Tesina

Lic. en Relaciones Internacionales

"La inserción económica internacional de los estados pequeños en las Cadenas Globales de Valor: *El caso de Costa Rica 1985-2016*"

Alumna: Gre, Guillermina

Directora: Dra. Zelicovich, Julieta

Rosario, 2017

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN 4
La inserción en CGV en la literatura de las Relaciones Internacionales 6
Aspectos teórico-conceptuales de la presente investigación 9
Aspectos metodológicos de la presente investigación 17

CAPÍTULO I-Las cadenas Globales de Valor y su impacto en Centroamérica 20

CAPÍTULO II-Evolución de Costa Rica en las Cadenas Globales de Valor 29
Aeronáutica/ Aeroespacial 39
Eléctrica y electrónica 44
Dispositivos médicos 48
Servicios tercerizados- *offshore* 52

CAPÍTULO III-El rol de la estrategia económica estatal 58
Promoción de las exportaciones no tradicionales 59
Atracción de Inversión Extranjera Directa 64
Apoyo a las pequeñas y medianas empresas 67

CAPÍTULO IV-Las características de la clase empresarial 71
Empresas multinacionales 76
Micro, pequeñas y medianas empresas locales 80
Dinámica entre las multinacionales y las mipymes a través de la transferencia de conocimiento 81
Organización del empresariado costarricense 83

CAPÍTULO V- El papel de la fuerza de trabajo costarricense 86
Salud……..…. 88
Educación…… 90
Organización sindical 96

CONCLUSIONES 98

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 103

CUADROS

Cuadro N° 1-Curva de la sonrisa 12
Cuadro N° 2- Exportaciones de Centroamérica por país según mercado 23
Cuadro N° 3- Porcentaje de IED en Centroamérica 24
Cuadro N° 4- Evolución del PBI en países centroamericanos 26
Cuadro N° 5- Evolución del PBI per cápita en países centroamericanos 26
Cuadro N° 6- Participación regional en CGV 27
Cuadro N° 7- Composición de las exportaciones de Costa Rica 1980-2012 32
Cuadro N° 8- Estructura de las exportaciones según intensidad 33
Cuadro N° 9- Evolución del Valor Agregado doméstico en las exportaciones por sector 35
Cuadro N° 10- Porcentaje del Valor Agregado doméstico como porcentaje de las exportaciones 36

Cuadro N° 11- Evolución de la participación de Costa Rica en las CGV (2000-2011) 37
Cuadro N° 12- Principales destinos de exportaciones costarricenses (2000-2005-2016) 37
Cuadro N° 13- Listado de empresas del sector aeroespacial en Costa Rica 41
Cuadro N° 14- Exportaciones del sector aeronáutico y aeroespacial en Costa Rica 43
Cuadro N° 15- Ranking de principales empresas del sector eléctrico- electrónico en Costa Rica para el año 2016……..... 46
Cuadro N° 16- Exportaciones de productos del sector eléctrico-electrónico (2012-2016) 47
Cuadro N° 17- Exportaciones de productos del sector dispositivos médicos (2012-2016)..... 50
Cuadro N° 18- Principales empresas del sector dispositivos médicos en Costa Rica- 2016..... 51
Cuadro N° 19- Servicios tercerizados en Costa Rica: exportaciones (en millones de US$) y número de empleados por segmento 54
Cuadro N° 20- Principales empresas del sector servicios en Costa Rica 55
Cuadro N° 21- Variación de las exportaciones con países con existencia de TLC 61
Cuadro N° 22- Evolución del volumen de IED en Costa Rica (2000 a 2016) 66
Cuadro N° 23- Evolución de la distribución porcentual de IED por sectores (2000 a 2015)..... 67
Cuadro N° 24- Evolución del número de empresas exportadoras (2000-2016) 72
Cuadro N° 25- Evolución de la participación de las empresas en el valor de exportaciones según tamaño (en porcentajes %)….. 73
Cuadro N° 26- Evolución del número de empresas exportadoras según tamaño (en porcentajes) 73
Cuadro N° 27- Evolución de los flujos de inversión en I&D por categoría de empresa 74
Cuadro N° 28- Distribución de Pymes en Costa Rica según sector económico 81
Cuadro N° 29- Principales indicadores de la salud en Costa Rica, América Latina y el Caribe, y Centroamérica……..... 89
Cuadro N° 30- Ranking de calidad del sistema educativo 91
Cuadro N° 31- Principales indicadores de educación en Costa Rica, América Latina y el Caribe, y Centroamérica……..... 92

