



**ANÁLISIS DE LAS OPORTUNIDADES COMERCIALES DEL TLC ENTRE  
COLOMBIA Y COSTA RICA**

**MARÍA ALEJANDRA MOLINA VÁSQUEZ  
ÁNGELA MARCELA CERTUCHE DORADO**

**PROYECTO DE GRADO II**

**DIRECTOR**

**FABIÁN ANDRÉS MEJÍA**

**UNIVERSIDAD ICESI  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
PROGRAMA DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
SANTIAGO DE CALI, 2017**

## **TABLA DE CONTENIDO**

I. RESUMEN .....	4
II. ABSTRACT .....	5
III. PALABRAS CLAVE.....	5
IV. INTRODUCCIÓN .....	6
V. ANTECEDENTES .....	7
VI. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	10
VII. PREGUNTA DEL PROBLEMA .....	12
VIII. OBJETIVOS .....	13
VIII.1. Objetivo General .....	13
VIII.2. Objetivos Específicos.....	13
IX. JUSTIFICACIÓN.....	14
X. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	15
XI. MARCO TEÓRICO.....	16
XII. OBJETIVO I: GENERALIDADES FINALES DEL ACUERDO COMERCIAL.....	39
XIII. OBJETIVO II: COMPORTAMIENTO DEL INTERCAMBIO COMERCIAL.....	47
XIV. OBJETIVO III: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DE COLOMBIA A COSTA RICA.....	63

XV. OBJETIVO IV: PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN DEL VALLE DEL CAUCA A COSTA RICA.....	78
XVI. RECOMENDACIONES .....	92
XVII. CONCLUSIONES .....	94
XVIII. REFERENCIAS.....	96

**Resumen:**

La presente investigación trata acerca del análisis del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica, teniendo como fin proporcionar información sobre las cláusulas establecidas en materia de comercio de bienes, servicios y flujos de capital.

Lo anterior se expondrá en cuatro objetivos, facilitando el estudio del contexto, así:

En la primera parte se destacan los ítems generales acordados dentro de la negociación, en ésta se establecieron distintos parámetros que rigen el acuerdo en cuanto a asuntos y procesos comerciales, aranceles, desarrollo sostenible, mercados vulnerables, transparencia, entre otros. Del mismo modo, se definió la forma en cómo tratar las controversias que se susciten si hay alguna discordancia entre las partes. En el segundo objetivo se analiza a través de gráficas los datos del comportamiento del intercambio comercial de las naciones involucradas. Con el tercer objetivo se identifica las empresas, productos y sectores del país con potencial para el proceso exportación entre Colombia y Costa Rica. Finalmente, en el cuarto objetivo se reconocen empresas pertenecientes al departamento del Valle del Cauca, que se verán beneficiadas del tratado en cuestión, esto, en términos de exportación de productos y servicios.

**ABSTRACT**

The present research deals with the analysis of the Free Trade Agreement between Colombia and Costa Rica, with the purpose of providing information on the clauses established in trade in goods, services and capital flows.

The above will be presented in four objectives, facilitating the study of the context, as follows:

The first part highlights the general agreed items within the negotiation, in which different parameters were established, such as tariffs, sustainable development, vulnerable markets, transparency, among others. Likewise, it was defined how to deal with disputes that arise if there is any disagreement between the parties. In the second objective, the trade behavior of the nations involved is analyzed through graphs. The third objective identifies the companies, products and sectors of the country with potential for the export process between Colombia and Costa Rica. Finally, the fourth objective recognizes companies belonging to the department of Valle del Cauca, which will benefit from the treaty in question, in terms of exports of products and services.

**Palabras clave:** Tratado de Libre Comercio, Costa Rica, Colombia, Oportunidades Comerciales, Términos de Negociación.

**Keywords:** Free Trade Agreement, Costa Rica, Colombia, Trade Opportunities, Terms of Negotiation.

## **Introducción**

Con el fin de aumentar las actividades comerciales entre Costa Rica y Colombia, los dos países iniciaron negociaciones a finales de Julio de 2012 buscando consolidar un TLC. Según el ministerio de comercio, industria y turismo (MINCIT, 2013) Este Acuerdo responde a los esfuerzos que adelanta el país para diversificar los destinos de nuestras exportaciones. La negociación con Costa Rica resulta ser relevante para Colombia por la importancia económica y cercanía de Costa Rica y los lazos comerciales y culturales con nuestro país. La negociación con Costa Rica abre oportunidades comerciales a la exportación de productos colombianos industriales y agroindustriales, principalmente.

Se sabe además que la economía internacional permite demostrar que cuando dos países venden mutuamente bienes y servicios, se produce generalmente un beneficio mutuo. Las circunstancias bajo las cuales el comercio internacional es provechoso es más amplio de lo que comúnmente se cree (Krugman, 2006). Es por esto que la conveniencia de los acuerdos de integración económica va más allá de la desaparición o disminución de las barreras arancelarias, dado que afectan las industrias de los países tanto directa como indirectamente, puesto que permite la libre entrada de nuevos competidores, los cuales exigen a las empresas locales aumentar su productividad, infraestructura y planeación estratégica con el fin de mantenerse competitivas dentro del mercado.

El presente proyecto de investigación se enfoca en encontrar las oportunidades comerciales que se presentan dada la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia y Costa Rica. Se darán a conocer sectores con gran potencial para competir en el extranjero, encaminado al

desarrollo estratégico de los productos y servicios que puedan aportar al crecimiento económico del país.

### **Antecedentes del proyecto:**

En primer lugar se tiene que en mayo de 2012 se presentó ante la Facultad de ciencias administrativas y económicas de la Universidad ICESI, el trabajo de grado titulado “análisis del impacto del acuerdo comercial entre Colombia y Corea del sur en las empresas vallecaucanas”, el cual permitió identificar oportunidades comerciales de las empresas de ciertos sectores del valle del cauca para exportar e importar productos, aprovechando el acuerdo firmado y el hecho de que Corea del sur no ha hecho intensivos flujos de inversión hacia Colombia, representando sólo el 0,5% en inversión extranjera directa (Rojas y Serna, 2012). Por lo anterior, las empresas Colombianas deben mostrarse muy atractivas para lograr incrementar la cantidad de IEA proveniente de ese país.

Seguidamente, se consultó el trabajo de grado presentado a la misma facultad mencionada, encabezado “análisis del impacto del acuerdo comercial entre Colombia y estados unidos en las empresas exportadoras vallecaucanas de los sectores textil y calzado”, el cual ayudó en la comprensión de las amenazas que se presentan para las compañías que desean ingresar en mercados nuevos, específicamente a Estados Unidos, donde existen controles de calidad y barreras no arancelarias que pueden dificultar y hasta evitar el ingreso de nuevos competidores al mercado.

Como tercera fuente de información en la misma universidad se tiene la investigación sobre el “análisis del impacto del tratado de libre comercio entre Colombia y chile en las empresas exportadoras vallecaucanas”, por medio de la cual se analiza la entrada en vigor del TLC entre

estas dos naciones que inició el 8 de mayo de 2009, centrándose en las exportaciones totales hacia Chile, haciendo énfasis en aquellas provenientes del departamento del valle del cauca, encontrando así sectores con amplia proyección y oportunidades de comercio internacional con este país, específicamente materias primas como los aceites crudos de petróleo o minerales bituminosos, construcción, servicios empresariales y productos varios como Azúcares de Caña, Confitería y acumuladores eléctricos de plomo (Barona y De la Cadena, 2012).

La última investigación consultada y presentada en la facultad de ciencias administrativas y económicas de la Universidad ICESI es la titulada “análisis del impacto de un eventual tratado de libre comercio entre Colombia y Japón”, este proyecto se realizó en el año 2013, por esta razón los análisis se presentan en términos de lo que pudiera ocurrir si se firmara dicho TLC, lo cual es bastante valioso porque se enfoca en adelantarse a los posibles resultados de un acuerdo que en ese entonces estaba iniciando negociaciones. Como conclusión se tiene que Colombia se beneficiaría por medio de la exportación de productos primarios de consumo como el café, té yerba mate y especias; combustibles minerales, aceites minerales, y productos de su destilación; materias bituminosas y ceras minerales. Por otra parte se encuentra la ventaja de la eliminación arancelaria sobre productos industriales como lo son automóviles y autopartes, maquinaria eléctrica e industrial, hierro, acero y productos químicos (Londoño y Recio, 2013). Esto beneficia al país por el lado de las importaciones, dado que la adquisición de estos bienes representan un porcentaje muy alto de las transacciones de Colombia.

También se consultaron dos proyectos investigativos de la Universidad del Rosario, facultad de administración. El primero transmite “análisis y oportunidades comerciales entre las repúblicas Colombia y Chile”, con una importante diferencia de la tercer fuente de información consultada y es que en este caso no se presenta un enfoque en el valle del cauca, sino que explora

las diferentes áreas de exportación hacia Chile, encontrando que los departamentos con mayor número de exportaciones no mineras y energéticas son Antioquia, Cundinamarca, Triángulo del Café, Valle del Cauca y Atlántico (Corredor, 2013). Además de las oportunidades para el sector del turismo en Colombia, puesto que atrae cada vez en mayores proporciones a los chilenos.

El segundo, relata un “análisis del TLC entre Colombia y Estados Unidos de América, con los estados de Colorado, Conneticut, Delaware, Dakota del sur y Florida”, que aporta conocimientos de las oportunidades comerciales para Colombia en materia de exportación a estos estados concretamente, encontrándose de manera interesante, que no sólo las materia primas son de alta importancia a nivel de comercio internacional, sino que también la industria textil en productos terminados presenta una amplitud importante para sus ventas, además, bienes de consumo final como lo son: asientos de madera, muebles y acabados presentan gran acogida en los estados analizados. Lo anterior permite concluir que varias industrias colombianas se muestran competitivas para estos mercados.

Finalmente, los antecedentes encontrados permiten evidenciar que Colombia puede comerciar internacionalmente con bienes primarios y secundarios. Dependerá de las empresas nacionales, sus análisis del entorno, estrategias de penetración de mercado y adaptabilidad a los requerimientos del publico extranjero que logren beneficiarse y expandir su mercado.

## **Planteamiento del problema**

Finalizando los años sesenta, el gobierno de Colombia empezó a realizar diferentes tipos de acercamientos con sus socios comerciales más importantes con el objetivo de promover el crecimiento económico, bienestar de la comunidad y enfrentarse así de mejor forma al fenómeno de la globalización; buscando conseguir acuerdos entre los mismos que permitiesen disminuir o eliminar restricciones comerciales presentes.

Pasados los años, Colombia ha logrado pactar diferentes Tratados de Libre Comercio con sus países vecinos y principales socios comerciales, los que han repercutido de buena manera en el desarrollo de la nación; siendo el de Costa Rica el más reciente que ha entrado en vigencia, 01 de Agosto de 2016.

Respecto al panorama colombiano se tiene que en el año 2015, Según CIICEX se mantuvo entre los países que registraron un crecimiento rápido en la región, gracias a un manejo macroeconómico y fiscal efectivo (CIICEX, 2015). No obstante, por factores como la desaceleración económica global y por los precios del petróleo reducidos, su crecimiento económico pasó de 4.6 por ciento en 2014, a 3.1 por ciento en 2015. En cuanto a las exportaciones, se denota que registraron un decrecimiento de 34,9% para el periodo 2010-2015; así como una tasa de crecimiento anual compuesto de -2,11%, lo que se puede ver reflejado en la gráfica mostrada a continuación.

Este comportamiento, como se observa, se debe de manera principal a la caída de las exportaciones minero-energéticas. Sin embargo, es importante resaltar que las no minero-energéticas tuvieron una tasa de crecimiento anual compuesto positivo (1,8%) para el mismo lapso de tiempo.

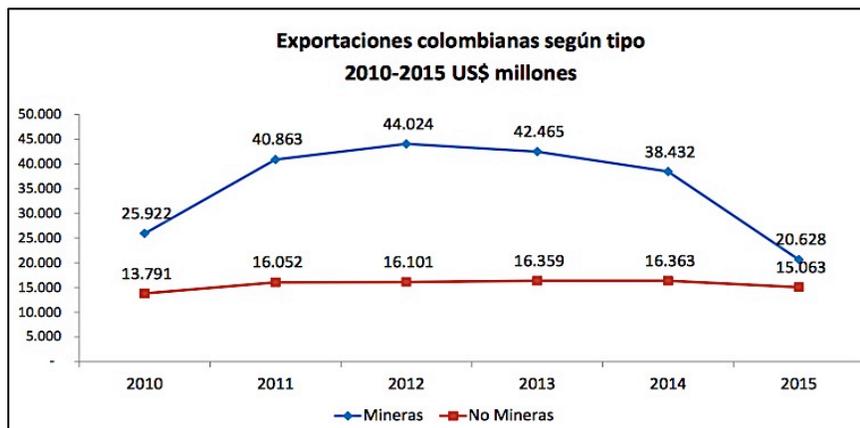


Gráfico número 1: Exportaciones Colombianas 2010-2015  
Fuente: Colombiatrade

Empero, según análisis realizados, se tiene la expectativa de que el entorno económico adverso genere un impacto en la economía colombiana en 2016 y que su crecimiento se modere a 2.7 %, antes de empezar a recuperarse en 2017.

Es por ello que el Tratado de Libre Comercio con Costa Rica constituye un paso importante para el país, dado que es una ventana para que persiga incrementar la cantidad de exportaciones, y del mismo modo, pueda consolidar las relaciones comerciales con Centroamérica.

Costa Rica es un territorio con una de las economías más estables de la región, con el que Colombia ha mantenido fuertes vínculos tanto culturales como comerciales. Este mercado es poseedor de un poder adquisitivo significativo y cuenta con una orientación importadora en materia de bienes industriales, siendo sus cuatro sectores principales: Alimentos y Tabaco, metales, plásticos y bebidas.

Haciendo énfasis en la relación comercial sostenida entre Colombia y Costa Rica es posible denotar que las exportaciones colombianas han tenido una tendencia a la baja a lo largo de los años, manteniéndose sin embargo un superávit. La mayoría de ellas provenientes del sector no

minero; de lo que se concluye que industrias como la agro, la manufacturera, prendas de vestir y servicios en general, son las que se verán más favorecidas con el acuerdo comercial pactado entre estas dos naciones.

### **Formulación del problema**

¿Qué oportunidades comerciales trae consigo para Colombia la firma del Tratado de Libre Comercio con Costa Rica; especialmente para el departamento del Valle del Cauca?

## **Objetivos**

### **Objetivo General**

Analizar el impacto del acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica y sus oportunidades.

### **Objetivos específicos**

1. Describir las generalidades del acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica.
2. Conocer el comportamiento de intercambio comercial (productos y países) de Colombia y Costa Rica tres (3) años previos a la entrada en vigencia del Tratado de Libre Comercio.
3. Reconocer empresas, productos y sectores colombianos con posibilidad de expansión gracias al acuerdo entre Colombia y Costa Rica.
4. Identificar empresas, productos y sectores del Valle del Cauca con potencial para los procesos de exportación entre Colombia y Costa Rica.

## **Justificación**

Por medio de la realización de este proyecto se pretende elaborar un análisis de tipo investigativo en el que se abordará el impacto que tiene la firma del Tratado de Libre Comercio entre Colombia Costa Rica, haciendo énfasis especial en el sector y las empresas del Valle del Cauca.

Lo anterior, con la finalidad de establecer qué oportunidades se visualizan y, del mismo modo, cuáles son los riesgos que podría traer consigo.

A través del análisis de los factores que comprenden este tratado, se determinarán los motivos por los que resulta beneficioso o no para Colombia. Además, teniendo en cuenta que es un acuerdo que tomó partida recientemente, se procederá a examinar cuáles habrían sido los primeros impactos entre los países mencionados.

## **Metodología de la Investigación:**

Con el fin de desarrollar el trabajo se inició una búsqueda de indicadores macroeconómicos que permitieran contextualizar al lector respecto a la situación de los países. Para realizarlo se contó con documentos y bases de datos que permitieran cumplir a cabalidad con los objetivos estipulados. Esta información se obtuvo primordialmente de datos estadísticos extraídos de fuentes oficiales de ambos países, generando un especial enfoque en el departamento del Valle del Cauca.

Posteriormente, se realiza un análisis del tratado, con el fin de entender los conceptos debatidos en el mismo. Esto con el fin de identificar oportunidades de empresas colombianas en el mercado costarricense. Para lo anterior, se realizaron filtros estadísticos que dejaran percibir productos y compañías con potencial de exportación, siendo estas clasificadas a nivel nacional y posteriormente con centro en el departamento de interés.

El análisis de las empresas con potencial se basó en cifras de exportaciones desde Colombia hacia Costa Rica y seguidamente, desde el Valle del Cauca hacia el mismo destino. A la par, se logró la identificación de actividades y sectores económicos con importante presencia en el país objetivo.

Finalmente, se establecen conclusiones que pretenden resumir los resultados más relevantes obtenidos en el proceso del desarrollo del trabajo investigativo, estipulándose los términos comerciales del acuerdo y las oportunidades presentes para el país en términos de exportación de bienes.

## Marco teórico

Desde el año 1500, es decir, período posterior al sistema económico feudal y previo a la revolución industrial las sociedades empezaron a destacar las necesidades de comercializar con el resto del mundo. Iniciándose así una corriente de pensamiento económico denominada *mercantilismo*, también llamada Bullionismo en Inglaterra, Colbertismo en Francia y Comercialismo en Gran Bretaña. Esta se regía por ciertos principios entre los cuales se encontraba promover las exportaciones y disminuir importaciones con el fin de acumular riqueza.

Después del mercantilismo aparecieron los *fisiócratas*, dicha escuela se desarrolla en circunstancias socioeconómicas y culturales de la Francia post-medieval. Éstos consideraban que el estado debía limitarse a fijar impuestos y proteger el comercio y la vida. Esta escuela del pensamiento logró instaurar la economía como ciencia social, mejorar la productividad agrícola, plantear políticas de sueldos altos e impulsar el comercio exterior.

Llegó la revolución industrial, la que fortaleció el sistema capitalista y le abrió paso a la escuela *clásica*, la cual se fundaba en los supuestos de mercados perfectamente competitivos y el *laissez faire*. Dentro de sus principales exponentes encontramos a Adam Smith y David Ricardo. El primero, respaldaba el comercio internacional con base a su teoría de ventaja absoluta, esta alude a la especialización de un país en la producción de bienes en los que es mayormente productivo, así podía comercializarlo con otros y recibir mayores utilidades. El segundo, planteó la teoría de la ventaja comparativa, donde se comparaba la capacidad de producir un bien sobre el costo de oportunidad de producir otro.

La tremenda sutilidad de la mente de Ricardo se hace manifiesta en su doctrina de la *ventaja comparativa* tal y como se aplicó al comercio internacional. Con este argumento reforzó la defensa del libre comercio, al extender el análisis de Smith de las ganancias que se tendrían

gracias a la libre circulación de los bienes a través de las fronteras internacionales, si la nación A podía producir un bien a un costo menor en comparación con el país B, y si éste podía producir otro bien a un costo más bajo que lo hacía la nación A, entonces ambos países saldrían ganando si practicasen la especialización territorial y el comercio. (Landreth, 2006, p.130)

Lo que Ricardo demostró con teoría de la ventaja comparativa es que el comercio voluntario – o intercambios entre partes- puede ser benéfico para ambas, ya que las eficiencias incrementadas que resultan de la especialización en el producto en la que se tiene una ventaja comparativa, conducen a una producción total mayor. (Landreth, 2006, p.130)

Estas corrientes aunque con grandes diferencias entre sí permitieron destacar la importancia que posee el intercambio comercial entre estados y la forma en que esto permite generar bienestar económico. Además, a partir de los cambios de mentalidad en el transcurso de la historia del pensamiento económico, aparecieron nuevas teorías que dejaban entrever las *ganancias del comercio*, es decir, cuando los países comercializan entre sí y obtienen un beneficio mutuo.

Cabe destacar que hay quienes no consideran el comercio internacional como un proceso de desarrollo, pues afirman que es perjudicial si entre países se presentan grandes diferencias. Desde el punto de vista de los países menos avanzados, está el miedo a una apertura económica y la imposibilidad de la industria nacional para mantenerse. A su vez, países desarrollados le temen a competir con los salarios bajos que tienen los demás países y que esto afecte directamente su nivel de vida.

