

# **Conflicto Costa Rica - Nicaragua y su posible impacto en las empresas que exportan productos vía terrestre a Centroamérica**

**Andrés Ramírez Chacón, ULACIT  
2011**

## **Resumen**

El siguiente trabajo busca brindar una noción clara del impacto que generaría sobre el sector exportación un mayor conflicto entre Costa Rica y Nicaragua, considerando la situación actual de Isla Calero y las diferentes declaraciones realizadas por los representantes de ambas naciones, de manera que por medio de la revisión de la bibliografía pertinente, así como la realización de encuestas, entrevistas y consultas a la Promotora de Comercio Exterior, se identifiquen aspectos tanto cualitativos como cuantitativos que permitan visualizar las consecuencias ante una crisis que amerite problemas en las relaciones comerciales entre ambos países, las cuales afecten principalmente el transporte vía terrestre de mercancías hacia Centroamérica

Palabras claves: exportación, comercio exterior, socio comercial

## **Abstract**

This paper looks forward providing a clear understanding of the impact generated by the conflict between Costa Rica and Nicaragua on the exportations, based on the current scenario of Isla Calero and different statements from both countries, by the review of relevant literature, surveys, some interviews and inquires made to the Promotora de Comercio Exterior, in order to identify qualitative and quantitative aspects that will let visualize consequences to a possible crisis which would affect comercial relations between both countries, specifically overland transportation of goods to the rest of Central America.

Keywords: exportation; foreing trade; trading partner.

## **Introducción**

Lo que empezó como un trabajo de dragado en el sector nicaragüense del río San Juan el 13 de octubre de 2010 por iniciativa del gobierno de Daniel Ortega, y la posterior acusación de Costa Rica de que se estaban

generando importantes daños ambientales y la incursión de tropas militares en su territorio, ha desembocado en un conflicto bilateral con crecientes repercusiones internacionales, el cual actualmente tiene un proceso abierto en la Corte Internacional de Justicia y ha

impulsado el pronunciamiento de las cámaras empresariales de Centroamérica, solicitando que por ningún motivo se adopten medidas que sean restrictivas del comercio y la libre circulación de bienes y servicios entre ambos países ni dentro de la región centroamericana (Malamud Carlos. Garcia, Carlota. 2011).

Esta situación fundamenta el hecho de realizar la siguiente pregunta: ¿Qué pasaría específicamente con las empresas que forman parte del sector exportador costarricense, si el conflicto entre ambos países empeorara al punto de afectar sus relaciones comerciales? Dicha cuestión es aún más acertada cuando se considera que anualmente, solo entre Costa Rica y Nicaragua el valor de las mercancías comercializadas suma alrededor de \$400 millones en ambas direcciones (Inter American Dialogue, 2010), sin tomar en cuenta los transportes de productos vía terrestre del resto de América Central, los cuales deben traspasar el límite fronterizo entre estas naciones para dirigirse finalmente a sus destinos, ya sea Guatemala, Honduras, Belice, El Salvador, Nicaragua y México hacia el norte o Costa Rica, Panamá y Colombia al sur, principalmente.

La relevancia de esta pregunta y su impacto para el sector es aún más notoria si consideramos que según el ranking de los 50 principales socios comerciales de Costa Rica de acuerdo al valor global de las exportaciones en miles de dólares, Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador se encuentran en

los puestos quinto, séptimo, décimo y undécimo con valores en millones de dólares de \$337.6, \$323.1, \$254.4 y \$220.3 respectivamente, según los datos aportados por PROCOMER correspondientes a las estadísticas de comercio exterior 2009 (tabla N°1), donde también es importante señalar que aproximadamente el 90% del valor total de estas exportaciones corresponden a mercancías que son trasladadas vía terrestre a través de la frontera con Nicaragua, de manera que un conflicto mayor entre ambas naciones que contemple un cierre temporal de este punto de traslado internacional de mercancías afectaría gravemente el sector exportador y por ende la economía del país y de la región.

El gerente general de PROCOMER, Jorge Sequeira, en un comunicado de prensa en el mes de enero expresó que "...para el 2010, Costa Rica es el tercer exportador per cápita de bienes en América Latina según la CEPAL y supera a los demás países en la región en un 35%", de manera tal que puede afirmarse que las condiciones del país han procurado un crecimiento constante a lo largo de los últimos años en materia de exportación, donde no solamente han contribuido la inversión en educación e infraestructura, sino también acciones estratégicas como lo fue la aprobación de la ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas (PYMES), mismas que actualmente comprenden el 60% de las empresas registradas como exportadoras (PROCOMER, 2009) y que según la clasificación de la Caja Costarricense del Seguro Social (2010) corresponden a organizaciones que poseen entre 6 y

100 empleados; por otro lado, las que poseen menos de 6 colaboradores corresponden a microempresas y más de 100 a las grandes empresas que conforman el 19% y 21% de las empresas exportadoras reconocidas

en 2009 respectivamente, de tal forma que se evidencia un impacto colateral de un posible conflicto mayor entre ambas naciones: el empleo y la estabilidad de las MIPYMES.

Tabla N°1. Principales socios comerciales de Costa Rica según valor de exportación (12 de 50)

País	2008		2009	
	Valor Millones \$US	Posición	Valor Millones \$US	Posición
Estados Unidos	3364.6	1	2921.5	1
China	680.0	2	767.1	2
Holanda	490.4	3	587.0	3
Panamá	411.4	4	436.2	4
Nicaragua	378.0	5	337.6	5
Hong Kong	392.3	6	337.5	6
Guatemala	359.3	7	323.1	7
Bélgica	300.3	9	295.2	8
Rep. Dominicana	227.9	12	255.2	9
Honduras	309.9	8	254.4	10
El Salvador	264.8	10	220.3	11
México	243.1	11	195.1	12

Fuente: PROCOMER

Fecha: Mayo 2010

Ahora bien, considerando los datos anteriores la pregunta de investigación del presente documento radica en determinar: cuál sería el impacto para las empresas del sector exportador costarricense que trasladan mercancías a través de la frontera norte de Costa Rica, si en dado caso el conflicto actual llegara a agravarse y afectara las relaciones comerciales y la libre circulación de productos en los puestos fronterizos; de manera tal que a partir de esta interrogante se define paralelamente el alcance del presente artículo, el cual contará con información respaldada por medio de datos obtenidos a través de revisión bibliográfica, así como por medio de un sondeo que permita identificar la

percepción de las empresas del sector sobre el planteamiento de esta cuestión.

