

EL COMERCIO INTERNACIONAL UN INSTRUMENTO PARA ALCANZAR EL DESARROLLO DE COSTA RICA

Álvaro Martín Parada Gómez¹.

Resumen

El comercio internacional es un instrumento para la consecución del económico en los países subdesarrollados. En Costa Rica las ventajas del libre comercio están asociadas a la generación de exportaciones, así como a la mayor producción y generación de nuevas oportunidades de empleo en comparación con las fuentes tradicionales. No obstante, persisten desventajas asociadas al tamaño del país, la presencia de imperfecciones de mercado, las fuertes distorsiones causadas por la intervención estatal por la excesiva regulación, entre otras causas. El propósito es explicar las ventajas y desventajas que tienen las empresas y los sectores productivos para competir en el comercio internacional y sugerir lineamientos estratégicos que fortalezcan la posición de las empresas en el mercado internacional. Las dos principales interrogantes que orientan este trabajo son: ¿cuáles obstáculos enfrentan las empresas de países en desarrollo como Costa Rica para posicionarse exitosamente en los mercados internacionales?, y ¿cuál estrategia podría seguir Costa Rica para competir adecuadamente en esos mercados? La principal conclusión es que los tratados de libre comercio son instrumentos para la consecución del desarrollo económico y, por tanto, no es adecuado poner todos los esfuerzos en ellos como única fuente de superación de las múltiples necesidades sociales y económicas que experimentan las economías en desarrollo. Con seguridad, se requerirá formular políticas adicionales en el campo de la infraestructura, tecnología, salud, educación, entre otros, para posicionar mejor al país en los mercados internacionales.

Palabras claves: libre comercio, desarrollo económico, imperfecciones de mercado, regulación estatal.

Abstract

The international trade has been a usefully mechanism to achieve the economic development in developing countries. The advantages of the liberalization of the international trade have impact on exports, investment, production and employment. However, disadvantages are associated with the country size, market failures, government interventions (regulation), among others. The main purpose of this article is to explain the advantages and disadvantages for enterprises and sectors to compete in the international trade. Also, it is essential to suggest strategies to strength the position of the domestic firms in the international market. Two main questions have been including it. The first one, which barriers are facing the enterprises in the developing countries such as Costa Rica to be successfully positioned in the international markets? The second one, which strategy could Costa Rica follows to compete satisfactory in this market? The main conclusion could be that the liberalization of the international trade is one of many mechanisms to achieve the economic development and it is not the only one source of the development to face the multiples necessities of the local society. It is evident that the local government has to intervene using public policies to improve the infrastructure, technology, health, education, among others, as a process to re-strength the role of the international trade in Costa Rica.

Keywords: free trade, economic development, market failures, public regulation.

1. Introducción

La concepción del desarrollo económico ha trascendido del concepto tradicional asociado al crecimiento económico -medido normalmente por la evolución del producto interno bruto (PIB)-, hacia uno relacionado con la sostenibilidad. Este desarrollo, entonces, resulta más complejo de definir porque integra factores culturales, sociales y ambientales vinculados con el factor humano.

Por lo tanto, el desarrollo es ahora concebido de forma más integral y compleja, pues se asocia cada economía con múltiples factores internos y externos. Este desarrollo cada vez está más influenciado por los mercados y no por los Estados nacionales, los cuales intentan direccionar la asignación de los recursos productivos hacia la conformación de cadenas globales de valor por medio del mecanismo de precios internacionales. La racionalidad del comercio internacional orienta la asignación de los factores productivos hacia la elaboración de productos y servicios de acuerdo con las ventajas comparativas. Sin embargo, actualmente, el énfasis está puesto en las ventajas competitivas y son las empresas locales y multinacionales las que asumen el liderazgo en el comercio internacional más que los países o gobiernos, recurriendo al uso intensivo de la tecnología e innovación.

Es en ese contexto en el que surge las siguientes interrogantes: ¿cuáles obstáculos enfrentan las empresas de países en desarrollo como Costa Rica para posicionarse exitosamente en los

mercados internacionales?, y ¿cuál estrategia podría seguir Costa Rica para competir adecuadamente en estos mercados? Co este artículo se pretende explicar las ventajas y desventajas que tienen las empresas y sectores productivos para competir comercialmente con el resto del mundo y sugerir lineamientos estratégicos que fortalezcan la posición de las empresas en el mercado internacional.

Este artículo está constituido por las siguientes secciones. En la primera, se describe el perfil de los principales socios comerciales de Costa Rica. En la segunda, se explican los distintos enfoques que orientan el comercio internacional. En la cuarta, se exponen los distintos obstáculos que enfrentan las empresas de países en desarrollo en el comercio. En la quinta, se analiza el patrón de especialización de Costa Rica en el comercio internacional. En la sexta, se definen las ventajas y desventajas de participar en el comercio internacional, así como algunos lineamientos estratégicos. Finalmente, se exponen breves conclusiones.

2. Perfil de los principales socios comerciales de Costa Rica en el Comercio internacional.

Cuadro 1
Indicadores de los principales socios comerciales de Costa Rica (2009)

	Costa Rica	EE.UU.	China
Territorio (km ² en miles)	0,051	9,62	9,60
Población(millones)	4,57	307	1331,46
Ingreso per cápita (dólares)	\$6260	\$46360,0	\$3744,33
Fuerza laboral (millones)	2,11	158,37	792,43
Exportaciones en miles de dólares	0,086	1.28	1.33

Fuente: Base de datos del Banco Mundial (2011)

El perfil de Costa Rica como socio comercial de China y EE.UU. muestra que es un país diminuto que compite con países grandes. La dotación de factores en población y territorio es ampliamente mayor para EE.UU. y China, lo cual potencia la producción de bienes a gran escala. El tamaño de la población de China y EE.UU. representa para Costa Rica una significativa ampliación de mercado para la fabricación de bienes y servicios, si se compara con el mercado centroamericano al cual históricamente ha accedido (40 millones de consumidores). Las exportaciones costarricenses respecto de las de los EE.UU. y China son marginales en el monto total debido a la capacidad y tamaño de las economías. La fuerza laboral empleada en Costa Rica es menor comparativamente con China y EE.UU., el nivel de ingreso per cápita podría estar indicando que el factor trabajo es, en términos de calificación, más calificado en EE.UU. comparativamente con China y Costa Rica. Es evidente, que Costa Rica es un país pequeño que compite con economías mucho más grandes, asumiéndose la existencia de ventajas comparativas más que aquellas que se originan por el desarrollo tecnológico en el intercambio de bienes y servicios.

Costa Rica exporta bienes y servicios en menor medida a Centroamérica, región caracterizada por la vulnerabilidad social, política y económica. Esta región es un socio comercial importante

para Costa Rica, mercado al cual se exportaron \$1813,6 e importaron \$908,3 millones en el 2010, obteniéndose un balance positivo de \$905 millones (PROCOMER 2010). La región centroamericana ha sido importante para Costa Rica como mercado de destino, de ahí que fortalecer la posición en este podría ser una opción para mejorar el déficit comercial del país.

3. Enfoques que orientan el comercio internacional

- a) El enfoque neoclásico: esta perspectiva se refiere al comportamiento de la oferta y demanda en la definición de los precios, los cuales son los orientadores en materia de asignación de los recursos para los distintos agentes económicos (Call y Hollogan, 1983; Tirol, 1990). El mercado es el elemento fundamental para entender el funcionamiento de las empresas en general y la economía en particular. Usualmente, uno de los factores críticos que más afecta a las empresas es el acceso a mercados y el poder de mercado. El acceso de mercados se relaciona con exceso en los costos de transportación de las mercancías desde el lugar de producción hacia los mercados locales, nacionales, regionales e internacionales donde concurren los consumidores finales. El poder de un mercado se explica por la presencia de economías de escala, integración vertical, externalidades, entre otras imperfecciones (Pelupessy 2001).

El énfasis de este enfoque está en demostrar que las empresas asumen una posición competitiva en el mercado y según su participación en él, logran el éxito. También se enfatizan las distorsiones que introduce el Estado sobre la definición de los precios por medio de la regulación (leyes y normas), lo cual incrementa los costos de producción y dificulta la participación de las empresas en los mercados por el establecimiento de aranceles, cuotas así como normas sanitarias y fitosanitarias, entre otras medidas. Estas distorsiones son más la norma que la excepción, aunque la Organización Mundial de Comercio (OMC) se esfuerza para garantizar la sana competencia en el mercado internacional.