En oposición a la ideas en contra del comercio, Krugman en su libro recopila varios supuestos que permiten afirmar sus beneficios. El primero, “demuestra que dos países pueden comerciar con ventajas mutuas, incluso cuando uno de ellos es más eficiente que el otro en la producción de

todos los bienes, y el menos eficiente sólo puede competir pagando salarios inferiores”(Krugman, 2006, p.4). Este es el modelo mencionado anteriormente, el cual fue planteado por David Ricardo.

El segundo, el comercio aporta beneficios al permitir a los países exportar bienes cuya producción se realiza con una relativa intensidad de recursos que son abundantes en el país, mientras que importa aquellos bienes cuya producción requiere una intensidad en la utilización de los recursos que son relativamente escasos en el país. (Krugman, 2006, p.4). En este caso, el modelo alusivo es el de Hecksher-Ohlin, también, conocido como modelo de las proporciones factoriales. Este demuestra que la ventaja comparativa se ve afectada por la interacción entre los recursos de las naciones, es decir, la abundancia relativa de los factores de producción y la tecnología, la cual ejerce influencia en la intensidad relativa con la que los diferentes elementos de producción son usados para producir determinados bienes.

El tercero hace alusión a que los bienes tangibles: las migraciones internacionales y el endeudamiento internacional son también formas de comercio que resultan mutuamente beneficiosas: el primero al intercambiar trabajo por bienes y servicios; el segundo a través del intercambio de bienes presentes por promesas sobre bienes futuros. (Krugman, 2006, p.4). Esta teoría se refiere al movimiento internacional de factores, donde se incluye la migración del trabajo, transferencia de capital ya sea por préstamos internacionales o la formación de empresas multinacionales.

Por ultimo, la cuarta teoría se refiere a “los intercambios internacionales de activos con riesgo, como las acciones y los bonos, pueden también beneficiar a todos los países, al permitir que cada uno de ellos diversifique su riqueza y reduzca la volatilidad de su renta” (Krugman, 2006, p.4). Estas formas menos tangibles de comercio, pueden generar ganancias tan serias como el

intercambio de bienes o servicios descrito por David Ricardo. Es importante destacar que, el mercado internacional de capitales no es un único mercado, es la aglomeración de varios que se encuentran relacionados entre sí y permiten el intercambio de activos.

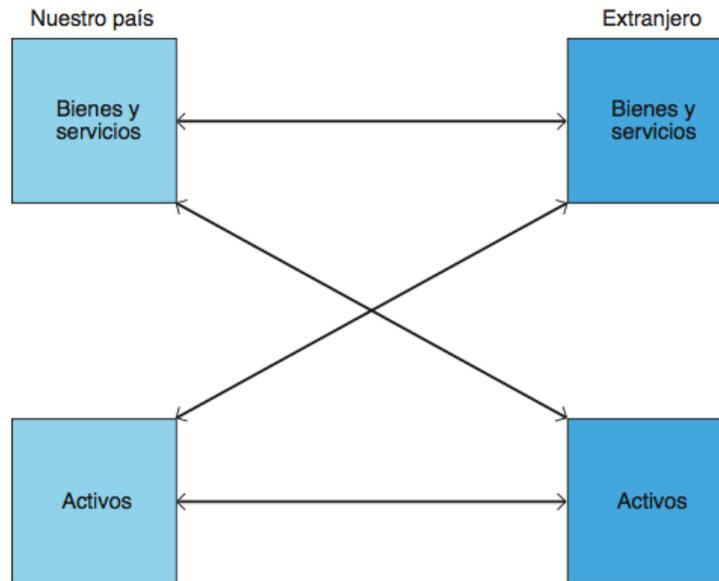


Gráfico número 2: Los tres tipos de transacciones internacionales  
Fuente: Krugman, 2006

Se logra apreciar entonces las grandes ventajas expuestas que permiten a los países desarrollarse de manera positiva cuando intercambian bienes, servicios y activos con otros. Es por esto que Colombia tiene grandes retos al relacionarse bilateralmente con los demás. Así que el país se encuentra frente a grandes desafíos al firmarse un tratado de libre comercio con Costa Rica.

Es importante establecer que a mediados de la década de 1990, los autores C. Samuel Craig y Susan P. (como se citó en Keegan, 2013) afirmaron que: La globalización ya no es una abstracción, sino la cruda realidad... Decidir no participar en los mercados internacionales ya no es una opción. Todas las empresas, sin importar su tamaño, deben diseñar estrategias en el

contexto más amplio de los mercados mundiales para anticipar, responder y adaptarse a la configuración cambiante de estos mercados.

Así mismo, los países buscan realizar negociaciones duraderas que les permitan obtener ganancias por el comercio, entre estas se encuentra la Ronda de Doha, la cual se dio con el fin de realizar acuerdos comerciales multilaterales entre miembros de la organización mundial del comercio. Las temáticas estaban orientadas a incentivar el crecimiento económico para beneficiar a estados en vía de desarrollo, utilizando como estrategia la reducción de subsidios otorgados en países desarrollados, así como aranceles puestos como barreras arancelarias.

Esto incentivó la creación de un acuerdo comercial preferencial, el cual “es un mecanismo que confiere un trato especial a socios comerciales selectos. Con frecuencia, estos acuerdos favorecen a ciertos países, pero discriminan a otros. Por esa razón, se acostumbra que los países notifiquen a la OMC cuando participen en acuerdos preferenciales” (Keegan, 2013, p.79).

Este a su vez, trae consigo Un arancel preferencial, el cual implica una reducción en la tasa arancelaria que se le aplica directamente a las importaciones de un determinado grupo de países y se divide en dos categorías: el *ad valorem* que se expresa como un porcentaje del valor de los bienes y el *específico*, el cual representa un monto específico de una moneda, ajustado según peso, volumen, longitud y demás.

Las áreas de integración económica que los países adoptan se encuentran categorizadas y definidos como:

**Área de libre comercio (FTA;** por sus siglas inglés) se forma cuando dos o más países acuerdan eliminar aranceles y otras barreras que limitan el comercio. Cuando los socios comerciales negocian con éxito un **tratado de libre comercio** (que también se abrevia FTA o TLC), cuya meta principal es eliminar por completo los impuestos sobre bienes que atraviesan

las fronteras entre los socios, se crea un área de libre comercio. En algunos casos, los impuestos se eliminan el mismo día que el acuerdo entra en vigor; en otros casos, los impuestos se reducen gradualmente durante un periodo establecido.

Una **unión aduanera** representa la evolución lógica de un área de libre comercio. Además de eliminar las barreras internas al comercio, los miembros de una unión aduanera acuerdan el establecimiento de **aranceles externos comunes (AECs)**.

Un **mercado común** es el siguiente nivel de integración económica. Además de la eliminación de las barreras internas al comercio y el establecimiento de aranceles externos comunes, el mercado común permite el desplazamiento libre de los factores de producción, incluyendo la mano de obra y el capital.

Una **unión económica** se basa en la eliminación de las barreras arancelarias internas, el establecimiento de barreras externas comunes y el libre flujo de factores. Trata de coordinar y unificar la política económica y social dentro de la unión para facilitar el libre flujo de capital, mano de obra y bienes y servicios de un país a otro. Una unión económica es un mercado común no sólo de bienes, sino también de servicios y capital. (Keegan, 2013, p.79). Finalmente, la información se sintetiza en el siguiente cuadro, en el cual se presentan las diversas formas de integración económica ordenadas según el nivel de cercanía entre países, así como los beneficios a los que se adjudica cada tipo de tratado.

Etapa de integración	Eliminación de aranceles y cuotas entre los miembros	Arancel externo común (AEC) y sistema de cuotas	Eliminación de restricciones al desplazamiento de factores	Armonización y unificación de las políticas económicas y sociales
Área de libre comercio	Sí	No	No	No
Unión aduanera	Sí	Sí	No	No
Mercado común	Sí	Sí	Sí	No
Unión económica	Sí	Sí	Sí	Sí

Gráfico número 3: Tipos de integración económica  
Fuente: Keegan, 2013.

## SICA

Respecto a los países analizados dentro del TLC, se encuentra que Costa Rica, ubicado en Centro América y con el fin de reanimar su mercado común, para el año de 1991, con cinco miembros iniciales (Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua y Costa Rica), deciden:

En julio de 1991 restablecer el Central American Common Market (Mercado Común Centroamericano o MCCA) para 1994. Los esfuerzos para mejorar la integración regional ganaron impulso al otorgar el estatus de observador a Panamá. Entre 1994 y 1996, el volumen de comercio dentro de la región creció de 1,100 a 1,600 millones de dólares. En 1997, teniendo a Panamá como miembro, el nombre del grupo cambió a Central American Integration System (SICA, Sistema de la Integración Centroamericana) (...) se adoptaron reglas de origen comunes, lo que permite un desplazamiento más libre de los bienes entre los países que integran en la actualidad al SICA. Los países del SICA acordaron imponer un arancel externo común (AEC) del 5 a 20 por ciento a la mayoría de los bienes para mediados de la década de 1990; muchos aranceles excedían antes el 100 por ciento. (...) el gobierno de Costa Rica ya se había beneficiado de los ingresos generados por los aranceles de tres dígitos sobre los automóviles importados de Japón y otros países (Keegan, 2013, p.79).

## **Área de Libre Comercio de las Américas**

En el año 2005, representantes de 34 países de América del Norte, Central y del Sur se reunieron en la séptima Cumbre de las Américas. La finalidad era analizar la planeación de un área de libre comercio de las Américas, la cual había sido previamente propuesta. Dicho espacio representaría 11 billones de dólares anuales de producción, además permitiría la integración de 800 millones de personas. En contraposición, el ex presidente Hugo Chávez reprobó dichas propuestas norteamericanas e invitó a la unión sólo a los países latinos, apoyado por miembros de Mercosur. Sin embargo, dicha opción de acercamiento es una propuesta bastante tentativa para países como Costa Rica y Colombia, dada la proximidad comercial con una gran potencia.

## **Mercado Común del Sur (Mercosur)**

El tratado manifestó el acuerdo de los gobiernos de Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay para integrar el Mercado Común del Sur o Mercosur (...) En la actualidad, alrededor del 90 por ciento de los bienes se negocia libremente; sin embargo, los miembros individuales del Mercosur pueden cambiar los aranceles tanto internos como externos según convenga al gobierno respectivo. (...) Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia se convirtieron en miembros asociados del Mercosur. En 2004, el Mercosur firmó un acuerdo de cooperación con la Comunidad Andina. La Unión Europea es el principal socio comercial del Mercosur; el Mercosur firmó un acuerdo con la Unión Europea con el fin de establecer un área de libre comercio para 2005 (Keegan, 2013, p.87).

Para analizar las disposiciones económicas al transcurrir un nuevo periodo, se hace necesario un análisis de la balanza comercial del mismo.

El autor define La balanza de pagos como: un registro de todas las transacciones económicas entre los habitantes de un país y el resto del mundo. La balanza de pagos se divide en cuenta corriente y cuenta de capital. La **cuenta corriente** es una medida general que incluye el comercio de mercancías (es decir, de productos manufacturados) y el comercio de servicios (es decir, una producción económica intangible, basada en la experiencia) más ciertas categorías de transferencias financieras, como la ayuda humanitaria. Un país que tiene un saldo de cuenta corriente negativo tiene un **déficit comercial**; es decir, la salida de dinero para pagar las importaciones excede a la entrada de dinero generada por las ventas de las exportaciones. Por el contrario, un país con un saldo de cuenta corriente positivo tiene un **superávit comercial**. La **cuenta de capital** es un registro de toda la inversión directa a largo plazo, la inversión de cartera y otros flujos de capital a corto y largo plazos. El signo negativo representa las salidas de efectivo (Keegan, 2013, p.62).

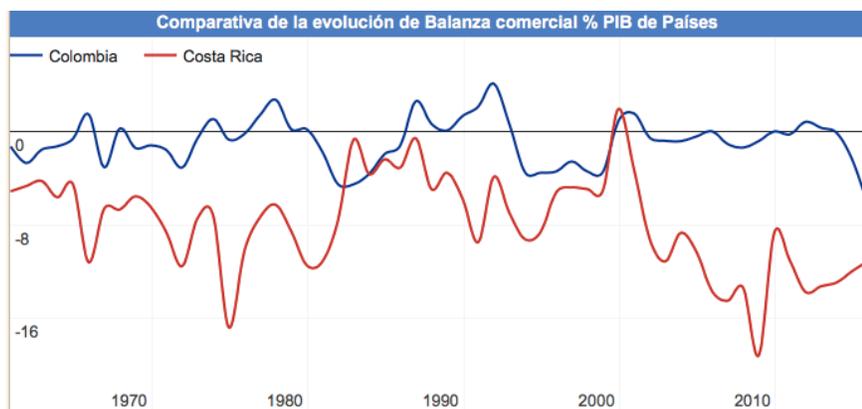


Gráfico número 4: Balanza Comercial Colombia – Costa Rica.  
Fuente: macrodatos.com

Es por esto que se hace necesario evaluar la evolución de la balanza comercial entre los dos países. Por medio de una grafica se logró evidenciar que durante la mayor parte de tiempo, desde el año de 1970 hasta la actualidad, Colombia ha tenido una balanza mayormente favorable, esto dado que ha exportado más de lo que ha importado en comparación con Costa Rica.

## Marco contextual

### Colombia



Gráfico número 5: Mapa de Colombia  
Fuente: Atlas Mundial

#### Datos básicos<sup>1</sup>:

##### Características generales:

**Nombre oficial:** República de Colombia

**Superficie:** 1.141.748 km<sup>2</sup>.

**Límites:** Al norte con el mar de las Antillas, al este con Venezuela, Brasil, al oeste con el océano Pacífico, al noroeste con Panamá y al sur con Perú y Ecuador.

**Población:** 47.965.868 habitantes (a enero 2015)

**Capital:** Bogotá, Distrito Capital (7 776 845 hab.)

##### Otras ciudades:

**Medellín:** 2 441 123 habitantes

---

<sup>1</sup> Tomado de: Oficina Diplomática Española 2015.

**Cali:** 2 344 734 habitantes

**Barranquilla:** 1 212 943 habitantes

**Idioma:** Español (oficial) y numerosas lenguas indígenas.

**Moneda:** Peso colombiano = 100 centavos.

**Religión:** Las principales religiones en Colombia son el catolicismo con un 87,3% de la población, el protestantismo o Evangélicos con el 11,5%. También hay grandes conglomerados de miembros de La Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días, adventistas del séptimo día, Testigos de Jehová, Judíos, Musulmanes, hinduistas, gnósticos, entre otros.

**Forma de Estado:** República presidencialista.

“Colombia se ubica en el extremo noroccidental de América del Sur, con una superficie de 1.141.748 Km<sup>2</sup>, tiene costas en el Pacífico y en el Atlántico. Atravesada de Sur a Norte por los Andes que, cerca de la frontera meridional se dividen en tres ramales: cordilleras Occidental, Central y Oriental. Al Este de la cordillera Oriental se encuentra la Orinoquía o los Llanos, y la Amazonía colombiana. Aparte de los Andes: Serranía del Baudó y Sierra Nevada de Santa Marta.” (Oficina de Información Diplomática, 2015).

La Constitución que rige al país se estableció el 4 de julio de 1991 definiéndolo como: “Un Estado Social de derecho, organizado como República Unitaria descentralizada, con autonomía de sus entidades territoriales, democrática, participativa y pluralista. El Presidente de la República es Jefe de Estado, de Gobierno y Comandante en Jefe de la Fuerzas Armadas” (Constitución Nacional, 1991).

Su sistema político está constituido por la República Presidencialista (Presidente de la República, gobernadores departamentales, alcaldes municipales, congresistas, diputados

departamentales y concejales municipales, quienes son elegidos a través del voto popular), y tres ramas del poder público: Poder Ejecutivo, legislativo y judicial.

En cuanto a la estructura del Producto Interno Bruto colombiano Se tiene que en los tres primeros trimestres de 2014 los sectores de la economía colombiana que crecieron por encima del promedio fueron: la construcción, con un 1,98 %; el sector agropecuario, con un 0,2%; la explotación de minas y canteras, que incluye el petróleo y el carbón con un crecimiento de 1,9%; el sector de electricidad, gas y agua, con un 0,5 %; establecimiento financieros seguros y servicios a las empresas con un crecimiento del 0,3%; y el sector comercio restauración y hoteles que creció un 0,8%.



Gráfico número 6: Conectividad Logística Colombia.

Fuente: Gráfico e Información de las aerolíneas y navieras procesada por PROEXPORT.

En lo que respecta a conectividad, se destacan dos formas principalmente: La conectividad marítima y aérea. Ambas cuentan con amplias posibilidades de rutas que facilitan los procesos del comercio exterior, haciendo más atractivo al país.

## Costa Rica



Gráfico número 7: Mapa de Costa Rica  
Fuente: Atlas Mundial

### Datos básicos<sup>2</sup>:

#### Características generales

**Nombre oficial:** República de Costa Rica.

**Sistema de Gobierno:** Democracia.

**Forma de gobierno:** República Presidencialista con Parlamento unicameral. Superficie: 51.100 Km. Fronteras: 516 km

**Límites:** Costa Rica está situada en el Istmo Centroamericano. Limita al norte con Nicaragua y al sur con Panamá, al noreste con el Mar Caribe y al suroeste con el Océano Pacífico

**Idioma oficial:** español

<sup>2</sup> Tomado de: Oficina Diplomática Española 2016.

**Composición étnica:** El origen de los costarricenses es en un 46% blanco-europeo, 34% indígena-americano, 14% negro-africano y 6% asiático-chino.

**Población total:** 4.807.050 (2015)

**Religión:** Católica (76,3%), Evangélica (13,7%), Testigos de Jehová (1,3%), otras (5,5%), ninguna (3,2%)

**Moneda:** Colón costarricense (CRC)

**Capital:** San José, 1.713.000 habitantes (a junio de 2013). 9°36'N 83°57'O

**Otras ciudades:** Alajuela 848.146 hab.; Cartago 490.903 hab.; Heredia 433.677 hab.; Limón 386.862 hab.; Puntarenas 410.929 hab. (2011).

“Costa Rica es un país de renta media (11.023 dólares per cápita en 2015). Su PIB total es de 53.316 millones de dólares (2015). Costa Rica tiene una economía muy abierta, tanto por nivel de IED como por nivel de comercio. En 2015 recibió 2.805 millones de dólares de Inversión Extranjera Directa (IED). En 2014, Costa Rica exportó bienes por valor de 11.140 millones de dólares e importó por valor de 16.154 millones de dólares” (Oficina de Información Diplomática, 2016).

Sus socios comerciales más destacados, según datos del año 2015, son los siguientes<sup>3</sup>:

- Países a los que Costa Rica exporta: EEUU (40,03%), Panamá (6%), Nicaragua (5,7%), Guatemala (5,6%) y Holanda (4,6%).
- Países de los que Costa Rica importa: EEUU (con el 39,8%) es la principal fuente de importación del país. China (12,6%), México (7,4%), Japón (2,7%), Guatemala (2,6%) y Corea del Sur (2,5%).

---

<sup>3</sup> Tomado de: Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica

## Conectividad logística



### Conectividad Marítima

ORIGEN	DESTINO	DIRECTO (días)	CONEXIÓN (días)
Costa Atlántica	Costa Atlántica	1	3
	Costa Pacífica	N.A.	7
Costa Pacífica	Costa Atlántica	N.A.	8
	Costa Pacífica	N.A.	7

N.A.: No Aplica. No existen rutas directas



### Conectividad Aérea

DESTINO	VUELOS DIRECTO (Horas)	VUELOS CON CONEXIÓN (Horas)
Costa Rica	2h 20min	3h 31min



Actualmente, existen más de doce navieras que ofrecen sus servicios con destino a Costa Rica desde la Costa Caribe y más de cinco navieras desde la Costa Pacífica.



La oferta de servicios hacia Costa Rica, se divide en más de cuatro aerolínea con servicios exclusivos de carga y más de tres aerolíneas con cupos de carga en aviones de pasajeros.