INTRODUCCIÓN

Durante las últimas tres décadas, los patrones de comercio internacional han sufrido importantes cambios expresados en la reducción de las barreras arancelarias, la disminución de los costos de transporte, el incremento de la inversión extranjera y, fundamentalmente, la deslocalización productiva. En este sentido, se ha buscado aprovechar las ventajas comparativas y competitivas de los países con el fin de optimizar la producción y obtener beneficios derivados de las diferencias de costos, tecnologías o desarrollo logístico. Este proceso, que ha significado "el paso de una economía mundial a una economía global" (Robinson, 2007: 26), ha dado lugar al surgimiento de las denominadas Cadenas Globales de Valor (CGV) como patrón productivo global. De acuerdo a los datos expuestos por el informe de la OCDE-CEPAL, alrededor del 56% del comercio mundial de bienes y el 73% del comercio mundial de servicios está constituido por productos y servicios intermedios (OCDE, 2013). Esta distribución territorial de la producción, genera entonces un incremento del comercio intra-sectorial entre los países pertenecientes a una misma cadena, y cada uno de ellos se especializa en tareas específicas dentro de ese eslabonamiento productivo.

En el marco de este proceso, a mediados de la década de los ochenta, las economías centroamericanas han buscado formar parte de esas cadenas, cambiando el énfasis puesto en la estrategia de sustitución de importaciones (ISI), por hacia la búsqueda del eslabón adecuado para ingresar en dichas redes. Es por ello que, el sector agrícola y el de manufacturas orientadas al mercado interno perdieron importancia, y fueron sustituidos por sectores con una base internacional de acumulación, gracias a que los países adoptaron diferentes medidas de liberalización para transformar su modelo socio- económico previo. En este sentido, si bien la globalización ha gestado procesos de trasformación comunes a nivel regional, tres décadas después también se percibe una gran disparidad en términos de crecimiento económico y de competitividad entre los diversos países. Podemos así decir que la globalización ha sido un elemento transformador de las economías centroamericanas, pero cuyo impacto y resultados han sido diferentes. Si se toma en consideración el caso de Costa Rica, se observa que en el año 2016 su PBI se ha cuadriplicado en relación al año 2000, mientras que en el resto de los países centroamericanos, para el mismo periodo, su PBI sólo se vio duplicado (en El Salvador y Nicaragua) o triplicado (en Guatemala y Honduras), siendo similar el crecimiento costarricense sólo al caso de Panamá (Banco Mundial, 2016). A su vez, en términos sectoriales, Costa Rica se involucra en actividades que requieren mayores habilidades y agregan mayor valor (como ser los aparatos electrónicos, insumos aeronáuticos, dispositivos médicos,

servicios, entre otros), que el resto de las economías de la región. Es por ello que, analizar el caso de costarricense puede resultar ilustrativo respecto de la inserción económica de los países pequeños en el mundo, y de este modo, resulta pertinente interrogarse sobre *¿cómo ha sido la inserción internacional de Costa Rica en las cadenas globales de valor en el periodo 1985-2016? y ¿qué factores hicieron que su trayectoria económica se diferenciara del resto de las economías de dicha subregión?*

De este modo, la presente investigación se propuso como objetivo general analizar la inserción económica internacional de Costa Rica en las Cadenas Globales de Valor, tomando como eje temporal el periodo 1985-2016. En función de ello, este trabajo se planteó como objetivos específicos: identificar y describir la evolución que ha tenido Costa Rica dentro de las CGV; analizar el rol que ha tenido la estrategia económica estatal en relación a la inserción de Costa Rica dentro de las CGV, describir la influencia que las características de su clase empresarial han tenido en dicha evolución, y finalmente, analizar el papel que ha tenido la fuerza de trabajo costarricense dentro de ese proceso.

El supuesto de partida sobre el que se basa esta tesina es que Costa Rica expone signos de ventaja económica con respecto a los otros países de la subregión, en función de que ha logrado una mejor inserción dentro de las CGV: ha pasado de ocupar los eslabones más bajos en las cadenas agrícolas, a participar en cadenas sofisticadas, que utilizan alta tecnología y recursos humanos calificado, tales como: electrónica, automotriz, dispositivos médicos, servicios *offshore*, equipos de filmación y aeronáutica- aeroespacial, las cuales conforman la mayor parte de las exportaciones totales costarricenses (COMEX, 2014). Esta situación puede ser explicada a partir del desempeño que han tenido tanto actores estatales como privados en dicho país.

