho aumentar las exportaciones, diversificar los mercados e incentivar las exportaciones en el mercado de Corea del Sur. Pero no se puede dejar a un lado las problemáticas que vive el país en la actualidad, como la falta de empleos en algunas zonas del país o bien la economía no está en el mejor

momento. Se pretende que, a partir de la aprobación, el país pueda aumentar paulatinamente esas problemáticas.

Categoría 4: Exportaciones

Descripción.

De acuerdo con los entrevistados, la cuarta categoría de la unidad uno del análisis hace referencia a las exportaciones de esquejes en el mercado de Corea del Sur. Por esta razón, algunos de los entrevistados indicaron que:

“Corea del Sur podría resultar atractivo para exportación de esquejes; por lo que se podría analizar si existe la posibilidad de reactivar el mercado y realizar nuevamente exportaciones hacia Corea del Sur” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“Eso dependerá del concepto de atractivo para la empresa, lo cual dependerá de su tamaño, sus objetivos, sus valores y capacidad técnica y productiva” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“Podría ser, depende de qué competencia se tenga con Corea” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Tal vez, habría que ver qué exportaciones anteriores hemos tenido a Corea” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“Las culturas orientales siempre han sido un mercado potencial para este tipo de producto, lo que facilitaría la importación de dicho producto en el mercado asiático” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Sí es atractivo” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“Del mercado se tiene información general, es decir, no tenemos un estudio de producto específicamente para los esquejes. Por lo que habría que investigar más a fondo el mercado. Un

producto bien apoyado por un socio comercial en Corea el Sur que sea bueno tendrá muchas posibilidades” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

Basándome en mi puro sentir diría que sí, claro necesitaría investigar un poco más cuáles productos se han tocado en la negociación, caso que hayan incluido los esquejes en el listado de productos con arancel preferencial significaría que Costa Rica y/o Corea del Sur ven alguna oportunidad con ese producto. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

“La exportación de esquejes bajo la partida 06.02.10 hacia Corea del Sur es relativamente pequeña solamente se han exportado estos productos en 2015 (6.12 Miles de US\$), 2016 (4.78 Miles de US\$) y 2017 (2.97 Miles de US\$)” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

Como se puede observar en las entrevistas realizadas, la mayoría de los entrevistados coincide en que las exportaciones de esquejes y de otros productos al mercado internacional de Corea de Sur pueden generar beneficios al país a nivel económico, a su vez, aumentar las exportaciones a nivel comercial. De acuerdo con lo que expresa el Entrevistado 7, “un producto bien apoyado por un socio comercial en Corea el Sur, que sea bueno, tendrá muchas posibilidades”.

Según Montes de Oca (2020): “Las exportaciones son el conjunto de bienes y servicios vendidos por un país en territorio extranjero para su utilización. Junto con las importaciones, son una herramienta imprescindible de contabilidad nacional” (párr. 1). Por ende, la importancia de las exportaciones en el país, ya que permite un mejor desarrollo a nivel comercial en sus exportaciones e importaciones.

Sin duda, es importante que cualquier país pueda exportar o importar sus productos en otros mercados internacionales, ya que abre puentes de negociación con otros países y así logran mostrarse en regiones del mundo. Por eso las exportaciones se conocen como un conjunto de

bienes y servicios vendidos por el país con la finalidad de ofrecer productos que no hay en otros mercados o bien brindar con competencia leal productos consolidados en el país de destino.

Categoría 5: Capacidad exportadora

Descripción.

Según algunos de los entrevistados, se menciona la capacidad exportadora como la quinta categoría de la unidad uno del análisis. Por lo tanto, a continuación, se presentan algunas de las opiniones dadas por los mismos:

Con respecto a la capacidad exportadora, esta dependerá del nivel de producción y competitividad que posea el producto. Actualmente, dentro de nuestros principales productos de exportación se encuentran el café sin tostar ni descafeinar, los dispositivos médicos, hierro o acero para reciclar, piña, entre otros. (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020)

En términos generales, Costa Rica no tiene una capacidad productiva para abarcar el mercado de Corea, ni de muchos países en su totalidad porque es un país pequeño. A nivel agroindustrial, es posible que, invirtiendo en tecnología, innovación y fortalecimiento de capacidades, la productividad de ciertos productos aumente y se alcancen mayores volúmenes de exportación. (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020)

“Habría que analizar qué productos nuestros tienen atractivo en Corea y hay que ver si el mercado nacional es suficiente para abastecer la demanda de Corea” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Creo que no, debería de fortalecerse la capacidad productiva nacional para luego hacer alguna exportación (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“Por supuesto, creo que para facilitar el mercado exportador hay que invertir más en infraestructura y tener acceso a crédito exportador para impulsar las pequeñas y medianas

empresas que en general son las que, sumadas, más generan empleos” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Sí lo tiene y en caso de que se quedara corto, se puede incrementar la producción” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

La pregunta es muy amplia debido a que la capacidad exportadora se tiene que establecer por producto. Por ejemplo: sí tenemos gran capacidad en abastecerlos de piña, banano y otros productos frescos, sin embargo, existen otros productos que posiblemente no, aunque sean de otros sectores de exportación (agroalimentario, industrial, servicios, etc. (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020)

Costa Rica nunca se ha caracterizado por ser un productor en masa, por ejemplo, el café; nunca vamos a poder competir contra Brasil o Colombia en la producción masiva de este producto, pero competimos y nos diferenciamos en calidad, tanto en productos como servicios. ¿Recuerdan cuando la mayoría de call centers estaban en India? Ahora hay muchos call centers en el país, debido a la calidad del inglés, lo mismo pasa con el café, nuestro café es gourmet y somos reconocidos por eso, misma historia con el banano, piña, turismo, etc. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

“Por el momento no, debido a las barreras logísticas para lograr el acceso de mercado. No obstante, en algunos bienes, principalmente banano, piña, yuca y algunos productos cárnicos sí se podría abarcar las necesidades de dicho mercado” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

Con base en las entrevistas anteriores, llama mucho la atención que casi todos los entrevistados coinciden en que Costa Rica no tiene la suficiente capacidad exportadora para llenar el mercado de Corea del Sur. Pero aun así consideran un mercado potencial para el país. Llamó mucho la atención que el Entrevistado 6 expresa que Costa Rica sí tiene la capacidad, en

caso de que quede corto, se puede incrementar la producción en el país. De acuerdo con el análisis de las demás entrevistas, ellos indican que no la tiene, porque no tiene la suficiente infraestructura para tal comercialización.