- b) El enfoque neoestructuralista: representa la necesidad de permitir la intervención del mercado y el Estado en la orientación del desarrollo económico y el comercio; este afirma que las señales del mercado son importantes para la orientación estratégica de las empresas y los sectores productivos así como del comercio, pero asume como correcta la formulación de política pública para eliminar las distorsiones originadas por el libre funcionamiento de los mercados. Desde esta perspectiva, se pretende erradicar las dificultades estructurales que permanecen en la economía y que son freno al mejoramiento de las empresas en los mercados. Por ejemplo, el rezago tecnológico, la falta de inversión infraestructura pública, la presencia de ineficiencia en las instituciones públicas, entre otros.

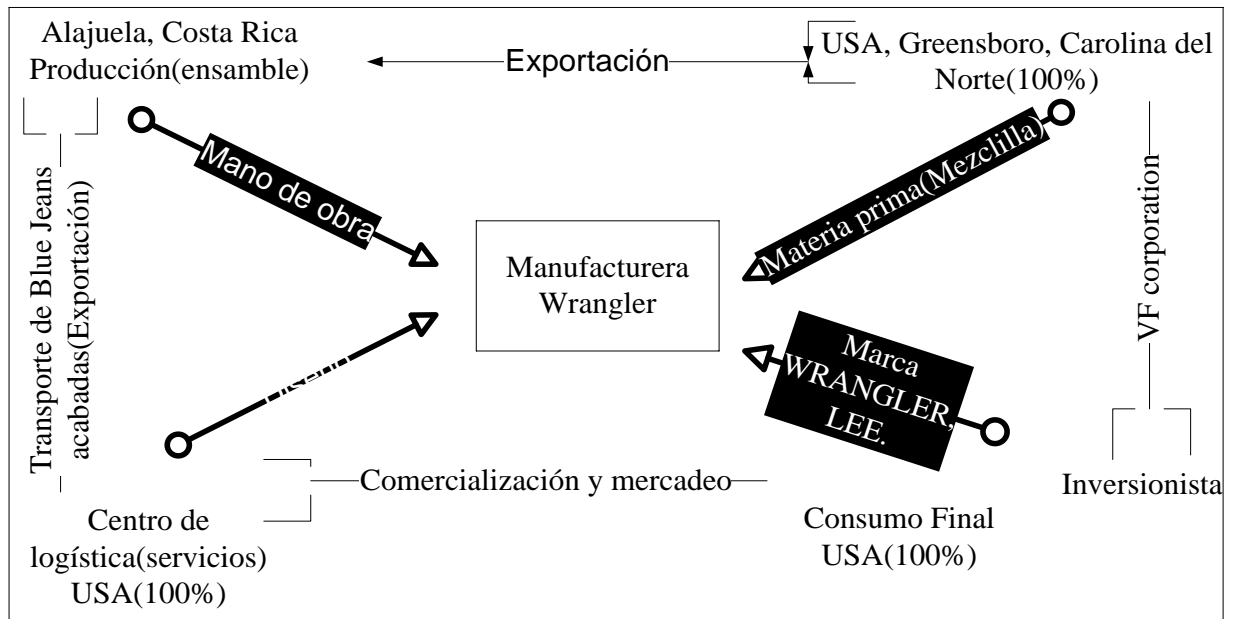
Este enfoque reconoce el equilibrio del mercado y el Estado en materia de intervención en la orientación y dinámica de las empresas y el comercio.

- c) El enfoque institucionalista: se vincula con el funcionamiento de la institucionalidad en la economía como mecanismo esencial para apoyar el desarrollo de las empresas y sectores productivos. Desde esta perspectiva, las empresas proyectan grandes expectativas en términos del apoyo por recibir por parte de las instituciones. Al margen de la eficiencia, calidad y eficacia de las instituciones, las organizaciones tienen una oferta distinta de acuerdo con su función. Por ejemplo, las entidades financieras (bancos) son las responsables de asignar el crédito, las universidades e institutos asumen la investigación y desarrollo de productos, los ministerios de hacienda y bancos centrales se responsabilizan de la estabilidad macroeconómica, las instituciones autónomas son responsables de la infraestructura pública y capacitación del recurso humano y, más recientemente, los ministerios de comercio exterior se han convertido en los promotores de estrategias de vinculación de las empresas de países en desarrollo en mercados localizados en países desarrollados.

Las instituciones asumen una funcionalidad según los requerimientos de los distintos sectores sociales en procura de alcanzar condiciones óptimas de competitividad. El funcionamiento sistémico de forma coordinada e integrada es una necesidad ante la atomización en el quehacer de muchas instituciones (Mora, 2000; Osterloff, 2004; Parada, 2003). Numerosos investigadores han indicado que el marco institucional, que opera en funciones estratégicas de apoyo a los sectores productivos, realiza esfuerzos sin lograr impactar positivamente el desarrollo de los agentes económicos (p.ej. empresas), debido a incapacidades relacionadas con la dotación tecnológica, infraestructura, gestión financiera y transportación entre otras causas. Como resultado, los sectores productivos como el lácteo, textil, turismo, así como la agricultura sufren muchas carencias para competir en los distintos mercados (Parada, 1998; Romero y Ugarte 2003).

En la lógica de la teoría del comercio internacional, de manera tradicional se afirma que un país competirá con base en las ventajas comparativas, las cuales son evidentes al producir aquellos bienes y servicios cuya dotación de factores es abundante (Cannan 1976). Por lo tanto, productos tropicales intensivos en trabajo y la fertilidad del suelo son producidos en Costa Rica así como productos de textil y confección de ropa. Contrariamente, en países desarrollados como los Estados Unidos, donde el capital y la tecnología son abundantes, se producen autos y computadoras. Desde esta perspectiva el comercio lo dinamizan los países; no obstante, el comercio internacional actual lo dinamizan los grupos corporativos y multinacionales, es decir, el comercio es ahora entre empresas más que entre países. La especialización o división del trabajo continúa, pero los productos exportables ahora son elaborados con factores productivos de distinto origen geográfico. El siguiente es un caso en la industria textil costarricense (Figura N°1):

Figura 1
La sub-cadena de Blue Jeans para una empresa maquiladora (grande)



Fuente: Elaboración propia basándose en la orientación de la cadena global de mercancías de Gereffi (1994)

La producción de *blue jeans* ha sido impulsada en Costa Rica por empresas maquiladoras de capital internacional. De igual forma, esto ha ocurrido en países como México donde la ciudad de Torreón se denomina la “capital del *blue jeans*” (Bair y Gereffi, 2001). El *blue jeans* es un producto dentro de la industria mundial de ropa bastante demandado y hay grandes compañías comercializadoras que han posicionado marcas que siempre son moda en la escala mundial, tales como *Wrangler*, *Levi’s* y *GAP*, entre otras.

La cadena del *blue jeans* parte de la decisión de invertir en la industria de ropa por parte de un grupo inversionista, en este caso *VF Corporation*, uno de los más grandes grupos corporativos en el nivel mundial. Este grupo ha constituido una empresa manufacturera en Costa Rica con distintas plantas que importan la mezclilla desde Carolina del Norte en ocasiones cortadas (bultos de 60 piezas) para ser ensambladas en las plantas con mano de obra costarricense que es valorada por su alto nivel de calificación, pero con un costo relativamente alto comparado con otros países de Centroamérica.

Las plantas que manufacturan *jeans* de la marca *Wrangler* son de alta calidad y son exportados a un centro de distribución localizado en los EE.UU., el cual planifica el envío de estos a las distintas tiendas de prestigio, cadenas de supermercados y centros comerciales, donde son adquiridos por los consumidores. En esta cadena prácticamente el flujo de insumos y relaciones económicas se establecen entre dos países, Costa Rica y los EE.UU.