Por un lado, se destaca la estrategia económica estatal a largo plazo, que se ha basado en la generación de políticas de atracción a la IED (entre las que se destacan su política de zonas francas), la creación de un ambiente de negociaciones estable (seguridad jurídica y estabilidad monetaria), el establecimiento de una plataforma comercial sólida (basada en la firma de un gran número de Tratados de Libre Comercio) y la privatización de parte de su estructura productiva, manteniendo sectores claves (como telecomunicaciones y algunos servicios) en manos del Estado.

Por otro lado, Costa Rica posee una clase empresarial activa, tanto nacional como extranjera, que ha acompañado y potenciado las decisiones estatales en términos comerciales, y ha sido capaz de sofisticar su estructura productiva hacia actividades de mayor valor agregado. En este aspecto, se destaca el rol de las pymes, que actualmente presentan el mayor nivel de participación en las exportaciones de la región.

Finalmente, se destaca la fuerza de trabajo calificada que dicho país ha sabido cultivar. En este sentido, cuenta con una población con altos estándares de salud y educación superior (sobre todo en las áreas de ingeniería y técnica), lo cual ha permitido que su población sea valorada e incorporada dentro de las nuevas actividades que Costa Rica ha desarrollado, acompañando su avance dentro de las CGV.

La inserción en CGV en la literatura de las Relaciones Internacionales: indagaciones preliminares

Teniendo en cuenta que el objetivo del presente trabajo es analizar la inserción de Costa Rica dentro de las Cadenas Globales de Valor, proponemos dar cuenta del abordaje académico que se le ha dado a esta temática, partiendo de los aspectos más generales o macro de la misma (el proceso de trasformación productiva global), hacia los abordajes más específicos, es decir, aquellos que se centran en la subregión centroamericana y en el caso de análisis seleccionado.

Conforme a dicho criterio, señalaremos en primer lugar, que el enfoque de Cadenas Globales de Valor se ha transformado en la última década en una herramienta de gran relevancia, no sólo para el análisis de las redes económicas globales, sino también para la formulación de políticas nacionales. Dicho concepto tiene su origen en la obra de Hopkins y Wallerstein "Patterns of Development of the Modern World-System" de 1977, quienes elaboran la noción de "cadenas de mercancías" (*commodity chains*) en su desarrollo de la teoría del sistema-mundo (Hopkins, 1977). Sin embargo, en la década de los 90, con el auge de las ideas neoliberales, este concepto va a mutar hacia una perspectiva centrada en el rol de las empresas o aglomeraciones productivas, dejando atrás ese sesgo holístico que le brindaba la perspectiva marxista de Wallerstein. Esta nueva concepción fue introducida por Gereffi (1994) quien agregó el término "global" para dar cuenta, no sólo de la extensión geográfica de dichas cadenas, sino también del paso de una internacionalización a la globalización de la producción. A su vez, va a reemplazar el término "mercancía" por el de "valor" para incluir además de productos materiales, servicios. Dicho concepto va a ser adoptado, a partir de entonces, por gran parte de la comunidad académica, e incluso será usado para desarrollar estudios tanto respecto a países desarrollados como periféricos (Humphrey, 2002; Mankiw y Swagel, 2006; Sturgeon, 2008; Cattaneo, Gereffi y Staritz, 2010; Globerman, 2011; UNCTAD, 2014; Stephenson, 2016).

Otros autores han buscado enriquecer este enfoque, proponiendo el concepto de "redes globales de valor", al sostener que el término "cadena" planteaba cierta unidireccionalidad, ignorando las múltiples orientaciones que pueden adquirir los vínculos dentro de esos eslabonamientos (vertical, horizontal y diagonal). Éste ha sido el enfoque propuesto Dickens (2001),

y apoyado por otros autores como Schmitz y Knorringa (2000); Humphrey y Schmitz (2002); Henderson (2002); Coe y Hess (2005); Giuliani (2005); Latour (2005); Hess y Yeung (2006); Pietrobelli y Staritz (2013). También existe una corriente que critica el mencionado enfoque, considerando que el énfasis que colocan estos análisis en el rol de la empresa y en aspectos económicos, resulta insuficiente para comprender la fase actual del proceso de globalización, y las diferencias que dicho proceso posee en cada Estado (Evans, 1995; Weiss, 2003; Kohli, 2004; Rodrik, 2011; Diniz, 2011).

En América Latina, el concepto que se ha adoptado en la mayor parte de los estudios ha sido el de "Cadena Global de Valor", y se ha utilizado tanto para referenciar el proceso a nivel mundial, como así también las oportunidades y desafíos que el mismo presenta para la región. Es en este marco, que se destacan los análisis de Rozemberg y Gonzalez (2005); Kosacoff y Lopez (2008); Flores y Vailant (2011); SELA (2012); Szpak (2013); Dalle (2013); Stezano (2013); Bianchi (2014); Blyde (2014); Padilla (2014).