Gráfico número 8: Conectividad Logística Costa Rica.

Fuente: Gráfico e Información de las aerolíneas y navieras procesada por PROEXPORT.

En cuanto a conectividad se denota que posee diferentes servicios tanto de navieras como de aerolíneas que posibilitan intercambio de bienes internacionalmente, siendo la conectividad marítima la que más le favorece por su posición geográfica.

Por otro lado, su sistema se rige por la Constitución de 1949. La forma de gobierno es presidencialista y el Poder Legislativo es unicameral (Asamblea Legislativa), con 57 diputados.

### Marco conceptual

A continuación se presentan diferentes términos del comercio exterior que facilitarán la comprensión del análisis a realizar:

**Abandono Legal<sup>4</sup>:** Institución jurídica aduanera por la cual, al vencimiento de los términos para solicitar el destino o despacho a consumo o efectuar el retiro de las mercancías, la aduana las adquiere en propiedad para proceder a su adjudicación o remate.

<sup>4</sup> Tomado de: Glosario de Comercio Internacional. (S.f). Ibáñez y Asociados, Estudio Aduanero.

**Adeudo:** Monto a que asciende la liquidación de los tributos, intereses y multas si los hubiere, cuyo pago constituye obligación exigible.

**Admisión Temporal:** Es aquel régimen de aduana que permite recibir dentro del territorio de un país, con suspensión de los derechos y tasas a la importación, ciertas mercaderías importadas con un propósito definido y destinadas a ser reexportadas dentro de un plazo determinado, ya sea en su estado originario o bien haber sufrido determinadas transformaciones o reparaciones.

**Aduana:** Organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos.

**Agente de Carga Internacional:** También "Transportista". El que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida carga y actúa como operador de transporte multimodal.

**Agente del Fletador:** Es el designado por el fletador para conseguir espacio para una carga al flete más bajo posible, y en condiciones más favorables para el propietario de la carga.

**Agendas Comerciales:** Consiste en la consecución de citas con clientes potenciales, las cuales son concertadas por PROCOLOMBIA, a través de sus Oficinas Comerciales, de acuerdo con el producto a ofrecer y el perfil del cliente solicitado por la empresa colombiana a la cual se presta el servicio.

**ALADI:** Asociación Latinoamericana de Integración.

**Aforo:** Evaluación de una mercancía por las autoridades aduaneras a los fines de pago de los derechos de aduana. Puede ser físico (inspección de los bienes in situ) o bien documental (inspección sobre los documentos).

**Arancel:** Impuesto que paga el importador al introducir productos en un mercado. Ver Derechos de Aduana.

**Arancel ad valorem**<sup>5</sup>: Es un arancel que se impone en términos de porcentaje sobre el valor de la mercancía. Por ejemplo, 5% de arancel, significa que el arancel de importación es 5% del valor de la mercancía en cuestión.

**Arancel específico**: Arancel que se impone en términos de cargas o cobros monetarios específicos por unidad o cantidad de mercancía importada. Por ejemplo, \$100 por tonelada métrica de la mercancía.

**Arancel Externo Común**: Etapa temprana en el proceso de integración comercial entre determinado grupo de países, por lo cual se contempla un uniforme de protección arancelaria en favor de la producción de dichos países, frente a la importación de productos no originarios de los mismos.

**Arancel mixto**: Arancel que combina aranceles ad valorem y específicos.

**Áreas monetarias**: Bloques de países que usan la misma divisa y que realizan el grueso de sus operaciones internacionales en dicha divisa. En la actualidad se pueden distinguir las áreas monetarias del dólar, la libra esterlina, el franco francés y, mas recientemente, el Euro.

**Barreras a la entrada**: Factores que impiden o dificultan la incorporación de nuevas empresas a una rama de actividad, aunque las empresas ya establecidas estén percibiendo utilidades excesivas. Hay dos grandes categorías de barreras: estructurales (económicas o involuntarias) y estratégicas (conductuales). Las barreras estructurales se derivan de las características fundamentales de la industria, entre otras la tecnología, el costo y la demanda. Las barreras estratégicas se derivan del comportamiento de las empresas ya establecidas.

**Barreras no arancelarias**: Medidas no arancelarias que tienen un impacto proteccionista. Por ejemplo: cuotas, contingentes arancelarios, regímenes que requieren licencias, bandas de precios.

---

<sup>5</sup> Tomado de: Diccionario de Términos de Comercio. (2003).

**Bill of lading (B/L):** Es un recibo dado al embarcador por las mercancías entregadas. Demuestra la existencia de un contrato de transporte marítimo y otorga derechos sobre la mercancía.

**Carga consolidada:** Agrupamiento de mercancías pertenecientes a varios consignatarios, reunidas para ser transportadas en contenedores similares, siempre que estén amparadas por un mismo documento de transporte.

**Certificado de Origen:** Documento que identifica las mercancías expedidas y declara expresamente dónde se fabricó la mercancía.

**Commodity:** Mercancía cuyo precio es fijado por la demanda y oferta internacional. Por lo general son materias primas como productos agrícolas y mineros.

**Contingente arancelario / Arancel-cuota:** Sistema de protección comercial mediante el cual un arancel más bajo es impuesto sobre la importación de cantidades específicas de una mercancía dada y un arancel mayor se impone a las importaciones que exceden esas cantidades. El tamaño de la cuota es normalmente definido por el gobierno sobre una base periódica, por ejemplo, anualmente.

**Depósito Aduanero autorizado Privado:** Local destinado al almacenamiento de mercancías de propiedad exclusiva del depositario.

**Depósito Aduanero autorizado Público:** Local destinado al almacenamiento de mercancías de diferentes depositantes.

**Embalaje:** Es el material o recipiente destinado a envolver o contener temporalmente envasados o no, durante su manipulación, transporte y almacenaje.

**Exportación:** Régimen aduanero que permite la salida legal de bienes y servicios de origen nacional.

**Fideicomiso**<sup>6</sup>: Negocio jurídico mediante el cual una persona natural o jurídica llamada fideicomitente o constituyente (Ministerio de Industria Comercio y Turismo), entrega a una sociedad fiduciaria (Fiducoldex) uno o más bienes concretos. La fiduciaria se obliga a administrarlos, para cumplir una finalidad determinada.

**Importación**: Régimen aduanero que permite el ingreso legal a consumo de un bien o servicio de origen extranjero.

**INCOTERMS**: Términos de Comercio Internacional. Son las reglas internacionales para la interpretación de los términos comerciales fijados por la Cámara de Comercio Internacional. Su objetivo es establecer criterios definidos sobre la distribución de gastos y transmisión de riesgos, entre exportador e importador. Hay 13 términos: EXW, FCA, FAS, FOB, CFR, CIF, CPT, CIP, DES, DEQ, DAF, DDP, DDU. Los Incoterms regulan : la entrega de mercancías, la transmisión de riesgos, la distribución de los costes, los trámites de documentos. Pero no regulan: la forma de pago ni la legislación aplicable.

**Licencias de importación**: Procedimientos administrativos que requieren la presentación de una aplicación u otra documentación (que no son los requeridos con propósitos aduaneros) al órgano administrativo pertinente como una condición previa para la importación de bienes. Acuerdo de la OMC sobre Procedimientos de Licencias de Importación.

**Zona Franca**: Un enclave nacional creado por las autoridades competentes de cada Estado con el fin de considerar las mercancías que allí se encuentren como si no estuvieran en territorio nacional para la aplicación de los derechos aduaneros, restricciones y cualquier otro impuesto. En las Zonas Francas se admiten mercancías de cualquier tipo, cantidad, país de origen o de destino. Se pueden cargar y descargar, transbordar, almacenar, y manipular mercancías. En casi todos los

---

<sup>6</sup> Tomado de: Glosario. (S.f). PROCOLOMBIA.

países del mundo existen zonas francas. Las Zonas Francas ofrecen ventajas fiscales como suspensión de derechos aduaneros, IVA e impuestos especiales, no se aplican restricciones cuantitativas o cualitativas, etc.

## **Marco legal**

### **Colombia**

“Colombia, al igual que la mayoría de los países latinoamericanos bajo el modelo de sustitución de importaciones, no instituyó un marco normativo que favoreciera el movimiento de los flujos de inversión extranjera hacia el país. Algunos gobiernos consideraron que la inversión extranjera generaba pérdida de soberanía del país y competencia desigual para las empresas nacionales. Enmarcados dentro del modelo de sustitución de importaciones, se implantó una política altamente restrictiva frente a la inversión extranjera desde finales de la década de los sesenta, extendiéndose en términos generales hasta el decreto 1265 de 1988” (Garay S Luis Jorge, ).

Empero, a causa de que las relaciones internacionales han sido de gran importancia para definir la dinámica y rasgos estructurales de la economía colombiana en los últimos años debido a su tamaño, pequeño en relación a diferentes países del mundo, se ha procedido a generar un cambio en el paradigma nacional optando por adoptar una economía abierta al mercado global, ampliando la legislación notablemente.

Según la ley 7 de 1991, modificada el 26 de Agosto de 2015, “por la cual se dictan normas generales a las cuales debe sujetarse el Gobierno Nacional para regular el comercio exterior del país, se crea el Ministerio de Comercio Exterior, se determina la composición y funciones del Consejo Superior de Comercio Exterior, se crean el Banco de Comercio Exterior y el Fondo de

Modernización Económica, se confieren unas autorizaciones y se dictan otras disposiciones” (Ley marco del Comercio Exterior, PROCOLOMBIA) , donde se consagra:

### **CAPÍTULO I. DE LAS NORMAS GENERALES DEL COMERCIO EXTERIOR:**

**Artículo 1o.** Las disposiciones aplicables al comercio exterior se dictarán por el Gobierno Nacional conforme a las previsiones del numeral 22 del artículo 120 de la Constitución Nacional en armonía con lo dispuesto en el numeral 22 de su artículo 76 y con sujeción a las normas generales de la presente Ley. Tales reglas procurarán otorgar al comercio exterior colombiano la mayor libertad posible en cuanto lo permitan las condiciones de la economía.

**Artículo 2o.** Al expedir las normas por las cuales habrá de regularse el comercio internacional del país, el Gobierno Nacional deberá hacerlo con sometimiento a los siguientes principios:

1. Impulsar la internacionalización de la economía colombiana para lograr un ritmo creciente y sostenido de desarrollo.
2. Promover y fomentar el comercio exterior de bienes, tecnología, servicios y en particular, las exportaciones.
3. Estimular los procesos de integración y los acuerdos comerciales bilaterales y multilaterales que amplíen y faciliten las transacciones externas del país.
4. Impulsar la modernización y la eficiencia de la producción local, para mejorar su competitividad internacional y satisfacer adecuadamente las necesidades del consumidor.
5. Procurar una legal y equitativa competencia a la producción local y otorgarle una protección adecuada, en particular, contra las prácticas desleales del comercio internacional.
6. Apoyar y facilitar la iniciativa privada y la gestión de los distintos agentes económicos en las operaciones de comercio exterior.

7. Coordinar las políticas y regulaciones en materia de comercio exterior con las políticas arancelaria, monetaria, cambiaria y fiscal.

8. Adoptar, sólo transitoriamente, mecanismos que permitan a la economía colombiana superar coyunturas externas o internas adversas al interés comercial del país.

Los anteriores principios se aplicarán con arreglo a los criterios de economía, celeridad, eficacia, imparcialidad, publicidad y contradicción que orientan las actuaciones administrativas.

**Artículo 10.** El Gobierno Nacional amparará la producción nacional contra las prácticas desleales y restrictivas de comercio internacional.

### **CAPÍTULO III. DEL MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COLOMBIA:**

**Artículo 17.** Créase el Ministerio de Comercio Exterior como organismo encargado de dirigir, coordinar, ejecutar y vigilar la política de comercio exterior, en concordancia con los planes y programas de desarrollo.

#### **Costa Rica**

Costa Rica es Miembro fundador de la OMC, cuyos acuerdos prevalecen sobre la legislación interna.

Esta nación es partícipe del sistema multilateral de comercio y del Mercado Común Centroamericano; manteniendo a su vez acuerdos de Libre Comercio con países como: Panamá, Chile, México, y República Dominicana. Además, participa en las negociaciones del Área de Libre Comercio de las Américas.

La política de comercio exterior tiene como fin alcanzar un mejor nivel de vida para todos los habitantes a través del desarrollo social y económico. Así mismo, establece como meta promover, facilitar y consolidar la inserción de Costa Rica en la economía internacional.

Costa Rica no tiene una ley específica sobre inversión extranjera, esto, dado que la legislación rige por igual a locales y extranjeros de acuerdo a lo citado en el artículo 19 de la Constitución Nacional, el que consolida que: “ Los extranjeros deben gozar de los mismos derechos y tener las mismas obligaciones que los nacionales, con la excepción de aquellas limitaciones que puedan estar establecidas por la Constitución o por ley” (Art. 19. Constitución Nacional). No obstante, el marco de inversiones en Costa Rica se completa con acuerdos regionales, bilaterales y multilaterales que dan garantías y protección a las inversiones extranjeras.

## **OBJETIVO I: Generalidades del acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica**

“En junio de 2012, Colombia y Costa Rica iniciaron negociaciones para suscribir un Tratado de Libre Comercio, proceso que duro cuatro rondas y finalizó en marzo de 2013. La firma del acuerdo se llevó acabo el 22 de mayo de 2013. Fue aprobado con la Ley 1763 del 15 de julio de 2015 e implementando mediante Decreto 1231 del 29 de julio de 2016. Además de contribuir a consolidar la presencia de Colombia en los mercados centroamericanos, este Acuerdo es de relevancia para los productos industriales colombianos, varios de los cuales ya están posicionados en ese mercado y ahora contarán con un acceso preferencial arancelario” (Resumen Tratado de Libre Comercio entre Colombia Y Costa Rica. (S.f)).

Según el Ministerio de Comercio Industria y Turismo (2013):

El Acuerdo comercial con Costa Rica obedece a un esfuerzo que de tiempo atrás adelanta el país para lograr acceso preferencial en diferentes mercados para los productos y servicios colombianos, así como al objetivo de estrechar lazos comerciales con los países centroamericanos y atraer inversión productiva de los mismos.

El siguiente cuadro expone las disposiciones finales del texto del acuerdo en español que define el Tratado de Libre Comercio entre la República de Colombia y la República de Costa Rica.

<b>CAPÍTULO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
Capítulo I. Disposiciones Iniciales y Definiciones Generales.	En este capítulo se determina una zona de libre comercio, el alcance de las obligaciones y la relación de cada una de las naciones frente a sus otros acuerdos internacionales. Del mismo modo, se exponen definiciones de aplicación general referentes al acuerdo y definiciones específicas para cada parte. Finalmente, se señalan los objetivos del tratado.

<p>Capítulo II. Trato Nacional y Acceso de Mercancías al Mercado.</p>	<p>Se establece que cada parte otorgará trato nacional a las mercancías de la otra parte. Ninguna podrá incrementar ningún arancel aduanero existente, o adoptar ningún arancel aduanero nuevo, sobre una mercancía originaria de la otra parte, salvo que se dispusiese algo distinto en el acuerdo.</p> <p>Así mismo, resalta los regímenes especiales como la exención de aranceles aduaneros, la admisión temporal de mercancías específicas, y lo que sucede con las mercancías reimportadas después de reparación o alteración.</p> <p>Igualmente, denota las medidas no arancelarias, destacando las restricciones a la importación y a la exportación, las licencias de importación, cargas y formalidades administrativas, y los impuestos y otras cargas a la exportación.</p> <p>Por otro lado, tiene en cuenta otras medidas tales como las empresas comerciales del estado, y la valoración aduanera. Hace énfasis en lo relacionado a la agricultura, disposiciones institucionales, y finalmente, expone algunas definiciones.</p> <p>En el Anexo 2-A del presente capítulo se hacen anotaciones acerca del trato nacional y restricciones a la importación y exportación determinando medidas especiales para Colombia y Costa Rica.</p> <p>El Anexo 2-B describe la administración e implementación de contingentes arancelarios de Colombia y Costa Rica para productos específicos.</p> <p>Por último, el Anexo 2-C trata sobre la aplicación de impuestos y otras cargas a la exportación.</p>
<p>Capítulo III. Reglas de Origen y Procedimientos de Origen.</p>	<p>La sección A del capítulo presenta las reglas de origen pactadas en el acuerdo, definiendo así cuándo una mercancía puede ser considerada como originaria, cuándo totalmente obtenido o enteramente producida; también muestra el cálculo del valor de contenido regional.</p> <p>Del mismo modo indica cuáles son las operaciones o procesos que no confieren origen a una mercancía, qué ocurre con los materiales intermedios e indirectos que son utilizados en la producción de algún artículo y qué con la mercancía acumulada.</p> <p>La sección B por su parte expone los procedimientos de origen como la certificación de origen, las obligaciones relacionadas a las</p>

	importaciones y exportaciones hechas con base en el certificado. Así como el reembolso de los derechos de aduana si una mercancía originaria es importada al territorio de una Parte, sin que el importador de la misma haya solicitado el trato arancelario preferencial al momento de la importación. Finalmente señala las excepciones a la obligación de la presentación del certificado de origen.
Capítulo IV. Facilitación del Comercio y Procedimientos Aduaneros.	En este capítulo se estipula que cada Parte debe publicar su legislación, regulaciones, y procedimientos aduaneros, de forma física o vía internet para que haya fácil acceso a la misma. De igual manera, se destaca que los procedimientos aduaneros tienen que ser simplificados para el despacho eficiente de las mercancías, por tanto es debido que sean automatizados. Se hace enfoque en la inspección de mercancías de alto riesgo y envíos de entrega rápida así como en la confidencialidad de la información recopilada.
Capítulo V. Cooperación Técnica y Asistencia Mutua en Asuntos Aduaneros.	Se señala que se dará cooperación técnica y asistencia mutua a través de las autoridades competentes de cada Parte, con el fin de procurar la correcta aplicación de la legislación aduanera y evitar sanciones, lo anterior conforme a la normativa de cada país. Se denota también que las solicitudes de asistencia mutua tendrán que dirigirse por escrito a la autoridad requerida por parte de la autoridad requirente y la respuesta se deberá proporcionar en un máximo de 60 días.
Capítulo VI. Medidas Sanitarias y Fitosanitarias.	Por medio de este capítulo se asegura la protección de la vida y la salud de las personas y animales así como la preservación de la sanidad vegetal en los territorios en cuestión. Para ello es debido evaluar el riesgo y determinar el nivel propicio de protección sanitaria y fitosanitaria de las mercancías, igualmente, su adaptación a las condiciones regionales propias, y los procedimientos de control, inspección y aprobación.
Capítulo VII. Obstáculos Técnicos al Comercio.	En este capítulo se destaca el objetivo de facilitar e incrementar el comercio de mercancías entre los países al buscar eliminar obstáculos técnicos innecesarios, y al promover la cooperación entre las Partes. Para ello, se definen los derechos y obligaciones de cada una en virtud del acuerdo OTC, y se hace énfasis en mantener la transparencia en cada proceso.