Estratégicamente, Costa Rica le ha apostado a la atracción de inversión extranjera directa (IED) para fomentar el empleo y la generación de divisas. Los defensores de la IED insisten en que esta es una fuente para alcanzar el desarrollo económico a través del posicionamiento en los

mercados internacionales (Torres, 2005; CINDE 2005). No obstante, aún el persiste incumplimiento de resultados esperados como el fortalecimiento de encadenamientos productivos, transferencia tecnológica de los países desarrollados hacia Costa Rica, mayor calificación del recurso humano, entre otros (Lall y Narulla, 2004). La imposibilidad e incapacidad de la economía doméstica costarricense para autofinanciar los niveles de inversión necesarios para superar las condiciones de desarrollo actual es lo que ha movido a los hacedores de política económica a confiar en la IED como dinamizador del crecimiento económico. El determinar las ventajas y desventajas de la IED en el desarrollo económico de Costa Rica es un tema que debe ser abordado con profundidad en otras investigaciones.

4. Obstáculos que enfrentan las empresas de países en desarrollo en el comercio.

4.1 La ausencia de economías de escala

Es común observar que las grandes empresas son las que dominan en los distintos mercados nacionales e internacionales y no las pequeñas empresas. El dominio lo ejercen en la producción, en la comercialización y distribución de los bienes y servicios a lo largo de las cadenas globales de producción, alcanzando grandes ventajas para competir en relación con firmas de menor tamaño relativo. Por ejemplo, en el análisis de la cadena global del café, se determinó que en Holanda la corporación Sara Lee/DE posee el 70% del mercado, Heijn tiene el 12% y el restante 15% está en manos de aproximadamente veinte pequeños comercializadores. En el caso de EE.UU, tres son las compañías que controlan el 73% del mercado. En Alemania, las primeras cuatro compañías controlan el 86%; en Francia las cinco primeras poseen el 90%. En el ámbito de la Unión Europea son cuatro empresas las que controlan el 50% del mercado (Pelupessy, 2001). Por lo tanto, se percibe la presencia de mercados con estructuras caracterizadas por grandes competidores que obtienen enormes beneficios y la existencia de muchos competidores pequeños que se apropian de escasas ganancias.

En la dinámica del desarrollo capitalista, la presencia de grandes firmas se ha determinado tanto en países desarrollados como periféricos. En el proceso de desarrollo de estas empresas (ciclo de vida) durante el modelo taylorista² la eficiencia y productividad se alcanzaba a partir de una buena división social del trabajo dentro de la empresa. Sin embargo, con el avance del capitalismo y de la globalización, la apertura de nuevos mercados representó la oportunidad para que las grandes firmas (*trust*) iniciaran un proceso de descentralización de la producción hacia aquellos países que ofrecieran condiciones favorables a la consecución de competitividad o mejor posición en el mercado. Como resultado, se creó una nueva reorganización del trabajo con base en la división internacional del trabajo, la cual integra a países de la periferia en el

² El estudio de Trejos citando a Clawson (1980) indica que a finales del siglo XIX predominaba un sistema de trabajo taylorista en Estados Unidos, donde los hombres tomaban las decisiones relacionadas con las operaciones que debían realizar: estudiar los bosquejos que recibían, planeamiento de su trabajo, decidían cómo utilizar y operar la máquina (velocidad, alimentación, profundidad de corte, forja, filo, resistencia, fuerza, entre otros). Además, realizaban diferentes tareas como torneear, fresar, taladrar, cepillar, esmerilar, limar, de manera que se culminara con el diseño que se había propuesto. El modelo taylorista sin duda alguna funcionó con base en una fuerte especialización del trabajo (división social del trabajo en la firma).

sistema de producción mundial. Los países periféricos han abierto espacios y ofrecen condiciones para atraer la inversión extranjera directa (grandes multinacionales) que ejecuta proyectos productivos caracterizados por el uso intensivo de mano de obra y no capital o tecnología (textil, cuero, alimentos y otros).

Las economías de escala se presentan mientras haya amplia escala de producción, distribución o procesos de comercialización al por mayor (mayoristas) que originan ventaja en costos con relación a procesos pequeños (Chandler, 1990). Es evidente, que explotar las economías de escala y balance permite a las grandes firmas expulsar sus pequeños rivales del mercado, esto afecta la estructura del mercado y la formulación de la estrategia utilizada para competir por parte de las empresas. En el proceso de producción de un bien o servicio, se muestran economías de escala en un rango de producción cuando el costo promedio o costo unitario de producción disminuye en ese rango. Esto quiere decir, que el costo promedio debe reducirse al incrementar la producción, lo que implica que el costo marginal (costo de la última unidad producida) debe ser menor que todo el costo promedio (Katz y Rosen, 1994; Call y Hollohan, 1983; Varian, 1994).

Teóricamente, con las primeras unidades de producción, el costo medio en las empresas desciende en el rango en el cual la producción aumenta por la presencia de economías de escala. Niveles de producción por encima del costo medio mínimo corresponden al rango de des-economías de escala. Según Tirol (1990) uno de los principales determinantes del tamaño de una empresa es el grado en que pueden exprimir los rendimientos a escala, es decir, altos niveles de producción permiten el uso de técnicas más eficientes que implican disminución en costos y trabajadores más especializados. En presencia de economías de escala, un nuevo entrante al mercado no debe producir un insignificante monto del total de producción de la industria, situación ante la cual el monopolio debe estar preparado, es decir, se debe establecer un nivel de producción lo suficientemente grande e incluso por encima del monopolio normal para limitar el precio y obligar al posible nuevo entrante a que realice un nivel de producción a un costo lo suficientemente bajo que le permita entrar al mercado y competir (Bain, 1956; Ratnayake, 1999).

Las economías de escala deben analizarse en términos de tres categorías: economías por especialización en la producción de un bien (volumen de producción y volumen vendido), amplios tamaños de planta y economías puntuales producto de la gran producción realizada (Shereer, 1980; Shmalensee, 1988; Rodrik, 1989). Para los autores el determinante fundamental es la expansión en el tamaño de producción, aunque un objetivo estratégico de una firma puede aumentar la concentración si decide detener la entrada o causar desventajas a los rivales pequeños. También, la fusión horizontal entre competidores es una importante fuente de concentración y representa una posibilidad de aumentar la ganancia de las firmas, en la mayoría de casos los precios se incrementan con la ausencia de reglamentación que regule el funcionamiento de las fusiones.

En la industria del textil, la presencia de economías de escala es una fuente de imperfección del mercado. El poder oligopólico ejercido por distintas firmas ha estado asociado a la alta

intensidad de capital e innovación tecnológica que han incrementado la eficiencia de pocas firmas. Las economías de escala, también se originan cuando las firmas multinacionales deciden moverse a producir grandes volúmenes de producción en países en desarrollo, donde las firmas manufactureras operan con costos de producción bajos comparativamente con firmas pequeñas que no pueden producir grandes cantidades debido a la limitada intensidad en el capital. Por ejemplo, *Sara Lee*, *Levi Strauss* y *VF Corporation* .

Algunos autores señalan que en esta misma industria los *retailers* ejercen poder oligopsónico porque tienen un sistema de distribución y comercialización complejo que conlleva a una alta eficiencia en las ventas así como diferenciación en los productos. Ellos obtienen concesión en precios y períodos de pago por parte de las firmas manufactureras por realizar grandes compras, lo cual se traduce en beneficios causados por economías de escala originadas a lo largo de todo el sistema de distribución de las prendas de vestir. Algunas compañías que muestran este tipo de comportamiento son *Wall-Mart*, *JC-Penny* y *Sears*. (Taplin, 1994)

Desde la perspectiva de competencia en el mercado de productos, las firmas grandes y las pequeñas coexisten. Bain (1956) refiriéndose al desempeño de las pequeñas empresas indica que incluso en presencia de concentración de mercados, las firmas pequeñas observan como las grandes se apropian de significativas tasas de ganancia y muestran escasa capacidad de respuesta. En este proceso de competición las economías de escala son determinantes, posiblemente, la ventaja de tamaño hace que la brecha competitiva se expanda entre las grandes y pequeñas firmas. Las economías de escala explicadas a partir del tamaño están relacionadas con el desarrollo de la competitividad desde el punto de vista del micro nivel. La explotación de condiciones tecnológicas por parte de las grandes firmas penaliza a las pequeñas; como se mencionó con anterioridad el aseguramiento de la eficiencia y productividad, está asociado al desarrollo de la especialización del trabajo en el proceso de producción.