Finalmente, en el caso de la subregión centroamericana, existe un gran número de estudios y ensayos en los que se ha abordado esta temática, empero las visiones sobre el impacto de la globalización productiva en Centroamérica no presentan consenso. En este sentido, es posible diferenciar entre quienes analizan este proceso como una oportunidad que se les ha presentado a las economías pequeñas, destacando aspectos tales como: la mejora en los niveles de crecimiento económico, el aumento de recepción de inversión extranjera directa, aumento del gasto social, la capacidad de adaptación de los países (Lizano, 1999; Aristy, 2001; Kohler, 2003; Huber, 2005; Schrank, 2005 y 2006). Por otro lado, quienes refutan esta idea, describen este proceso como un factor amenazante para estos estados, que los hace más desiguales en términos sociales y dependientes en términos económicos (Robinson, 1998; Sojo, 1999; Mortimore, 2002; Stiglitz, 2002; Perez, 2003; Rodgers, 2004a y b; Romero, 2014). Los mencionados autores utilizan términos como "mal desarrollo", "globalización incompleta", "malestar en la globalización", para dar cuenta de los efectos negativos que tiene la globalización sobre las economías centroamericanas.

Asimismo, dentro de la bibliografía que toma como eje al caso de Costa Rica y su inserción en las CGV, se percibe que los autores centran sus explicaciones principalmente en factores exógenos, focalizándose únicamente en el rol que adquieren las multinacionales en el país y la manera en la que dichas empresas ejercen la gobernanza en las cadenas: Monge y Zolezzi (2012); CEPAL (2014); Odio (2015); Gamboa (2015). De este modo, colocan en segundo plano el escalamiento que ha tenido Costa Rica y la relevancia que en dicho proceso han tenido aspectos endógenos, como ser las políticas estatales, así como el rol de los actores privados costarricenses, tanto sujetos jurídicos-empresas- como físicos -capital humano.

Con respecto al estudio del accionar externo en el caso de los estados pequeños, cabe mencionar en primera instancia, que dichos análisis escasean en el *mainstream* de las Relaciones Internacionales, ya que los trabajos que priman están centrados en el rol de los estados poderosos en el escenario internacional, otorgándole a los estados pequeños párrafos o algún capitulo aislado, al considerarlos poco influyentes debido a su escaso poder material (refiriéndose meramente a los fácilmente identificables). Existen, sin embargo, varias excepciones a esas tendencias generales, destacándose las obras de: Alker y Russet (1965); Rothstein (1968); Keohane (1969 y 1973); East (1973); Reid (1974); Wight (1978); Katzenstein (1986), las cuales analizan el rol de los estados pequeños en el escenario internacional, centrándose algunos de ellos en el papel que desempeñan en organismos internacionales, como es el caso de la Asamblea General de Naciones Unidas.

Otros autores que también se han dedicado al estudio de los estados pequeños, pero en el marco de la post guerra fría, son: Streeten (1993); Goetschel (1998); Jeanne Hey (1995; 2003a y 2003b); Escaith (2001); Barevboy-Wagner (2003); Paus (2005). Por otra parte, existen ciertas miradas pesimistas sobre el papel que juegan ese tipo de estados, como la que se expone en los escritos de Krasner (1989) y Matanduno (1989), Lake y Ikenberry (1989); quienes al pertenecer a la corriente realista (y por ende centrar su análisis fundamentalmente en la distribución de poder), la mirada desesperanzadora sobre el papel de dichos estados parecería inevitable. Sin embargo, no toda la corriente realista comparte esta posición, autores como Wolfers (1962) y Barnston (1973), hablan de las ventajas que los estados pequeños han obtenido de las potencias, al lograr que su territorio sea percibido por estas como estratégico en algún sentido. En función del relevamiento anteriormente expuesto puede observarse que tampoco existen consensos en la literatura académica respecto al rol de los estados pequeños en el escenario internacional.