	Del mismo modo, se determina un comité de obstáculos técnicos al comercio integrado por representantes de cada nación y se da a conocer sus funciones.
Capítulo VIII. Defensa Comercial.	Se establece que será posible adoptar una medida de salvaguardia bilateral como por ejemplo la suspensión de la reducción futura de cualquier tasa arancelaria establecida, en caso tal de que se realicen importaciones que constituyan una causa sustancial de daño grave o amenaza a la rama de producción nacional que fabrique artículos similares o competidores. Del mismo modo indica las normas para acoger una medida de salvaguardia bilateral, los procedimientos de investigación y los requisitos de transparencia.
Capítulo IX. Propiedad Intelectual.	En este capítulo se esclarece la necesidad de protección y observancia de los derechos de autor y la propiedad intelectual con el fin de promover el desarrollo de cada país, impulsando la creatividad, cultura, investigación, biodiversidad, conocimientos tradicionales y la educación. Así como las marcas que serán protegidas conforme al acuerdo sobre los ADPIC. Del mismo modo, cada Parte deberá proporcionar un sistema para el debido registro de marcas de manera tecnológica.
Capítulo X. Contratación Pública.	En este capítulo se hace referencia a la contratación pública cubierta que significa la “contratación pública de mercancías, servicios o ambos” que no sean adquiridos con fines de ventas o reventas comerciales, que sean realizados a través de cualquier medio extracontractual y que no estén expresamente excluidos de la cobertura. Esta debe hacerse de forma transparente e imparcial, bajo unas reglas de origen y condiciones compensatorias especiales. Finalmente establece el procedimiento de contratación por licitación abierta, contratación directa, subastas electrónicas y negociaciones.
Capítulo XI. Política de Competencia y Defensa del Consumidor.	Se estipulan objetivos que permitan asegurar el cumplimiento y defensa de los derechos de los consumidores. Se debe promover la cooperación entre las partes y cumplir con su legislación. Se deberán notificar sobre actividades de aplicación de su propia legislación. Las autoridades nacionales podrán intercambiar información a solicitud de una de

	ellas, además de consultar sobre asuntos de interés.
Capítulo XII. Inversión.	Las partes tendrán en cuenta el principio de nación más favorecida, el trato justo y equitativo, protección y seguridad plenas. Las medidas se aplicarán a inversionistas de la otra parte, inversiones cubiertas y a todas las inversiones en el territorio de la parte. Es inapropiado promover la inversión mediante el debilitamiento o reducción de las protecciones contempladas en su legislación sobre salud, seguridad, ambiental y laboral nacional. Alentarán a las empresas a que realicen RSE. Ninguna de las Partes nacionalizará o expropiará una inversión cubierta, excepto por propósito público o interés social, en el caso de Colombia y por causa de utilidad pública o interés público, en el caso de Costa Rica. Por otra parte, se disponen soluciones a controversia utilizando consultas y negociación o arbitraje, esclareciéndose sus limitaciones, procedimientos y transparencia en los mismos.
Capítulo XIII. Comercio Transfronterizo de Servicios.	Se enfatiza en las medidas que afectan el comercio transfronterizo de servicios suministrados por proveedores de servicios de la otra parte. Los países deberán asegurar que las medidas de aplicación general se administren de manera razonable, objetiva e imparcial. Por último, anualmente se revisará la implementación de las medidas estipuladas, además se considerarán diversos asuntos del comercio de servicios que sean de mutuo interés.
Capítulo XIV. Servicios Financieros.	Se especifican las medidas adoptadas o mantenidas por una parte relacionadas con instituciones financieras de la otra. Los países deberán permitirle a una institución financiera nueva ofrecer sus servicios sin una acción legislativa adicional. En compromiso, estas organizaciones deberán promover la transparencia. Para las regulaciones existe un Comité de Servicios Financieros que supervisará las disposiciones. Una de las partes podrá solicitar consultas a la otra con respecto a cualquier asunto relacionado con el acuerdo pactado que afecte los servicios financieros. Finalmente, se estipulan artículos regulativos y autoridades encargadas en cada país.

<p>Capitulo XV. Telecomunicaciones.</p>	<p>Este capítulo hace referencia a las regulaciones respecto a las telecomunicaciones. Se deberá garantizar que las empresas de la otra Parte tengan acceso a y puedan hacer uso de las redes o servicios públicos de telecomunicaciones ofrecidos en su territorio. Se debe evitar la competencia desleal en función de la transparencia, sin embargo, en caso de desacuerdo los proveedores de redes o servicios públicos de telecomunicaciones de la otra parte podrán acudir ante su organismo regulador para resolver controversias. Las empresas tendrán la facultad para elegir sus proveedores y tecnología a utilizar.</p>
<p>Capitulo XVI. Comercio Electrónico.</p>	<p>Se reconoce el crecimiento económico y las oportunidades que el comercio electrónico genera, además de la aplicabilidad de las reglas de la OMC. Se deben evitar imponer barreras innecesarias para el comercio por estos medios. No se podrán imponer derechos aduaneros a productos digitales transmitidos por medios electrónicos. Se prevalecerá la protección de la información personal. Por otra parte, se pactan organismos de cooperación en todas las empresas.</p>
<p>Capitulo XVII. Entrada Temporal de Personas de Negocios.</p>	<p>Se debe facilitar la entrada temporal de personas de negocios de conformidad con su legislación nacional, es decir las regulaciones migratorias. Entre los países se debe establecer un Comité de Entrada Temporal de Personas de Negocios, quienes se enfocarán en las implementaciones de las disposiciones normativas referentes al ingreso de ciudadanos de negocios que deseen llevar a cabo un intercambio comercial o inversión, haciendo uso de documentación comprobatoria. Además, se especificará el plazo de permanencia.</p>
<p>Capitulo XVIII. Solución de Controversias.</p>	<p>En principio los países se deben enfocar en llegar a conciliaciones sobre la interpretación y aplicación del acuerdo. En caso de controversia, una parte podrá elegir el foro para resolverlo, asimismo por escrito podrá pedir consultas sobre un asunto de interés. Si se mantiene la diferencia, la parte reclamante entregará a la otra la solicitud por escrito de establecimiento de un panel con el fin de concluir la discordia, acordar un texto de solución y llevarlo a cabo en un plazo específico.</p>
<p>Capitulo XIX. Transparencia.</p>	<p>Los países deberán establecer un punto de</p>

	<p>contacto para facilitar y recibir todas las comunicaciones, notificaciones e información suministrada sobre cualquier asunto comprendido en el acuerdo. Estas deberán ser publicadas de manera oportuna y brindando la información correspondiente. Si afecta de manera directa, se deberá realizar un esfuerzo adicional porque la información llegue al afectado en un plazo razonable.</p> <p>Cada uno establecerá o mantendrá tribunales, procedimientos judiciales o de naturaleza administrativa para efectos de la oportuna revisión. Estos deberán ser imparciales y racionales.</p>
Capítulo XX. Administración del Acuerdo.	<p>Las partes deberán determinar una Comisión de Libre Comercio integrada por el Ministro de Comercio, Industria y Turismo de Colombia y el Ministro de Comercio Exterior de Costa Rica. Deberán velar por el cumplimiento y la correcta aplicación del tratado, establecer y delegar responsabilidades a los órganos establecidos, emitir interpretaciones y demás.</p> <p>Cada uno deberá designar un Coordinador del Acuerdo (Director de la Dirección de Integración Económica del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo en Colombia; el Director General de Comercio Exterior del Ministerio de Comercio Exterior en Costa Rica) quienes trabajarán en el desarrollo de las agendas, dar seguimiento a las decisiones, apoyar la supervisión de los órganos y demás.</p>
Capítulo XXI. Excepciones.	<p>Se fijan principios de seguridad esencial tales como el manejo de la información. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo se interpretará en el sentido de impedir que una parte pueda adoptar o mantener medidas restrictivas respecto del comercio de mercancías y servicios y con respecto a pagos y movimientos de capital, incluidos los relacionados con la inversión, dado que los países pueden y deben salvaguardar su balanza de pagos. Nada de lo dispuesto en el presente Acuerdo afectará los derechos y las obligaciones de las partes que se deriven de cualquier convenio tributario.</p>
Capítulo XXII. Disposiciones Finales.	<p>De manera estructurada, las notas al pie de página constituyen información del acuerdo. El cual entra en vigor 60 días después de revisar las segundas notificaciones o cuando los gobiernos lo acuerden. Un país podrá presentar denuncias sobre el tratado y éstas surtirán efecto 180 días después de ser notificadas a la</p>

	contraparte. Por último, se firma en Cali por los presidentes de cada república.
--	---

El cuadro anterior define los parámetros establecidos en el texto del acuerdo comercial entre Colombia y Costa Rica que consta de un total de 22 capítulos, en los que se dan a conocer las normativas y reglas bajo las que se regirá cada país para cumplir la legislación aduanera pertinente, respetando la propia; haciendo especial énfasis en la producción nacional, las condiciones regionales y la propiedad intelectual, que permitirá salvaguardar la cultura y tradiciones de cada nación.

Se resalta que en todos los puntos del acuerdo se hace enfoque en la transparencia con la que se debe efectuar cada proceso y la confiabilidad que se debe mantener entre las Partes.

En conclusión, por medio de este TLC será posible brindar mejores condiciones y garantías a los inversionistas de ambos territorios, facilitando el acceso al quinto mercado con mayor poder adquisitivo en América Latina, permitiendo así aumentar y diversificar las exportaciones e inversiones colombianas, lo que conlleva a una mayor prosperidad y generación de empleo.

## OBJETIVO II: Comportamiento del intercambio comercial

A continuación, a través de los diferentes gráficos presentados, se podrán observar las variaciones a lo largo de los tres años anteriores (2014 – 2016) de algunos indicadores del comercio internacional tanto de Colombia como de Costa Rica tales como el total de las exportaciones, importaciones, balanza comercial y principales países que importan y exportan hacia las mencionadas naciones y los principales productos; esto con la finalidad de estudiar la línea de tiempo previo y posterior a la entrada en vigencia del Acuerdo de Libre comercio entre Colombia y Costa Rica.

### EXPORTACIONES DE COLOMBIA



Gráfico número 9: Exportaciones Colombia.  
Fuente: DANE.



Gráfico número 10: Exportaciones Colombia hasta 2016.  
Fuente: DANE.

Es importante explicar que las estadísticas de exportaciones de mercancías miden la salida legal de bienes hacia otro país o una zona franca colombiana. Estas estadísticas se basan en las declaraciones de exportaciones presentadas ante las diferentes administraciones de aduanas del país y los reportes de exportaciones de petróleo y derivados, suministrados por las empresas exportadoras de estos productos (DANE, 2017).

En los gráficos anteriores se muestra la información recopilado por el DANE sobre las exportaciones realizadas por parte de Colombia, éstas se encuentran medidas en cifras FOB y en millones de dólares.

Se encuentra que para enero de 2015 las exportaciones colombianas disminuyeron en un 40,2% en relación con el mismo mes del año inmediatamente anterior (2014), esto al pasar de US\$4.808,8 millones FOB a US\$2.875,1 millones FOB. Esta variación fue sumamente alta en relación al mismo mes de diverso año. Algo similar ocurrió con las ventas al exterior del país en el mes de diciembre, donde el país pasó de US\$3.768,1 millones FOB a US\$2.543,0 millones

FOB entre los dos años. Esto deja entrever una falencia a nivel de incentivos de los colombianos para exportar, por otra parte la causa podría ser baja competitividad.

En el gráfico siguiente se muestran las exportaciones hasta el final del año 2016, donde se puede ver que el mismo mes analizado (diciembre) subió ampliamente hasta alcanzar un valor de US\$3374,3 millones FOB, con lo cual se evidencia una tendencia de recuperación del país. Sin embargo, esto sucede en pocos meses, dado que en general se presenta una tendencia de disminución a las exportaciones al comparar meses en los dos últimos años.

Analizando con mayor profundidad, se encuentra que enero ha sido caótico a nivel de reducción de ventas colombianas al exterior. La justificación de este suceso se encuentra en que en el “mes de enero de 2015 las exportaciones de combustibles y productos de las industrias extractivas registraron una caída de 56,1%, debido principalmente a la disminución en las ventas externas de petróleo, productos derivados del petróleo y productos conexos (-60,4%)” (DANE, 2017).

En contraposición, diciembre del año 2016 se presenta como un mes con un auge amplio de crecimiento según información presentada por el DANE y la DIAN, donde las ventas externas crecieron en un 32,7% con relación al mismo mes en el año anterior (2015). Esto, tras la gran recesión que tuvo respecto al 2014.

## IMPORTACIONES DE COLOMBIA

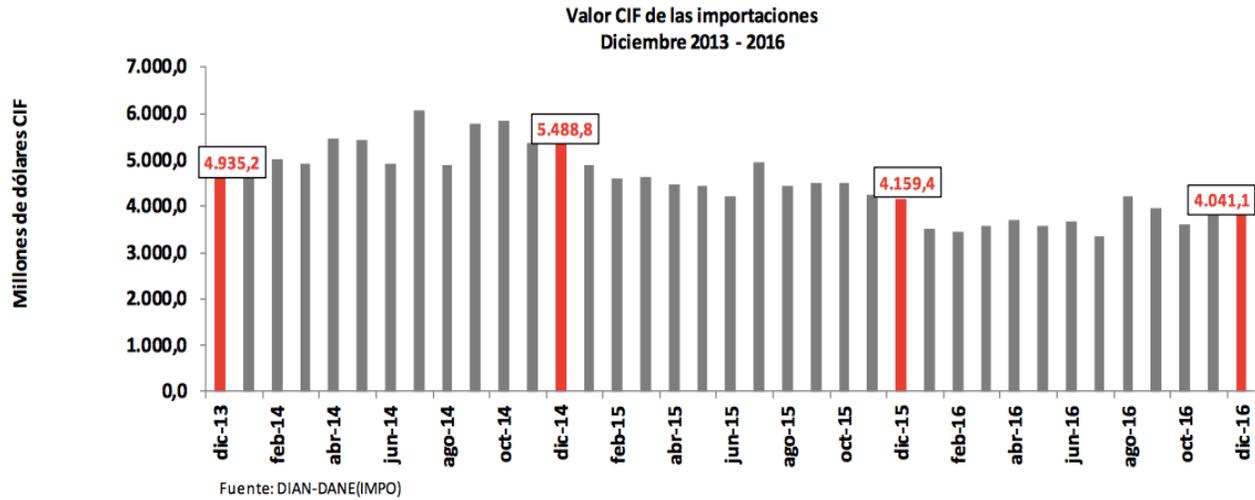


Gráfico número 11: Importaciones Colombia.  
Fuente: DANE.

De manera similar el DANE presenta las importaciones de Colombia, definiéndolas como “el ingreso legal de mercancías originarias de otro país o de una Zona Franca colombiana hacia el territorio aduanero nacional. Estas cifras se producen con base en las declaraciones de importación presentadas ante las diferentes administraciones de aduanas del país y se registran estadísticamente según la fecha de presentación ante las entidades financieras autorizadas para recaudar los tributos aduaneros. Las estadísticas de importaciones colombianas son producidas por la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)”(DANE, 2017).

Dado lo anterior se entiende que la información se obtiene de las declaraciones ante la DIAN. Con lo cual los datos proporcionados indican que al analizar un año como diciembre se evidencia una clara disminución de las importaciones del país. Se denota que de diciembre de 2015 a 2016, éstas cayeron en un 2,8%, dado que pasaron de US\$4.159,4 millones CIF a US\$4.041,1 millones CIF.

Según el boletín del DANE, la disminución de las importaciones colombianas en este mes obedeció principalmente a la caída de 3,3% en el grupo de manufacturas, seguido del grupo de combustibles y productos de las industrias extractivas que disminuyó 15,5% (DANE, 2017).

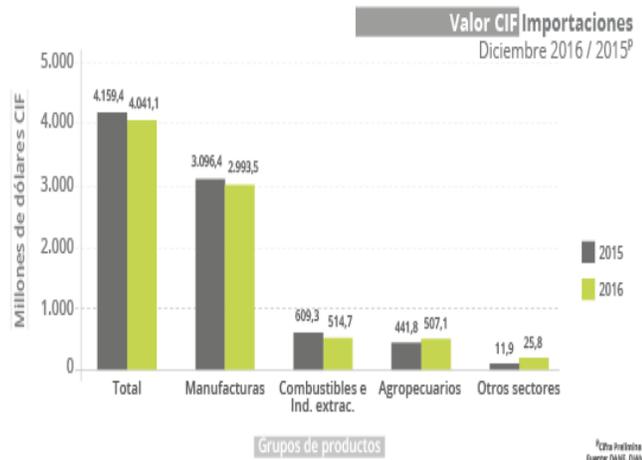


Gráfico número 12: Importaciones Colombia- sectores.  
Fuente: DANE.

En términos generales, se presenta la misma tendencia de importaciones a través de los años, evidenciándose también una recesión paulatina de las mismas. Teniendo en cuenta los sectores, se tiene que el sector que se importa mayormente es el de manufacturas, seguido por combustibles- industria de extracción, sector agropecuario y demás.

Encontrándose también, un decrecimiento en la mayoría de estos, con excepción del grupo Agropecuarios, alimentos y bebidas, donde las importaciones pasaron de US\$6.019.0 millones CIF a US\$6.265,2 millones CIF entre los años 2015 y 2016. Esto, nos representa una variación positiva de 4,1%.

## EXPORTACIONES DE COSTA RICA

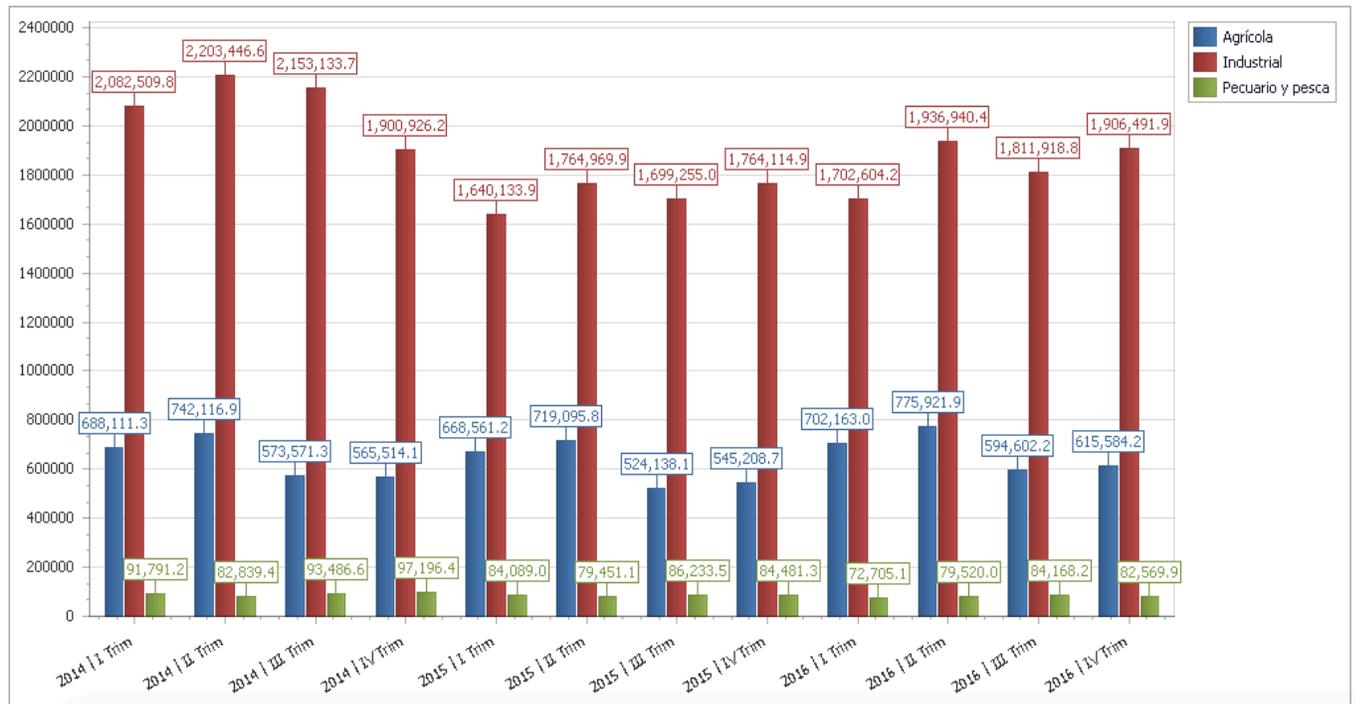


Gráfico número 13: Exportaciones Costa Rica.

Fuente: INEC.

En el caso de Costa Rica, Las estadísticas de comercio exterior provienen de una única fuente, el Documento Único Aduanero (DUA) administrado vía electrónica por medio del Sistema TICA, del Ministerio de Hacienda. Las cifras del gráfico anterior corresponden a un valor FOB en miles de dólares, las cuales son entregadas por El Instituto Nacional de Estadística y Censos, quien es la entidad encargada de publicar las estadísticas sobre comercio exterior.

Se encuentra que, el país tiene un importante auge del sector industrial en base a sus exportaciones, esto dado que dicho rubro representa la parte más significativa del total de sus ventas al exterior a lo largo de los años.

En términos generales, este país tuvo una caída en materia de exportaciones al pasar del 2014 al 2015, sin embargo después de dicho periodo comenzó una recuperación paulatina. Esto sucedió tras la caída de los componentes eléctricos, los cuales eran su fuente de intercambio.