Desde el funcionamiento de pequeñas y medianas empresas Di Tommaso y Dubbini (2000) señalan que existen economías de aprendizaje a través de la división social del trabajo, pero penalizarán a las pequeñas empresas, las cuales no cuentan con un horizonte amplio de tiempo para declinar los costos promedio explicados por el aprendizaje del nuevo conocimiento y las habilidades desarrolladas en la actividad productiva por parte de los obreros y gerentes de cada empresa, así como el mejoramiento en el uso de materiales, materias primas y maquinaria. Por otra parte, las ventajas del tamaño asociadas a la eficiencia son causadas por la realización de producción complementaria entre grandes firmas mediante las alianzas estratégicas o fusiones (integración horizontal o integración por conglomerados), proceso que es difícil desarrollar por parte de las firmas pequeñas.

En síntesis, las economías de escala afectan el comercio internacional porque excluye relativamente a las empresas pequeñas de poder competir con precios bajos debidos al incremento de la productividad y por el alcance de los costos medios más bajos comparativamente con los grupos multinacionales o las grandes empresas que operan en el comercio internacional. No obstante, la no consecución de las economías de escala por parte de

las empresas pequeñas no las excluye de participar en el mercado internacional por medio de la generación de bienes exportables.

4.2 Integración Vertical

La integración vertical es un proceso en el cual la empresa logra organizar totalmente las actividades que generan el bien final. Existen dos aspectos que caracterizan la integración de la empresa, estas son la integración vertical y horizontal (Tirol, 1990). Si la firma produce un bien donde existe control hacia atrás en la elaboración de materias primas y diseño, y hacia adelante en el mercadeo y la comercialización, se le conoce como integración vertical. Si la firma produce varios bienes, la integración vertical se refleja al grado de que los bienes y servicios que pueden comprarse a terceras firmas son producidos en la misma empresa. Por ejemplo, en la industria de ropa, la empresa controla en una planta "A" el diseño; en una planta "B" el secado, el cortado, el cosido y el acabado; en una planta "C" el mercadeo y la distribución del producto. Este tipo de empresas normalmente se constituyen en monopolios (Parada, 2011). También, puede hablarse de integración parcial cuando una firma suministra a otra algún factor productivo o de apoyo logístico, a veces estipulado de manera contractual. Por lo tanto, el grado de integración puede medirse a partir de como se distribuye la autoridad entre las empresas contratantes. El grado de avance en materia de integración y coordinación en la producción es siempre insuficiente para generar mayor valor agregado. Para algunos autores, la gran dificultad ha estado en la ausencia de generación de eficiencia colectiva a lo largo de la cadena productiva tanto hacia atrás como hacia adelante (Hirschman, 1998). Por lo tanto, los encadenamientos productivos deben ser parte de la política sectorial en el ámbito público.

Algunos investigadores como Schmalensee (1988) y Lin (1998) argumentan que la integración vertical es una fuente importante de competencia imperfecta. Muchos autores coinciden en que este tipo de integración elimina el flujo de intermediarios tanto en la producción de un bien como en la distribución, causando dificultades a posibles entrantes. La consecuencia inmediata es la presencia de monopolio en la manufactura que recurre por la fijación de precios para evitar la posible sustitución de sus productos originando beneficios extraordinarios. Ahora bien, los minoristas podrían permitir altos costos con el propósito de tener tiendas de "prestigio", es decir, ofrecer una imagen de alta calidad que atraiga al consumidor y establecer un bajo costo por medio de descuentos ante la amenaza de precios competitivos. La imperfecta competición en la manufactura y en la distribución, sin duda alguna, afecta el nivel de bienestar de la sociedad.

La integración vertical ha sido una estrategia formulada y ejecutada por las grandes empresas multinacionales para ejercer control del sistema de producción en la elaboración de bienes particulares (Gereffi, 1994; Tapplin, 1994). En muchos procesos productivos, la integración vertical siempre ha estado presente. Según Golfrank (1994) grandes empresas como Dole y Chiquita, dedicadas a la producción de frutas frescas, han implementado procesos de integración vertical. De este modo, han establecido requerimientos de calidad y restricciones de producción desde la adquisición de insumos hasta la obtención del bien final; de ahí que los productores locales en Chile han debido ajustarse a dichos requerimientos, además, coordinan

el sistema de distribución y transportación del producto final. Así, integrar las distintas actividades que se requieren para obtener el bien final, les ha permitido a esas compañías situarse en una posición competitiva superior en relación con otros competidores, lógicamente extrayendo grandes beneficios creados en países subdesarrollados y transferidos a países desarrollados.

El proceso de integración del sistema de producción capitalista ha avanzado significativamente. La integración se ha visto fortalecida a partir de la liberalización comercial causada por procesos de desgravación arancelaria y negociaciones o firmas de tratados comerciales. Los flujos comerciales (exportaciones e importaciones) se han profundizado a partir de las relaciones intra industriales desde 1980.³ Cada vez es más evidente la internacionalización de la producción fomentada por la descentralización y desconcentración de procesos productivos, estrategias elaboradas a partir de la relación de países centrales hacia países periféricos. Por ejemplo, la especialización vertical de la producción entre países podría estar explicada por las ventajas comparativas, es decir, el uso de mano de obra barata y poco calificada para propósitos de ensamblaje o mano de obra especializada para propósitos de investigación y desarrollo. La presencia de este tipo de integración vertical conlleva a la explotación de economías de escala en la producción y a la fácil diferenciación del producto que es elaborado para el consumidor final. Por lo tanto, las compañías se benefician cada vez más de la partición de la producción a través de vínculos intra industriales en los distintos países (Krugman, 1991 y 1995).

En síntesis, la integración vertical fortalece la constitución de grandes grupos corporativos que coordinan la mayor parte de las actividades productivas que generan valor en el comercio internacional. Cada vez más el comercio es intra e inter industrial para optimizar el aporte de cada agente económico en una cadena global de valor, donde cada empresa se beneficia en función de la participación que logra en la generación del bien final. En este caso, la empresa que mayormente integra actividades productivas globales es la que se apropia de mayor valor agregado, incluso, el poder que ejerce le permite establecer una relación de subordinación en el comercio internacional, independientemente de la posición geográfica que asuma cada una de las empresas.

5. El patrón de especialización de Costa Rica en el comercio internacional

Costa Rica es un país que ha apostado a la apertura comercial como medio para alcanzar el desarrollo económico. La política comercial como instrumento de desarrollo ha impulsado la aprobación de muchos tratados con países como México, Chile, EE.UU. y recientemente China. La firma de estos tratados ha ampliado los mercados significativamente, no obstante, la estructura productiva ha respondido marginalmente a esta apertura debido a los serios y

³ Los flujos de comercio intra-industrial, medidos a partir del índice de Grubel-Lloyd basado en las transacciones de un grupo de mercancías, permite caracterizar una medida del comercio intra industrial desde dos perspectivas: comercio horizontal en productos similares con variedad diferenciada(carros de similar clase entre un rango de precios); comercio de productos verticalmente diferenciados que se distinguen por calidad y precio (Italia exporta ropa de alta calidad, pero importa ropa de baja calidad), y vertical especialización de la producción que resulta del comercio de bienes similares con diferentes estados de la producción (OECD, 2002, p.160).

persistentes obstáculos para alcanzar la competitividad requerida en estos mercados. El resultado año a año ha sido el creciente déficit comercial que hace vulnerable la balanza de pagos y el equilibrio externo de la economía costarricense. Según la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER), en el final de la década de los noventa, el déficit se ubicó en 735,9 millones de dólares lo que representó 6,27% del total del comercio del país en 1998. Esta condición se modificó sustantivamente una década después (2009), intensificándose el comercio, el cual creció 70,93%, pero profundizándose el déficit, el cual fue de 2719,1 millones de dólares -creció un 269,49% y representó un 13,55% del total del comercio-.

Cuadro 2
COSTA RICA: balance comercial 1998-2009 (Millones de US\$)

AÑOS	1998	2002	2007	2009	Var.%2009/1998)
Exportaciones	5502,8	5294,3	9569,7	8675,6	57,66
Importaciones	6238,7	7187,9	12954,7	11394,7	82,65
Déficit comercial	-735,9	-1893,6	-3385	-2719,1	269,49
Total comercio	11741,5	12482,2	22524,4	20070,3	70,93

Fuente: PROCOMER y Banco Central de Costa Rica.