Es importante destacar que el país, a pesar de que un gran porcentaje de los entrevistados indican que el país no cuenta con la suficiente capacidad para lograr abarcar el mercado Coreano, es bueno considerar que contamos con un producto de muy buena calidad lo cual lo vuelve muy competitivo con base a la calidad que presenta el producto en sí. Por otra parte la capacidad exportadora dependerá mucho del nivel de producción que el país logre colocar en el mercado Coreano.

Según el Diario del Exportador (2020): “La capacidad exportadora no es la capacidad de producción más bien es la capacidad de la empresa de “pensar y actuar globalmente, adaptando su gestión a las exigencias y variables del mercado internacional” (párr.3). Por eso es importante conocer si el país cuenta con la suficiente capacidad para exportar a los diferentes mercados.

Categoría 6: Beneficios a las empresas (pequeñas, medianas y grandes)

Descripción.

En la presente categoría, se hace referencia a los beneficios de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Por lo cual, en la sexta categoría de la unidad uno del análisis, los entrevistados indican lo siguiente:

“Las empresas se benefician según el tipo de cantidad de exportación que ese país necesita, sin embargo, aumentaría más la competitividad en otros países exportadores de esquejes” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“Es importante señalar que los beneficios para el país que trae este acuerdo no son solo en términos de flujos comerciales, ya que contiene disipaciones que cubren aspectos ambientales, laborales de cooperación (Económica, Técnica y Social)” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“Sí claro, en el entendido que lo sepan aplicar” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Sí porque tendrán la oportunidad de vender a Corea” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“En mi opinión creo que las grandes empresas y cooperativas pueden se beneficiar. El impacto en las pequeñas y medianas creo que va a depender del crédito disponible el país para motivar las exportaciones de esas compañías” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Positivo, se traduce a mayor venta que ingresan sin aranceles y, por ende, mayor consumo en el país destino” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

Tengo que categorizarlas primeramente. Para el caso de las pequeñas empresas y medianas, estas deben asociarse a otras para aumentar su volumen de exportación y su cartera de productos; un consorcio de exportación sería una muy buena alternativa. Para el caso de las grandes empresas, pues ya tienen un buen volumen. Ahora bien, cambiemos el enfoque y más bien pasemos a ver esto desde el punto de vista de los productos... se tienen que adaptar los productos de exportación de acuerdo a las tendencias de consumo de Corea. (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020)

Con este nuevo TLC Corea del Sur nos está abriendo sus puertas comerciales y es una oportunidad para penetrar nuevos mercados, Costa Rica deberá dar apoyo a sus empresas que deseen exportar e importar productos con este potencial aliado. Sobre si puede haber un beneficio, desconozco si alguna institución, pública o privada, habrá hecho un estudio de mercado de este producto pero sé que Costa Rica es variada en vegetación y podría volverse un proveedor exótico de esquejes. El beneficio depende si existe el potencial mercado dispuesto a comprar el producto. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

Para las pequeñas y medianas empresas es difícil poder acceder al mercado coreano, esto tanto por el volumen de producción, tanto por los costos y problemas logísticos para llegar a este mercado. Por otra parte, también se dan problemas respecto a los Plazos de desgravación para los diferentes productos los cuales son muy largos (desde los 3 hasta los 19 años). (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020)

Análisis.

De acuerdo con los entrevistados anteriores, se determina la importancia que tiene el aporte de las empresas en el país, a partir de este nuevo acuerdo, cabe destacar que este beneficio favorecerá a todas las empresas en los diferentes productos, no solo en la exportación de esquejes, sino en otras áreas. Además, esto permitirá una mejor competitividad con los demás países y así se podría mostrar que el país tiene una mano de obra calificada y productos de alta calidad.

Un beneficio más que podría traer este acuerdo para las empresas es la apertura de mayor trabajo en el país y esto puede disminuir la falta de empleo en algunas zonas, ya que los niveles de desempleo actual son muy altos, lo cual crea un problema serio a la comunidad. Como señala el Entrevistado 5: “El impacto en las pequeñas y medianas creo que va a depender del crédito disponible el país para motivar las exportaciones de esas compañías, por ende, es importante que el gobierno se involucre más en este tipo de actividades para el beneficio del comercio en general”.

Definición De (2013) expresa lo siguiente: “La palabra Beneficio es un término genérico que define todo aquello que es bueno o resulta positivo para quien lo da o para quien lo recibe” (párr.1). Cabe destacar que un beneficio trae consecuencias positivas que mejoran una situación. Como es en el campo de la economía en el mercado, esto puede traer un aporte positivo sobre las empresas incrementando su producción y calidad de productos.

Unidad de análisis 2: Negociación

La segunda unidad de análisis se refiere a la negociación del TLC entre Costa Rica y Corea del Sur. Para efectos de esta unidad, las respuestas de los entrevistados serán tomadas en cuenta y analizadas según corresponda.

Una vez descrito lo anterior, se procede a indicar las categorías mencionadas por los entrevistados, en relación con la segunda unidad en estudio:

1. Desconocimiento de la cultura
2. Negociación del TLC
3. Apertura de nuevos mercados internos con Corea del Sur
4. Mano de obra calificada
5. Condiciones climáticas

Categoría 1: Desconocimiento de la cultura

Descripción.

En la categoría uno de la unidad de análisis dos, se destaca la cultura de Corea del Sur y cómo se desarrolla en el comercio internacional, a continuación, se presentan las respuestas de los entrevistados.

“Considero que la cultura de Corea del Sur es muy rica muy provechosa para la exportación de los productos nacionales” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

Sí, la República de Corea es observador del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA) y un socio comercial importante no solo de Costa Rica, sino de otros estados miembros del IICA que exportan productos agrícolas, este país es un operante de gran calibre para la agricultura (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“No, debería ser similar a cualquier otra cultura asiática” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“Opino que la cultura de coreana es muy amplia y presenta un mercado muy competitivo, por ende, no tengo mucho conocimiento sobre la cultura” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“Lo más básico y general de ellos, no a profundidad” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Desconozco de la cultura, pero puede llegar a ser muy buena para el comercio nacional” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“Desde mi punto de vista, siento que la cultura de Corea es muy amplia, atractiva, lo cual genera un valor agregado a las empresas nacionales, en cual se podría aumentar las exportaciones” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

No, no la conozco muy bien y me imagino que el resto del país debe de estar parecido. Las instituciones del estado encargadas del comercio internacional deberán capacitar a las empresas interesadas en entablar relaciones comerciales con Corea del Sur, ya que ambos países son bien diferentes uno del otro en cuanto a cultura en la negociación, en los negocios y en las preferencias. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

“Para el CNAA, tiene un conocimiento sobre la cultura de Corea del Sur, ya que somos entidades que trabajamos de forma directa con ellos” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

En esta entrevista se concluye que un gran porcentaje de los entrevistados no conoce sobre la cultura de Corea del Sur. Por lo que es muy preocupante para el país, ya que es un tratado nuevo tiene muchas expectativas positivas. Es importante conocer la cultura de Corea porque permite saber de qué manera se pueden colocar los productos en ese mercado

internacional. Se invita a la comunidad nacional a que investiguen más sobre la cultura, debido a que es un puente bilateral para mejorar las exportaciones del país.