## Revisión Bibliográfica

### ***Conflicto fronterizo Costa Rica – Nicaragua***

*Antecedentes.* El conflicto actual entre Costa Rica y Nicaragua no es una situación nueva, por el contrario, históricamente las diferencias entre ambas naciones han sido constantes, principalmente debido a diferentes reacciones respecto a la definición del río San Juan como límite natural entre ambos países; lo anterior pues dicho río ha tenido gran importancia desde la época de la colonia, ya que en el pasado fue utilizado para el

comercio entre las provincias españolas centroamericanas y posteriormente a la independencia y el surgimiento de las nuevas repúblicas, incrementó su valor ante la posibilidad de realizar grandes proyectos como la construcción de un canal interoceánico con mayor capacidad que el de Panamá, razón por la que se generaron gran cantidad de altercados por su posesión (Malamud, Carlos. Garcia, Carlota. 2011), provocando que en el año 1858 se concretara el Tratado Cañas - Jerez, en el que los dos gobiernos acordaron el límite entre ambas naciones, otorgando a Nicaragua la soberanía sobre el cauce del río y reconociendo a Costa Rica derechos de navegación con fines comerciales, condiciones las cuales fueron ratificadas por los laudos Cleveland (1888) y Alexander (1897).

A partir del año 1998 se originaron varios incidentes bilaterales debido a la interpretación contradictoria que ambos gobiernos hacían del tratado antes mencionado con respecto a los derechos de navegación del río San Juan, y nuevamente por parte del gobierno de Nicaragua se pretendía impulsar el proyecto del canal interoceánico aprovechando la interconexión entre las aguas del Lago Nicaragua y dicho río. Esta situación llevó al gobierno costarricense a iniciar en el año 2005 un proceso en contra de Nicaragua en la Corte Internacional de Justicia (CIJ), misma que cuatro años después, el 13 de julio de 2009, dictó su sentencia final, en la cual estableció que a pesar de que el gobierno nicaragüense goza de plena soberanía sobre las aguas del río San Juan, Costa Rica posee pleno derecho de navegación con fines comerciales, transporte de

pasajeros y turistas en los 140 km en los que el cauce del río constituye el límite entre ambas naciones.

Ante este pronunciamiento, el presidente Daniel Ortega (24 de setiembre de 2009) dio a conocer el Decreto y las Normas de Reglamentación para la Navegación sobre el río San Juan, conforme a la interpretación nicaragüense del fallo de la Corte Internacional de Justicia (Malamud, Carlos. Garcia, Carlota. 2011), regulación que no gustó del todo al gobierno costarricense, y donde se incluía la posibilidad de realizar determinados trabajos de dragado y limpieza del río para la recuperación del caudal y los humedales hasta su desembocadura en el Caribe, esta última siendo la medida que fue el detonante del conflicto actual entre ambas naciones.

*Dragado del Río San Juan - Conflicto en Isla Calero.* El diario el digital El País (2011), ofrece un detallado resumen cronológico del conflicto, en el cual se hace referencia de las principales reacciones, tanto nacionales como internacionales, respecto al problema en el límite norte de Costa Rica. En la tabla N° 2 se realiza un resumen general del inicio, denuncias, trascendencia internacional y situación del conflicto hasta el primer fallo dado por la CIJ el 08 de marzo de 2011.

Tabla N°2. Cronología conflicto Costa Rica - Nicaragua

<b>Fecha</b>	<b>Cronología</b>
18/10/2010	Nicaragua comienza el dragado del río San Juan con el fin de facilitar la navegación
21/10/2010	Costa Rica denuncia que Nicaragua lanza sedimentos de ese río en Isla Calero, causando daños ambientales
22/10/2010	San José protesta formalmente ante Nicaragua por la "invasión a su territorio" y envía cerca de 150 policías a la isla Calero para garantizar el respeto de la soberanía
23/10/2010	El presidente de Nicaragua, Daniel Ortega, envía tropas a la frontera en misiones de "combate al narcotráfico".
24/10/2010	Costa Rica abre una investigación por daños medioambientales en el dragado del río
01/11/2010	Costa Rica muestra fotografías de soldados nicaragüenses en isla Calero y pide la convocatoria del Consejo Permanente de la Organización de Estados Americanos
12/11/2010	La OEA aprueba una resolución en la que pide a Nicaragua retirar las tropas, lo que rechaza el Gobierno de Ortega
16/11/2010	Costa Rica denuncia a Nicaragua ante la Convención Mundial sobre Humedales (Convención Ramsar)
18/11/2010	Costa Rica demanda a Nicaragua ante la Corte Internacional de Justicia por daño ambiental al humedal y por violación de su soberanía
07/12/2010	Los cancilleres de la OEA reiteran el llamado a Nicaragua para que retire sus tropas de isla Calero
04/01/2011	La Convención Mundial Sobre Humedales dice haber detectado daños en el humedal de isla Calero
11/01/2011	La CIJ inicia una audiencia de tres días en la que Costa Rica pide medidas cautelares contra Nicaragua.
01/02/2011	El Instituto Nicaragüense de Estudios Territoriales publica un nuevo mapa que incluye como parte del territorio nacional una porción de isla Calero
05/03/2011	El canciller nicaragüense, Samuel Santos, envía a Costa Rica una nota de protesta en la que reitera que Managua no ha ocupado o destruido "en ningún momento" territorio de esa nación
08/03/2011	La CIJ ordena a Nicaragua y Costa Rica que no envíen ni estacionen fuerzas militares y policiales en la zona

Fuente: Diario digital El País.cr

Fecha: Marzo 2011

Tabla N°3. Algunos ejemplos de conflictos fronterizos en Latinoamérica

<b>Año</b>	<b>Países involucrados</b>	<b>Conflicto</b>
2008	Colombia - Ecuador	Bombardeo de campamento de las FARC en territorio Ecuatoriano
2007	Argentina – Uruguay	Crisis de las papeleras. Proceso en la Corte Internacional de Justicia
2006	Bolivia - Brasil	Nacionalización de hidrocarburos en Bolivia
1999	Nicaragua – Honduras	Demarcación de límites Soberanía islas del Caribe
1995	Ecuador – Perú	Guerra de CENEPA
1969 – 1985 – 2007	Nicaragua – Colombia	Soberanía sobre el archipiélago de San Andrés

Fuente: Malamud, Carlos. Garcia, Carlota

Fecha: Febrero 2011

*Conflictos fronterizos en Latinoamérica.* Carlos Malamud y Carlota García (2011) afirman que “la mayor parte de los conflictos bilaterales en América Latina se deben a cuestiones fronterizas, al impreciso trazado de los límites entre los países y a las reivindicaciones territoriales”, de modo que a lo largo de los siglos XIX y XX se pueden apreciar disputas por trozos de tierra, cursos de agua y salidas al mar las cuales han generado focos de tensión a lo largo de toda la región. No todos estos altercados contemplan maniobras militares, sin embargo, si se han generado diferentes repercusiones a nivel diplomático, económico y social (algunos casos se presentan en la tabla N°3), por lo que se puede afirmar que la posibilidad de consecuencias por cuestiones limítrofes en la región es probable considerando el contexto del territorio a lo largo de los últimos años, y lleva a valorar las implicaciones de varios escenarios de la trascendencia del conflicto actual entre Costa Rica y Nicaragua.