Las razones que explican la profundización del déficit comercial se relacionan con una estructura productiva especializada en bienes de bajo valor agregado originados en el sector agropecuario como lo son la producción de banano, café y piña. Este déficit ha sido compensado con la actividad económica de los centros de negocios y procesamiento de la información así como con el turismo.

El bajo valor agregado en las exportaciones se origina porque el nivel de transformación es bastante limitado y, por el contrario, se consolida el principio de la ventaja comparativa que predica para las empresas el uso intensivo del factor abundante, en este caso, la mano de obra y la fertilidad de la tierra. También, en el sector industrial y la manufactura el comportamiento es similar, solamente, que los bienes de bajo valor agregado son la ropa, componentes electrónicos, equipo médico, alimentos, entre otros.

Cuadro 3
COSTA RICA: exportaciones según sector productivo. 2005-2009
(Millones de US\$)

EXPORTACIONES	2005	2009	Participación % (2009)	Variación %
Agrícolas	1455,9	1823,7	21,02	25,26
Pecuario y pesca	180,3	172,2	1,98	-4,49
Industria	5368,5	6679,7	76,99	24,42
TOTAL	7004,7	8675,6	100,00	23,85

Fuente: PROCOMER y Banco Central de Costa Rica

Las exportaciones sectoriales se concentran en la industria, es decir, por un dólar exportado por la industria se exportan 0,27 centavos en la agricultura. Esta brecha se explica por la amplia

participación de empresas de inversión extranjera directa que han logrado posicionarse en el parque industrial exitosamente. Si bien ambos sectores han crecido en el quinquenio comprendido entre el 2005 y el 2009, 24%, de la participación de la industria es tres veces más respecto a la agricultura.

En el sector agrícola exportable sobresale la participación de productos como banano \$624,2 millones, piña \$572,2 millones y café oro \$197,5 millones, los tres productos explican el 76,4% del total exportado por el sector en el 2009. Las empresas líderes en este sector son pocas, entre estas se encuentran Corporación de Desarrollo Agrícola del Monte, Diversificados de Costa Rica-Dicor y Compañía Bananera Atlántica Ltda. El mercado al cual estas empresas envían estos productos es principalmente los EE.UU., también en Europa a países como Bélgica y Holanda que son mercados que concentran el 68,4% del total exportado (PROCOMER, 2011).

La concentración de la actividad exportadora agrícola en pocos productos, empresas y mercados muestra la especialización de la estructura exportadora y la vulnerabilidad de este sector a los cambios negativos en los mercados de destino. El desarrollo de este sector depende en demasía del crecimiento de los ingresos, de las oportunidades de empleo y confianza del consumidor en los mercados de destino. Esto fue evidente en la coyuntura de la crisis económica de los Estados Unidos entre el 2008 y 2009 cuando se afectó significativamente el clima de negocios y la capacidad de ingresos de los consumidores, lo cual impactó directamente las exportaciones agrícolas de Costa Rica, perjudicándose la producción, la inversión y el nivel de empleo en las zonas donde la producción es intensiva.

En el sector industrial la dinámica exportable es similar a la del sector agrícola. Las exportaciones industriales ascendieron a \$6679,7 millones en el 2009. Los principales productos exportados fueron bienes eléctricos y de electrónica \$2557,0 millones, equipo de precisión y médico \$1028,1 millones y alimentos 945,1 millones en el 2009. La participación de estos bienes asciende al 45,5% del total exportado y fundamentalmente tienen como destino EE.UU. con 29,8%, China representa el 11,4% y Holanda 6,3%. La especialización del sector industrial está definida por la fabricación de bienes finales intensivos con mano de obra en empresas que normalmente pagan salarios por encima del mínimo establecido por la ley nacional, pero que integran un bajo valor agregado en los bienes manufacturados, como es el caso de la ropa y los textiles.

La concentración de los bienes exportables en el mercado de EE.UU. y China hace vulnerable y dependiente a las empresas que operan en este sector. Los tratados de libre comercio recientemente firmados con ambos países intensifican más la apertura de Costa Rica, lo que no es claro aún es la transformación productiva que garantice un equilibrio externo positivo entre las exportaciones e importaciones y por supuesto, la consolidación de la producción, el empleo y la inversión local.

Los países en desarrollo han marcado su especialización en la producción basados en el uso del factor trabajo, contrariamente, países desarrollados han producido con base en la explotación del capital, la ciencia y tecnología y la innovación. El análisis de sectores productivos en el nivel

mundial confirma que los países y las empresas más exitosas invierten agresivamente en tecnología utilizada en la elaboración de bienes industriales (Gereffi, 1994). Por supuesto, la apertura comercial es parte de la consecución del desarrollo industrial, no obstante, el poco avance en el progreso de la ciencia y tecnología profundiza la explotación de otras fortalezas en el nivel de factores de producción, como lo es la abundancia de trabajo en los niveles medio y bajo de especialización.

Desde el punto de vista de implementación del tratado de libre comercio con EE.UU., Costa Rica aún mantiene la especialización en la elaboración de bienes intensivos en trabajo con bajo valor agregado, lo cual es evidente en la industria y la agricultura y en menor medida en los servicios. No obstante, hay un esfuerzo grande por parte de instituciones de gobierno como Procomer y Cinde para atraer inversión extranjera que sea intensiva en capital y no en trabajo; el resultado ha sido satisfactorio debido a la presencia de grupos de inversionistas que han apostado a la elaboración de productos médicos como equipos de infusión, actividad que representó \$480,5 millones de dólares exportados principalmente a EE.UU. y Puerto Rico en el 2009. Además, en componentes electrónicos se exportaron \$861,4 millones en el mismo año, principalmente a China, EE.UU. y Malasya (Procomer 2010).

El gran vacío aún observable en este tipo de actividad económica es la falta de encadenamientos productivos intra industriales y la percepción de que las industrias que son intensivas en capital reproducen todavía el concepto de “maquilas” que operan contratando recurso humano muy calificado, pero que realiza labores de ensamblaje y no estrictamente funciones de creación de la base científica y tecnológica. Por lo tanto, Costa Rica en el marco del tratado de comercio con los EE.UU. aún no ha superado el problema estructural de la ausencia de encadenamientos y la creación de una industria intensiva en capital de mayor valor agregado. Lo anterior no es responsabilidad absoluta de un tratado comercial, sino de la función gubernamental en conjunto con la participación del mercado.

La firma de tratados de libre comercio posibilita el acceso a nuevos mercados y a bienes que la economía doméstica en condiciones de autarquía produciría a altos costos o no los produciría debido a la ausencia de factores productivos para elaborarlos. Un supuesto del que parten muchos hacedores de política comercial es que a mayor apertura de mercados menor déficit comercial, aportándose significativamente al equilibrio externo de la economía y a la estabilidad de la cuenta corriente de la balanza de pagos. En el caso de Costa Rica, se ha argumentado constantemente que la consecución de tratados comerciales afectaría positivamente la balanza comercial y la estabilidad externa. Por esta razón y otras más, el país se ha comprometido en la ejecución de tratados de libre comercio con países como México, Chile, EE.UU. y recientemente China. No obstante, el déficit comercial ha sido recurrente en el transitar histórico de la economía y comercio internacional de Costa Rica (Cuadro 4).

Cuadro 4
Costa Rica: Evolución de los tratados de libre comercio según modelo de desarrollo
(1950-2010)

PRINCIPALES TRATADOS COMERCIALES SEGÚN DECADA	MODELO DE DESARROLLO Y TIPO DE COMERCIO	FACTOR PRODUCTIVO INTENSIVO
Cincuenta: Mercado Común Centroamericano.	Producción agrícola en bienes como carne, café, banano y caña de azúcar(Comercio agroexportador)	Fertilidad de la tierra, clima, trabajo.
Sesenta: Mercado Común Centroamericano	Producción de bienes industriales manufacturados para sustituir importaciones.	Trabajo, capital.
Setenta: Fuertes relaciones comerciales con Centroamérica.	Consolidación de la sustitución de importaciones para el mercado centroamericano.	Trabajo y capital.
Ochenta: Comercio unilateral.	Promoción de exportaciones no tradicionales hacia terceros mercados(Comercio agroexportador)	Fertilidad de la tierra, clima, trabajo.
Noventa: Tratado con México/Chile.	Producción agrícola diversificada e inicio de elaboración de bienes con componentes electrónicos.	Fertilidad de la tierra, clima, trabajo y tecnología.
Años 2000: Tratado con EE.UU., CARICOM, República Dominicana, Panamá, Unión Europea y China.	Consolidación de la producción agrícola diversificada e inicio de elaboración de bienes con componentes electrónicos.	Fertilidad de la tierra, clima, trabajo y tecnología.

