



# Impactos de los Tratados de Libre Comercio en vigencia para Costa Rica al año 2008\*

Dirección de Inteligencia Comercial

Mayo, 2009

\* Segunda Edición, elaborada por Ronald Arce, Analista Económico de la Dirección de Inteligencia Comercial (con los comentarios y observaciones de Francisco Gamboa, Marvin Rodríguez, Vivian Campos y María del Mar Munguía). La Primera Edición se publicó en Junio de 2008 ("IMPACTOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR COSTA RICA" a 2007).

[www.procomer.com](http://www.procomer.com)



# I. Metodología

[www.procomer.com](http://www.procomer.com)

- Únicamente para TLC vigentes durante el 2008
  - México
  - Canadá
  - Chile
  - República Dominicana
  - CARICOM (Trinidad y Tobago, Barbados, Guyana)

- **Variables consideradas**

1. Análisis del comercio de bienes
2. Impacto sobre la balanza comercial
3. Ventajas comparativas
4. Diversificación
5. Nuevos productos exportados
6. Nuevas empresas exportadoras
7. Desviación o creación de comercio
8. Impacto sobre el consumidor

1. **Análisis del Comercio de Bienes: Crecimiento Promedio Geométrico**
2. **Impacto sobre la Balanza Comercial:** comparación en la proporción del déficit que se observa antes y después del TLC
3. **Índice de Ventajas Comparativas Reveladas de Lafay:** números positivo se tiene ventaja relativa con el socio, negativos es el socio quien tiene ventaja relativa

$$\left(\frac{1000}{PIB}\right) * \left[ (X_i - M_i) - (X - M) * \left(\frac{X_i + M_i}{X + M}\right) \right]$$

## 4. Diversificación

- Cambio en el número de productos (a 6 dígitos) antes y después del TLC.
- Índice Hirschmann de Concentración: valores cercanos a cero baja concentración, cercanos a 1 alta concentración

$$\left[ \sqrt{\sum (x_i / X)^2} - \sqrt{1/n} \right] / \left[ 1 - \sqrt{1/n} \right]$$

- 5. Nuevos Productos:** Productos (subpartidas) que antes del TLC no se exportaban (importaban) al mercado en análisis y en la actualidad si se realiza, se considera además la reducción de aranceles en productos

6. **Nuevas Empresas:** Empresas que antes del TLC no exportaban (importaban) al mercado y en la actualidad lo hacen
7. **Desviación de comercio:** aumento en la importancia del socio comercial en un producto con crecimiento absoluto mayor al total
8. **Impacto sobre el consumidor:** Cambio en la importancia de los bienes de consumo en la canasta de importaciones provenientes del socio comercial.



## II. Resultados

[www.procomer.com](http://www.procomer.com)

# 1. Crecimiento\* más acelerado en comercio con países con TLC

	México (95-08)	Canadá (03-08)	Chile (03-08)	R. Dominicana (03-08)	Trinidad y Tobago (05-08)	Barbados (05-08)	Guyana (05-08)
Exportaciones al socio	21.2%	15.6%	26.8%	27.0%	30.3%	-8.4%	-8.6%
Exportaciones Resto del Mundo	8.1%	9.3%	9.3%	9.1%	8.0%	8.1%	8.1%
Importaciones desde el socio	13.5%	16.9%	20.7%	67.7%	0.5%	32.6%	n.a.
Importaciones Resto del Mundo	9.5%	14.9%	14.9%	14.8%	15.4%	15.4%	15.4%
Comercio con el socio	14.6%	16.5%	21.3%	32.3%	11.8%	-7.9%	-8.5%
Comercio Resto del Mundo	9.5%	12.6%	12.5%	12.4%	12.4%	12.4%	12.4%

\* Promedio Anual en el período en vigencia del Tratado.

## 2. Tratados tienen poco impacto en Balanza Comercial

- Aumento en el déficit con socios como Canadá, Chile o México
- En términos relativos (como porcentaje del déficit total), es similar a los niveles anteriores a entrada en vigencia

	% del déficit (antes TLC)	% del déficit (2008)
Canadá	2.8%	1.8%
Chile	3.2%	3.1%
México	12.0%	12.1%

**No se observa un efecto sobre la balanza comercial**

## 3. Ventajas Comparativas

- Comercio con socios de se basa en productos con ventaja comparativa revelada: En todos los casos más del 90%...
  - de productos exportados por CR tiene ventaja comparativa con respecto al país socio
  - de productos importados, es el país socio el que tiene ventaja comparativa

## 4. Diversificación

### Cantidad de productos exportados por CR el año antes del TLC y en 2008

- En todos los casos, hay aumento en cantidad de productos exportados
- Reducción en concentración de las exportaciones y de las importaciones (índice Hirschmann)