### ***Costa Rica y su comercio exterior***

*Datos referentes al sector exportación.* De acuerdo a un comunicado de prensa de la Promotora de Comercio Exterior (2011), “Costa Rica exportó US\$ 13.591,6 millones durante el 2010, superando en US\$192 millones la meta exportadora fijada para este período. La venta de bienes en el extranjero alcanzó los US\$ 9.323 millones, mientras que las exportaciones de servicios llegaron a los US\$ 4.268,3”, adicionalmente dicha entidad hace referencia

al crecimiento en los resultados para algunas regiones, pues en el caso de América del Norte, América Central, la Unión Europea y América del Sur, los incrementos fueron del 14%, 16%, 12% y 13% respectivamente. En la tabla N° 4 se puede apreciar el desempeño del sector exportación para el comercio de bienes a lo largo de los últimos años de acuerdo a las distintas regiones del orbe.

Es importante hacer la aclaración que la baja en el total de exportaciones en el 2009 se debe a la crisis económica internacional, la cual fue superada exitosamente por el país, retornando nuevamente a los números crecientes que había venido experimentando desde el 2006, los cuales fundamentan la importancia que genera este sector para la economía, no solo por los ingresos que son obtenidos por medio del volumen de exportación, sino también por el empleo generado por el mismo.

Adicionalmente es importante identificar los volúmenes y el valor de las exportaciones de acuerdo a su destino, pues de esta forma se identifican regiones de relevancia y cuidado para conservar los resultados que se han experimentado en los últimos años. En la figura N°1 se determina porcentualmente la equivalencia en millones US\$ y millones de kg para las regiones a las cuales se realizan exportaciones.

Tabla N°4. Desempeño del sector exportador 2007-2009 (Valores en miles de US \$)

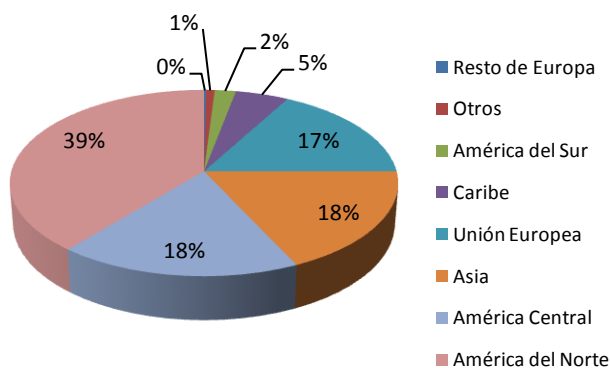
REGION	2007	2008	2009	2010
América Central	1.618.285,91	1.730.063,45	1.579.032,70	1.813.597,72
América del Norte	3.832.840,72	3.873.293,67	3.343.140,82	3.887.543,34
América Sur	173.226,48	235.175,40	191.106,75	213.993,38
Asia	1.963.395,93	1.627.628,02	1.531.172,62	1.254.377,40
Caribe	349.297,96	421.104,30	440.580,55	426.973,05
Otros	27.481,08	98.664,25	70.689,92	55.657,11
Resto de Europa	10.051,97	44.772,58	18.721,12	50.979,57
Unión Europea	1.368.613,30	1.539.080,28	1.501.203,37	1.667.718,61
<b>Grand Total</b>	<b>9.343.193,36</b>	<b>9.569.781,93</b>	<b>8.675.647,85</b>	<b>9.370.840,17</b>

Fuente: Portal Estadístico de Exportación PROCOMER

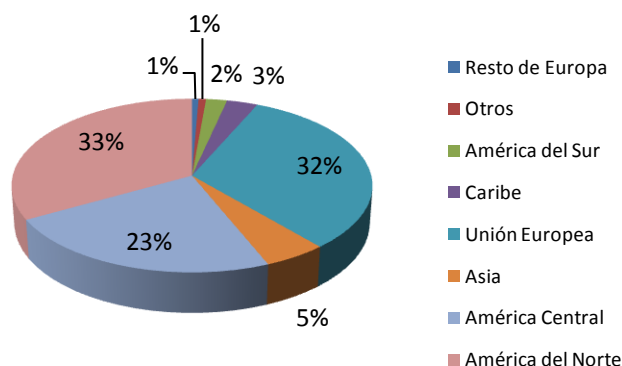
Fecha: Febrero 2011

Figura N°1. Exportaciones según destino

Valor exportado según región de destino 2009 (%)



Volumen exportado según región de destino 2009 (%)



Fuente: PROCOMER

Fecha: Mayo 2010

Partiendo de esta información, podemos fácilmente determinar dos regiones críticas para las exportaciones de Costa Rica, específicamente América del Norte y Central, las cuales representan más del 50% de la exportación, por lo que se puede aseverar que las buenas relaciones tanto diplomáticas como comerciales son indispensables para evitar impactos considerables en este sector.

Ahora bien, considerando la importancia de ambas regiones y partiendo de la actual situación vivida entre Costa Rica y Nicaragua, es conveniente determinar valores de relevancia, como lo son la cantidad de productos y empresas que tienen por destino los países de las regiones antes mencionadas. En la tabla N°5 y N°6 pueden apreciarse datos sumamente significativos, donde en ambos rankings, tanto

cantidad de productos exportados por país, como total de empresas exportadoras por destino, sobresalen los países centroamericanos en las primeras posiciones (Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador).

Nuevamente esta es una evidencia del nivel de afectación que recibiría el sector si por una u otra causa se genera un conflicto mayor de la disputa vivida actualmente en la frontera norte de Costa Rica.