Fuente: Elaboración propia con base en tratados de libre comercio firmados con cada país

Los tratados de libre comercio han estado presentes en los distintos modelos de desarrollo económico que Costa Rica ha formulado e implementado. El conjunto de bienes exportados han transitado desde la agroexportación tradicional, pasando por la fabricación de bienes manufactureros hasta la elaboración de componentes electrónicos. El tipo de comercio ejecutado ha consolidado la diversificación de los bienes exportables hacia mercados cada vez más heterogéneos de los cuales se tiene poca información, conocimiento y manejo comercial por parte de las empresas y productores. Son mercados que deben explorarse e investigarse para potenciar la oferta exportable y sacar el mayor provecho posible en el intercambio.

Cada vez más se amplían los mercados de destino en términos de número de consumidores potenciales, solamente, que son limitados los grupos de consumidores en el exterior que hasta ahora han sido seducidos por parte de la oferta exportable de Costa Rica. Por ejemplo, a China y EE.UU. se exportan componentes electrónicos elaborados en su gran mayoría, por la empresa líder en la exportación de estos conocida como *Intel*. La base exportable hacia estos países se ha diversificado, pero el monto exportado no compensa aún el monto importado.

El resultado positivo de los tratados de libre comercio posiblemente pueda confirmarse con la generación de empleo, inversión y divisas. En materia de equilibrio comercial, mayoritariamente desde finales de los noventa han persistido continuos déficits comerciales, mostrándose la insuficiencia en la base exportable de los sectores productivos para generar un

monto exportable que supere los requerimientos de importación de los distintos agentes económicos (Cuadro 5).

Cuadro 5
Costa Rica: Participación del déficit comercial en el comercio total.

-Miles de dólares-

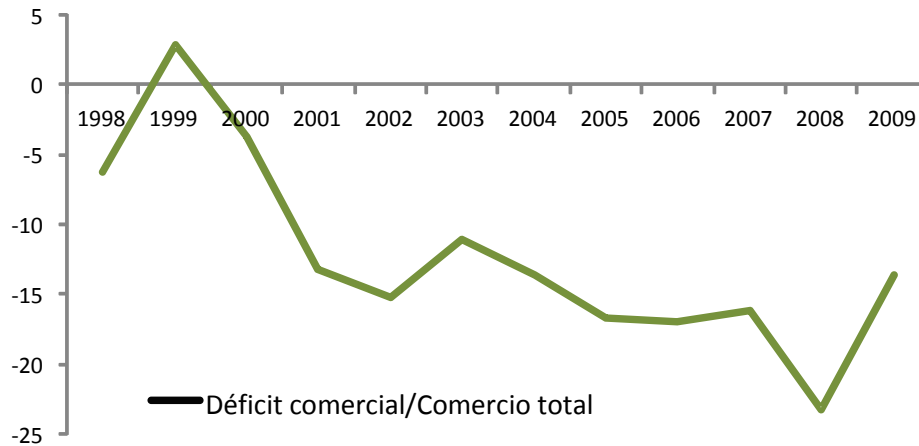
1998-2009

COMERCIO	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2009
TOTAL COMERCIO	11.741,5	12.319,2	12.482,2	14.549,3	19.726,7	24.943,2	20.070,3
Déficit comercial	-735,9	-458	-1893,6	-1986,7	-3335,5	-5803,8	-2719
Participación del déficit en el comercio	-6,27	-3,72	-15,17	-13,65	-16,91	-23,27	-13,55

Fuente: Procomer, 2011

La incapacidad de la base exportable se evidencia en el aumento sucesivo del déficit comercial como porcentaje del comercio internacional total realizado por el país. La tendencia a la alza del déficit es un indicador del mayor avance de las importaciones con respecto a las exportaciones, dinámica que evidencia las incapacidades endógenas en la estructura sectorial exportable para superar el comercio importable.

Gráfico 1
Costa Rica: Déficit comercial como porcentaje del comercio total en Costa Rica (1998-2009)



Fuente: Elaboración propia con base en datos del BCCR y PROCOMER.

El déficit comercial como porcentaje del comercio internacional se ha profundizado desde finales de la década de los noventa y durante la década inicial del siglo veintiuno, significó el 11,6% del PIB en el 2009 (Banco Central de Costa Rica 2011). Esta profundización obedece a una serie de obstáculos que el país no ha superado para sacar mejor provecho de los tratados de libre comercio firmados hasta ahora. Entre esos obstáculos principales pueden mencionarse: el cumplimiento de estándares internacionales de calidad, establecimiento de fuertes barreras no arancelarias en los países que son socios comerciales, fuertes requerimientos sanitarios y fitosanitarios; estos requerimientos han sido establecidos en los distintos tratados de libre comercio como el firmado con los EE.UU.

5.1 Poco uso de alta tecnología en los procesos productivos de los principales bienes exportables

La dotación tecnológica en los procesos productivos normalmente se organiza con tecnología que no responde a las más altas exigencias de productividad, eficiencia y calidad que establecen los mercados internacionales. El parque industrial está compuesto mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas, las cuales invierten poco en tecnología de punta y en procesos de investigación y desarrollo, afectándose directamente la calidad de los bienes y productos elaborados.

El país asigna aproximadamente 0,40% del PIB para ciencia y tecnología; la investigación, el desarrollo e innovación no han sido una tarea prioritaria en el país. Por lo tanto, las empresas en los distintos sectores productivos integran muy lentamente la tecnología desarrollada internamente y la adopción de la tecnología que proviene de países en desarrollo es lenta producto de la falta de recursos propios y crédito para inversión tecnológica. Esto limita seriamente a la economía para poder competir en el comercio internacional con base en bienes intensivos en capital. Por lo tanto, actividades de la producción que generan alto valor agregado como lo son el diseño de productos y procesos así como el mercadeo y la comercialización que son intensivas en capital son poco implementadas en la producción.

En síntesis, las empresas en general deben hacer un esfuerzo significativo para integrar tecnologías modernas en los procesos productivos para alcanzar importantes niveles de competitividad. También, el marco institucional público debe asignar mayor cantidad de recursos para apoyar el desarrollo científico tecnológico de las empresas y los sectores productivos. La formulación y ejecución de buenas políticas en este campo es necesaria, pero suficiente sería incrementar los recursos asignados gradualmente a la ciencia y tecnología, con seguridad, el 0,40% del PIB es insuficiente si se compara con lo invertido en países desarrollados como EE.UU. y Canadá.

5.2 Dotación en infraestructura insuficiente y deteriorada

El país no ha logrado mejorar la dotación de infraestructura pública para la exportación, falta mucho por hacer en materia de mejoramiento de la red vial para la salida de productos a los principales muelles y aeropuertos, los costos de transportación son elevados por la presencia

de cargas sociales que presionan al alza del costo de mano de obra, los costos en los servicios portuarios comparativamente con otros países como República Dominicana y Honduras son elevados. A la vez, está pendiente la reforma del sector eléctrico y telecomunicaciones, lo cual determinará mucho el comportamiento de las tarifas en el consumo de electricidad residencial e industrial así como en telefonía fija y celular e internet de banda ancha.

Sin duda alguna, el mejoramiento en las condiciones de infraestructura debería estar definido en la agenda del desarrollo del país, cabe señalar que es responsabilidad de la implementación del tratado de libre comercio con los EE.UU. La estrategia de concesión de obra pública ha dado resultados relativos en el país, pero con serios cuestionamientos en materia de resultados finales, este ha sido el caso de la culminación del “Aeropuerto Internacional Juan Santamaría” por parte de las empresas concesionarias como Alterra y la carretera a Caldera por parte del consorcio español “Autopistas del Sol. El país es incipiente en la operacionalización de este tipo de estrategias basadas en procesos concesionarios, sin embargo, es fundamental que el Estado pueda desarrollar obra pública con este instrumento dada la ineficiencia y burocrática gestión administrativa que se experimenta de forma general en todo el sector público, lo cual es más que evidente en ministerios, universidades, hospitales e instituciones autónomas y semiautónomas.