	Antes TLC	2008
Barbados	46	61
Canadá	136	179
Chile	70	190
Guyana	33	50
México	164	355
Rep. Dominicana	310	485
Trinidad y Tobago	108	164

## 5. y 6. Nuevos productos y empresas

- Nuevos productos de exportación a los mercados con TLC.
- En muchos casos, son productos que se benefician de la desgravación.
- Aumento en el número de empresas exportadoras.
- Las MIPYMES representan más del 50% de las empresas a estos mercados

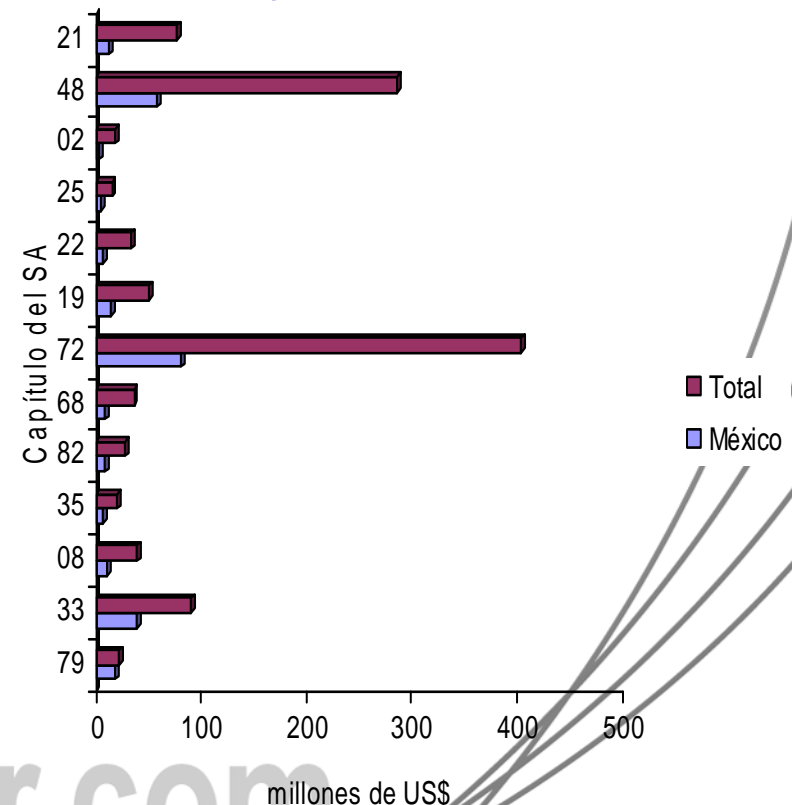
## Cantidad de empresas exportadoras desde CR el año antes del TLC y en 2008

	<b>Antes 2008 TLC</b>	
Barbados	18	28
Canadá	77	117
Chile	31	69
Guyana	10	21
México	68	164
Rep. Dominicana	113	157
Trinidad y Tobago	40	75

## 7. Desviación de Comercio

- Hay aumento en las importaciones de los socios pero...
- Los TLC no han provocado desviación de comercio...
- Valor absoluto de importaciones de otros orígenes ha aumentado

**Crecimiento de las Importaciones de Productos Seleccionados desde el mundo y desde México (entre 1994 y Promedio 2006-2008)**



## 8. Consumidor

- Acuerdos con México, Canadá y Chile han permitido mayor ingreso de productos importados para consumo.
- Los otros tratados no tienen impacto **(directo)** sobre consumidor porque prácticamente no se importan bienes de consumo

### Importancia de los bienes de consumo dentro de las importaciones

	Antes TLC	2008
México	19.9%	31.1%
Canadá	16.8%	28.4%
Chile	24.5%	24.9%

# Encuesta al sector productivo sobre los impactos de los acuerdos\*\*

Marzo – Abril, 2008

\*\* Está contenida en el la Primera Edición “IMPACTOS DE LOS TRATADOS DE LIBRE COMERCIO SUSCRITOS POR COSTA RICA” a 2007, que se publicó en Junio de 2008.

# 1. Hallazgos de la encuesta al sector exportador a mercados con TLC

## Características de las empresas encuestadas (n=52):

- Se realizó una encuesta a 222 empresas costarricenses que venden sus productos en al menos uno de los países con los cuales Costa Rica ha suscrito un TLC de las cuales contestaron 52.
- Mayoría de estas empresas son de reciente creación (69.3% después del año 1991).
- Mayoría de las empresas encuestadas son medianas y grandes (62% emplean más de 31 trabajadores).
- Casi la mitad de las empresas encuestadas venden más de tres millones de dólares (US\$ 3.0 millones) al año, mientras casi una quinta parte (19.6%) venden entre un millón y tres millones de dólares anuales.
- Mitad de las empresas exportadoras venden sólo al mercado externo, mientras un 18% exporta más del 51% de sus ventas. En otras palabras, se cuenta con una muestra de empresas cuyo principal mercado es principalmente el mercado externo.