Tabla N°5. Ranking de número de productos exportados según destino, 2009

País	2008		2009	
	Cantidad	Posición	Cantidad	Posición
Nicaragua	2169	1	2063	1
Panamá	1595	2	1689	2
Estados Unidos	1515	3	1680	3
Guatemala	1376	4	1405	4
El Salvador	1186	6	1324	5
Honduras	1312	5	1282	6
Rep. Dominicana	612	7	646	7
México	423	8	502	8
Colombia	394	9	403	9
Puerto Rico	311	12	324	10

Fuente: PROCOMER Fecha: Mayo 2010

Tabla N°6. Ranking de número de empresas exportadoras según mercado, 2009

País	2008		2009	
	Cantidad	Posición	Cantidad	Posición
Estados Unidos	828	1	767	1
Panamá	480	3	512	2
Nicaragua	551	2	496	3
Guatemala	379	4	367	4
El Salvador	336	6	306	5
Honduras	344	5	305	6
Rep. Dominicana	222	7	214	7
Bélgica	180	8	178	8
Reino Unido	175	9	174	9
México	149	11	154	10

Fuente: PROCOMER Fecha: Mayo 2010

Respecto a las empresas exportadoras es importante mencionar otros datos que realmente son significativos

para una evaluación del impacto que podría generar el hecho que se agrave el conflicto actual entre Costa



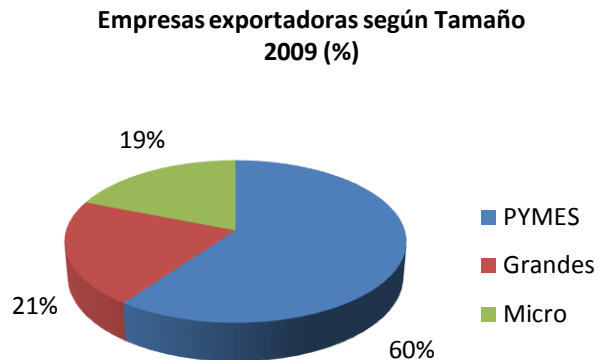
Rica y Nicaragua, pues como lo demuestran los datos de la figura N°2 el 79% de las empresas registradas como exportadoras en PROCOMER en 2009 corresponden a MIPYMES (micro, pequeñas y medianas empresas), las cuales son empresas que se pueden considerar frágiles ante una situación en la que sus exportaciones se vean afectadas, pues la mayoría no son organizaciones que cuentan con respaldo internacional, como por ejemplo Coca Cola y Hospira (grandes empresas), de manera tal que un estancamiento en sus operaciones debido a un cierre de fronteras o un problema en las relaciones comerciales con alguna de las regiones a las que se exporta podría generar pérdidas importantes

A pesar que estas entidades únicamente representan el 16 % del valor total de las exportaciones (millones de US\$), son generadoras de beneficios para diferentes sectores, pues contemplan prácticamente todos los campos del comercio, es decir, agrícola, alimentario, químico-farmacéutico, eléctrico y electrónico, plástico, textil, entre otros (PROCOMER, 2009).

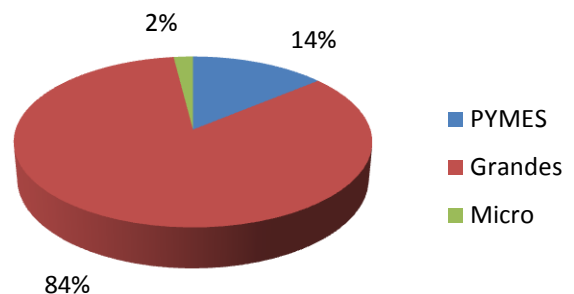
En su mayoría las MIPYMES tienen como región principal de exportación América Central (figura N°3), pues el 36% de las exportaciones totales de estas organizaciones son realizadas a los países del istmo, no así las grandes empresas, pues tan solo el 11% tiene como destino Centroamérica (figura N°3), de tal forma que al considerar la situación actual, se pueden asegurar consecuencias graves para ambos tipos de

organizaciones, tanto MIPYMES como las grandes empresas.

Figura N°2. Empresas exportadoras



**Valor de las exportaciones según tamaño de la empresa 2009 (%)**

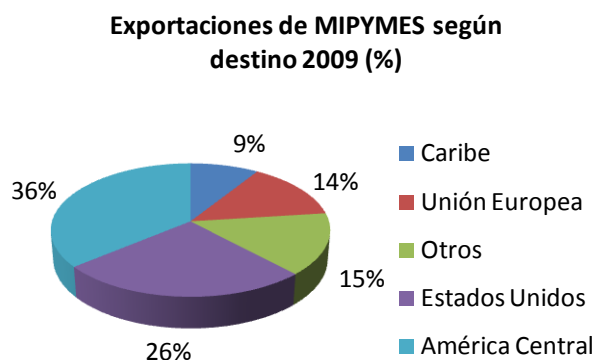


Fuente: PROCOMER Fecha: Mayo 2010

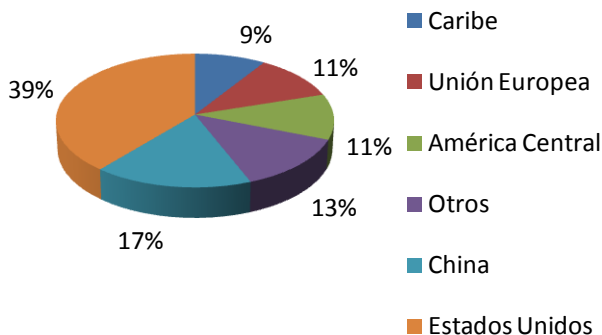
Tomando en consideración la relevancia que comprende el comercio con la región centroamericana, es primordial mostrar datos específicos acerca de un aspecto fundamental: el medio de transporte utilizado para la exportación, pues en un posible cierre de la frontera norte, obviamente, el transporte de mercancías vía terrestre hacia Nicaragua, Guatemala,

Honduras y El Salvador, principalmente, sería el punto de mayor afectación.