## IMPORTACIONES DE COSTA RICA



Gráfico número 14: Importaciones Costa Rica.  
Fuente: INEC.

En el gráfico anterior se pueden apreciar las cifras de importaciones que realiza Costa Rica según varios sectores, lo cual permite evidenciar que tal como en sus exportaciones, los productos que mayormente importa son de tipo industrial. Es importante resaltar que dentro de los principales productos importados se sitúan los medicamentos preparados, vehículos automóviles de transporte de personas y teléfonos móviles; estos 3 productos representan el 8.35% del total de las importaciones de este país (INEC, 2016).

Realizándose un análisis trimestral, se evidencia que en el segundo trimestre del 2014 al del 2015 hubo una importante caída, reduciéndose drásticamente las importaciones de 4.164.077,1 (US Miles FOB) a 3.593.393,2 (US Miles FOB), sin embargo en el año siguiente se incrementó la

compra exterior alcanzando una suma de 3.887.162,4 miles de dólares en términos FOB. Con lo cual se evidencia una recuperación y aproximación a los valores presentados en el 2014.

En el caso del trimestre 1 y 3, las importaciones han venido disminuyendo paulatinamente, caso opuesto al cuarto semestre, donde las importaciones han tenido un aumento constante.

### **BALANZA COMERCIAL COLOMBIA – COSTA RICA**

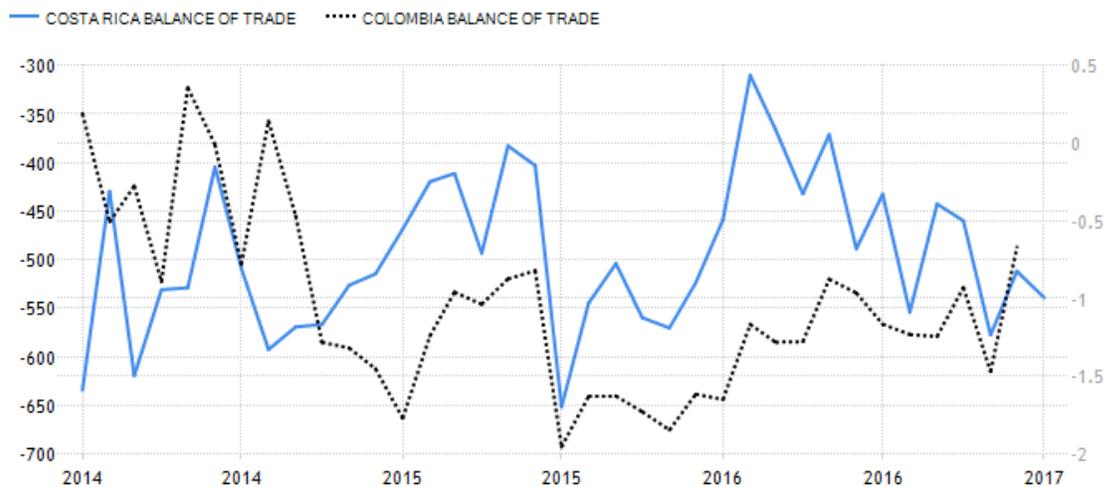


Gráfico número 15: Balanza comercial Colombia y Costa Rica.  
Fuente: Trading Economics.

El gráfico anterior permite comparar la balanza comercial de los dos países (Colombia y Costa Rica), en el cual se muestra la diferencia neta entre las importaciones y exportaciones. Este indicador permite entender el último componente del PIB, es decir, las exportaciones netas.

Respecto al año 2014, se evidencia que la balanza comercial de Costa Rica supera en exportaciones netas a Colombia. Según información del DANE entre enero y noviembre del 2014 el país acumuló un déficit comercial de 4.807 millones de dólares, en comparación con el superávit de 1.646,7 millones de dólares en el mismo lapso del 2013. (DANE, 2015). Esta entidad también afirmó que solamente en noviembre el déficit del país en su balanza comercial

alcanzó los 1.285,5 millones de dólares, como consecuencia del desplome del monto de sus exportaciones, originado en la caída de los precios internacionales del crudo.

El año siguiente, el país incrementó su déficit comercial pasando en noviembre de 2015 a 1.689,1 millones de dólares, frente a uno de 1.318,8 millones de dólares respecto al año anterior. Esto se evidencia en la gráfica en el desplome que tuvo desde el segundo semestre del año.

De manera positiva, después de este alto decrecimiento, la balanza comercial tuvo un asenso, logrando reducir el déficit. Se evidencia que al finalizar el año 2015, la balanza comercial ascendió lo suficiente como para crear una gran brecha con la balanza de Costa Rica, la cual continuamente ha disminuido en cuantía.

Por su parte, Costa Rica sufrió un incremento en su déficit de balanza comercial. Según la revista Costa Rica hoy, disminuyó \$348,9 millones, pasando de \$1,659 millones en el primer trimestre del 2014 a \$1,311 millones, en el 2015, producto de una caída en las exportaciones, principalmente provocada por la salida de Intel del país. (CR HOY, 2015).

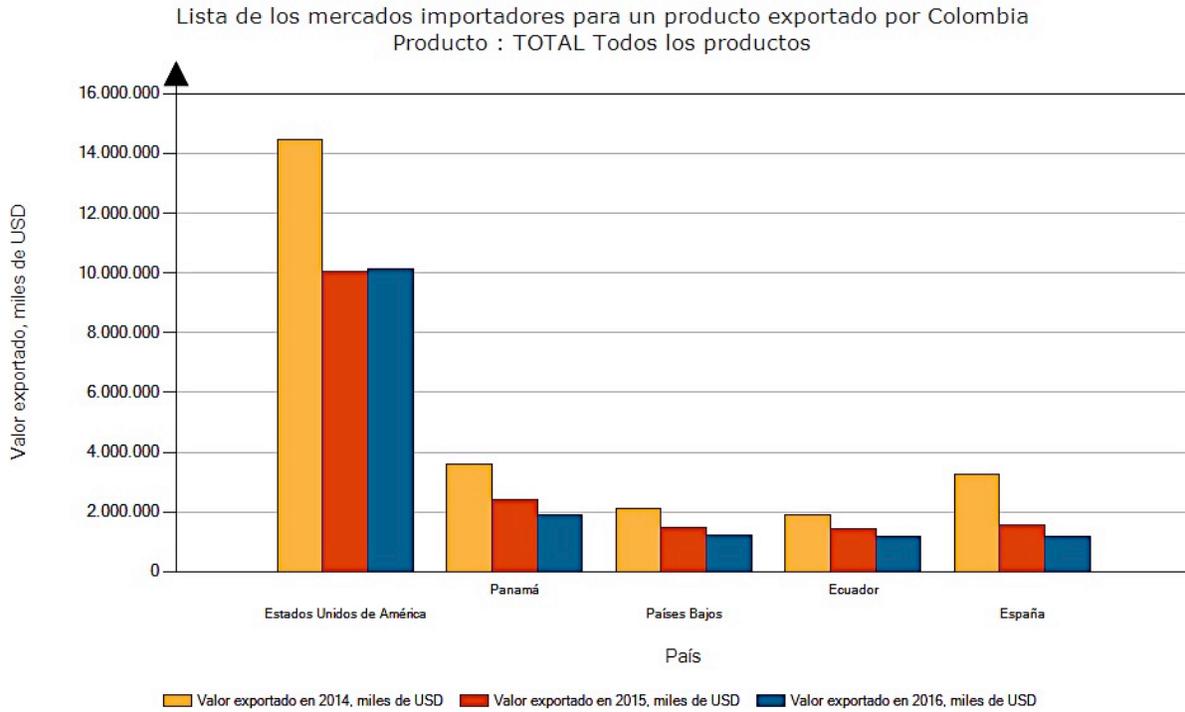
Para diciembre de 2016 se registró un déficit en la balanza comercial colombiana de US\$486,9 millones FOB, un menor registro que el presentado en diciembre de 2015 cuando fue US\$1.429,9 millones FOB. (DANE, 2016). También es cierto que, el grupo de combustibles y productos de extracción presentó en este mes un superávit por US\$1.158,3 millones FOB, superior en US\$580,0 millones FOB al mismo mes en el 2015.

Costa Rica, durante el mismo periodo (2016), se sobrepuso al déficit presentado con anterioridad. El país inició una tendencia de crecimiento muy positiva, con lo cual se recuperó

satisfactoriamente del punto mínimo que había alcanzado en estos 3 años analizados, logrando así superar las dificultades del 2015 para lograr retomar su rango de variaciones.

## PRINCIPALES PAÍSES QUE IMPORTAN DESDE COLOMBIA, AÑOS 2014 A 2016

Gráfico número 16: Principales países que importan desde Colombia, años 2014 a 2016.



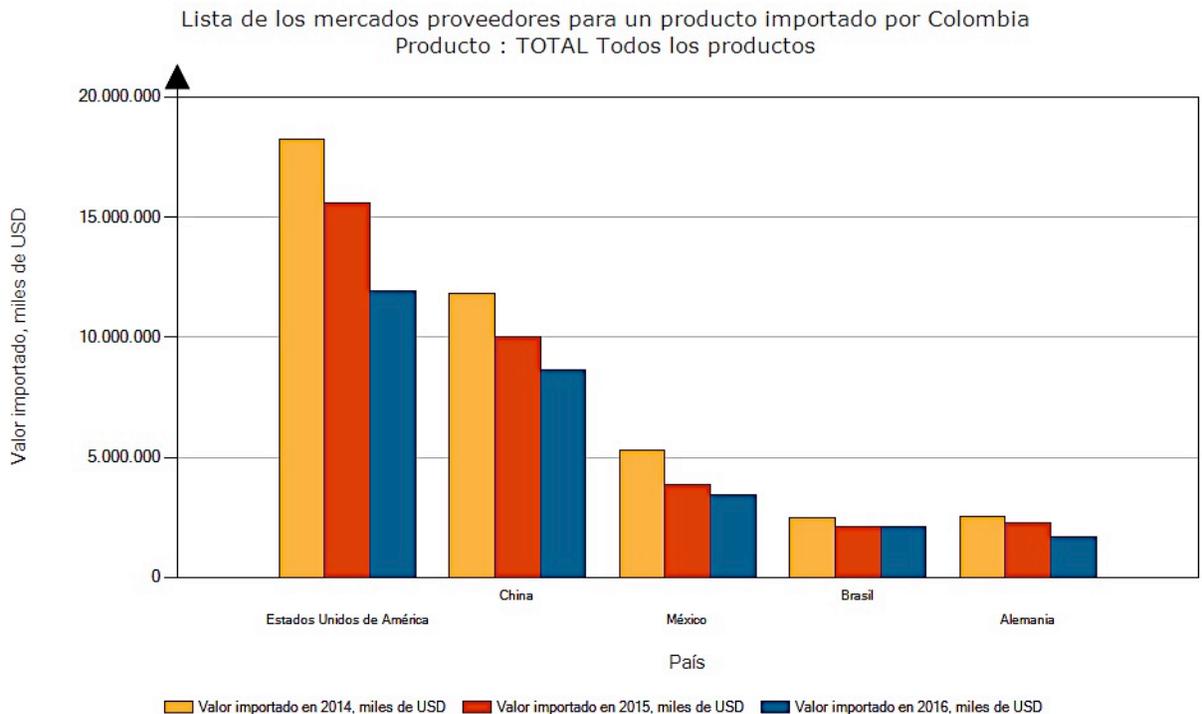
Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

En el gráfico anterior se puede apreciar los cinco principales países hacia los que Colombia exporta, entre ellos se encuentran Estados Unidos, Panamá, Países Bajos, Ecuador y España; siendo Estados Unidos su mayor socio comercial a lo largo de los años.

No obstante, es importante resaltar que las exportaciones han tenido una disminución en los periodos analizados, lo que se debe principalmente a la subida del dólar americano, lo cual ha afectado notablemente la economía colombiana; empero, se observa que para el año 2016 las exportaciones hacia Estados Unidos tuvieron un pequeño aumento.

## PRINCIPALES PAÍSES QUE EXPORTAN HACIA COLOMBIA, AÑOS 2014 A 2016.

Gráfico número 17: Principales países que exportan hacia Colombia, años 2014 a 2016.



Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

Según el gráfico expuesto anteriormente se destaca que los cinco principales países de los que importa Colombia son: Estados Unidos de América, China, México, Brasil y Alemania.

Se resalta que tal como las exportaciones, las importaciones han presentado una caída considerable, lo que ha sido causado por el aumento del dólar de igual manera. Así mismo, cabe anotar que las importaciones desde Estados Unidos representan el mayor porcentaje con un 37% en el 2014, y un 26% en el 2016.

Sin embargo, es fundamental resaltar que las importaciones desde Costa Rica han aumentado en un 52,83% desde el año 2014 (46.709) hasta el año 2016 (71.389).

## PRINCIPALES PAÍSES QUE IMPORTAN DESDE COSTA RICA, AÑOS 2013 A 2015.

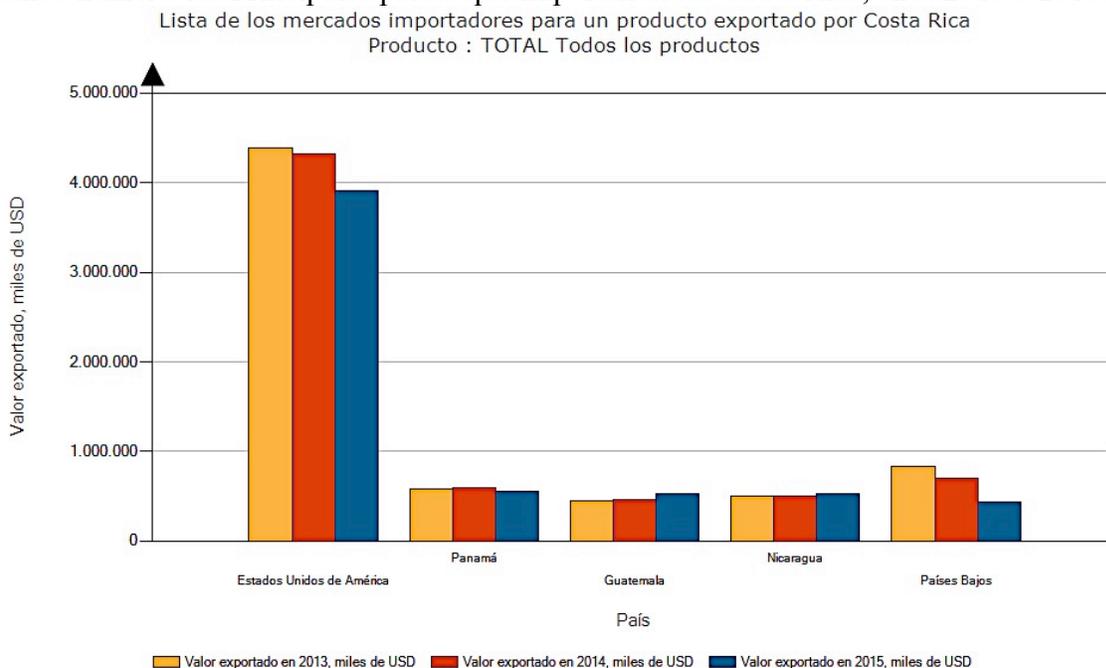
Debido a la ausencia de datos de 2016, para los siguientes dos análisis se tomará en cuenta los años 2013 a 2015.

En el gráfico presentado a continuación se muestran los cinco principales territorios que importan desde Costa Rica, estos son: Estados Unidos, Panamá, Países Bajos, Guatemala y Nicaragua, siendo los tres primeros socios comerciales colombianos.

Al igual que para Colombia, Estados Unidos es el principal importador de productos costarricenses, y del mismo modo, esta cifra ha ido disminuyendo a través del periodo estudiado, como sucede también con Países Bajos.

No obstante, en lo relacionado a Panamá, Guatemala y Nicaragua, las exportaciones se han mantenido constantes, incluso con pequeños aumentos para el año 2015 en el caso de Guatemala y Nicaragua.

Gráfico número 18: Principales países que importan desde Costa Rica, años 2013 a 2015.



Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015.

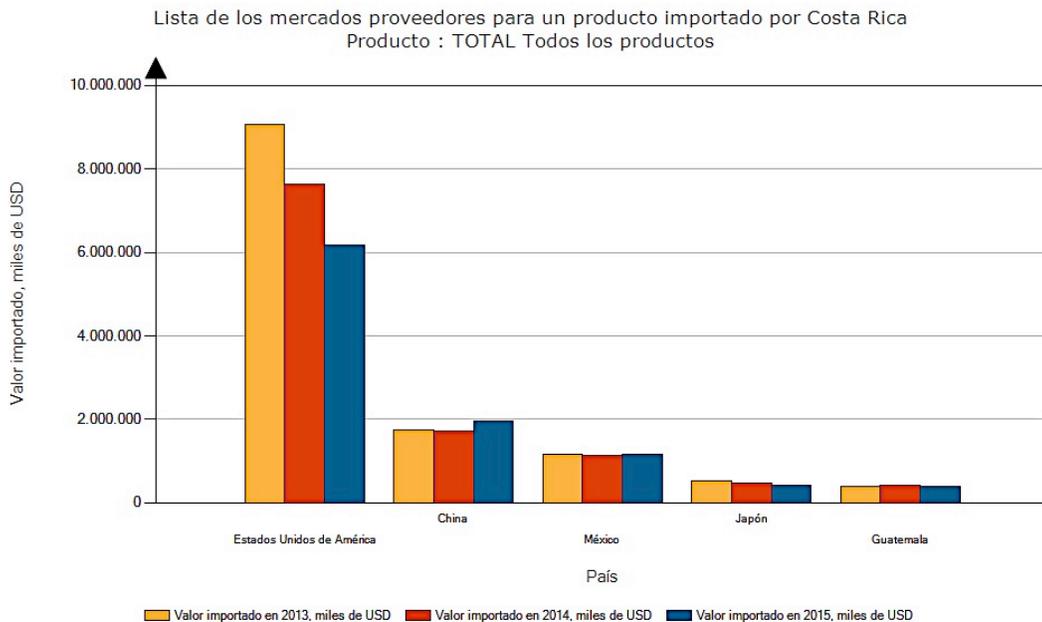
## PRINCIPALES PAÍSES QUE EXPORTAN HACIA COSTA RICA, AÑOS 2013 A 2015.

En el siguiente gráfico se observan los cinco principales países que exportan hacia Costa Rica para los años 2013 a 2015, entre ellos se encuentran: Estados Unidos de América, China, México, Japón y Guatemala.

Tal como en las exportaciones, Estados Unidos se destaca como el socio comercial más relevante para Costa Rica, por tanto, debido al aumento de su moneda, las importaciones se han visto afectadas a lo largo de este periodo disminuyendo.

Empero, en el caso de China, México, Japón y Guatemala, éstas se han mantenido constantes con variaciones positivas en algunos años, lo que ha sido muy favorable para la nación.

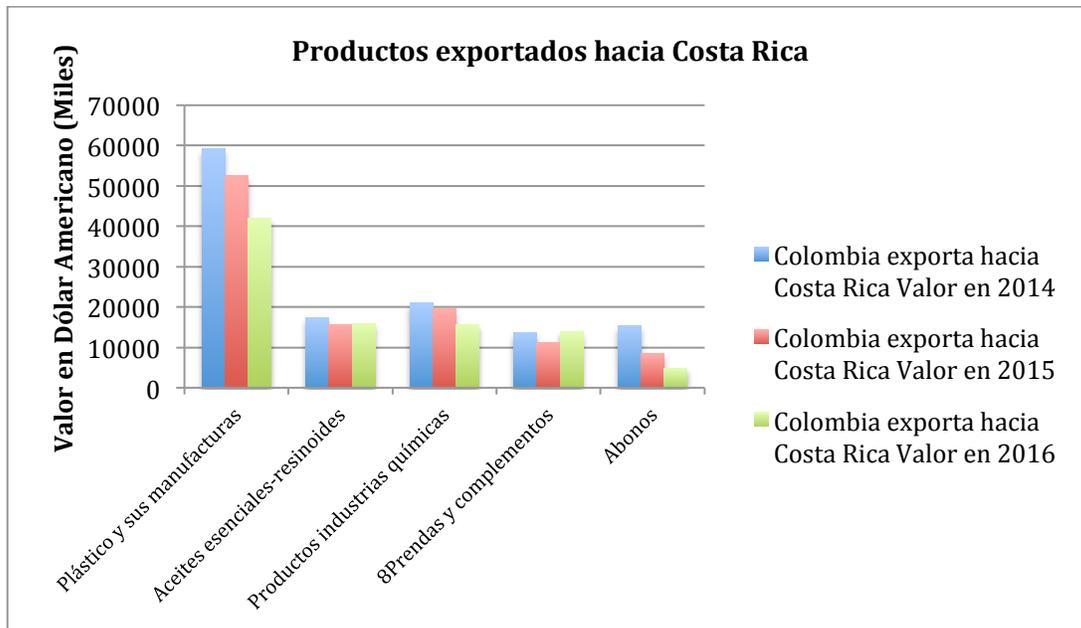
Gráfico número 19: Principales países que exportan hacia Costa Rica, años 2013 a 2015.