Hoy en día, la falta de información sobre este nuevo acuerdo en el país es un aspecto negativo, debido a que es un nuevo TLC del cual se espera una mayor amplitud en exportaciones nacionales, por lo cual, la poca información que se presenta sobre esta cultura podría afectar de una manera u otra las expectativas que se desean alcanzar. Es importante facilitar un mejor conocimiento sobre dicha cultura, el cual permitirá entrar a ese mercado de manera paulatina y así posicionar la gran gama de productos nacionales.

Zaid (2007) expresa lo siguiente sobre la cultura:

De la cultura pueden subrayarse algunos aspectos: el patrimonio acumulado, la forma de heredarlo o el nivel adquirido por los herederos, lo cual se presta a confusiones. La educación a cultura a los niños, pero no es la cultura, sino una forma de heredarla. No hay inconveniente en llamar cultura a la educación, siempre y cuando esté claro de qué estamos hablando. (párr.1)

Es importante conocer el concepto de cultura, principalmente, en el ámbito del comercio internacional como para hacer negocios, la forma de saludar, el respeto entre las partes crea una forma de cultura agradable en la negociación. Sin embargo, se recomienda hacer un análisis de la cultura que se quiere integrar para así conocer los pro y contra de un país y saber atacar de buena manera una mejor negociación.

Para entrar en un mercado nuevo, es muy importante conocer la cultura de ese país, como sus costumbres, tradiciones y economía, ya que esto permitirá ampliar el conocimiento para llegar a ese mercado. Una vez hecho el análisis del mercado, es más fácil para un país colocar sus productos de una manera positiva, siempre y cuando este se realice de la forma adecuada. Conocer la cultura del país es muy importante, ya que determinará cómo ingresar a ese mercado de manera positiva para el comercio nacional.

Categoría 2: Negociación del TLC

Descripción.

Para una gestión exitosa de negociación en comercio internacional es necesario realizar una buena comunicación entre las diferentes partes involucradas en el negocio. Por eso en la presente categoría se muestran las respuestas de los entrevistados.

“Sí tengo conocimiento del TLC en su negociación” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“Sí, las conversaciones para establecer un trato empezaron en 2009 (Nivel formal), ya para el 2011 COMEX ya tenía un estudio de mercado sobre Corea e inició un proceso de estudios sectoriales previo” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“Muy poco solo conozco lo referente a la utilización del certificado de origen y las reglas de origen” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“No tengo conocimiento sobre la negociación” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“En términos generales sí” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“No del todo” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“Sí tengo conocimiento” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

Realmente no mucho, he escuchado al respecto, pero personalmente no le he dado un seguimiento cercano. También considero que una de las áreas de mejora del actual gobierno es la comunicación y pensando en este tema refuerza este sentir. De igual forma estamos pasando por muchos cambios socioculturales que han acaparado los medios, entonces tampoco culpo que no se haya comunicado mucho sobre este nuevo TLC. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

“Sí. Desde la Cámara de Nacional de Agricultura y Agroindustria, se participó junto con los diferentes sectores en las rondas de información llevadas a cabo por Comex sobre las negociaciones del TLC con Corea del Sur” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

De acuerdo con los entrevistados anteriores, en sus respuestas la mayoría indica que no tiene mucho conocimiento sobre el TLC que existe actualmente en el país. Esto es un poco preocupante, porque no saben a ciencia cierta cuáles podrían ser los beneficios de este nuevo acuerdo y el aporte que le puede ofrecer a las empresas nacionales. Además, crea una duda al país por no tener información del tema actual.

Sin embargo, otras instituciones nacionales, como son el IICA, CNAA y COMEX, sí tienen conocimiento de manera directa sobre la negociación del TLC con Corea del Sur, debido a que estas participaron en su negociación directamente. Es muy positivo para el país contar con empresas que realizaron un análisis junto con el gobierno para firmar un TLC beneficioso y mejorar el comercio con el mercado coreano.

Según Roldán (2020):

La negociación, independientemente del contexto en el que se realice, tiene las siguientes características básicas:

- Existen dos o más interesadas en negociar (partes negociadoras)
- Las partes negociadoras están interrelacionadas. Esto es, cada una de ellas tienen algo de interés para la otra parte, lo que determina en gran parte su poder de negociación. Si no hay nada que se pueda ofrecer, no se puede negociar.
- Existe un proceso dinámico en donde las partes se comunican, informan de sus posiciones y discuten cuanto está cada uno dispuesto a ceder a cambio de que cosa.

- Estrategias, cada una de las partes negociadoras tendrá una determinada estrategia negociadora cuyo objetivo será que la mayor parte de sus condiciones sea aceptada. La estrategia puede ser exitosa o no.
- Si la negociación es exitosa se llegará a un acuerdo formal en donde las partes se comprometen a con lo pactado. (párr.4)

Categoría 3: Apertura de nuevos mercados internos con Corea del Sur.

Descripción

En la presente categoría, los entrevistados indican la importancia del comercio entre Corea del Sur y Costa Rica, principalmente, en sus exportaciones e importaciones. Exponen lo siguiente:

“Hoy en día el comercio es la clave para el desarrollo de un país, a nivel económico, social y político por ende la importancia de realizar un comercio internacional con países desarrollados con es el caso actual de Corea del Sur” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

“Desde mi punto de vista, todo gira alrededor del comercio, por eso la mayoría de países trata de extender los lazos con la mayor cantidad de países alrededor del mundo” (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020).

“Considero que el comercio mejora a partir de un TLC entre los miembros, tanto sus exportaciones como importaciones y así como la mano de obra” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“En lo personal, el comercio puede ayudar a un país, en su crecimiento y desarrollo de sus productos a nivel mundial. Como en sus exportaciones e importaciones eso depende mucho del producto que se desea comercializar” (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020).