Figura N°3. Empresas exportadoras según tamaño y destinos



**Exportaciones de grandes empresas según destino 2009 (%)**



Fuente: PROCOMER

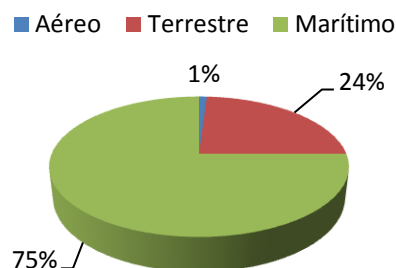
Fecha: Mayo 2010

En la figura N°4 se pueden observar algunos datos considerables, pues el 24% del volumen total de las exportaciones en el año 2009 se realizó por medios terrestres, porcentaje que corresponde al 16% del

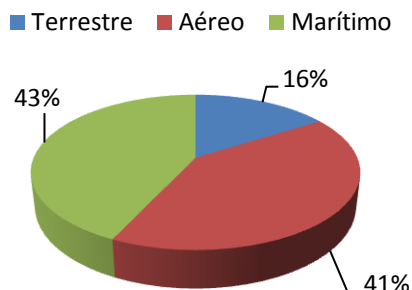
valor total (millones de US\$) de las exportaciones en ese mismo año. Ahora bien, si se especifica hacia cuales países se realiza este transporte de mercancías (figura N°4) se evidencia que en un cierre fronterizo con Nicaragua o alguna implicación negativa sobre las políticas aduaneras ya establecidas en la actualidad por ambos países, se podría afectar el 75% del volumen total de las exportaciones realizadas por este medio, es decir, aproximadamente unos US\$1024,95 millones.

Figura N°4. Exportaciones por medio de transporte

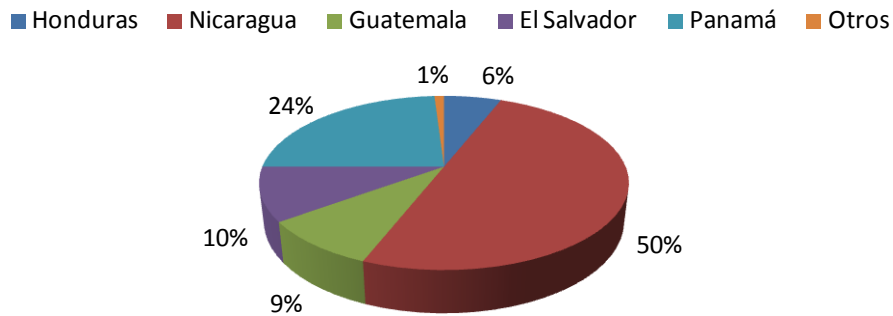
**Volumen de Exportaciones según medio de transporte 2009 (%)**



**Valor de las exportaciones según medio de transporte 2009 (%)**



### Volumen de exportaciones terrestres según país de destino 2009 (%)



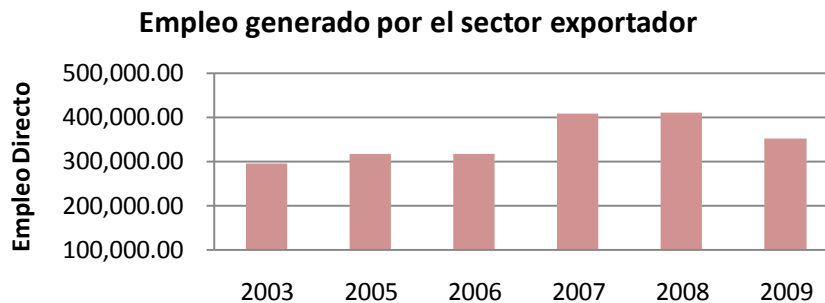
Fuente: PROCOMER

Fecha: Mayo 2010

*Empleo exportador.* Otro aspecto de gran consideración respecto a las consecuencias negativas de un estancamiento en las exportaciones, corresponde al desempleo, pues cualquier situación que impacte a una empresa en su fuente de ingresos, la llevará a recortar costos, y por lo general esto implica el recorte de personal. Partiendo de esta aseveración, es importante conocer algunos datos referentes al empleo que genera el sector exportador, en la figura N°5 se pueden apreciar los datos correspondientes al número de empleos directos que generó el sector entre 2003 y 2009; este último año experimentó una caída considerable debido

principalmente a la recesión económica internacional. Según PROCOMER (2009) “el sector exportador generó el 72,8% de la población ocupada en los campos industrial, agropecuario y minero del país”, equivalente a 351.767 personas, de las cuales el 20% corresponden a empleados de MIPYMES y el 80% corresponden a colaboradores de grandes empresas. De manera que al igual que en 2009 se generó una reducción de 57.760 empleos debido a la disminución de las exportaciones por causa de la crisis económica internacional, la misma situación podría darse con un conflicto que afecte las exportaciones a Centroamérica.

Figura N°4. Exportaciones por medio de transporte



Fuente: PROCOMER

Fecha: Mayo 2010

## Métodos

Los datos necesarios para elaborar esta investigación se recolectaron por medio de revisión bibliográfica y la elaboración de un sondeo. Este último se realiza con el fin de complementar la información suministrada por la entidad encargada de consolidar todos los datos referentes a las exportaciones realizadas por Costa Rica: la Promotora del Comercio Exterior. Este sondeo consistió inicialmente en la determinación de las empresas registradas como exportadoras en PROCOMER, las cuales realizan exportaciones a Centroamérica, específicamente a: Nicaragua, Guatemala, Honduras y El Salvador, de manera tal que a partir de su identificación se elabora una base de datos con los contactos principales de las mismas, para así aplicar la encuesta que se encuentra en el anexo N°1.

Es importante mencionar que la herramienta se aplicó vía telefónica a personas que fueran conocedoras del tema de las exportaciones, ya sea a encargados de exportación, administradores, gerentes, en fin, a las personas que por medio de la comunicación del alcance y objetivo del sondeo fueron referenciaban en cada organización, esta pequeña encuesta (anexo N°1) se aplicó del 17 al 21 de marzo, con el fin de conocer las apreciaciones de conocedores del tema de las exportaciones acerca de los posibles impactos que podría causar un agravamiento de la disputa actual en la zona de Isla Calero, entre Costa Rica y Nicaragua, en las operaciones de exportación de productos hacia

los países centroamericanos, principalmente en las exportaciones realizadas vía terrestre hacia los países al norte de Costa Rica.

Dicha herramienta fue diseñada posterior a la revisión de los datos de las exportaciones de los últimos cuatro años, así como a partir del conocimiento de la composición de las empresas que forman parte del sector exportador costarricense. La misma básicamente busca: conocer los destinos y frecuencia de exportación de las empresas, la referencia frente a un agravamiento del conflicto, la apreciación del impacto en la organización y finalmente la definición del tipo de empresa (micro, pequeña, mediana o grande).