Recapitulando, la modernización de la infraestructura en muelles, aeropuertos y carreteras así como el mejoramiento en telecomunicaciones se convierte en un objetivo estratégico irrenunciable para reducir los costos de transacción en las operaciones comerciales en el comercio internacional desarrollado hasta ahora por Costa Rica.

5.3 Presencia de Grupos Corporativos en el intercambio mundial

El comercio liderado por grandes grupos corporativos como *Intel* en el campo tecnológico, *Dole* y *Chiquita Brands* en el ámbito de frutas frescas y procesadas, tienen ventajas claras con respecto a empresas pequeñas que difícilmente podrían llegar a liderar los procesos de comercialización en el mercado internacional. Fundamentalmente, esto se dificulta porque las economías de escala se han convertido en un determinante para competir con bajos precios. También, la coordinación vertical producto de procesos de subcontratación conocidos como *outsourcing* no es un factor dominante en las empresas pequeñas, por lo contrario, estas empresas algunas veces son integradas a la producción si muestran estándares adecuados de calidad y si respetan los requerimientos preestablecidos por las compañías multinacionales.

Son los grupos corporativos los que mayor beneficio obtienen del comercio comparativamente con empresas pequeñas que operan en los distintos mercados, lo cual es evidente al estudiar las cadenas globales de mercancías de algunos productos como la confección de ropa y textil, donde el poder y coordinación se ejerce desde países desarrollados hacia los países periféricos donde se integran empresas pequeñas en las fases de ensamblaje de la producción, apropiándose del bajo valor agregado. En Costa Rica la presencia de grupos corporativos ha sido evidente a partir de la compañía de componentes

electrónicos Intel de Costa Rica, la cual genera un aporte significativo en las exportaciones totales del país. De nuevo, a pesar del aporte de esta gran empresa, al pagar mejores salarios comparativamente con otras ramas industriales, aun Costa Rica no supera el desempleo, el rezago tecnológico, entre otras dificultades.

5.4 Los países grandes anulan relativamente a los países pequeños en el comercio

El tamaño de los países y sus economías es un determinante para alcanzar un posicionamiento adecuado en el comercio internacional. Países como China e India han asumido el liderazgo en el comercio internacional producto del uso de los factores de la producción de manera extensiva (trabajo, tierra y algo de tecnología) en la fabricación masiva de productos más estandarizados.

La capacidad de China e India no es comparable con Costa Rica en materia de productos exportables a los EE.UU., por ejemplo, una sola empresa manufacturera en China (*Tex Ray group*) exporta más de lo que las 38 empresas exportadoras de ropa de Costa Rica envían al mercado de los Estados Unidos. Por lo tanto, afirmar que un país pequeño tiene iguales oportunidades que los grandes para aprovechar el comercio internacional es una verdad a medias porque la dotación factorial es muy distinta, marcándose diferencias significativas en productividad y calidad de los bienes ofertados en el comercio internacional.

6. Ventajas y desventajas de participar en el comercio internacional

Las ventajas y desventajas del comercio internacional surgen de las diferencias en los precios relativos de los bienes intercambiados entre los países en el mercado mundial, derivándose perdedores y ganadores. Sin embargo, existen ventajas y desventajas que se le reconocen a los tratados de libre comercio que los países firman. Para Costa Rica, la negociación y firma de los tratados de libre comercio se asocia con las siguientes ventajas y desventajas.

6.1 Ventajas

- Ampliación de mercados con ingresos y consumo altos comparados con el mercado doméstico y centroamericano. El mercado de EE.UU. muestra un ingreso per cápita superior a los 46 mil dólares anuales comparado con más de 6 mil dólares en Costa Rica.
- Generación de empleos, producción e inversión. El tipo de empleo tiende a ser poco calificado principalmente el originado en zonas francas. No obstante, recientemente el nivel de calificación del trabajo ha sido mayor, lo que ha abierto oportunidades a profesionales con capacidades altas y medias mejor remuneradas.
- Transferencia tecnológica y conocimiento. La transferencia ha sido cuestionada porque no se ha expandido a la estructura productiva, no obstante, se reconoce el aporte al desarrollo sectorial e industrial.

- Oportunidad para superar la pobreza estructural. El comercio es un instrumento para superar la pobreza, pero no es el principal mecanismo para reducirla porque la afectación en la pobreza es multicausal.
- Oportunidades de alianzas con inversionistas. Los inversionistas locales asumen mejor posición para aliarse con inversionistas extranjeros en las distintas cadenas de valor que generan bienes finales o intermedios exportables.
- Posibilidad de integrarse a alguna cadena global de valor, en alguno de los eslabones, esto refuerza la eficiencia colectiva en el tejido productivo.
- Acceso a nichos de mercado. Los mercados internacionales, aunque son muy complejos, ofrecen espacios donde las empresas pueden identificar gustos y preferencias particulares para colocar o exportar sus productos.

6.2 Desventajas

- Presencia de mercados imperfectos. la presencia de economías de escala, integración vertical, externalidades e información asimétrica pone en desventaja a algunos agentes económicos en perjuicio del bienestar de otros.
- Presencia de asimetrías en la producción debido a la desigualdad en el uso y dotación de factores productivos (trabajo, tecnología), lo cual genera concentración en la apropiación del valor agregado.
- Presencia de variables macroeconómicas que generan competitividad espuria: tipo de cambio con fuertes minidevaluaciones, tasas de interés bajas, crecimiento moderado o nulo en las tasas salariales, leyes y normas que fomentan el acceso preferencial a algunos mercados, presencia de insumos elaborados bajo esquemas de subsidios, entre otros. Estas medidas introducen asimetrías fuertes en la apropiación de la renta a favor de grupos económicos particulares (exportadores, importadores, maquiladores, etc)
- Uso intensivo del factor trabajo en la generación de bienes agrícolas e industriales, lo cual genera apropiación del bajo valor agregado en los agentes económicos que colaboran en las distintas actividades económicas.
- Presencia de grandes grupos corporativos que ejercen poder de mercado que les favorece en la apropiación de los beneficios porque controlan principalmente la comercialización en el comercio internacional.
- Actividades centradas en el ensamblaje tanto en la industria como en los servicios, con poco potencial de generación de encadenamientos productivos.

7. Lineamientos estratégicos para apoyar la inserción de Costa Rica en el comercio internacional

- A. Mejorar la infraestructura en carreteras, muelles, aeropuertos y telecomunicaciones. La modernización del muelle de la ciudad de Limón es esencial para reducir los costos de transacción en el comercio así como el mejoramiento en las vías de acceso a este muelle (carreteras).

- B. Fortalecer la ciencia, tecnología e innovación en las empresas para producir bienes intensivos en capital y no en trabajo. Esto implicaría asignar gradualmente más del 0,40% del PIB en el corto, mediano y largo plazo.
- C. Invertir en infraestructura relacionada con el control y normalización sanitaria y fitosanitaria. Este es un obstáculo que persiste producto de los escasos recursos disponibles para fiscalizar estos procedimientos tanto en dotación de recurso humano como acceso a medios tecnológicos. Contrarrestar las barreras no arancelarias es todo un reto en el corto plazo.
- D. Integrar el concepto de sostenibilidad en las negociaciones comerciales para que la biodiversidad sea un factor a favor de Costa Rica en el comercio.
- E. Negociar tratados comerciales que sean de consenso de las mayorías en el país para evitar el fraccionamiento social y la desintegración del aparato productivo y sociedad en general.

Algunos aspectos adicionales que pueden complementar la estrategia de Costa Rica para enfrentar la competencia en el comercio internacional

- I. Promover el cambio en la cultura de consumo del costarricense, insistiéndose en la necesidad de que los compradores locales adquieran y demanden los bienes ofertados por los productores locales en contraposición con los bienes importados, el lema sería “comprando lo nuestro para emplear a los nuestros” Además, autores como Porter (1990) señalan que se requiere consumidores más exigentes y sofisticados en el mercado doméstico para que la calidad y eficiencia de los oferentes locales mejoren y se aproximen a los parámetros de calidad exigidos internacionalmente.
- II. Cooperación versus individualismo: la organización económica podría avanzar de tener productores individuales a productores agrupados en instancias como cámaras, cooperativas asociaciones y grupos organizados, para generar mayor eficiencia y calidad colectiva.
- III. Diferenciación y diversificación de productos y servicios. La diferenciación abriría el espacio para competir no con productividad o bajo precio, sino en mercados bastante selectivos de alto valor agregado.