“En mi opinión creo que el comercio siempre va a ser positivo para un país, desde la manera que lo puedan observar siempre va ser un fuente de empleo para las empresas productoras de cualquier producto” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“El impacto que tiene el comercio a nivel local con la incursión de nuevos mercados en las empresas incrementan los servicios como venta, producción. Calidad y cantidad y un mayor ingreso económico para sus proveedores principales” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

Siento que el comercio entre Costa Rica y Corea del Sur va a ser muy provechoso para nosotros, pero sería muy bueno que se puede extender con otros países, ya que esto sería muy ventajoso con los demás países centroamericanos, lo cual nos daría un valor agregado por encima de los otros países cercanos. (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020)

El impacto puede llegar a ser positivo o negativo, a nivel comercial todo va depender del compromiso del gobierno y las instituciones encargadas, de la manera que deseen sacarle provecho a este comercio o bien explotarlo, ya que es un mercado súper grande y muy atractivo para cualquier país. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020)

Para la CNNA el comercio siempre va a ser súper importante para un país, lo cual va aumentar las exportaciones del gran magnitud y va aumentar la economía en algunas zonas que últimamente están débiles, lo cual es comercio va ser de gran ayuda para las empresas emprendedoras que buscar incrementar su comercio y producción. (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020)

Análisis.

Como se puede observar, las respuestas de los entrevistados son muy similares, tratan de llegar a un mismo punto. Básicamente, en esta categoría los entrevistados indican la importancia que tiene el comercio en un país y las ventajas o bien desventajas que puede traer con ello. El

comercio hoy en día va de la mano con un país, principalmente, cuando existe un TLC genera un valor agregado sobre algunos productos. Como es el aumento de exportaciones e importaciones, ayudar a la economía del país y al desarrollo de las empresas.

El comercio consiste en el intercambio de bienes y servicios entre varias partes a cambio de bienes y servicios diferentes de igual valor, o a cambio de dinero. El comercio existe gracias a la división del trabajo, la especialización y a las diferentes fuentes de los recursos. Dado que la mayoría de las personas se centran en un pequeño aspecto de la producción, necesitan comerciar con otros para adquirir bienes y servicios diferentes a los que producen. El comercio existe entre diferentes regiones principalmente por las diferentes condiciones de cada región, unas regiones pueden tener ventaja comparativa sobre un producto, promoviendo su venta hacia otras regiones. (Sevilla, 2020, párr.1)

Categoría 4: Mano de obra calificada

Descripción.

En la cuarta categoría de la unidad dos del análisis, se hace referencia a la mano de obra que existe en Costa Rica para producción y comercialización de esquejes. Dado lo anterior, los entrevistados mencionan lo siguiente:

“Costa Rica es un país que cuenta con una mano de obra de alta calidad lo cual lo hace un mercado muy atractivo a comparación de otros países de Centroamérica” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

En cuanto a la mano de obra, es muy difícil saber si los productores cuentan con la suficiente capacidad para abarcar un mercado tan amplio como lo es Corea de igual manera, siento la mano de obra del país siempre es muy buena para la exportación de cualquier tipo de producto. (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020)

“La mano de obra va a depender mucho de las empresas, cómo estas son capacitadas y cómo esta infraestructura, para cumplir con las exportaciones que el país de Corea del Sur en su momento puede demandar” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

“No, conozco mucho sobre la mano de obra, pero el gobierno puedo incentivar a los productores a prepararse de la mejor manera posible para que los empleados logren ser calificados de alta manera” (Entrevistas 4, comunicación personal, 2020).

“Pienso que esta rama va a depender mucho de la experiencia y calidad que tenga las empresas productoras de esquejes, si los empleados son bien capacitados y tienen todos los recursos para comercializar podrían llegar a ser grandes exportadores en la región” (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020).

“Esto va a depender mucho de la infraestructura que tiene el país para lograr desarrollarse en el mercado internacional” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“Considero que si el país logra realizar una buena mano de obra, a nivel costos va a ser muy rentable para el gobierno, por ende, va a ver un aumento en las exportaciones, siempre y cuando se muestre un producto de alta calidad” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

“En mi opinión personal siento que Costa Rica no cuenta con una mano de obra lo suficientemente apta, porque no cuenta con la infraestructura adecuada para la comercialización en un país tan grande como es Corea del Sur” (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020).

“La mano de obra que existe hoy en día es muy buena, a pesar de ser un país muy chico contamos con productores de alta calidad, el cual es muy bueno para el país ya que permite una mejor competencia en otros mercados” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

De acuerdo con la mayoría de los entrevistados, se llega un punto en que el país tiene una mano de obra calificada en diferentes productos a nivel comercial, pero la falta de infraestructura hace que el país se quede estancado. Incluso hoy en día la falta de capacitación en algunas

empresas productoras hace que el país no se termine de colocar o bien desarrollar como en otros países. Por lo cual se debe estar lo mejor capacitado para entrar en mercados competitivos a nivel mundial.

Por otro lado algunos entrevistados determinan que el país cuenta con una mano de obra calificada lo cual lo hacen un mercado muy competitivo con otros países a pesar que no se cuenta con una infraestructura de primer mundo como las que existe en países competidores, por un lado no se puede dejar de lado que somos un país pequeño por cual siempre estamos en constante crecimiento.

Según Duque (2018), la mano de obra se define de la siguiente forma:

La mano de obra es el esfuerzo físico o mental que realizan los colaboradores para elaborar un producto o prestar un servicio. El costo de la mano de obra corresponde al precio o compensación que se debe pagar por utilizar el talento humano necesario para poder elaborar dicho producto o prestar el servicio requerido. La mano de obra es elemental, y desde el punto de vista del costo se puede analizar que en una empresa por ejemplo se tiene una variedad de tipo de colaboradores, es decir que cumplen diferentes funciones, pertenecen a varias dependencias y tienen diferentes responsabilidades. Una empresa puede tener colaboradores que pertenecen al área comercial, al área de administración o al área de producción dependiendo de su actividad económica y por esta misma razón se tiene que aprender a identificar cuáles son los elementos que realmente hacen parte del costo del producto o servicio ofrecido por la compañía. (párr.1)

Categoría 5: Condiciones climáticas

Descripción.

En la quinta y última categoría de la unidad dos del análisis, se hace énfasis en las condiciones climáticas que existen en el país por ser un clima tropical, lo cual lo hace atractivo y agradable para su producción de esquejes en cualquier zona de la región nacional.