Es importante aclarar que el método utilizado para recaudar la información se basa únicamente en una muestra de 50 empresas, la cual fue seleccionada debido a la complejidad para realizar una encuesta sobre una porción representativa estadísticamente, misma que considerando los datos de una población finita de 812 empresas exportadoras a la región centroamericana registradas en PROCOMER, asignando un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, correspondería a un tamaño de muestra de 261 empresas, lo que ameritaría un presupuesto mayor, así como un espacio temporal mucho más amplia al que está establecido para la presente investigación.

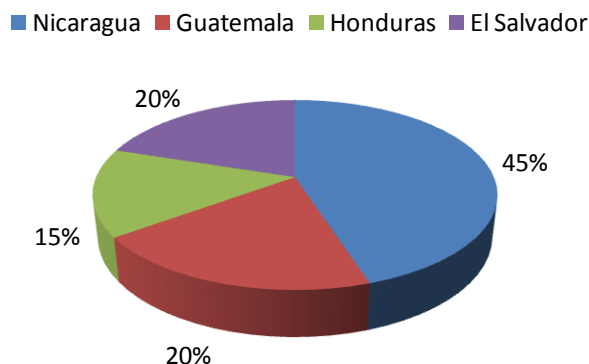
No obstante, a pesar de contar con estas limitantes, se puede considerar como válido, a manera de sondeo,

los resultados obtenidos por medio de esta herramienta, pues se incorpora la aleatoriedad en la selección de las entidades consultadas, de manera que las mismas corresponden a empresas de diferentes tamaños, campos y ubicaciones geográficas, además las opiniones capturadas en la encuesta, provienen de conocedores del tema de las exportaciones.

### Resultados

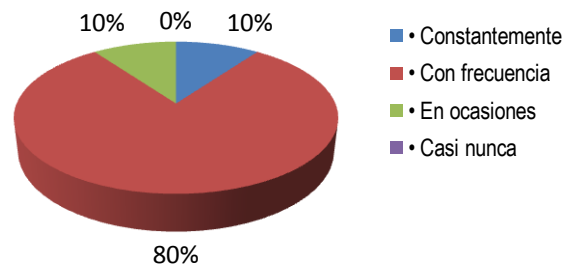
En primera instancia se consultó a los expertos en el tema de las exportaciones, tanto los países centroamericanos de destino, como la frecuencia en la realización de exportaciones hacia la región de América Central, obteniendo como resultado, que el 45% de las exportaciones se realizan a Nicaragua (Figura N°5), posteriormente Guatemala y el Salvador poseen 20% de las exportaciones cada uno y Honduras tiene un 15%; es importante señalar que esta pregunta es de opción múltiple, por lo que varias empresas afirmaron enviar productos a más de un país en la región.

Figura N°5. Porcentaje de exportaciones de acuerdo al país destino



Con respecto a la frecuencia de exportaciones es importante enfatizar que las empresas consultadas, no corresponden a organizaciones que exportan de manera exclusiva a Centroamérica, por lo que esta pregunta tiene por objetivo conocer de acuerdo a la dinámica de la organización y con referencia a sus registros la apreciación con respecto al envío de mercancías a la región centroamericana. Dando como resultado que el 80% de las empresas consultadas expresara que realizan exportaciones frecuentemente a la región.

Figura N°6. Frecuencia de exportaciones a la región centroamericana



Los dos resultados anteriores permiten corroborar los datos suministrados por PROCOMER referentes a los porcentajes de distribución de las exportaciones en la región centroamericana, así como corroborar la importancia para estas empresas del envío de mercancías a dicha región. A partir de esta información se genera posteriormente la consulta a las organizaciones de si han contemplado o se ha analizado algún plan de contingencia en caso de un posible conflicto mayor que amerite un cierre en la frontera norte de Costa Rica o alguna medida a nivel aduanal que afecte negativamente la transferencia de

mercancías a la región centroamericana, pregunta a la cual un 67% de las empresas contestaron que no han considerado ningún plan de acción, dato que resulta preocupante, pues al existir este tipo de situaciones los empresarios deberían preparar o al menos pensar en alternativas que anticipen situaciones adversas que impacten su empresa.

Posteriormente se consulta a las empresas si consideran un impacto grave hacia sus organizaciones en caso de un conflicto mayor con Nicaragua, el cual provoque un cierre temporal de la frontera o modifiquen los procesos aduanales entre ambas naciones, asimismo se hace la consulta de si las mismas estarían en capacidad de asumir los costos de envío de mercancías por medios aéreos como una medida alternativa ante un posible cierre de las fronteras, preguntas las cuales presentaron como resultado que el 80% (figura N°7) de las empresas expresaran que si tendrán un impacto grave en caso de agravarse el conflicto. Igualmente el mismo porcentaje (Figura N°8) afirma que utilizar medios aéreos como alternativa para enviar producto a los demás países centroamericanos como una medida alternativa, sería imposible, pues los costos son realmente altos y además, debido a que afirman que dichos costos tendrían que ser trasladados a los clientes y definitivamente sería imposible que los mismos absorban el costo. Estos resultados hacen evidente el impacto que sufriría el sector en caso de un conflicto mayor con Nicaragua.

Figura N°7. Impacto en caso de un conflicto mayor con Nicaragua

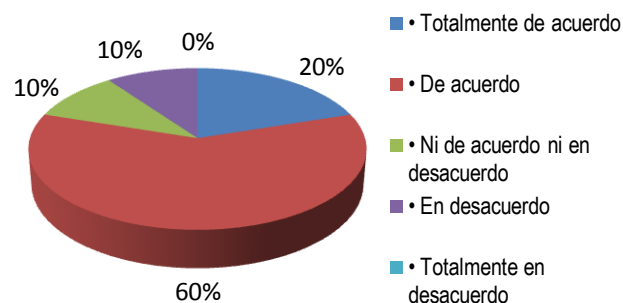
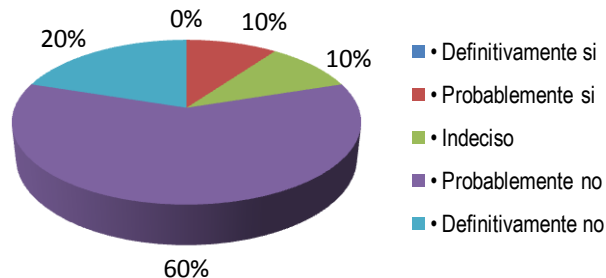
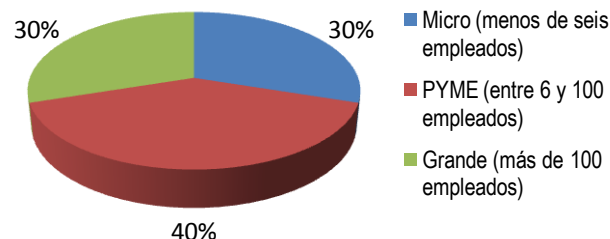


Figura N°8. Capacidad para asumir costos de envíos aéreos



Finalmente y con el fin de corroborar la información respecto a la distribución de las empresas exportadoras según su tamaño se realizó la pregunta de la categorización de acuerdo a la cantidad de empleados, dato que permite analizar un poco más en detalle los resultados obtenidos en las preguntas anteriores.