Para terminar, resulta apropiado dar cuenta de los trabajos abocados al estudio de la inserción internacional de los Estados ya que, a pesar de ser un concepto utilizado con frecuencia en los análisis académicos, no suele explicitarse qué se entiende por esta noción. De esta forma, entre algunos de los autores que hacen referencia al mismo, puede mencionarse a Escudé (1984) quien, desde el "realismo periférico", define a la inserción internacional como una estrategia necesariamente adaptativa a los intereses de la potencia dominante para el caso de los estados periféricos; y si bien su trabajo se desarrolla para el caso Argentino, siendo Costa Rica un estado periférico, dicha noción cobraría validez. En segunda instancia, tenemos la propuesta de Regúngara (2003), donde dicho concepto puede entenderse como una estrategia de internacionalización, asociada a tres dimensiones: la competitividad, el desarrollo de mercados y las negociaciones internacionales, aunque el autor limita estas variables al caso específico de Argentina, siendo discutible su extrapolación a otros casos de estudio. Desde otra perspectiva, Miranda (2007) vincula

ésta noción con el hecho de cobrar cierto protagonismo internacional. Pero, tal como destaca Zubelzú (2012), le asigna a dicho concepto un valor netamente instrumental, en el sentido de que lo asocia a la búsqueda de autonomía por parte de los estados. Por otro lado, Cervo (2015) atribuye a la inserción internacional un carácter estrictamente político, dotándolo de tres elementos: la acción diplomática, la política exterior y las relaciones internacionales del país. Finalmente, se destaca la propuesta de Scartascini (2010), quien desde una óptica multidimensional intenta dilucidar el mencionado concepto, incorporando aspectos que van desde lo político-diplomático, pasando por lo estratégico militar, lo económico, hasta incluir aspectos como el grado de participación en la cooperación internacional o en mecanismos de concertación e integración.

Teniendo en cuenta el anterior recorrido sobre las indagaciones preliminares, puede afirmarse que a pesar de que el tema ha sido abordado desde diversas perspectivas, pocos estudios indagan en profundidad la estrategia que Costa Rica ha adoptado. Más bien tienden a miradas generalizadoras, donde las referencias solamente se hacen visibles en algunos cuadros comparativos con datos estadísticos, pero sin llevar a cabo un estudio en profundidad. Asimismo, en aquellos estudios en los que se toma a Costa Rica como eje, priorizan aspectos exógenos, el rol de las multinacionales, relegando la importancia que factores internos han tenido en dicho proceso. Es por ello que la presente investigación se propone realizar un estudio de caso, con un análisis más exhaustivo sobre los factores endógenos, que permiten explicar el posicionamiento de Costa Rica en las CGV.

Aspectos teórico-conceptuales de la presente investigación

En el presente estudio se parte de una perspectiva general basada en la teoría denominada realismo neoclásico. Ésta constituye una corriente teórica emergente en los estudios internacionales, data de fines de los años 90, y plantea una síntesis superadora (en términos dialécticos) del realismo clásico y el neorrealismo, al sostener que la distribución de capacidades en el sistema internacional genera tendencias particulares en las políticas exteriores, pero que a su vez éstas varían en cada caso en función de las percepciones, capacidades y operatividad doméstica de sus decisores, es decir, variables netamente domésticas. El resultado es un modelo y una agenda de investigación que permite abrir la caja negra del Estado, debilitando aquel argumento de la separación de los estudios de relaciones internacionales y los de ciencia política, lo externo y lo domestico (Mijares, 2015). En este sentido, el realismo neoclásico suele ser enmarcado como un modelo de desarrollo teórico dialéctico antes que kuhniano (Pérez Toribio, 2011), pues parte de la restauración de preceptos del realismo clásico, pero en el marco referencial del neorrealismo (Rose, 1998); ya que el realismo neoclásico sigue basándose sobre la distribución de poder en el sistema internacional (estructura

internacional), pero incorporando además factores de política doméstica (como el consenso entre las élites, la vulnerabilidad de los gobiernos y regímenes, la cohesión social) como variables intervinientes (Schweller, 2004).

Basado entonces en estas premisas, la etiqueta realismo neoclásico fue colocada por uno de los pioneros en este enfoque teórico: Gideon Rose (1998), quien trato de rastrear los orígenes de dicha corriente. En este sentido, algunas de las obras que menciona como antecedentes son las de Robert Gilpin (1987), Paul Kennedy (1987) y Michael Mandelbaum (1988). Pero también destaca la labor de Charles Glaser, quien a pesar de no oponerse al realismo en su forma clásica, cuestiona su premisa de "caja negra" del Estado, en tanto se preocupa por el estudio de la toma de decisiones por parte de los responsables políticos. Asimismo, menciona a Pierre Renouvin y Jean-Baptiste Duroselle, destacando del primero el concepto de "fuerzas profundas" (1969), y del segundo el carácter del estadista, señalando que la unidad política básica no es el individuo ni el Estado, sino el grupo decisor (1998). El realismo neoclásico ha recuperado esta idea y adoptado el término "ejecutivo de Política Exterior" para referirse justamente a este grupo de políticos, burócratas y lobistas, civiles y militares, que rodean al decisor final, que condicionan sus preferencias y que además juegan un rol decisivo en la ejecución.