“Costa Rica por ser un país tropical lo hace un mercado favorito para el cultivo de cualquier tipo de producto que se desea colocar en los mercados internacionales como caso de los esquejes que estos pueden ser cultivados en cualquier zona del país” (Entrevistado 1, comunicación personal, 2020).

Para el (IICA) las condiciones climatológicas que presenta el país, somos muy buenas a pesar de ser un país tan pequeño en la parte de infraestructura. Por ser un clima tan tropical cualquier tipo de producto que se quiera posicionar puede hacerse sin ningún problema, siempre y cuando que se respeten los estándares de calidad del producto. (Entrevistado 2, comunicación personal, 2020)

“En mi opinión personal, el país lo favorece mucho el clima que presenta lo cual es muy positivo para nuestros productos que pueden estar en cultivados en cualquier parte de país” (Entrevistado 3, comunicación personal, 2020).

Para el MAG, Costa Rica tiene la mejores condiciones para el cultivo de esquejes tanto es su clima que es muy tropical como lo es su tierra que facilita mucho el cultivo de diferentes productos. Por ende la importancia de contar con un clima tan tropical y agradable para el país. (Entrevistado 4, comunicación personal, 2020)

En cuanto a la diversidad que tiene el país en el clima, para nadie es un secreto que es muy bueno y provechoso para nuestros productos como el caso de la piña, papaya, café entre otros más. Estos productos pueden estar en cualquier zona del país, por el tipo de tierra tan fértil que existe en nuestro país y el clima tan favorable. (Entrevistado 5, comunicación personal, 2020)

“Considero que Costa Rica tiene un clima tropical muy beneficioso para cualquier tipo de producto como es el caso de los esquejes, que estos básicamente pueden estar en cualquier provincia del país” (Entrevistado 6, comunicación personal, 2020).

“Es evidente que el factor climatológico en la región es muy bueno, gracias a esto las exportaciones a nivel nacional son buenas por ser un clima tan tropical va permitir la producción y comercialización de la gran variedad de productos que existen” (Entrevistado 7, comunicación personal, 2020).

A mi opinión, el clima de la región centroamericana es muy adecuada para cultivo de los diferentes productos que existen, por ser una zona que tiene una tierra fértil y las condiciones del clima lo hace ser mercado muy competitivo con otros países que no cuentan con este clima. (Entrevistado 8, comunicación personal, 2020).

“Las condiciones de clima que presenta el país son muy agradables para la producción de esquejes lo cual lo hace un destino muy provecho y la zona geográfica es positiva para este cultivo” (Entrevistado 9, comunicación personal, 2020).

Análisis.

Como se puede observar, las respuestas de los entrevistados son muy similares, casi todos llegan al mismo punto, sobre que las condiciones con las que cuenta el país a nivel climatológico son muy productivas y provechosas para la comercialización y producción de cualquier tipo de producto que se desee colocar en el país. Gracias a eso, la zona cuenta con una tierra favorable para cultivo de diferentes productos como el caso de los esquejes, ya que estos pueden ser cultivados en cualquier zona del país. Lo cual lo hace un producto muy agradable para los empresarios productores de esquejes.

Es importante destacar que las condiciones climatológicas del país permiten una mejor ventaja sobre otros competidores directos productores de esquejes lo cual permite una mayor facilidad de negociación al momento de realizar un nuevo TLC con otro país. El cual lo hace muy atractivo saber que se puede cultivar cualquier tipo de producto debido a que contamos un clima favorable para nuestros productos nacionales.

Según De Concepto.com (2020) define como clima:

Es la agrupación de fenómenos meteorológicos (temperatura humedad, presión atmosférica, precipitaciones y vientos) que caracterizan el estado medio de la atmósfera, en un lugar determinado de la superficie de la Tierra, basado en observaciones prolongadas. Para ello se usan las isotermas que son líneas imaginarias que unen puntos de igual temperatura media, en un período dado. (párr.1)

Interpretación de datos

Con base en el sistema de metodología empleado, luego del análisis e interpretación de las respuestas brindadas por los entrevistados, se obtienen ideas principales o puntos de vista claves para solucionar el problema de la investigación. Dicho problema se describe seguidamente:

Para que los negocios internacionales sean exitosos y aprovechen los TLC que existen en vigencia, el gobierno debe plasmar mecanismos para ayudar a las pequeñas, medianas y grandes empresas productoras, implementando alternativas de prosperidad, así como analizado fortalezas y debilidades del TLC que existe actualmente entre Costa Rica y Corea del Sur. Es importante destacar que este aporte debe ser equitativo, tanto los entes privados como públicos deben brindar soluciones a los problemas que pueden presentarse durante el camino.

Como se muestra en la unidad de análisis Beneficios del TLC, los entrevistados identifican la importancia que tiene el TLC entre Costa Rica y Corea del Sur, el tipo de inversión que este genera al país, principalmente en sus exportaciones e importaciones brindando oportunidades de desarrollo a las empresas. El gobierno conoce la importancia que tiene para el país que dichas entidades tanto públicas como privadas prosperen de la mejor manera posible y que no se vean estancadas como en algunos casos. Los entrevistados hacen referencia al gobierno, el cual es el encargado directo de atraer inversiones a las diferentes provincias del país.

Se destaca el reconocimiento por parte de los entrevistados de los esfuerzos realizados por el gobierno al aprobar este TLC nuevo con Corea de Sur, con el fin de sacar adelante el comercio del país y así poder aprovechar esta gran oportunidad para abrir un nuevo mercado. Además de

sacar adelante a las pequeñas, medianas y grandes empresas, cabe destacar el aporte que puede generar a las diferentes provincias del país.

Otro punto clave en dicha interpretación de datos corresponde a la unidad de análisis Negociación. Los entrevistados tienen poco conocimiento sobre la negociación que se realizó con el nuevo TLC, pero aun así, cabe recalcar que las conversaciones para este tratado se empezaron en el 2009 a nivel formal, lo cual determina que se desarrolló un análisis muy amplio para determinar si el mercado era atractivo o no para el gobierno.

Por otra parte, se destaca que la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria (CNAA) participó de manera directa con COMEX sobre las negociaciones con el TLC con Corea del Sur, lo cual fue muy provechoso para los mercados nacionales, ya que permitirá una mejor amplitud de trabajo e incremento en las exportaciones del país. Para nadie es un secreto que el mercado es muy grande, pero, a su vez, puede llegar a ser muy competitivo.