Figura N°9. Tipo de Empresas según tamaño



## Discusión

A pesar de que el 08 de marzo de 2011 la Corte Internacional de Justicia declaró que ni el gobierno de Nicaragua ni el de Costa Rica deben enviar ni estacionar fuerzas militares o policiales sobre la zona de conflicto en Isla Calero para evitar agravar aún más el conflicto entre ambas naciones (El País, 2011), debe reafirmarse que la zona continua en disputa, pues la corte no ha dictado la resolución final, aspecto que deja en duda las posibles reacciones de ambos gobiernos durante el tiempo que transcurra hasta la sentencia final.

Esta situación podría en dado caso generar conflictos adicionales que podrían llegar a afectar las relaciones diplomáticas y comerciales entre ambos países, como en los ejemplos presentados en la tabla N° 3, ya sean estos a nivel administrativo al perturbar los procesos y regulaciones actuales o a niveles logísticos, como lo sería el cierre temporal de la frontera en caso de algún incidente o reacción diplomática en contra de uno de los países.

Ahora bien, algunos expertos en el tema como Patricio Grané miembro de World Trade Organization afirma que el conflicto actual, al igual que los anteriores no tiene relevancia a nivel comercial para ambas naciones (Inter American Dialogue, 2010), pues la actual transferencia de mercancías supera los 484 millones de dólares entre ambas naciones (entre productos y servicios), de manera que sería políticamente irracional realizar acciones en contra de

un socio comercial. En el caso de las exportaciones de Costa Rica hacia Nicaragua en el 2009 llegaron a US\$337,6 millones y en el caso de Nicaragua hacia Costa Rica llegaron a US\$85.2 millones, ambos sin contemplar el sector servicio.

Por otro lado, algunos como Kevin Casas Zamora investigador de La Iniciativa Latinoamericana en el Brookings Institution, asegura que en caso de continuar el conflicto podrían generarse represalias entre ambas naciones a nivel comercial, con el fin de presionar para conseguir sus peticiones (Inter American Dialogue, 2010), de tal forma que el sector exportador podría verse afectado de una u otra manera.

En fin, se pueden escuchar varias opiniones acerca del tema, sin embargo solamente el tiempo permitirá observar la evolución de las relaciones entre ambos países y el efecto del conflicto actual. Ahora, considerando los datos obtenidos por medio de la revisión bibliográfica y la encuesta realizada a las empresas que exportan a Centroamérica, podemos concluir que el impacto que podría presentarse si por alguna razón se cerrara la frontera de forma temporal, es realmente grave, pues el volumen total de mercancías que son trasladadas a través de la frontera con Nicaragua es realmente significativa, pues la referencia del 2009 indica aproximadamente US\$1024,95 millones, los cuales, si son transferidos diariamente equivalen de manera promedio a aproximadamente US\$2,8 millones, de manera tal que

las repercusiones por cada día que estuviese cerrada la frontera son realmente cuantiosas, más si asumimos que un cierre se extendiera a varios días, pues los atrasos en las entregas, las sanciones por retrasos, pérdidas o incumplimientos con los clientes se deben sumar como parte de las consecuencias y la afectación que pueden tener las empresas.

Otros aspectos a considerar son los identificados durante la realización del sondeo a las empresas, pues por ejemplo durante la consulta de la pregunta de si podían asumir costos de envío aéreos como una medida alternativa, se mencionaba que la única posibilidad de aplicar ese tipo de medidas era transfiriendo los costos adicionales al cliente y evidentemente esto no iba a ser bien recibido por ellos, situación que podría provocar hasta la pérdida de los mismos al identificar otras opciones alternativas en la competencia internacional.

Definitivamente la posición de las empresas hacia un eventual conflicto que amerite un cierre en la frontera norte o un impacto en las regulaciones aduaneras actuales, provocará grandes consecuencias para sus operaciones, de manera que también deben considerarse las repercusiones colaterales, como lo son las bajas en los requerimientos de mano de obra, pues las empresas no conservarán la misma cantidad de personal si la demanda en sus productos se reduce debido a algunas de las situaciones mencionadas anteriormente, dato que demostró PROCOMER en su informe de la Caracterización del empleo exportador

en Costa Rica, 2009, donde se hace evidencia de la reducción en la cantidad de colaboradores que laboraban para empresas del sector exportador debido a la crisis económica internacional, donde alrededor de 57.760 empleos directos se perdieron debido a esta situación, esto a pesar que en Costa Rica se tomaron medidas las cuales disminuyeron la influencia negativa que la recesión provocó a nivel mundial, demostrando así la fragilidad del sector ante las alteraciones externas que se originan en los mercados internacionales.

En fin, a pesar de que los ánimos entre ambas naciones se han calmado durante las semanas posteriores al primer pronunciamiento de las Corte Internacional de Justicia, y al tomar en cuenta la influencia económica que tienen ambos países entre sí y la irracionalidad de ejecutar acciones que impacten los sectores de exportación, es de suma importancia concientizar a las empresas que exportan hacia la región acerca de la necesidad de contemplar planes de contingencia, pues como lo demuestra la encuesta, solamente unas pocas (30% de las empresas encuestadas), han considerado o al menos han estudiando la situación con el fin de determinar la viabilidad de diferentes alternativas ante la situación, pues como lo comentaban algunos de los gerentes encuestados, se ha pensado en acciones como la exportación directa desde los países de origen, es decir, en lugar de importar hacia Costa Rica y posteriormente enviar el producto al resto de Centroamérica, realizar despachos directos desde las



plantas en Estados Unidos (por ejemplo), claro está, esta medida puede ser considerada únicamente para empresas en las que su negocio consista en la distribución de productos, no así a las empresas manufactureras, las cuales evidentemente tendrían que impulsar otras medidas, pues por ejemplo, el transporte aéreo como lo demuestran los datos obtenidos, no resultaría viable debido al volumen de la demanda y los costos que implicaría la utilización de este método alternativo, el cual mencionaban algunos, que implicaría hasta tres veces el costo actual del transporte.