Algunos de los exponentes más destacados de esta corriente teórica son: el ya mencionado Gideon Rose, Schweller Randall, Lobell Steven y Taliaferro Jeffrey, por mencionar los más importantes.

A fin de sintetizar los presupuestos realistas neoclásicos expuestos hasta aquí podemos decir que: en primer lugar, esta teoría constituye una perspectiva integradora y superadora de las escuelas realistas clásica y neorrealista, que busca combinar lo mejor de ambas para brindar una explicación profunda, multinivel, de la política internacional. En segundo lugar, la distribución de poder o capacidades en el sistema internacional sigue siendo la variable independiente para la comprensión de la política exterior, de allí la importancia de tener en cuenta el tamaño de los estados (pequeños, medianos o grandes) que se tomen como casos de análisis. Tercero, el realismo neoclásico reconoce la influencia de la política doméstica, e incluye factores de gobernabilidad que van desde la cohesión social hasta la cohesión de las élites. Y finalmente, en cuarto lugar, dicha teoría representa el mejor esfuerzo por construir un puente entre el estudio de la política internacional y la comprensión de los factores domésticos que, determinan a la política exterior, saldando además el tradicional debate entre liberalismo y realismo (Mijares, 2015).

Partiendo entonces de la ya citada perspectiva teórica, se tomaran una serie de conceptos para abordar adecuadamente la presente investigación:

En primer lugar, se hará mención del término ***Cadenas Globales de Valor (CGV),*** como forma de describir el actual modelo productivo a nivel internacional. Es claro que, en las últimas tres décadas el comercio ha sufrido cambios importantes por la disminución de costos de transporte, la reducción de barreras arancelarias y el incremento de la inversión extranjera, acompañados de un crecimiento en la circulación de bienes y servicios (Álvarez, Giacalone y Sandoval, 2003). Este nuevo patrón ha sido denominado "globalización de la producción", dando lugar al comercio a través de las denominadas CGV, concepto central en el presente proyecto de análisis. Teniendo en cuenta el debate conceptual mencionado en torno a dicha noción, y considerando que en América Latina el término de "cadena" (más que de "red") ha sido el adoptado por la comunidad científica, definiremos a las CGV como el eslabonamiento productivo que agrupa diferentes actividades , que van desde la mera concepción del mismo, pasando por su producción, distribución y comercialización, todas ellas incorporando valor al producto final, distribuidas entre diferentes países y con funciones muy particulares dentro de la cadena total de suministros (Bianchi y Szpack, 2013). Como consecuencia de ello, los países comienzan a especializarse en actividades o tareas específicas, y no en industrias completas.

El objetivo principal de esta deslocalización productiva ha sido la búsqueda, por parte de las empresas multinacionales, de una mayor eficiencia en la fabricación de bienes o servicios, ya sea a través de una reducción de costos o de una mejora en la calidad y en la productividad de los factores. Lo que se persigue entonces, es generar mecanismos de cooperación entre firmas, que permitan elevar la eficiencia en la operación del sistema productivo como un todo.

Este proceso permite que estados pequeños tengan mayores oportunidades de inserción en esos espacios, al dejar de competir con industrias completas de firmas extranjeras, sino incorporarse en nichos productivos de determinadas industrias (Stephenson, 2008).

El surgimiento de esta nueva realidad, se ha visto reflejado en las estadísticas, evidenciándose un aumento del flujo comercial de bienes intermedios[1], lo que ha llevado a organizaciones internacionales, como la OMC y la OCDE, a reconocer la necesidad de adaptar los modos tradicionales de medición comercial. Estos métodos le atribuían el valor total del bien o servicio al último país exportador, sobredimensionando la importancia y el aporte del productor final dentro de esa cadena. Pues en el mercado internacional actual, los bienes no son enteramente producidos por un país, por lo tanto, la asignación del valor total de los mismos a un único origen no refleja la realidad. Es así, que el concepto de valor agregado por país ha cobrado importancia como instrumento de análisis de las estadísticas comerciales, al revelar de manera más eficaz el aporte real

[1] Tal como señala el informe de la UNCTAD, en el año 2012 los bienes intermedios representaron el 55% del comercio mundial (UNCTAD, 2014).