## Ventas

**Cuadro 4.1 Costa Rica: Impacto de los TLCs en las ventas totales de las empresas exportadoras costarricenses, según opinión de las mismas empresas**  
- valores absolutos y porcentajes -

Tipo de impacto	# Empresas	%
Ningún impacto	16	36.40%
Impacto moderado	13	29.50%
Impacto alto	15	34.10%
Total	44	100.00%
NR	8	-

**En 63.6%  
impacto ha  
sido  
positivo**

**Cuadro 4.2 Costa Rica: Experiencia de las empresas exportadoras costarricenses en vender a los países con los cuales Costa Rica ha suscrito un TLC**  
- valores absolutos y porcentajes -

Concepto	# Empresas	%
Creada para aprovechar las oportunidades de los TLC	4	7.80%
Ya existía pero no vendía a países con los que CR tiene TLC	22	43.10%
Ya existía y vendía a alguno de los países con los que CR tiene TLC	25	49.00%
Total	51	100.00%
NR	1	-

**P/ 51% TLCs  
abrieron nuevas  
oport. Exportac.**

# Encadenamientos

**Cuadro 4.5 Costa Rica: Grado de encadenamiento de las empresas exportadoras, según número de proveedores en Costa Rica que representan más de las  $\frac{3}{4}$  partes de sus compras y experiencia exportadora en los países con los cuales se ha suscrito TLCs  
- valores absolutos y porcentajes -**

Número de proveedores	Tipo de empresa		
	Creada para aprovechar las oportunidades del TLC	Ya existía pero no vendía a países con TLC	Ya existía y vendía a países con TLC
De uno a nueve	50%	40%	76%
Más de diez	50%	60%	24%

- Empresas exportadoras más jóvenes y las que ahora venden sus productos a mercados con TLC, tiene mayores encadenamientos con suplidores locales
- Pymes constituyen mayor porcentaje de suplidores locales (23.1% -sólo Pymes- y 48.1% -Pymes y otras-)

## Competitividad

**Cuadro 4.6 Costa Rica: Origen de las importaciones de materias primas, bienes intermedios y de capital realizadas por las empresas exportadoras**  
- valores absolutos y porcentajes -

Importaciones materias primas, bienes intermedios o de capital	Menciones	% del total de menciones	% de la muestra de empresas
Centroamérica y Panamá	9	7.1%	17%
USA	31	24.6%	60%
América del Sur	15	11.9%	29%
Europa	17	13.5%	33%
México	18	14.3%	35%
Canadá	8	6.3%	15%
Barbados	0	0.0%	0%
Asia	13	10.3%	25%
Chile	11	8.7%	21%
Guyana	0	0.0%	0%
Rep. Dominicana	3	2.4%	6%
Trinidad y Tobago	1	0.8%	2%
Total	126	100.0%	-

Insumos y bienes de capital se importan de países con TLCs

- 50% de las empresas exportadoras que importan Insumos y BK desde Chile manifiestan tener ahora un mejor precio de M; 42.9% desde México y 16% desde Canadá
- Mejor calidad y mejor tecnología también son señalados como beneficios en importaciones desde países con TLCs

**Cuadro 4.8 Costa Rica: Modificaciones realizadas por las empresas exportadoras costarricenses para aprovechar las oportunidades de los TLCs suscritos por Costa Rica  
- valores absolutos y porcentajes -**

Cambio	Ha modificado sus formas de organización		Ha aumentado la gama o variedad de productos		Ha modificado sus técnicas de producción		Ha invertido en maquinaria y equipo de mayor grado tecnológico		Ha reducido los tiempos de entrega de sus productos		Ha incrementado su productividad		Ha incrementado los gastos en capacitación de personal	
	# Empresas	%	# Empresas	%	# Empresas	%	# Empresas	%	# Empresas	%	# Empresas	%	# Empresas	%
Ningún cambio	19	37.3%	23	45.1%	15	30.6%	16	32.0%	18	36.0%	13	26.5%	19	38.0%
Marginal	7	13.7%	4	7.8%	5	10.2%	7	14.0%	4	8.0%	3	6.1%	9	18.0%
Moderado	10	19.6%	8	15.7%	10	20.4%	5	10.0%	9	18.0%	6	12.2%	9	18.0%
Importante	8	15.7%	3	5.9%	6	12.2%	9	18.0%	6	12.0%	9	18.4%	8	16.0%
Radical	7	13.7%	13	25.5%	13	26.5%	13	26.0%	13	26.0%	18	36.7%	5	10.0%
Total	51	100.0%	51	100.0%	49	100.0%	50	100.0%	50	100.0%	49	100.0%	50	100.0%
NR	1	-	1	-	3	-	2	-	2	-	3	-	2	-