Fuente: TRADEMAPS.ORG - ITC calculations based on Latin American Integration Association (LAIA) statistics since January, 2015

## PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR COLOMBIA HACIA COSTA RICA PARA LOS AÑOS 2014 A 2016.

Gráfico número 20: Principales productos exportados por Colombia hacia Costa Rica para los años 2014 a 2016.



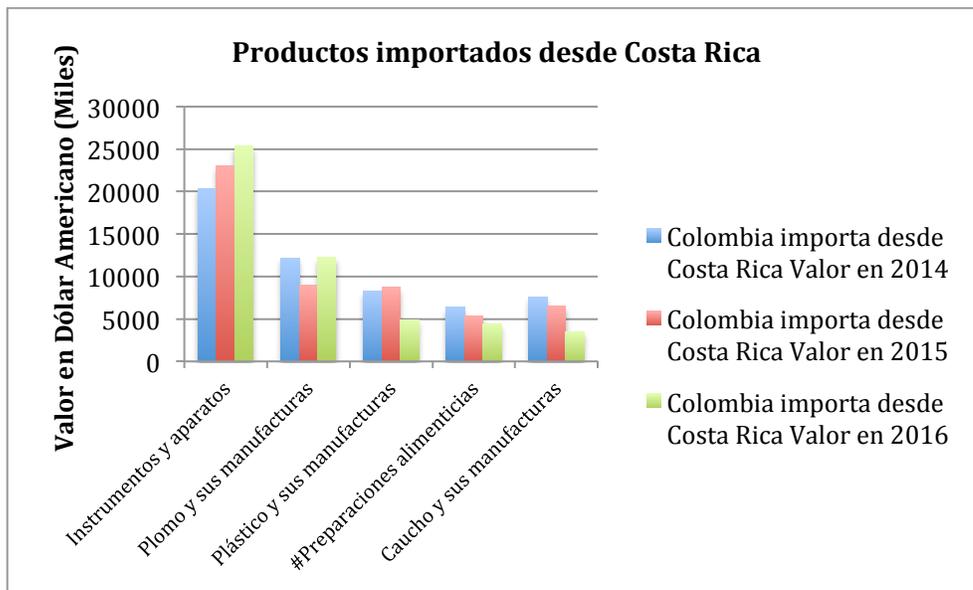
Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) desde enero de 2015.

En el gráfico anterior se destacan los cinco principales productos exportados por Colombia hacia Costa Rica para los años 2014 a 2016, estos son: Plástico y sus manufacturas, Aceites esenciales y resinoideos; preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética, Productos diversos de las industrias químicas, Prendas y complementos (accesorios), de vestir, de punto y abonos, siendo el más importante plástico y sus manufacturas.

Se denota que el volumen de exportaciones ha disminuido para el primer, tercer y último producto mencionado, empero, para aceites esenciales y prendas y complementos, se ha logrado aumentar esta cifra para el año 2015.

## PRINCIPALES PRODUCTOS IMPORTADOS POR COLOMBIA DESDE COSTA RICA PARA LOS AÑOS 2014 A 2016.

Gráfico número 21: Principales productos importados por Colombia desde Costa Rica para los años 2014 a 2016.



Fuente: Cálculos del CCI basados en estadísticas de Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) desde enero de 2015.

En el gráfico presentado anteriormente se observan los cinco principales productos importados por Colombia desde Costa Rica entre los años 2014 a 2016. Entre los que se encuentran: Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos medicoquirúrgicos; partes y accesorios de estos instrumentos o aparatos, Plomo y sus manufacturas, Plástico y sus manufacturas, Preparaciones alimenticias diversas y caucho y sus manufacturas; siendo el más importante el primero nombrado, que ha tenido un crecimiento notable a través del periodo. Los demás han sufrido considerables variaciones, teniendo los tres últimos disminuciones a lo largo de los años estudiados.

Como conclusión se tiene que las éstas son economías complementarias, y que el único producto similar que jalona las exportaciones en el caso colombiano, es el de plástico y sus manufacturas, no obstante, se denota que no hay mayor competencia entre sí, razón por la que se sugiere el tratado es de gran beneficio para ambas naciones.

**OBJETIVO III: Empresas, productos y sectores colombianos con posibilidad de expansión gracias al acuerdo entre Colombia y Costa Rica.**

Contando con la base de datos proporcionada por el Consultorio de Comercio Exterior de la Universidad Icesi (ICECOMEX), donde se despliega información de las empresas colombianas que han exportado a Costa Rica desde el 2012 hasta la actualidad, especificando partidas arancelarias, cantidades, pesos, formas de pago, transporte utilizado y valor FOB de las exportaciones, entre otros. Se puede evidenciar un top 20 de empresas colombianas que realizan exportaciones a este país, las cuales fueron seleccionadas según el valor FOB (USD) reportado en los años 2014, 2015 y 2016, encontrándose las siguientes:

1. POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A. (BOLIVAR)
2. DOW AGROSCIENCES DE COLOMBIA S.A. (ATLÁNTICO)
3. BEL STAR S A (ANTIOQUIA)
4. SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL LEONISA S.A (ANTIOQUIA)
5. AMERICAS STYRENICS DE COLOMBIA LTDA (BOLIVAR)
6. CABOT COLOMBIANA S.A. (BOLIVAR)
7. CARTON DE COLOMBIA S.A. (VALLE DEL CAUCA)
8. COLOMBIANA FLEXOGRAFICA DE PLASTICOS S.A.S (ANTIOQUIA)
9. BIOFILM S.A. (BOLIVAR)
10. ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S.A. ANDERCOL (NO REGISTRADO)

11. C.I. SUPER DE ALIMENTOS S.A. (CALDAS)
12. AJOVER S.A. (BOLVAR)
13. HARINERA DEL VALLE S. A. (VALLE DEL CAUCA)
14. JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A. (VALLE DEL CAUCA)
15. COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL PRODUCTOS AUTOADHESIVOS ARCLAD (BOLVAR)
16. PERMODA LTDA (BOGOTÁ)
17. COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A. (ANTIOQUIA)
18. ORGANIZACION TERPEL S.A. (SANTANDER)
19. BRINSA S.A. (CUNDINAMARCA)
20. MORPHO CARDS DE COLOMBIA S.A.S. (VALLE DEL CAUCA)

#### **POLIPROPILENO DEL CARIBE S.A. (BOLIVAR)**

Propilco se constituyó en 1989 y cambió su nombre a Esenttia en el año 2014. Esta empresa es una filial de la petrolera Ecopetrol. Esenttia funciona como una empresa petroquímica en Colombia y es la mayor productora de resinas para la región andina, Centroamérica y el Caribe. Dentro de sus principales productos se encuentran: homopolímeros, copolímeros, compuestos y masterbatches.

Respecto a las exportaciones de la empresa hacia Costa Rica, se tiene que esta compañía ha sido la mayor exportadora para los años 2014 y 2016 sobre las demás del país. El valor total de éstas ha venido en decrecimiento, sin embargo, se debe destacar que ha incrementado el número total de exportaciones en estos años, aumentando de 405 a 441 transacciones de este tipo con destino

al país centroamericano, lo cual indica envíos mayormente frecuentes pero con menor valor FOB.

### **DOW AGROSCIENCES DE COLOMBIA S.A. (ATLÁNTICO)**

La empresa empezó en la década de 1950 como la unidad agrícola de The Dow Chemical Company. Actualmente cuenta con un amplio portafolio de tecnologías de insecticidas, herbicidas, fungicidas y fumigantes. Ofrece productos de protección de cultivos, los cuales proporcionan a los productores herramientas para maximizar la productividad y evitar maleza, insectos y enfermedades.

Por otra parte, la compañía cuenta con una línea investigativa de semillas, las cuales pretenden incrementar los rendimientos de los productores, mejorar la genética e implementar un control efectivo de amenazas a los cultivos. Hoy en día, como una subsidiaria de propiedad total de The Dow Chemical Company, Dow agrosiences es una de las empresas agrícolas más importantes a nivel mundial.

Al analizar las exportaciones de la empresa con destino a Costa Rica, se denota que la compañía fue la mayor exportadora en el año 2015, alcanzando un total FOB de 16.434.562 USD.

El valor de sus exportaciones ha crecido y decrecido disminuyendo el número de transacciones anuales, lo cual indica actividades comerciales individuales con mayor valor individual por envío.

### **BEL STAR S A (ANTIOQUIA)**

En Colombia, Belcorp se encuentra registrada como Belstar S.A, esta es una compañía multinacional peruana que se dedica a la producción, transformación y comercialización de bienes de consumo de uso personal y familiar.

Entre sus principales marcas se encuentran: L'bel, Ésika y Cyzone. Esta corporación cuenta con 48 años de experiencia en la industria de la belleza, funcionando bajo el modelo de venta directa.

Las exportaciones de la compañía con destino hacia Costa Rica se han mantenido en tercer lugar respecto al valor FOB exportadas por otras. Se tiene que entre 2015 y 2016 se presentó un incremento en el total de exportaciones anuales, lo cual indicó un aumento por un total de 76.829 USD, con lo cual la empresa exportó un total de 9.282.125 USD para 2016. En adición, la empresa incrementó de igual manera su número de exportaciones anuales, esto se ve reflejado en las cifras reportadas.

### **SOCIEDAD DE COMERCIALIZACION INTERNACIONAL LEONISA S.A (ANTIOQUIA)**

Leonisa S.A es una empresa perteneciente al sector textil colombiano, que tiene como objeto social la fabricación y comercialización de ropa interior femenina y masculina, ropa deportiva y vestidos de baño. Por ende, se encuentra dedicada a la comercialización de prendas íntimas y productos afines, en un mercado que ha logrado extender, logrando destacarse en el excepcional mundo de la ropa interior femenina. Para lograrlo, la empresa ha utilizado estrategias como exportaciones, montaje de distribuidoras en el exterior e inversión extranjera. Lo anterior ha permitido tener presencia reconocida en Suramérica, Centroamérica y Europa.

La compañía Leonisa ha ido incrementando en el ranking de empresas exportadoras a Costa Rica, encontrándose en el año 2016 como la cuarta mayor exportadora respecto al valor FOB.

#### **AMERICAS STYRENICS DE COLOMBIA LTDA (BOLIVAR)**

Esta empresa surge de la unión entre la segunda mayor productora de resinas y el tercer productor de monómeros en el continente americano. Se encuentra posicionada como una empresa líder del mercado, la cual le brinda soluciones y servicios a los fabricantes de plásticos en el mundo. Cuenta con una oferta de productos basados en poliestireno, siendo además líder mundial en el desarrollo de poliestireno de alto impacto, el cual es ideal dada su facilidad de transformación en extrusión.

En relación a las exportaciones de la empresa hacia Costa Rica, se tiene que esta compañía se encontró en el cuarto lugar respecto al valor FOB reportado en el año 2014, sin embargo, en el año 2015 cayó al lugar 12 y en el último año analizado (2016), se tornó en la posición 76, esto dada la disminución en sus exportaciones. El valor total de éstas ha venido en decrecimiento, dejando de enviar en cifras aproximadamente 6.820.401 USD comparando la actividad comercial entre 2014 y 2016. Del mismo modo, el número total de exportaciones disminuyó drásticamente en estos años, esto se ve reflejado en los datos totales.

#### **CABOT COLOMBIANA S.A. (BOLIVAR)**

CABOT Colombiana S.A. es una compañía filial de la multinacional CABOT, la cual se encuentra especializada en la elaboración de productos químicos. En Colombia se encuentra una planta industrial donde se producen derivados del petróleo. Esta empresa es líder a nivel mundial

en químicos de especificación y materiales de rendimiento. Su mercado es amplio, cubre sectores como: transporte, infraestructura, medioambiente y consumo.

En lo que concierne a las exportaciones de la compañía, se tiene que ésta se encontró en el cuarto lugar respecto al valor FOB reportado en el año 2015 y en el quinto para el año 2014, sin embargo, para 2016 la empresa disminuyó ampliamente sus exportaciones.

El valor total de éstas tuvo un gran decrecimiento entre el periodo comprendido entre 2015 y 2016 enviando aproximadamente 5.175.274 USD menos. Del mismo modo, el número total de exportaciones se redujo para este periodo.

#### **COLOMBIANA FLEXOGRAFICA DE PLASTICOS S.A.S (ANTIOQUIA)**

Coldeplast es una compañía fabricante de empaques flexibles la cual cuenta con 60 años de experiencia y dos plantas productoras localizadas en Medellín.

Esta empresa comercializa con compañías del mercado de alimentos e higiénicos. Oferta empaques para el sector de alimentos, bebidas, concentrado para animales, cuidado personal, cuidado del hogar, farmacéutico, cosmético, construcción y textil.

Al analizar las exportaciones de la empresa con destino a Costa Rica, se encuentra que mantiene un promedio constante de exportaciones. El valor de estas ha variado disminuyendo el número total de transacciones anuales.

Se tiene que entre 2014 y 2015 se logró un incremento importante en el total de exportaciones anuales, incrementando entre un periodo y otro por aproximadamente 1.508.288 USD, con lo cual la empresa exportó un total de 4.979.155 USD para 2015. En adición, para este periodo la

empresa disminuyó su número de exportaciones anuales, esto refleja actividades comerciales individuales con mayor valor FOB.

### **BIOFILM S.A. (BOLIVAR)**

La compañía Biofilm es fabricante de polipropileno biorientado (PPBO) con más de 20 años de experiencia en el mercado. La empresa es líder en tecnología y capacidad en el continente. Cuenta además con dos plantas de producción ubicadas estratégicamente en dos importantes puertos marítimos, plantas que se cimentan con tecnología de punta y un enfoque estratégico hacia el desarrollo de productos con valor agregado, éstas se encuentran en Cartagena y Altamira. BIOFILM ha buscado desarrollar su negocio en los mercados de más alta exigencia, lo cual lo ha llevado a ser el mayor exportador de PPBO en Latinoamérica.

Respecto a las exportaciones de la compañía, se encuentra que estas conservan un promedio constante. El valor total de las mismas ha crecido y decrecido durante el periodo analizado (2014-2016) incrementando el número total de transacciones anuales, lo cual indica mayor movimiento, es decir, envíos más frecuentes.

Se tiene que entre 2014 y 2015 alcanzó un aumento en el total de exportaciones anuales, creciendo entre un periodo y otro en aproximadamente 887.277 USD, generando que la empresa exportara un total de 4.979.155 USD para el año 2015. En adición, para este periodo la empresa aumentó su número de exportaciones anuales, esto en concordancia con el incremento de las cifras FOB.

## **ANHIDRIDOS Y DERIVADOS DE COLOMBIA S.A. ANDERCOL (NO REGISTRADO)**

Andercol es una empresa del Grupo Empresarial Orbis, la cual cuenta con 50 años en el mercado de la química intermedia. Esta compañía se dedica al desarrollo de productos innovadores basados en química renovable y materiales reciclados, esto con el fin de generar soluciones amigables con el medio ambiente. Estas respuestas impactan diversas industrias como: adhesivos, alimentos, automotriz, construcción e infraestructura.

En relación con las exportaciones de la empresa con destino a Costa Rica, se tiene que conservan un promedio de exportaciones el cual rodea los 4.000.00 USD. El valor de estas ha aumentado y disminuido, aumentando el número total de transacciones anuales.

Es importante destacar que entre 2014 y 2015 se obtuvo un aumento importante en el total de exportaciones anuales, creciendo entre este lapso de tiempo en 1.384.536 USD, con este incremento la compañía logró un total de exportaciones en 2015 por 4.962.609 USD. Adicionalmente, en dicho periodo la sociedad disminuyó su número total de exportaciones anuales, esto refleja actividades comerciales individuales con mayor valor FOB.

## **C.I. SUPER DE ALIMENTOS S.A. (CALDAS)**

La compañía Super de Alimentos ocupa los primeros lugares en el sector confitero de Colombia, se encarga de crear, producir y comercializar golosinas. Esta empresa nació en la ciudad de Manizales y cuenta con dos plantas en Manizales y una en Cartagena. Sus productos emblemáticos son los caramelos rellenos de chocolate (Bianchi), mentas masticables (Chao) y

gomas de gelatina en empaque individual (Trululu), como referencias preferidas respecto a las aproximadamente 110 de su portafolio.

Super de Alimentos ha ido escalando en el ranking de empresas colombianas exportadoras a Costa Rica, encontrándose en el año 2016 como la séptima compañía con mayor cifra FOB reportada. Se tiene que durante los 3 años analizados esta empresa ha logrado un aumento periódico en el total de exportaciones anuales, revelando un incremento por un total de 1.077.136 USD entre 2014 y 2015 y, 547.579 USD entre 2015 y 2016. Adicionalmente, referente a estos años, la compañía ha disminuido el número total de exportaciones, con lo cual se deduce que esta empresa ha logrado incrementar sus exportaciones disminuyendo la cantidad de envíos, es decir, mayores cantidades en cada actividad comercial.

#### **AJOVER S.A. (BOLIVAR)**

Ajover S.A. es una compañía de carácter industrial especializada en petroquímicos, productos para el sector de la construcción y productos para empaque. La empresa cuenta con plantas en Cartagena y Madrid, desde las cuales se encarga de abastecer a Colombia.

El portafolio de productos ofrece tejas translúcidas, cubiertas, tanques multiusos, barreras y estibas, láminas arquitectónicas, sistemas para tratamiento de aguas residuales y calentadores solares.

Al analizar las exportaciones de AJOVER con destino a Costa Rica, se encuentra que mantiene un promedio constante de exportaciones el cual rodea los 2.000.00 USD. El valor total de estas ha aumentado y disminuido, aumentando el número de transacciones durante el año.

Se tiene que entre 2015 y 2016 se logró un incremento en el total de exportaciones anuales, aumentando entre estos periodos en un valor aproximado de 157.013 USD, con lo cual la empresa despachó un total en valor FOB de 2.132.208 USD para 2016. En adición, para el periodo analizado (2014-2016) la empresa mantuvo constante el numero total de exportaciones anuales.

**COMERCIALIZADORA INTERNACIONAL PRODUCTOS AUTOADHESIVOS  
ARCLAD (BOLVAR)**

Esta empresa fundada en 1980, se centra en el desarrollo y fabricación de materiales autoadhesivos, los cuales son usados en el sector de las artes gráficas, éstos bienes son herramientas para la producción de etiquetas y vinilos. Los segmentos de clientes se componen de compañías dedicadas a: Flexografía, Litografía, Serigrafía e Impresión Digita. La línea de productos es utilizado en la identificación de productos en sectores como el de alimentos, cuidado personal, industrial, automotriz, farmacéutico, escolar, seguridad, textil, cosméticos, higiene, limpieza y aseo.

Arclad ha incrementado en el ranking de empresas colombianas exportadoras, situándose en el año 2016 como la quinta empresa con mayor valor FOB reportado en relación a sus relaciones comerciales con Costa Rica. Se tiene que durante los 2 últimos años analizados esta empresa ha logrado un aumento importante en relación al total de sus exportaciones anuales, esto se evidencia en un incremento por un valor de 1.812.588 USD entre 2015 y 2016. En adición, el numero total de exportaciones ha incrementado ampliamente, lo cual se evidencia en el aumento de las cifras FOB reportadas.