Hoy en día la producción y comercialización de esquejes en el país no es muy común como los demás productos que se conocen con más facilidad, pero es importante determinar el aporte que deja la comercialización en el mercado asiático, lo atractivo que es para esas regiones y lo importante que se utiliza, como es el caso de China y Taiwán que son consumidores de esquejes en sus mercados.

Con base en la capacidad exportadora que tiene el país, para saber si puede o no abarcar todo el mercado coreano, es casi imposible que Costa Rica logre llenar un mercado que cuenta con una población tan grande y nivel de economía muy superior, pero cabe destacar que, aun siendo un país muy pequeño, cuenta con todo lo necesario para ofrecer productos de alta calidad, como es el caso de la mano de obra. En la región se cuenta con productores que cumplen con los permisos y reglas que se solicitan al momento de hacer una negociación. Lo cual permite tener una ligera ventaja sobre los países centroamericanos.

De acuerdo con los entrevistados, se llega a la conclusión de que las empresas pequeñas, medianas y grandes serán los mayores ganadores de este nuevo TLC, lo cual permitirá un mejor aumento en sus productos y el gobierno tendrá un crecimiento en sus exportaciones, ya que en los

últimos años las exportaciones del país han bajado de manera paulatina, lo cual no es normal para un país que siempre está en constante crecimiento y superación.

La mayoría de los entrevistados desconoce la cultura coreana, lo cual es negativo porque, si se quiere llegar a ese mercado, a sus clientes, se debe tener un conocimiento básico para el momento de realizar una negociación. Esto es muy importante para los productores nacionales. La negociación de un nuevo TLC siempre será muy importante para un país que está en crecimiento y buscando nuevos mercados como el caso de Costa Rica; se caracteriza por su gran variedad de productos que puede llegar ofrecer en los mercados internacionales.

Por otro lado, las condiciones climatológicas que presenta el país, en todas las zonas de la región, lo hacen muy productivo para el cultivo de cualquier producto que se desea comercializar. Hoy en día Costa Rica cuenta con un clima tropical, lo cual lo hace agradable para cualquier país extranjero que quiera invertir acá de la manera positiva, ya que se cuenta con una región geográfica amplia y una tierra muy fértil, esto es muy positivo para el cultivo de esquejes en las zonas de Costa Rica.

Costa Rica se caracteriza por ser un productor de esquejes en la región, lo cual es muy importante para el comercio en el país. Esto impulsa el desarrollo y crecimiento de los productores de esquejes. En la actualidad, los esquejes deben posicionarse en el mercado de Corea del Sur, el cual es muy competitivo en el comercio internacional, se considera una potencia en Asia.

Finalmente, del análisis realizado se obtiene como resultados que, efectivamente, la aprobación del TLC con Corea del Sur será beneficiosa para Costa Rica. Esto brinda un valor agregado a las empresas, ya que, sin duda alguna, al firmar este acuerdo abre nuevos mercados, se da la apertura de más empleos e incrementa la economía del país. Lo cual permite ir abriendo nuevos mercados en Asia y mostrar la gran variedad de productos y servicios que existe en Costa Rica.

CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En el quinto capítulo del presente estudio, se desarrollan las conclusiones y recomendaciones generadas a lo largo de la investigación. En primera instancia, se hará énfasis en los resultados obtenidos, con el propósito de dar respuesta a los objetivos y a la pregunta de estudio, ambos planteados en el capítulo uno. Seguidamente, en la segunda parte de este capítulo, se destacarán las recomendaciones encontradas durante este proceso.

Durante la ejecución del estudio, la línea de investigación era guiada por el planteamiento del problema, luego por la justificación, seguidamente, por los antecedentes y después por el objetivo general y los específicos. Así mismo, la investigación se basó en un enfoque de tipo cualitativo, por lo que se desarrolló un cuestionario, como instrumento para la recolección de datos, el cual fue utilizado para guiar las entrevistas realizadas a la muestra de estudio. Producto de las respuestas recibidas, se desglosaron las categorías de análisis, mismas que se compararon con la teoría planteada en el marco teórico de la investigación.

Conclusiones

Con los resultados obtenidos de esta investigación, se determinan los beneficios en las zonas productoras de esquejes: Alajuela, San José, Puntarenas, Guanacaste, Heredia Cartago y Limón, lo cual impulsa la apertura de más empleos y mejor mano de obra calificada.

Con respecto a la falta de información sobre la comercialización y producción de esquejes en el mercado de Corea del Sur, el desconocimiento se centra en cómo mover ese producto en el mercado coreano, la cantidad de producción requerida y la calidad de los esquejes en el mercado.

Se concluye la importancia de incrementar las exportaciones en el mercado de Corea del Sur, lo cual genera un mayor ingreso en los sectores productores de esquejes, aumenta la competitividad interna entre los productores y, por ende, generará un incremento en la economía local del país.

Además, se concluye que Costa Rica no posee la suficiente capacidad exportadora para llenar el mercado coreano, pero aun así se considera un mercado muy atractivo para el comercio

nacional, a pesar de que no presenta la infraestructura suficiente para la comercialización de tal producto.

Así mismo, se concluye la importancia que tiene el TLC para las pequeñas, medianas y grandes empresas en el país. Lo cual permitirá una mejor apertura de los productos nacionales como son los esquejes en el mercado coreano y así mejorar la generación de empleos.

Por otra parte, se concluye que existe una falta de información sobre la cultura coreana en el país, lo cual no es bueno, ya que existe un TLC en vigencia y los productores de esquejes son los que deben estar más alineados con esta información.

Se determina como conclusión el aporte que brindó COMEX para realizar una negociación con Corea del Sur, el cual inició en el 2011, ya que se tenía un estudio de mercado en la calidad, capacidad y precio.

Se concluye la importancia que tiene el comercio entre los países sobre las ventajas, entre las cuales se menciona: mayor apertura de mercado, aumento de la exportación, incremento en la producción de esquejes, hoy en día el comercio va de la mano con un país, principalmente, si hay un TLC esto genera un valor agregado en la economía de cada país.

También se determina la importancia que presenta la mano de obra en el país, lo cual es muy beneficioso, ya que se cuenta con productores de alta calidad que, a pesar de no ser exportadores fuertes, tienen la ambición de crecer como productores. Así mismo, como conclusión, se recalca la importancia del Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA), este es un órgano especializado en la agricultura del sistema interamericano, lo cual busca el desarrollo agrícola y el bienestar rural.

Finalmente, con el objetivo de dar respuesta a la pregunta de la investigación, en efecto se concluyen las expectativas de la exportación de esquejes en el mercado de Corea del Sur a partir del TLC, se espera un incremento en las exportaciones de esquejes, además, un aumento en los productores de esquejes y de la mano de obra calificada para desarrollar la producción de estos.