- 67% empresas exportadoras mejoraron la productividad debido a nuevas oportunidades de exportación
- Mayoría de empresas llevaron a cabo actividades para poder competir:
  - Modificación de técnicas de producción (59%)
  - Reducción en tiempos de entrega de productos (56%)
  - Inversión en maquinaria y equipo (54%)

## Innovación

**Cuadro 4.9 Costa Rica: Actividades de innovación llevadas a cabo por las empresas exportadoras costarricenses durante los años 2006 y 2007, inclusive  
- valores absolutos y porcentajes -**

TIPO DE INNOVACIÓN	# Empresas	%
Mejoras en el producto que ofrece	46	92.0%
Ha mejorado un proceso de producción	43	87.8%
Ha hecho cambios en la organización de esta empresa para mejorar el negocio	42	82.4%
Mejoras o cambios en el diseño del empaque, presentación o tamaño del producto	37	78.7%
Lanzamiento de un nuevo producto en el mercado	35	70.0%
Desarrollo de un nuevo proceso de producción	33	67.3%
Ha hecho cambios en la comercialización del producto o tienen una nueva manera de comercializar	32	62.7%
Ha introducido nuevas líneas de producción	26	53.1%
Desarrollo de una marca nueva en el mercado	24	51.1%

**Innovaciones tecnológicas**

**Empresas exportadoras también llevan a cabo innovaciones organizacionales y de comercialización**

## *Otros impactos*

- **92% de empresas mejoran sus productos:**
  - 73.1% vende mismos productos en CR que en el exterior
  - 13.4% vende productos similares en CR que en el exterior
  - Mejoras en productos benefician a consumidores ticos!
- **Empleo:**
  - 1/3 empresas aumentó número de empleados (36%) debido a los TLCs
  - Empleo creció en mayoría de las empresas (85%)
- **Inversión:**
  - ¼ de empresas exportadoras realizó inversiones debido a los TLCs, esta inversión fue hecha principalmente por Pymes

## 2. Hallazgos del estudio sobre productores locales que tuvieron que competir con importaciones

- 66% de empresas sector manufacturero venden principalmente al por mayor, mientras 31.9% lo hace tanto al por mayor como al detalle.
- Estas empresas tienen por clientes a empresas grandes (50%) o a Pymes (30%). Clientela es el propio sector productivo nacional.
- Impacto en Ventas:
  - Sólo el 8% de estas firmas manifestó que sus ventas totales se habían disminuido ligeramente a causa de las importaciones provenientes de los países con los cuales Costa Rica tiene TLCs.
- Impacto en empresas: Debieron llevar a cabo ciertas actividades para poder competir contra los productos extranjeros (TLCs):
  - 72.8% debió modificar las técnicas de producción
  - 64.3% incrementó los gastos de capacitación de personal
  - 60.5% debió invertir en maquinaria y equipo de mayor grado tecnológico
  - 58.2% modificó las formas de organización de la empresa
  - 58.1% aumentó la gama o variedad de productos
  - 54.7% redujo los tiempos de entrega de productos

- **Las empresas manufactureras han incursionado con relativa fuerza en importantes actividades de innovación durante los últimos dos años:**
  - 96% manifestó haber hecho cambios en la organización de la empresa
  - 95.9% indicó haber mejorado el producto que ofrece
  - 87.2% mejoró el proceso de producción
  - 87% realizó mejoras en el diseño de empaque de sus productos
  - 74.5% señaló haber hecho cambios en la comercialización de sus productos
  - 72.9% desarrolló un nuevo proceso de producción
  - 71.4% lanzó un nuevo producto en el mercado
  - 67.4% introducción de nuevas líneas de producción
  - 50% desarrolló una nueva marca en el mercado
- **Impacto sobre el Empleo:**
  - 91.8% no redujo su personal debido a la mayor competencia de los TLCs.
  - Más aún, 87.5% de las empresas encuestadas muestran tasas de crecimiento positivas en los puestos de trabajo durante los últimos años.
- **Impacto sobre inversión:**
  - Sólo un 14% incrementó sus inversiones para hacer frente a la mayor competencia en el mercado interno, asociada con los TLCs