### **PERMODA LTDA (BOGOTÁ)**

La empresa Permoda lleva aproximadamente 35 años en el mercado, se encuentra en el sector textil e inició con la marca Armi, destinada a ejecutivos jóvenes. Tiempo después, nace Pronto la cual se enfoca en un segmento joven y urbano. Posteriormente se consolida B.kul la cual está centrada en los adolescentes. Más tarde se crea Koaj, la cual exhibe moda para mujeres jóvenes. Sus productos se comercializan en Colombia, Ecuador, México, Costa Rica, Perú y Venezuela.

Al analizar las exportaciones de PERMODA hacia Costa Rica se evidencia que la compañía mantiene en promedio una cifra constante de exportaciones anuales. El valor total de estas durante 2014 y 2016 ha fluctuado, aumentando continuamente el número de transacciones comerciales durante estos años.

Se tiene que entre 2015 y 2016 logró un incremento en el total de exportaciones anuales, aumentando entre estos periodos en un valor aproximado de 359.584 USD, con lo cual la empresa facturó un total en valor FOB de 1.171.965 USD en el año 2016. En adición, en el periodo analizado (2014-2016) la compañía incrementó el número total de exportaciones anuales, lo cual indica mayor flujo en la actividad comercial.

### **COLOMBIANA KIMBERLY COLPAPEL S.A. (ANTIOQUIA)**

Colpapel es una empresa multinacional con 140 años de vida, presente en más de 175 países de consumo masivo, con 4 plantas de producción donde se producen y comercializan productos para el cuidado e higiene personal y familiar. Dentro de su portafolio de productos se encuentran: pañales para niños y adultos, papel higiénico, toallas femeninas, toallitas húmedas, pañuelos

faciales, servilletas, entre otros. Dentro de las marcas que han penetrado el mercado se encuentran Scott, Kotex, Huggies, Plenitud, Poise, Kleenex, Kleenguard, Jackson Safety y Wypall.

Poseen un amplio esparcimiento comercial, encontrándose en la capacidad de abastecer el mercado colombiano y exportar a 27 países, tales como: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Dominicana, Ecuador, Gran Bretaña, Guatemala, Honduras, India, Jamaica, Corea, México, Malasia, Panamá, Perú, Puerto Rico, Paraguay, Rusia, Salvador, Tailandia, Taiwán, USA, Uruguay, Venezuela y Sudáfrica.

Respecto a las exportaciones de la compañía se tiene que durante los 3 años analizados esta empresa ha logrado mantener un promedio constante el cual rodea los 1.500.00 USD. Adicionalmente, en relación a estos años, la empresa ha conseguido aumentar el número total de envíos hacia Costa Rica, lo cual implica que ha generado mayor cantidad de transacciones internacionales, siendo el 2016 el año con mayor número de exportaciones, lo cual se refleja en el valor FOB total, el cual ha sido el más alto respecto al período analizado.

### **ORGANIZACION TERPEL S.A. (SANTANDER)**

Terpel es un distribuidor colombiano de productos derivados del petróleo y gas. Esta compañía nace en Bucaramanga en el año 1968 con el fin de abastecer de combustible el departamento de Santander, para hacerlo se inició con 20 estaciones de servicio. Con el fin de expandir sus operaciones internacionales en 2006, Terpel adquirió Accel, uno de los más famosos y más grandes empresas distribuidoras de petróleo en Panamá.

La organización TERPEL S.A ha logrado ascender en el ranking de empresas colombianas que exportan a Costa Rica, situándose en el año 2016 en el puesto número 13, dado el valor total FOB reportado por la misma. Se encuentra que durante los años analizados (2014-2016), la compañía ha incrementado paulatinamente la cifra total anual de sus exportaciones, la cual presenta por ejemplo un incremento por un total de 694.677 USD entre 2014 y 2015.

En adición, referente a estos años, se denota un incremento en el número de transacciones internacionales con carácter de exportación, con lo cual se concluye que el resultado del incremento del valor FOB se deriva de un mayor número de movimientos comerciales en la empresa con sus receptores en Costa Rica.

#### **BRINSA S.A. (CUNDINAMARCA)**

Esta compañía nació en el año 1994, después de realizarse una evaluación de las oportunidades en el mercado la empresa decidió lanzar presentaciones para un producto particular, sal, creando una marca llamada Refisal Alta Pureza. Posteriormente, se diversificó la línea con el fin de resolver necesidades específicas.

Con la experiencia adquirida la compañía creó nuevas líneas de producto, ofreciendo insumos para la industria de productos derivados del cloruro de sodio, como Cloro Gaseoso para tratamiento de aguas, Soda Cáustica, Acido Clorhídrico, Cloruro de Calcio e Hipoclorito de Sodio.

Referente a este último producto, la compañía lanzó una marca propia titulada Blancox, ofrece además extensiones de línea como Desmanchadores (Blancox quitamanchas y Blancox Ropa color), Lavalozas (Lozacrem y Lozaliqid), Especializados (Blancox extremo cocina y Blancox Extremo Baño, Desinfex) y Detergentes (Blancox Ropa Interior).

En relación a sus exportaciones, la compañía BRINSA ha conseguido mantener un promedio constante de exportaciones en cifras FOB, el cual se mantiene cerca de los 2.000.00 USD. Esta cifra ha oscilado durante este tiempo, generándose anualmente un crecimiento en el número de transacciones comerciales de exportación durante estos años.

Finalmente, sobre el número de envíos de la compañía hacia Costa Rica, se tiene que ha aumentado esta cifra, esto implica que se han forjado anualmente un número mayor de transacciones internacionales. Se encuentra también que el año 2016 fue el que reportó un mayor número de exportaciones, esto va de la mano con un incremento en su valor FOB total.

## **ANÁLISIS DE OPORTUNIDADES EN SECTORES**

Después de realizarse un análisis de las compañías con potencial en Colombia, las cuales se verán beneficiadas dadas las oportunidades del acuerdo. Se encuentra que a nivel nacional el sector industrial relacionado con el petróleo presenta una amplia demanda de Costa Rica, específicamente productos como polímeros, insecticidas y derivados de este. Estos gozarán de grandes beneficios en el acuerdo, puesto que según MINTIC (2013) “74% de bienes ingresará a dicho país libre de gravámenes al inicio de la vigencia del Acuerdo, encontrándose aquí productos como combustibles, sostenes y algunas resinas petroquímicas en forma primaria”. (MINTIC, 2013)

De manera consecutiva después de 5 años ingresará a Costa Rica un 7% adicional de exportaciones. En este segmento se encuentran productos como agroquímicos, algunas resinas plásticas, accesorios de caucho para el transporte; y productos químicos diversos.

Por otra parte, se encuentra que el sector de confitería y chocolatería podrá adquirir una amplia participación en el mercado costarricense, puesto que este busca adquirir productos de alta calidad, con empaque llamativo y precios competitivos, beneficiándose además de las negociaciones pactadas respecto al sector agroindustrial.

Así mismo, según PROCOLOMBIA (2015) “el aumento en obras de infraestructura y construcción en la zona, convierten a esta región en una gran oportunidad de exportar servicios de ingeniería y soporte”. (PROCOLOMBIA, 2015). Esto se ve ratificado con información proporcionada por EL MUNDO (2016), quien afirma que es “una oportunidad para las empresas colombianas si se tiene en cuenta que para 2018 el tamaño del mercado de la edificación costarricense llegará a los US\$3.491 millones, con un crecimiento anual estimado del 6% entre 2013 y 2018.” (EL MUNDO, 2016).

El análisis de las empresas colombianas con mayor participación en el mercado costarricense va de la mano con las publicaciones presentadas por medios como MINTIC y PROCOLOMBIA. Con lo cual se evidencia gran potencial en el sector industrial (especialmente derivados del petróleo), agroindustrial, confitería y construcción.

**OBJETIVO IV: Productos y sectores potenciales para los procesos de exportación entre Colombia y Costa Rica con énfasis en el Valle del Cauca.**

A continuación se presentarán las veinte compañías, cada una de sectores diferentes, con operación en el Valle del Cauca, que se vislumbra tendrán mayor potencial de crecimiento y desarrollo a partir del TLC firmado con Costa Rica.

Con base en datos obtenidos a partir de ICECOMEX se procederá a analizar su comportamiento en cuanto a exportaciones (En valor FOB) en los tres años anteriores (2014-2016); estas son:

1. CARTON DE COLOMBIA S.A.
2. HARINERA DEL VALLE S. A.
3. MORPHO CARDS DE COLOMBIA S.A.S.
4. MONDELEZ COLOMBIA S.A.S
5. JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.
6. EMPAQUES FLEXA S.A.S.
7. PLASTICOS RIMAX S. A. S.
8. SUCROAL S.A.
9. CARVAJAL EMPAQUES S.A.
10. RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.
11. COLOMBINA S.A.
12. COLOMBIANA DE ACCESORIOS S.A.S.
13. LABORATORIO FRANCO COLOMBIANO LAFRANCOL S.A.S.

14. CADBURY ADAMS COLOMBIA S.A.
15. WINTHROP PHARMACEUTICALS DE COLOMBIA S A
16. UNILEVER COLOMBIA SCC SAS
17. DISPROQUIN S A S
18. MM PACKAGING COLOMBIA S.A.S.
19. MULTIPARTES DE COLOMBIA S.A.S
20. BSN MEDICAL LIMITADA

## **1 CARTON DE COLOMBIA S.A.**

Esta empresa, perteneciente al sector de pulpa, papel y cartón, es líder en la producción de empaques de cartón corrugado, papel, pulpa y cartulinas; siendo a su vez el mayor reforestador y reciclador en el país, contribuyendo notablemente a la sostenibilidad y Responsabilidad Social Empresarial. En el Vivero Rancho Grande, ubicado en Restrepo (Valle), ofrecen diversas variedades de pino y eucalipto según la elevación de siembra y uso de la madera. Algunas son: Pinus patula, pinus tecunumanii, pinus oocarpa, pinus maximinoi, entre otras.

En cuanto a las exportaciones hacia Costa Rica se denota que a lo largo de los tres años analizados ha presentado un decrecimiento del 89%, no obstante se evidencia que es la firma con mayor valor FOB (\$9.166.918,04) del total de exportaciones desde el Valle del Cauca hacia Costa Rica, siendo la mayor exportadora del departamento.

## **2 HARINERA DEL VALLE S. A.**

Harinera del Valle tiene más de 60 años en el mercado, actualmente se posesiona como una de las compañías más importantes del país en la producción y comercialización de alimentos procesados.

Cuenta con Plantas de Producción en Cali, Palmira, Dagua, Villa Rica y en Bogotá, distritos comerciales ubicados en 10 ciudades de la nación y un sistema de distribución propio que llega directamente a más de 700 municipios.

HV maneja marcas tradicionales como Pastas La Muñeca, Harina de Trigo Haz de Oros, Brownies Mama-ía, Doñarepa, Conzazoni y Canola Life.

Hoy en día es una de las 10 firmas más importantes del sector de alimentos procesados en Colombia, ocupando el segundo puesto entre las empresas de Molinería de Trigo del país.

Con respecto al comportamiento en exportaciones hacia Costa Rica se destaca que ha tenido un crecimiento constante a lo largo del periodo estudiado (3,03%); no ha sido muy notable, sin embargo, presenta un valor FOB considerable (\$ 7.510.971,11), ubicándose como la segunda organización con mayor potencial, lo que indica que muy probablemente su proceso de exportación continuará desarrollándose.

## **3 MORPHO CARDS DE COLOMBIA S.A.S.**

Morpho Cards una firma dentro de la industria de empresas de impresos comerciales ubicada en Yumbo, Valle del Cauca. Esta compañía, de carácter privado, se fundó en el año 2010, y actualmente genera \$109B en ingresos anuales, lo que la convierte en una de las empresas más rentables de Colombia en el sector de de impresos comerciales. Cuenta aproximadamente con 340 empleados.

En referencia a las exportaciones se resalta que ha tenido un crecimiento muy significativo a través de los años analizados, 472,38%, lo que la posiciona como una de las empresas con mayor potencial de crecimiento en exportación del país. Por esta razón se ubica como la tercera organización del departamento con mayor valor FOB (\$ 7.243.318,75).

#### **4 MONDELEZ COLOMBIA S.A.S**

Mondelez Colombia S.A.S. es una firma que opera dentro del sector de tiendas de alimentos diversos en Cali. La empresa se fundó en el año 1953; hasta 2012 se conocía como Cadbury Adams y fue filial de la compañía multinacional Kraft Foods Inc. En Colombia, la organización comercializa 14 marcas reconocidas, entre las que se encuentran: Oreo, Motitas, Sparkies, Halls, Chiclets Adams, Bublicious, Trident, Bubbalo, Certs y Club Social.

Debido a la falta de datos del año 2016, se indica que entre el año 2014 y 2015 presentó un decrecimiento en cuanto a las exportaciones hacia Costa Rica de un 62,56%, no obstante, no es posible analizar cuál fue el comportamiento inmediatamente posterior. Empero, se ubica como la cuarta empresa con mayor valor FOB del Valle del Cauca ( \$ 5.896.392,9).

#### **5 JOHNSON & JOHNSON DE COLOMBIA S.A.**

En 1949 la corporación Johnson y Johnson otorgó una concesión a Laboratorios Cofarma de la Ciudad de Barranquilla para que fabricara localmente talco y aceite Johnson's; no obstante, fue hasta 1962 que se constituyó legalmente Johnson & Johnson con base en Barranquilla.

En 1968, la empresa traslada sus oficinas a Cali e inicia su propia fabricación en el barrio San Nicolás. En 1977 la compañía inaugura la sede principal de Johnson & Johnson en Yumbo a tres kilómetros de Cali.

Actualmente, en este sitio produce distintas marcas encaminadas al cuidado de la salud y bienestar de sus consumidores, tales como: Listerine, Neutrógena, Johnson's, Lubriderm, entre otras.

Respecto a las exportaciones de la firma hacia Costa Rica, se tiene que han decrecido en un 25,4% en los tres años estudiados. No obstante el comportamiento no es desalentador puesto que del año 2014 al 2015 decreció un 31,39%, empero, sus exportaciones aumentaron un 9% del año 2015 al 2016, obteniendo un valor FOB de \$ 5.811.032,64, lo que la ubica en el quinto lugar de las empresas con mayor exportación hacia Costa Rica.

## **6 EMPAQUES FLEXA S.A.S.**

Esta compañía fue fundada en 1975 por el grupo Carvajal, como respuesta a la necesidad de protección y preservación adecuada de productos de consumo masivo, durante su distribución y permanencia en el punto de venta, productos tales como jugos de fruta, galletas, refrescos, salsas, farmacéuticos, jabón y artículos para el aseo personal.

Su oferta exportable consta de: Bilaminados, bilaminados de alto desempeño, envolturas con foil, papel recubierto y envolturas de película.

En lo referente a la exportación hacia Costa Rica, se denota que Empaques Flexa SAS, a lo largo de los tres años mencionados ha tenido un favorable crecimiento (18,25%), lo que se atribuye a que sus productos tienen alta receptividad en el país aliado. Este crecimiento se ha mantenido constante, por tanto se espera que se mantenga y mejore después de la firma del Tratado. Su valor FOB total de exportaciones entre 2014 y 2016 es de \$ 4.791.599,6.

## **7 PLASTICOS RIMAX S. A. S.**

Plásticos Rimax S.A.S. es una empresa dedicada a la transformación y comercialización del plástico. Es una de las más grandes compañías Latinoamericanas que desarrolla una amplia gama de productos plásticos decorativos, tanto para el hogar como para el comercio en general.

Actualmente tiene presencia en más de 25 países alrededor del mundo. Posee 5 líneas de productos: Muebles & Jardín, Hogar, Armarios, Ferretería e Industrial, llevando innovación, practicidad y funcionalidad. Su planta está ubicada en Cali – Colombia y exporta a países de América, Europa y Asia.

Teniendo en cuenta las exportaciones hacia Costa Rica, se observa que Plásticos Rimax SAS ha mantenido un comportamiento constante a lo largo de los tres periodos analizados. Sin embargo, se debe destacar que entre el año 2015 y 2016 presentó un decrecimiento del 18,6%, cifra significativa, aún más teniendo en cuenta que los productos plásticos y sus derivados son los de mayor exportación hacia Costa Rica.

## **8 SUCROAL S.A.**

Sucroal S.A. es una empresa Biotecnológica que produce toda clase de sustancias químicas. Posee dos plantas de producción que generan un impacto mínimo en el medio ambiente y se encuentra ubicada en el Valle del Cauca. Los productos de Sucroal S.A. son vendidos alrededor del mundo formando una red de distribución para satisfacer las necesidades sus clientes.

Sucroal S.A. se creo por una iniciativa empresarial, aprovechando el gran patrimonio cultural, trabajo duro y espíritu solidario. En el año 2012 la Organización Ardila Lulle (OAL) cambió el nombre de Sucromiles a Sucroal para reflejar un nuevo comienzo con una nueva estrategia y una amplia oferta de productos.

En lo referente al proceso de exportación hacia Costa Rica se resalta que SUCROAL SA tuvo un decrecimiento en las mismas entre el año 2014 a 2015 (65%); no obstante, logró recuperarse y tuvo un crecimiento del 18,4% entre el 2015 y el 2016. Razón por la que tiene un valor FOB de \$ 2.968.712,14.

Debido a que los productos químicos tienen alta demanda en el país aliado se vislumbra que esta empresa tiene un futuro prometedor en cuanto a procesos de exportación.

## **9 CARVAJAL EMPAQUES S.A.**

La Organización Carvajal nació en 1.904 en la ciudad de Cali, Colombia. Un sueño de la Familia Carvajal que ha evolucionado generación tras generación, transformando la organización en lo que es hoy: Una multilatina comprometida con los resultados y con la calidad de sus diferentes productos, servicios y soluciones con aproximadamente 19.000 colaboradores en 14 países en América.

A través de los diferentes sectores empresariales: Empaques, Propal, Educación, Tecnología y Servicios, Mepal, Medios B2B y Soluciones de Comunicación.

Algunas de sus marcas más reconocidas son: Norma, Jean Book, Reprograf, Propal, Earth Pact, Mepal, Wau, Carpak y CEN.

En lo que respecta a procesos de exportación hacia Costa Rica, se denota que CARVAJAL SA ha mantenido un crecimiento constante a través de los años estudiados, con un promedio del 29%.

Si bien es cierto, tuvo un decrecimiento no muy significativo entre los años 2014 y 2015, pudo recuperar sus ventas de exportación entre el siguiente periodo (2015-2016). Contando así con un valor FOB de exportación de \$ 2.573.977.

## **10 RECKITT BENCKISER COLOMBIA S.A.**

Es una compañía multinacional inglesa holandesa, con una de las tasas de crecimiento más rápido a nivel mundial en productos de cuidado del hogar, cuidado personal y de la salud a clientes. La historia de la organización remonta a hace más de 200 años, llegando a Colombia en la década de los 40's; hoy en día tiene presencia en más de 180 países. Entre sus marcas más reconocidas se encuentran sellos como el betún Cherry e Easy Off Bang.

En Colombia, los productos pertenecientes a la categoría Hogar (como Harpic, Vanish, Woolite, Air Wick, Sampic, entre otros) tienen la participación mayoritaria en sus ingresos.

Teniendo presente el proceso de exportación hacia Costa Rica, se destaca que la empresa ha mantenido un comportamiento constante, con un crecimiento promedio del 17%. Entre los años 2014 y 2015 se denota un decrecimiento del 20%, empero, la firma logró recuperarse manifestando un crecimiento significativo entre el 2015 y el 2016 (47%). Cuenta con un valor FOB en exportaciones de \$ 2.343.371,83 y se ubica como la décima mayor empresa exportadora del Valle del Cauca.

## **11 COLOMBINA S.A.**

Colombina S.A. fue fundada en 1927 por Hernando Caicedo proveniente del Valle del Cauca, quien aprovechó la riqueza natural y agrícola del departamento, su temperatura y la calidad de sus suelos, para producir toda clase de dulces y confites.

Colombina inicia sus primeras exportaciones en 1965, llevando los productos a competir en el mercado de dulces más grande del mundo: Estados Unidos, lo que la llevó a convertirse en la primera fábrica Suramericana que llegó a competir con la dulcería Europea.