Recomendaciones

Se le recomienda a COMEX que realice un plan de desarrollo para el mejoramiento de información sobre los TLC que existen en el país, como mostrar más informaciones en las páginas web de COMEX y realizar charlas sobre los diferentes TLC; esto se debe hacer pensando en la población que posea más información sobre los acuerdos y la importancia de ellos para el país.

Se invita al MAG para que brinde mejores capacitaciones a las empresas productoras de esquejes en el país. Con la finalidad de realizar asesorías, charlas, ferias y cursos, con el objetivo de incrementar más las exportaciones en ese mercado, además, buscar la excelencia de los productos de esquejes.

Se le recomienda a CADEXCO promover las exportaciones, la competitividad y el desarrollo del comercio exterior, invitando a los productores de esquejes del país a ser más proactivos, mostrando productos de alta calidad, realizando una competencia leal con los demás productores del país. Esto se debe hacer en general para el beneficio de Costa Rica y del bien común y ayuda a promover el desarrollo del comercio exterior.

Se recomienda a inversiones Palmeto LTDA indagar y profundizar más sobre los temas del TLC que existe con Corea del Sur y los beneficios que este acuerdo pueden generar al país. De manera que logren caracterizar la exportación en los mercados internacionales de forma íntegra y segura para el negocio de esquejes.

Se recomienda al IICA un mayor aporte a los productores de las zonas rurales del país, con mejores herramientas para la producción de esquejes, maquinarias aptas para el desarrollo del cultivo y mejor infraestructura de las empresas del país. Este aporte será muy importante para los productores que contarán con un mejor apoyo en sus empresas para el proceso de cultivo de esquejes en las zonas rurales.

Se le recomienda al emprendedor realizar una investigación del mercado de la cultura de Corea del Sur, para así lograr determinar los posibles factores para entrar a ese mercado de la manera más eficiente.

Finalmente, se sugiere a las empresas productoras de esquejes costarricenses que desarrollen en conjunto un plan de desarrollo integral para el cultivo y exportación de esquejes en el mercado coreano, con la finalidad de abrir nuevos mercados para el desarrollo socioeconómico del país.

REFERENCIAS

- Avendaño, M. (31 de octubre de 2018). ¿Cómo le fue a Costa Rica con sus exportaciones de bienes a setiembre? Siete gráficos se lo explican. *El Financiero*. Recuperado de <https://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/como-le-fue-a-costa-rica-con-sus-exportaciones-de/EGM4WWNMQNAX7LDZI4G5GSOUJE/story/>
- Azofeifa, J., Paniagua, A. y García, J. (2014). Importancia y desafíos de la conservación de *Vanilla spp.* (*Orquidaceae*) en Costa Rica. *Agronomía Mesoamericana*, 25(1),189-202. Recuperado de http://www.mag.go.cr/rev_meso/v25n01_189.pdf
- Buchot, E. (2019). *La vida cultural y la educación en Corea del Sur*. Recuperado de https://www.voyagesphotosmanu.com/cultura_corea_sur.html
- Cámara de Comercio, Industria y Servicios de Navarra. (2015). *La importancia de los Tratados de Libre Comercio*. Recuperado de <http://www.camaranavarra.com/Camara/blog/1767/la-importancia-de-los-tratados-de-libre-comercio>
- Instituto Nacional de Estadística y Censo (INEC). (2015). VI Censo Nacional Agropecuario RESULTADOS GENERALES. Recuperado de [mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf](http://www.mag.go.cr/bibliotecavirtual/U40-10581.pdf)
- Conceptos.com. (2020). *Concepto de beneficio*. Recuperado de <https://deconceptos.com/ciencias-sociales/beneficio>
- De conceptos.com. (2020). *Concepto de clima*. Recuperado de <https://deconceptos.com/ciencias-naturales/clima>
- Definición ABC. (2009). *Definición de comercialización*. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>
- Definición De. (2013). *Beneficio*. Recuperado de <https://conceptodefinicion.de/beneficio/>

- Diario del exportador. (2020). *Evaluación de la capacidad exportadora*. Recuperado de https://www.diariodelexportador.com/2014/12/evaluacion-de-la-capacidad-exportadora_3.html
- Duque, J. (2018). *¿Qué es la mano de obra?* Recuperado de <https://www.abcfinanzas.com/administracion-financiera/que-es-la-mano-de-obra>
- El observatorio de la complejidad económica (OEC). (2020). *Exportaciones de Costa Rica*. Recuperado de <https://oec.world/es/profile/country/cri/>
- Estrategia y negocios.net. (2018). *Costa Rica: TLC con Corea del Sur, clave para consolidar exportaciones en Asia*. Recuperado de <https://www.estrategiaynegocios.net/centroamericaymundo/1268317-330/costa-rica-tlc-con-corea-del-sur-clave-para-consolidar-exportaciones-en>
- Fernández, A. (2007). Plantas ticas decorarán las casas europeas. *El Financiero*. Recuperado de http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2007/septiembre/30/economia1244553.html
- Funes, A. (25 de enero de 2019). *¿Qué es un esqueje?* Recuperado de https://www.lespanol.com/como/hacer-plantar-esquejes-trucos-conseguirlo-facilmente/371213144_0.html
- Gago, M. (12 de diciembre de 2017). *Tipos de esquejes de plantas*. Recuperado de <https://www.ecologiaverde.com/tipos-de-esquejes-de-plantas-730.html>
- García, C. (2018). *Corea del Sur: donde la educación sobrepasa los límites*. Recuperado de <https://www.eleconomista.es/economia/noticias/9543388/11/18/Corea-del-Sur-donde-la-educacion-sobrepasa-los-limites.html>
- Godínez, J. (2018). *Guía de exportación de plantas ornamentales a la República Popular China para PROCOMER*. Recuperado de <http://repositorio.sibdi.ucr.ac.cr:8080/jspui/bitstream/123456789/5009/1/42213.pdf>

Godínez, J. y Jiménez, J. (2017). *Mercado de plantas ornamentales en Turquía y China*.

Recuperado de

http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/PPT%20mercado%20de%20plantas%20ornamentales%20en%20Turquia%20y%20China_VF.PDF

Gutiérrez, T. (23 de marzo de 2014). 115 millones de “hijitos” de plantas ornamentales ticas viajan al mundo cada año. *CRHoy*. Recuperado <https://archivo.crhoy.com/115-millones-de-hijitos-de-plantas-ornamentales-ticas-viajan-al-mundo-cada-ano/economia/>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill / Interamericana Editores, SA. De C.V.