## **Conclusiones**

Posterior a la revisión bibliográfica, el análisis de los datos obtenidos en la encuesta, las opiniones de los entrevistados y las diferentes consultas realizadas a PROCOMER; se puede asegurar que las empresas que realizan exportaciones a nivel centroamericano vía terrestre se verán gravemente afectadas si el conflicto entre Costa Rica y Nicaragua llegara a agravarse al punto de causar cierres fronterizos temporales y hasta la modificación en las políticas aduanales vigentes, pues las medidas alternativas que podrían incorporarse para tratar de sobrellevar una crisis de este tipo implicarían costos elevados para las compañías, los cuales, como aseguran los encuestados, no podrían ser asumidos en su mayoría por las organizaciones que forman parte del sector exportador, ni tampoco podrían ser

trasladados en su totalidad a los clientes, pues los costos logísticos se incrementarían hasta tres veces al utilizar por ejemplo el transporte aéreo.

Adicionalmente, es importante enfatizar en el hecho de que las empresas no están preparadas para afrontar una situación como la que se contextualiza en esta investigación, no solo por las implicaciones financieras, sino también por la visualización estratégica de las organizaciones, pues al no considerar planes de contingencia ante conflictos como el actual con Nicaragua, evidencia la poca planificación y exploración de las organizaciones ante los aspectos que pueden impactar de una u otra forma su negocio y las cuales pueden tomar por sorpresa a las mismas y generar mayores impactos de los que podrían evitarse si se consideraran acciones complementarias.

Un aspecto relevante es que no solamente las MIPYMES aseguran no poder sufragar costos adicionales de transporte, sino también que algunas de las grandes empresas, como por ejemplo una importante organización del área textil, afirman no contar con los recursos ni el presupuesto para enviar a los diferentes países centroamericanos las mercancías por medios no terrestres, de manera que se puede concluir que no solamente por tratarse de una gran empresa,

la misma saldría intacta ante una crisis de este tipo.

Los datos son sumamente evidentes, el volumen de exportaciones hacia Nicaragua representa más del 50% de las mercancías que son trasladadas vía terrestre, el monto total en el 2009 de los productos que fueron trasladadas a través de la frontera norte alcanzó más de los US\$ 1024 millones, más de 800 empresas exportan a América central, los países centroamericanos están dentro de los principales socios comerciales de Costa Rica y se encuentran en los primeros lugares del ranking de cantidad de productos exportados y números de empresas exportadoras por destino, en fin, se hace notorio que una crisis en la región afectaría gravemente al sector exportación.

La región latinoamericana, como lo afirman Carlos Malamud y Carlota Garcia, es un territorio con constantes problemas fronterizos, los cuales han provocado diferentes consecuencias, no solo a nivel diplomático, sino también a nivel comercial (tabla N°3), de manera tal que cualquier organización que realice operaciones en este sector, de una u otra manera, debe considerar planes de contingencia y medidas alternativas ante una situación como la mencionada, con el fin de disminuir los impactos negativos.

## **Bibliografía**

Costa Rica. Leyes y decretos (2002). Ley de fortalecimiento de las pequeñas y medianas empresas N° 8262. San José: Asamblea Legislativa.

Costa Rica. Leyes y decretos (2006). Desarrollo, promoción y fomento de la actividad agropecuaria orgánica. San José: Asamblea Legislativa.

El Mundo. Es. 2006. Morales nacionaliza los hidrocarburos de Bolivia y exige a las empresas privadas su producción. Recuperado el 13 de marzo de 2011 de <http://www.elmundo.es/elmundo/2006/05/01/internacional/1146499606.html>

El País. Cr . 2011. Cronología del conflicto entre Costa Rica y Nicaragua. Crisis con Nicaragua. Recuperado el 13 de marzo de 2011 de <http://www.elpais.cr/articulos.php?id=42380>

La Jornada. 2007. Crisis entre Argentina y Uruguay por la papelera Botnia en zona limítrofe. Recuperado el 13 de marzo de 2011 de <http://www.jornada.unam.mx/2007/11/12/index.php?section=mundo&article=038n1mun>

Malamud, Carlos. Garcia, Carlota. 2011. El conflicto fronterizo entre Costa Rica y Nicaragua: ¿Medioambiente, soberanía, narcotráfico o mero instrumento electoral? Editorial: Real Instituto Elcano.

Ministerio de Economía, Industria y Comercio. 2010. Empresas según Tamaño. Empresas privadas registradas en el régimen de salud de la CCSS. San José: MEIC

PROCOMER Dirección de inteligencia comercial. 2010. Estadísticas de comercio exterior 2009 de Costa Rica. San José: PROCOMER.

PROCOMER. 20 de enero de 2011. Comunicado de prensa: Meta Exportadora 2010 superada en US\$ 192 millones. San José: PROCOMER.

Zúñiga, Martín. 2006. Fortalecimiento de la MIPYME con potencial exportador. San José: PROCOMER.

Arce, Ronald. Chacón, Ericka. Chávez, Guisella. 2009. Caracterización del empleo exportador en Costa Rica 2009. San José: Dirección de Inteligencia Comercial PROCOMER.

## **Anexo**

### *Anexo N°1. Encuesta*

¿A cuáles países centroamericanos exporta su empresa?

- a. Nicaragua
- b. Guatemala
- c. Honduras
- d. El Salvador

¿Con qué frecuencia su empresa realiza exportaciones a Centroamérica?

- a. Constantemente
- b. Con frecuencia

- c. En ocasiones
- d. Casi nunca

¿Su empresa ha contemplado algún plan de contingencia para sus exportaciones en caso de un conflicto mayor con Nicaragua?

- a. Si
- b. No

¿Considera usted un impacto grave hacia su empresa en caso de un posible cierre en la frontera norte y por ende del transporte de mercancías hacia Centroamérica vía terrestre?

- a. Totalmente de acuerdo
- b. De acuerdo
- c. Ni de acuerdo ni en desacuerdo
- d. En desacuerdo
- e. Totalmente en desacuerdo

¿Su empresa estaría en capacidad de asumir costos de envíos de mercancía aéreos como medida alternativa ante un cierre de la frontera con Nicaragua, hacia los demás países centroamericanos?

- a. Definitivamente si
- b. Probablemente si
- c. Indeciso
- d. Probablemente no
- e. Definitivamente no

¿En qué categoría se ubica su empresa?

- a. Micro (menos de seis empleados)
- b. PYME (entre 6 y 100 empleados)
- c. Grande (más de 100 empleados)