Actualmente, la firma disputa en el mercado de las bebidas saludables, dando continuidad y fortaleciendo su portafolio de alimentos en el territorio colombiano.

Respecto a las exportaciones de COLOMBINA SA hacia Costa Rica se destaca que ha tenido un crecimiento promedio del 12,6% a lo largo de los tres periodos analizados. Entre el 2014 y el 2015 tuvo un crecimiento del 48%, sin embargo, entre el 2015 y el 2016 presentó un decrecimiento del 24,1%, razón por la que se ubica con la onceava mayor empresa exportadora con un valor FOB de \$ 2.343.371,83.

## **12 COLOMBIANA DE ACCESORIOS S.A.S.**

La firma Colombiana de Accesorios SAS se dedica a la fabricación de accesorios para ventanas y puertas de aluminio, PVC y ferretería, los cuales son utilizados en sistemas arquitectónicos y similares. Además son importadores de tornillería.

Esta empresa cuenta con un importante grupo de distribuidores en el mercado colombiano, actualmente exportan productos hacia los mercados de centro américa, sur américa y el caribe.

En lo referente a las exportaciones hacia Costa Rica, se denota que COLOMBIANA DE ACCESORIOS SAS presentó un decrecimiento del 12% entre los años 2014 y 2015%, no obstante, tuvo un pequeño crecimiento (2%) entre el 2015 y el 2016, vislumbrándose así un mejor panorama para la empresa. Cuenta con un valor FOB de \$ 2.137.725,82 y se ubica en el doceavo lugar de las empresas del Valle con mayor exportación hacia Costa Rica.

## **13 LABORATORIO FRANCO COLOMBIANO LAFRANCOL S.A.S.**

Laboratorio Franco Colombiano S.A.S. conocido comercialmente como "Laboratorios Lafrancol" fundado en 1911 en la ciudad de Barranquilla. Esta firma se dedica a desarrollar,

fabricar y distribuir a nivel nacional e internacional productos farmacéuticos y alimentos funcionales para el consumo humano. Actualmente mantiene exportaciones a centro y sur América y trabaja en el desarrollo del segmento terapéutico.

En el año 1945 LAFRANCOL abre su planta en el departamento del Valle del Cauca, convirtiéndose en el primer fabricante de productos farmacéuticos en Colombia; actualmente es la compañía farmacéutica #1 del país.

Su portafolio está dividido en Cuidado Total, Nutrición y Naturmedik. Su oferta más destacada es Ensoy, aller defense, soñax e isofem.

Teniendo en cuenta las exportaciones hacia Costa Rica se resalta que LAFRANCOL SAS presentó un crecimiento muy significativo para los años 2015 y 2016 (47%), lo que permite augurar un prometedor crecimiento en el proceso posteriormente a la firma del TLC con el país aliado. Cuenta con un Valor FOB de \$ 1.811.642,88 y se ubica en la treceava posición.

#### **14 CADBURY ADAMS COLOMBIA S.A.**

CADBURY ADAMS COLOMBIA S.A. produce alimentos a base de cocoa y chocolate. La compañía tuvo sede en la ciudad de Cali y opera bajo supervisión de Mondelez International, Inc. No obstante en el año 2015 la planta fue cerrada viéndose afectados alrededor de 500 empleados, lo anterior a causa de “problemas de rezago tecnológico y caída sostenida en el volumen de su producción desde el año 2008” (Diario el País).

Debido al cierre mencionado, sólo se presentan datos hasta el año 2014, en ese entonces la firma tuvo un Valor FOB en exportaciones de \$ 1.723.947,88; sin embargo, logra ubicarse como la catorceava empresa con mayor nivel de exportación.

## **15 WINTHROP PHARMACEUTICALS DE COLOMBIA S A**

Winthrop Pharmaceuticals De Colombia S.A. fue fundada en el año 1993. LA línea de negocio de la firma incluye la producción y comercialización de medicina farmacéutica para consumo humano y para uso veterinario.

Winthrop ofrece soluciones asequibles a la comunidad sanitaria mediante la transformación de los productos de marca de Sanofi en productos farmacéuticos genéricos. Comercializan sus productos a cadenas, mayoristas, agencias gubernamentales y sistemas de salud. Desde las primeras etapas de desarrollo de negocios hasta la liberación de lotes, Winthrop garantiza la más alta calidad.

En el caso de Winthrop Pharmaceuticals De Colombia S.A., sólo se perciben datos hasta el año 2015. Se observa que hubo un decrecimiento en su nivel de exportación hacia Costa Rica del 72%, no obstante se ubica en el puesto número 15 dentro de las empresas con mayor exportación hacia el país aliado.

## **16 UNILEVER COLOMBIA SCC SAS**

Unilever es una compañía con más de 400 marcas enfocadas en la salud y el bienestar. Y a través de este negocio y sus marcas, logran llevar a cabo una serie de programas para promover la higiene, la nutrición y la conciencia ambiental.

Esta empresa produce y fabrica productos de consumo rápido. Ofrece alimentos, incluyendo sopas, bouillons, salsas, salsas de pasta y aderezos, fideos, comidas y productos de té de paquete; Productos para el cuidado del hogar, tales como limpieza, desodorantes, antitranspirantes y productos de higiene; igualmente, productos personales, incluyendo jabones, champús,

desodorantes y cremas para las manos, así como artículos de cuidado facial para la piel sensible. La empresa fue fundada en 1942 y tiene su sede de producción en el Valle del Cauca, Colombia. En lo referente a las exportaciones se destaca que UNILEVER ha mantenido un constante crecimiento desde el año 2014 al año 2016; no obstante, su crecimiento más notable se dio entre los años 2014 a 2015 (41%). Entre los años 2015 y 2016, el crecimiento fue menos significativo (4%). Lo anterior la ubica como la dieciseisava empresa del Valle del Cauca con mayor nivel de exportación hacia Costa Rica, con un valor FOB de \$ 1.582.843,25.

## **17 DISPROQUIN S A S**

Disproquín S.A.S. es una empresa colombiana creada en 1997 en la ciudad de Cali, que ha logrado ubicarse como proveedor serio y competitivo en Colombia y otros países de América Latina con productos químicos de alta calidad y durabilidad.

Desde el año 2006 y comprometidos con la excelencia, DISPROQUIN S.A.S. obtuvo y mantiene la certificación ISO 9001:2008 para asegurar la calidad.

Teniendo siempre la innovación como pilar de la filosofía de la empresa, se ha posicionado desde el año 2013 como líder en la producción y comercialización de encolantes para papel en Colombia y la región andina.

Con respecto a las exportaciones realizadas hacia Costa Rica se denota que Disproquín S.A.S. presentó un crecimiento casi del 50% entre los años 2014 y 2015, empero, sus exportaciones disminuyeron en un 13,6% entre los años 2015 y 2016, contando con un valor FOB de \$ 1.312.329,5.

Sin embargo, se vislumbra un panorama prometedor para la organización dado que los productos químicos ocupan el tercer lugar entre los de mayor exportación hacia el aliado país.

## **18 MM PACKAGING COLOMBIA S.A.S.**

Mm Packaging Colombia SAS fue fundada en 2012, hace parte del sector de consumo discrecional y de la industria de servicios comerciales. La línea de negocios de la compañía incluye la impresión comercial o de trabajo, tales como bolsas, formularios de negocios, calendarios, tarjetas y otros materiales impresos. La planta de producción se encuentra ubicada en el municipio de Yumbo, Valle del Cauca.

En cuanto al proceso de exportación se denota que Mm Packaging Colombia SAS ha mantenido un crecimiento constante del 9% en promedio para los tres años estudiados. Esto dado que entre el 2014 y el 2015 tuvo un crecimiento del 25% y entre los años 2015 y 2016 decreció un 19%. Para contar finalmente con un valor FOB de \$ 1.121.687,06.

## **19 MULTIPARTES DE COLOMBIA S.A.S**

Esta empresa fue constituida en el año 1970; fue su énfasis inicial, la manufactura de accesorios para automotores con especialidad en las líneas de Lámparas y Espejos Retrovisores, líneas que cuentan con un Sistema de Gestión de Calidad bajo la NTC-ISO9001-2008 y con Certificado MARCA ( Sello) de Conformidad NTC 5206:2009 y NTC 4901:2009 Requisitos y métodos de ensayo.

La organización se ha enfocado en ofrecer al consumidor colombiano una alternativa equivalente en calidad y precio, haciendo asequibles productos de alto costo.

MULTIPARTES inició exportaciones desde hace más de 40 años y Exporta a más de 11 países: Venezuela, Ecuador, México, El Salvador, Honduras, Costa Rica, Panamá, Rep. Dominicana, Perú y Chile, entre otros.

Tres mil quinientos productos diferentes son distribuidos en sus cinco líneas, más de 500 empleados en su fábrica de Cali, y oficinas propias en las ciudades más importantes del país.

Teniendo en cuenta las exportaciones realizadas por la empresa MULTIPARTES DE COLOMBIA SAS hacia Costa Rica se resalta que ha tenido un crecimiento muy significativo entre los periodos estudiados, casi del 50%, lo que sugiere que éste permanecerá constante e incluso mejorará tras la firma del acuerdo de libre comercio.

Lo anterior la ubica en el puesto número 19 entre las empresas con mayor exportación, con un valor FOB de \$ 925.304,97.

## **20 BSN MEDICAL LIMITADA**

BSN medical es una compañía internacional de productos sanitarios y uno de los proveedores líderes a nivel mundial en las áreas de inmovilizaciones, vendajes, cuidado de heridas y terapia de compresión. Ofrece soluciones terapéuticas efectivas a los equipos médicos y Farmaceutas, que mejoran la calidad de vida de sus pacientes.

Algunas de sus marcas más conocidas como – Leukopor®, Tensoplast®, Gypsona®, JOBST®, Delta-cast® y Actimove® – son ampliamente reconocidas entre los profesionales de la salud.

Con respecto al proceso de exportación hacia Costa Rica se tiene que BSN medical, presentó un crecimiento de 25% entre los años 10% y 2015, empero, la cifra disminuyó en un 19% entre el periodo posterior (2015-2016). Sin embargo cuenta con un valor FOB de \$ 828.598,2, lo que la ubica en el puesto número 20 dentro de las empresas vallecaucanas con mayor nivel de exportación hacia el aliado país.

## **RECOMENDACIONES:**

Tras evaluar el tratado es recomendable que el estado Colombiano dedique sus esfuerzos en impulsar la participación de Costa Rica en el mercado nacional, esto implica abrir espacios para enaltecer la belleza del país con el fin de obtener un mayor flujo de turistas. Por otra parte, demostrar la confiabilidad y garantías presentes a nivel nacional con el objetivo primordial de incrementar la inversión extranjera. Logrando esto, es bastante probable que se generen alianzas estratégicas que incrementen la productividad de las empresas, además teniendo la formada Alianza Pacifico dichas uniones podrán expandirse dados los acuerdos previos de ambas partes.

A las empresas colombianas que realizan transacciones comerciales internacionales con el mercado costarricense se les recomienda tener presente la situación actual y futura de este país. Es importante que reconozcan las oportunidades en el mercado cambiante, esto en términos de preferencias de los consumidores. Así mismo, las compañías que constantemente realizan envíos al país deberán informarse sobre las ventajas del tratado recién firmado, con lo cual se aconseja evaluar los productos que paulatinamente ingresarán al país sin arancel, con lo cual podrán ampliar su portafolio de productos e ingresar al mercado con una ventaja competitiva o al menos, en igualdad de condiciones que los oferentes posicionados en su industria. De igual forma es importante que las compañías encuentren su factor diferenciador para fidelizar a los demandantes del país.

Finalmente, analizando el departamento del Valle del Cauca, se sugiere que es importante jalonar los sectores con miras agroindustriales pues es uno de los fuertes de la región, principalmente los

ingenios azucareros que no tuvieron lugar dentro de las empresas vallecaucanas con mayor nivel de exportación. El Valle del Cauca es un departamento con alto potencial de crecimiento, debido a todas las plantas de producción en el ubicadas; así mismo cuenta con el puerto de Buenaventura, lo que facilita los procesos de internacionalización. Por tal razón, es importante hacer un constante monitoreo a las exportaciones que realizan las compañías vallecaucanas para impulsar esta labor y así dar a conocer el producto nacional de la mano de instituciones como ProExport y ProColombia.

## **CONCLUSIONES:**

Se tiene que en los veintidós capítulos en los que se definió el tratado se precisó de forma clara y concisa las cláusulas y parámetros bajo los que se regirá el mismo. Se destaca que el fin principal es mejorar las relación comercial entre ambas partes, fomentando el crecimiento de su economía y desarrollo general.

Igualmente, se concluye que el tratado estipulado hace especial énfasis en la seguridad del producto nacional, regional y la propiedad intelectual. Además, se busca conservar la cultura y tradiciones de cada una de las partes. Esto, otorgándole vital importancia a la cooperación, practicas leales, trato justo, protección y seguridad plenas. Por otra parte, se encuentra estipulado el conducto regular en caso de controversia, con lo cual los estados se aseguran de lograr igualdad en el manejo de situaciones conflictivas y la creación de confianza en los inversionistas extranjeros.

Tras evaluar las empresas colombianas y su desenvolvimiento en el mercado costarricense se encuentra que compañías que laboran en el sector industrial con estrecha relación con el petróleo presentan una amplia demanda. Situación similar presenta el sector de alimentos enfocado en confitería y chocolatería. Por otra parte, dado el aumento de obras de infraestructura y construcción en Costa Rica, compañías colombianas que vayan de la mano con servicios de ingeniería y cimentación podrán encontrar un mercado en crecimiento. Esto mismo ocurre con el sector textil, específicamente prendas intimas y vestidos de baño.

Así mismo, es fundamental destacar que pequeñas compañías, no tan reconocidas a nivel nacional tales como COLOMBIANA DE ACCESORIOS S.A.S., con operación en el departamento del Valle del Cauca, hacen parte de las firmas con más alto nivel de exportación hacia Costa Rica, de acuerdo con los datos analizados, lo que permite augurar gran futuro a muchas otras que busquen abrir mercado internacional.

Para finalizar, se denota en cuanto al Valle del Cauca, que los principales productos que son exportados hacia Costa Rica son los propios de la industria química, plásticos y sus derivados, del sector alimenticio y del sector de pulpa, cartón y papel.

## REFERENCIAS

- Oficina de información diplomática. (2015). Ficha país Colombia. Reportado de: [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/colombia\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/colombia_FICHA%20PAIS.pdf)
- Oficina de información diplomática. (2016). Ficha país Costa Rica. Reportado de: [http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Costarica\\_FICHA%20PAIS.pdf](http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/Costarica_FICHA%20PAIS.pdf)
- Tratado de Libre Comercio entre el Gobierno de la República de Costa Rica y el Gobierno de la República de Colombia. (2014). Ministerio de comercio exterior Costa Rica. Recuperado de: [https://www.comex.go.cr/tratados/proceso\\_negociacion/Colombia.aspx](https://www.comex.go.cr/tratados/proceso_negociacion/Colombia.aspx)
- Colombia: Balance 2015 y Perspectivas 2016. (2015). ANDI. Reportado de: <http://www.andi.com.co/Documents/Balance2015/ANDI%20-%20Balance%202015%20y%20Perspectivas%202016F.compressed.pdf>
- Diccionario de Términos de Comercio. (2003). Reportado de: <http://www.eafit.edu.co/programas-academicos/pregrados/negocios-internacionales/acerca-programa/Documents/glosario-de-comercio-exterior.pdf>
- Glosario. (S.f). PROCOLOMBIA. Reportado de: <http://www.procolombia.co/procolombia/que-es-procolombia/servicios-al-ciudadano/glosario>
- Negocios Internacionales, Un enfoque de administración estratégica – Alan M. Rusman y Richard M. Hodgetts McGraw – Hill; Paginas 173 a la 177.
- Glosario de Comercio Internacional. (S.f). Ibáñez y Asociados, Estudio Aduanero. Reportado de: <http://www.ibanezestudioaduanero.com/informacion/glosario.php>
- COMERCIO EXTERIOR Y ACTIVIDAD ECONÓMICA DE COLOMBIA EN EL SIGLO XX: EXPORTACIONES TOTALES Y TRADICIONALES. (S.f). Banco de la República de Colombia. Reportado de: <http://www.banrep.gov.co/docum/ftp/borra163.pdf>

- Garay S Luis Jorge. (S.f). Colombia: Estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Reportado de: <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industralatina/068.htm>
- Ley 7 de 1991: Ley marco del Comercio Exterior. (S.f). PROCOLOMBIA. Reportado de: [http://www.procolombia.co/sites/default/files/ley\\_0007\\_1991.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/ley_0007_1991.pdf)
- PROCOLOMBIA.CO. (2016). GUÍA LEGAL PARA HACER NEGOCIOS EN COLOMBIA 2016.
- Régimen comercial y de inversiones Costa Rica. (S.f). Reportado de: [www.sice.oas.org/ctyindex/CRI/WTO/ESPANOL/WTTPRS83\\_2\\_s.doc](http://www.sice.oas.org/ctyindex/CRI/WTO/ESPANOL/WTTPRS83_2_s.doc)
- Guía Aduanera de Costa Rica. (2009). Reportado de: [http://www.hacienda.go.cr/docs/5224c2cfb7c51\\_GUIAADUANERADECOSTARICA.pdf](http://www.hacienda.go.cr/docs/5224c2cfb7c51_GUIAADUANERADECOSTARICA.pdf)
- Resumen Tratado de Libre Comercio entre Colombia Y Costa Rica. (S.f). MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO COLOMBIA. Reportado de: <http://www.mincit.gov.co>
- Acuerdo comercial entre Colombia y costa rica. MINCOMERCIO, INDUSTRIA Y TURISMO COLOMBIA. Reportado de: <http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones.php?id=3432>
- Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Acuerdos comerciales celebrados por Colombia. Recuperado de: [http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/acuerdos\\_comerciales\\_colombia](http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/acuerdos_comerciales_colombia)
- Análisis de exportaciones colombianas. (2015). Recuperado de: [http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/2016-0714\\_analisis\\_de\\_exportaciones\\_colombianas\\_-\\_mayo\\_2016.pdf](http://www.colombiatrade.com.co/sites/default/files/2016-0714_analisis_de_exportaciones_colombianas_-_mayo_2016.pdf)
- Acuerdo Comercial Colombia-Costa rica. (S.f) PROCOLOMBIA. Recuperado de: [http://www.procolombia.co/sites/default/files/2016\\_acuerdo-comercial-costa-rica.pdf](http://www.procolombia.co/sites/default/files/2016_acuerdo-comercial-costa-rica.pdf)

- Landreth, H., Colander, D. C., & Rabasco, E. (2006). Historia del pensamiento económico. Madrid: McGraw Hill. (RICARDO Y MALTHUS)
- Appleyard, D. y Field, A. (2003) “Economía Internacional”, 4a Ed. Editorial Mc Graw Hill.
- Krugman, P. y Obstfeld, M. (2006) “Economía Internacional. Teoría y política”, 7a Ed. Editorial Pearson – Addison Wesley.
- KEEGAN, Warren J., GREEN, Mark C., GLOBAL MARKETING. Pearson Prentice Hall. Seventh edition. 2013
- Ministerio de comercio, industria y turismo (6 de marzo de 2013). “TLC con Costa Rica: nueva oportunidad de exportación para los productos colombianos”: Ministro Díaz-Granados *MINTIC*. Recuperado de [http://www.mincit.gov.co/publicaciones/5811/tlc con costa rica nueva oportunidad de exportacion para los productos colombianos ministro diaz-granados](http://www.mincit.gov.co/publicaciones/5811/tlc_con_costa_rica_nueva_oportunidad_de_exportacion_para_los_productos_colombianos_ministro_diaz-granados)
- Torrico, I. (1 de agosto de 2016). Colombia exporta sin arancel a Costa Rica. *El Mundo*. Recuperado de [http://elmundo.com/portal/noticias/economia/colombia\\_exporta\\_sin\\_arancel\\_a\\_costa\\_rica.php#.WQwENRhDlao](http://elmundo.com/portal/noticias/economia/colombia_exporta_sin_arancel_a_costa_rica.php#.WQwENRhDlao)