Kiziryan, M. (2020). *Definición de importación*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/importacion.html>

Lucero, E. (2013). *Enraizamiento de esquejes para la producción de plantas de café variedad robusta Coffea canephora* (Proyecto de investigación Ingeniería Agrónoma, Universidad Técnica de Ambato, Ecuador). Recuperado de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/4736/1/Tesis-50%20%20%20Ingenier%C3%ADa%20Agron%C3%B3mica%20-CD%20168.pdf>

Martínez, J. y Hernández, R. (2012). *La inversión extranjera directa en Costa Rica: Factores determinantes y efectos en el desarrollo nacional y regional*. Recuperado de https://www.uned.ac.cr/ocex/images/stories/OcexInforma/Serie_11_aportes_para_el_desarrollo_humano.pdf

Méndez, D. (2019). *Definición de producción*. Recuperado de economiasimple.net/glosario/produccion

Ministerio de Comercio Exterior (COMEX). (2004). *Preguntas frecuentes sobre el TLC*. Recuperado de http://www.sice.oas.org/TPD/USA_CAFTA/Studies/CRyTLC.pdf

- Ministerio de Comercio Exterior (COMEX). (2019a). *Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica y Corea. Oportunidades comerciales para Costa Rica*. Recuperado de <https://mail.google.com/mail/u/0/?ui=2&view=bttop&ver=1nj101dboqm98&msg=%23msg-f%3A1658281590480271396&attid=0.1>
- Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica (COMEX). (2019b). *TLC entre Centroamérica y la República de Corea*. Recuperado de <http://www.comex.go.cr/en/tratados/corea/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú. (2014). *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo de Perú*. Recuperado de <https://www.gob.pe/mincetur>
- Montes de Oca, J. (2020). *Exportación*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/exportacion.html>
- Moreno, B., Marquinez, X. y Caro, M. (2009). Evaluación de dos tipos de esquejes para producción de tubérculo-semilla élite en cuatro variedades de papa *Solanum phureja* juz et buk y *Solanum tuberosum*. *Acta biológica colombiana*, 9(2):111-112. Recuperado de <https://doaj.org/article/c7570b8cb299487ab24b25bd3a1cbfel>
- Pérez, J. (2008). *Definición de cultura*. Recuperado de <https://definicion.de/cultura/>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2011). *Diversificando en Asia un acercamiento a Corea del Sur, el tigre asiático de mayor tamaño*. Recuperado de <https://procomer.com/uploads/downloads/59e964e15d7aa29676671549a600e67932844240.pdf>
- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2013). *Canales de comercialización para plantas y alimentos en el Reino Unido*. Recuperado de <https://procomer.com/uploads/downloads/d164d375c3876516db6ff5bb2201b2d3957bb7ea.pdf>

- Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). (2017). *Mercado de plantas ornamentales en Turquía y China*. Recuperado de http://servicios.procomer.go.cr/aplicacion/civ/documentos/PPT%20mercado%20de%20plantas%20ornamentales%20en%20Turquia%20y%20China_VF.PDF
- Rodríguez, A. (2015). Exportaciones de flores y plantas bajan por cuarto año. *La Nación*. Recuperado de <https://www.nacion.com/economia/agro/exportaciones-de-flores-y-plantas-bajan-por-cuarto-ano/5OKAGBH6ORBLPCY53L6CZEDTTI/story/>
- Roldán, P. (2020). *Negociación*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/negociacion.html>
- Rojas, C. (2016). *Oferta exportable*. Recuperado de https://prezi.com/d_cmlqxthq37/oferta-exportable/
- Revista Summa. (2019). *Costa Rica: TLC con Corea del Sur es estratégico para consolidar exportaciones en Asia*. Recuperado de <https://revistasumma.com/costa-rica-tlc-con-corea-del-sur-es-estrategico-para-consolidar-exportaciones-en-asia/>
- Saldías, G. (2016). Propagación vegetativa por esquejes *Monttea Chilensis* gay. *Gayana Bot*, 73(1), 25-31. Recuperado de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0717-66432016000100004&lang=es
- Salinas, A. (2010). *La importancia de las exportaciones*. Recuperado de <https://alfredosalinas.wordpress.com/2010/11/02/la-importancia-de-las-exportaciones/>
- Sevilla, A. (2020). *Definición de comercio*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- Silvestrini, M. y Varga, J. (2008). *Fuentes primarias*. Recuperado de <https://ponce.inter.edu/cai/manuales/FUENTES-PRIMARIA.pdf>

Ucha, F. (2009). *Comercialización*. Recuperado de <https://www.definicionabc.com/economia/comercializacion.php>

Zaid, G. (2007). *Conceptos de cultura*. Recuperado de <https://www.letraslibres.com/mexico-espana/tres-conceptos-cultura>

Apéndice A: Cuestionario aplicado en la Investigación

Estimado entrevistado (a), mi nombre es Ulises Machado Álvarez estudiante de Comercio Internacional de la Universidad Internacional de la Américas, actualmente me encuentro desarrollando mi trabajo final de graduación para optar el grado de Bachiller de Comercio Internacional bajo el título de **Expectativas de la Exportación de esquejes desde Costa Rica con Corea del sur a partir de la aprobación del TLC**, por lo cual agradezco que responda lo que se le solicita en la presente entrevista, teniendo en cuenta que la información brindada será exclusiva para efectos de la investigación.

- 1) ¿Considera usted que la aprobación del TLC con Corea del Sur podría generar más beneficios al país? ¿por qué?
- 2) ¿Qué opina sobre la cultura de Corea del Sur?
- 3) ¿Tiene usted conocimiento sobre la negociación de este nuevo TLC?
- 4) ¿A partir de la aprobación de este acuerdo como se beneficiarían las pequeñas, medianas y grandes empresas productoras de esquejes en el país?
- 5) ¿Sabe usted como está la producción y comercialización de esquejes en Costa Rica?
- 6) ¿Según su opinión, considera que el mercado de Corea del Sur es atractivo para la exportación de productos de esquejes y explique su razón?
- 7) ¿Desde su punto de vista que busca el gobierno con la aprobación de este TLC entre Costa Rica y Corea del Sur para el mercado nacional?
- 8) ¿En su opinión personal cree que Costa Rica tiene la suficiente capacidad exportadora para poder abarcar el mercado de Corea del Sur? Justifique su respuesta

Muchas gracias...