que cada país genera. Éste representa la porción de las exportaciones totales que es creada en el propio país, es decir, sin incluir el valor agregado extranjero. De todas formas, como las CGV requieren de procesos productivos multinivel deslocalizados, este último indicador (valor agregado extranjero) se torna importante para medir los eslabonamientos hacia atrás dentro de la cadena (*Backward linkages*). A su vez, dentro de las exportaciones podemos distinguir entre las destinadas al consumo final, y aquellas incorporadas como bienes intermedios en las exportaciones de terceros países. Es justamente este último valor el que se utiliza como herramienta para medir los eslabonamientos hacia adelante *(Forward linkages)* dentro de la cadena. De manera que, para medir la participación de un país en las CGV, es decir, la parte de sus exportaciones que está vinculada a intercambios comerciales multinivel, deben tenerse en cuenta ambos elementos (Koopman et. al, 2010; UNCTAD, 2014; Tiva 2015).

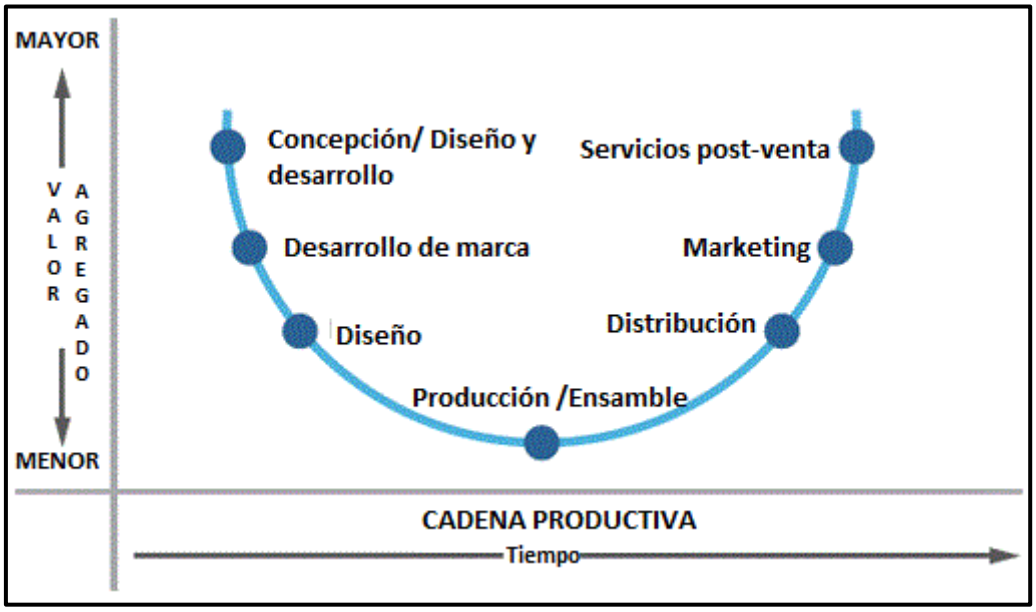
Asimismo, el análisis de CGV provee una herramienta conceptual y metodológica para observar la economía global a partir de su esquema "*top down- bottom up"* (Gereffi, 2013:12), donde se agrupan los dos conceptos claves de este enfoque: el de gobernanza (*governance)* y de ascenso o mejora (*upgrading).*

La gobernanza es definida por Gereffi como las relaciones de poder y autoridad que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos al interior de una cadena (1994: 97). De esta forma el concepto refiere, según Humphrey y Schmitz (2002), al proceso mediante el cual una firma establece y/o impone los parámetros bajo los cuales operan las otras firmas en la cadena. Estos autores entienden que ello abarca el establecimiento de tres parámetros esenciales: qué se produce (involucra el diseño y las especificaciones del producto), cómo se produce (refiere al proceso de producción, en particular a la tecnología utilizada, y a los estándares de calidad, de trabajo y de cuidado de medio ambiente); y finalmente cuánto y cuándo se produce (refiere al plan de producción y la logística). Por ende, "dentro de las CGV existe una asimetría de poder entre las partes y ciertos agentes son los que asignan y manejan el flujo dentro de la misma" (Bianchi y Szpak: 2015). A partir de ello, Gereffi *et al.* (2005) identificaron cinco tipos de estructuras, según el grado de coordinación y asimetría de poder existente entre sus miembros: jerárquica, cautiva, relacional, modular y mercantil. Esta clasificación se ha convertido en una tipología ampliamente utilizada, en función de que permite observar con claridad las diferentes maneras en que se ejerce poder y cómo los patrones dentro de una misma cadena pueden cambiar de un eslabón a otro.