8. Conclusiones

- 1. El comercio internacional opera en mercados de competencia imperfecta, donde los mercados experimentan afectaciones explicadas por economías de escala, integración vertical, externalidades, entre otras. También, el Estado por medio del marco institucional ha formulado reglas y normas que distorsionan el comercio. En ambos casos se introducen ineficiencias en el sistema económico que persisten debido a la presencia de ambos sistemas en la orientación del comercio internacional, causando perjuicios directos e indirectos en los agentes económicos.
- 2. La producción exportable de Costa Rica continúa basándose en las ventajas comparativas explicadas por la teoría tradicional del comercio internacional. Esta producción es de bajo

valor agregado debido al uso intensivo de trabajo poco calificado empleado en actividades agrícolas como la piña, banano, café, ganadería, entre otras. Debe reconocerse el esfuerzo de instancias como PROCOMER, COMEX y CINDE para atraer inversión extranjera que desarrolle actividades productivas que impliquen la generación de un valor agregado mayor comparativamente con sectores tradicionales agrícolas, por esta razón se ha impulsado la fabricación de aparatos médicos, circuitos integrados, etc. Adicionalmente, las instituciones de educación superior pública y la educación secundaria ha apoyado la generación de base científica y talento humano que ha hecho del recurso humano costarricense una ventaja competitiva y atractiva para la inversión extranjera directa.

3. La apertura comercial se ha intensificado a través de la aprobación de tratados de libre comercio con el objetivo de ampliar los mercados y optimizar la participación de la oferta exportable nacional. No obstante, el aseguramiento y posicionamiento en estos mercados grandes como México, Chile, Estados Unidos y otros como el de China y Europa no ha sido fácil de lograr para los productores agrícolas, industriales, entre otros. Es fundamental valorar las futuras iniciativas de libre comercio como fuentes del desarrollo económico en Costa Rica. La cantidad de tratados firmados hasta ahora ha ido en aumento pero el desarrollo deseable aún no llega a la sociedad costarricense.
4. Las barreras arancelarias han dejado de ser trascendentales y han dado paso a las no arancelarias, estas últimas limitan la participación efectiva de los productores de países en desarrollo como Costa Rica en el comercio internacional. Esto por cuanto los requerimientos internacionales son difíciles de cumplir por parte de las empresas nacionales.
5. Los tratados de libre comercio son un instrumento para la consecución del desarrollo económico y no es adecuado poner todos los esfuerzos en ellos como única fuente de superación de las múltiples necesidades sociales y económicas que experimentan las economías en desarrollo como la de Costa Rica. Con seguridad, se requerirá formular políticas adicionales en el campo de la infraestructura, tecnología, salud, educación, entre otras para posicionar al país de mejor manera en los mercados internacionales.

Referencias bibliográficas

- Bain J. (1956). *Barriers to New Competition*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- Bair J. y G. Gereffi (2001). Local Cluster in Global Chains: The Causes and Consequences of Export Dynamism in Turreón's Blue Jeans Industry". *World Development*, Vol.29, No. 11: 1885-1903.
- Banco Central de Costa Rica. *Programa Monetario 2012-2013*. San José, Costa Rica.
- Call y Holahan. (1983). *Microeconomía*. Segunda Edición. Grupo Editorial Iberoamérica. México.D.F.

- Cannan E. (1976) *Adam Smith: An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. The University of Chicago Press. United States of America.
- Coalición Nacional para el Desarrollo, CINDE. (2005). *Investing in Costa Rica*. San José, Costa Rica.
- Di Tommaso M y Dubbini S (2000). *Towards a Theory of the Small Firm: Theoretical Aspects and Some Policy Implications*. CEPAL. Division of Production, Productivity and Management. Santiago, Chile.
- Gereffi G. (1994). The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. En Gereffi G. and M. Korzeniewicz (eds) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Praeger. London.
- Golfrank W. (1994). Fresh demand: The consumption of Chilean produce in the United State. En Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz *Commodity Chain and Global Capitalism*. Praeger.
- Hirschman, A. (1998) *The Strategy of Economic Development*. Boulder and London: Westview Press. (First edition 1958)
- Katz M, y Rosen H (1994). *Microeconomía*. Primera Edición. Editorial IRWIN. España.
- Krugman, P. (1991). *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, MA, MIT Press.
- _____.(1995). *Geography and Trade*, Cambridge. MA. MIT Press.
- Lall S. y Narula, R. (2004). "Foreign Direct Investment and its role in Economic Development: Do we need a new agenda?". *The European Journal of Development Research*. Vol.16, No.3.: 447-464.
- Lin, Y. (1998). Oligopoly and Vertical Integration. *The American Economic Review*, Vol.78, Issue 1 (251-254)
- Mora, H. (2000). La Competitividad Global y el Desafío de la Competitividad Sistémica. *Revista parlamentaria*, Vol. 8, No. 1, Costa Rica.
- Osterloff, D. (2004). Competitividad Sistémica en Costa Rica. Nuevo enfoque de análisis y búsqueda de soluciones a los problemas socioeconómicos del país. En Nehemías Obed López Carrión *Competitividad Sistémica en America Central*. 1a.ed.Managua: Fundación Friedrich Ebert, 2004: 480
- Parada, M. (1998). Análisis de la Competitividad del Sector Lácteo de Honduras, 1997. *Revista Centroamericana de Economía*. POSCAE. Tegucigalpa. 1-51
- _____. (2003). La Cadena Global del Textil en Centroamérica. *Revista Economía y Sociedad*, No. 2. Escuela de Economía. Universidad Nacional.

- _____ (2011). *Presente y futuro de la industria de ropa en Costa Rica: Un enfoque de cadena de mercancías*. Tesis Ph.D. Editada en la Universidad de Tilburg. Tilburg, Holanda.
- Pelupessy W. (2001). Market Failures in Global Coffee Chains. Conference: The Future of Perennial Crops. Yamoussoukro, Ivory Coast, November 4-9.
- Promotora de Comercio Exterior, PROCOMER (2005). *Estadísticas de Exportación*. San José, Costa Rica
- _____ (2010). *Anuario Estadístico*. San José. Costa Rica.
- _____ (2011). *Anuario Estadístico*. San José. Costa Rica.
- Ratnayake, R. (1999). Industry Concentration and Competition: New Zealand Experience. *International Journal of Industrial Organization*, No.17. 1041-57.
- Rodrik, D and Devarajan S. (1989). Trade Liberalization in Developing Countries: Do Imperfect Competition and Scale Economies Matter?. *The American Economic Review*, Volume 79, Issue 2(JSTOR). Papers and Proceedings of the Hundred and First, Annual Meeting of the American Economic Association, (283-287).
- Romero, C. y Ugarte, D (2003). *La cadena de la leche en la agroindustria cochabambina: Una aplicación del enfoque cadena global de mercancías*. Centro de Estudios Superiores Universitarios. Universidad Mayor de San Simón. Cochabamba, Bolivia.
- Schmalensee, R. (1988). Industrial Economics: An Overview. *Economic Journal*.,Vol.98, September.
- Sherer, F.M (1980). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. 2nd Ed. Chicago. Ran McNally.
- Taplin I. (1994). Strategic Reorientation of U.S Apparel Firms. En Gary Gereffi and Miguel Korzeniewicz, *Commodity Chain and Global Capitalism*. Praeger.
- Tirol J. (1990). *La Teoría de la Organización Industrial*. Editorial Ariel, S.A. Barcelona, España.
- Torres R., Mora, M. y otros.(2005). *Inversión Extranjera Directa en Costa Rica 1997-2004*. Grupo Interinstitucional de Inversión Extranjera Directa. BCCR. San José, Costa Rica.
- Trejos, M. (2001). *Investigación sobre la Organización del Trabajo en la Industria del Vestido*. ESEUNA. Heredia, Costa Rica.
- Varian, H. (1994). *Microeconomía Intermedia: Un Enfoque Moderno*. Tercera Edición. Antoni Bosch Editor. Barcelona, España.