Dentro de las mencionadas cadenas productivas existen además diversas actividades, y algunas agregan más valor que otras. Para explicar este hecho se utiliza el término "curva de la sonrisa - *smiling curve*" (Shih, 1992- extraído de Stephenson, 2016-), dado que las actividades de mayor valor

agregado (como la concepción , diseño y desarrollo de un bien, en las etapas iniciales de una cadena- así como el marketing, publicidad, desarrollo de marca, servicio posventa, etc- en las últimas etapas) suelen conservase en los países del centro, mientras que las etapas de poco valor agregado (como la fabricación y ensamblado), se deslocalizan a países con menor grado de desarrollo (Bianchi y Szpak, 2015). De esta forma, queda conformada una parábola invertida donde los extremos corresponden a tareas con alto valor agregado, habiendo un mínimo valor en las tareas del medio (Baldwin, 2012).

Cuadro N°1- Curva de la sonrisa



Fuente: Stephenson, Sherry. 2016. Pp 10.

Tradicionalmente la distribución de actividades dentro de las cadenas productivas presentaba una división de trabajo bastante definida, donde las operaciones de diseño e ingeniería se llevaban a cabo en países desarrollados, mientras que las actividades de producción remitían a países en desarrollo con bajos costos laborales. Sin embargo, en años recientes algunos países en desarrollo han logrado insertarse de manera exitosa en dichas cadenas, aportando alto contenido de valor agregado. Esto ha dado lugar a una nueva fase de desplazamiento de empleos: desde países desarrollados con costos laborales elevados, hacia países con mano de obra barata, pero altamente calificada (Isaza, 2008). Incluso hay autores que describen este proceso como "la industrialización del sur y la desindustrialización del norte" (Baldwin, 2012:7). Por lo tanto, la clave para los países en desarrollo será el valor que agregan a sus productos dentro de la cadena, para permitirles ascender en dichas estructuras. El ascenso o *upgrading* implica entonces, cambiar el lugar que se ocupa en las cadenas productivas, de actividades intensivas en mano de obra a actividades económicas intensivas en habilidades y en capital, que conlleven un aprendizaje para mejorar la posición de las empresas o de las naciones en el comercio internacional y en las redes de producción (Gereffi, 1999).

Ese ascenso puede abarcar diferentes estratos: a nivel del producto, se da un movimiento de mercancías simples a otras más complejas del mismo tipo. A nivel de actividad económica, que involucran tareas crecientemente sofisticadas de producción, comercialización y diseño. A nivel intrasectorial, se pasa de la manufactura de artículos terminados a la producción de bienes de más alto valor, y servicios. Y finalmente, a nivel intersectorial, se da un movimiento de industrias intensivas en mano de obra de bajo valor, a industrias intensivas en capital y tecnología (Gereffi, 2001). Las condiciones que permiten dicho ascenso son variadas, y la literatura no es homogénea al respecto, sin embargo resulta interesante el enfoque propuesto por la UNCTAD, donde alude a factores tales como: el tamaño del mercado, la estructura industrial, la composición de las exportaciones, la política, etc. (UNCTAD, 2014), a los que otros autores agregan aspectos menos tradicionales como: la tecnología, la legalidad institucional, la estabilidad gubernamental y la infraestructura en materia de comunicaciones, como cuestiones que se han convertido en relevantes, y que complementan los factores que los modelos teóricos tradicionales incluían (Manking and Swagel, 2006; Globerman, 2011).

A su vez, ha sido demostrado que a medida que los países incrementan su participación en las CGV, también aumentan sus tasas de crecimiento en términos de PBI (UNCTAD, 2014), y se evidencia una relación positiva entre el crecimiento de los sectores privados de carácter multinacional y la reducción de la pobreza (Altenburg, 2007). Otro beneficio asociado a dicha inserción es que permite a los países alcanzar una base exportadora diversificada, que puede contribuir a protegerlos de shocks sectoriales o del deterioro en los términos de intercambio (Hummels y Klenow, 2005). Otros argumentos destacan el aumento en materia de productividad y una mejor asignación de recursos (Feenstra y Kee, 2004; Lederman y Maloney, 2003). La participación en las redes de producción globales también ha sido asociada con otros beneficios, entre ellos el aprendizaje, las transferencias de tecnología y los efectos indirectos de la transferencia de conocimientos (Blyde, 2014; Humphrey y Schmitz, 2000).

Sin embargo, esto no implica que la mera participación en dichas cadenas genere automáticamente los mencionados beneficios en sus participantes. Los efectos y resultados de dicha inserción dependerán tanto de las características de la cadena en la que se inserten, como de la capacidad de los países de ir agregando valor dentro de la misma. Es por esto que, no sólo es importante "ingresar a la cadena de valor", sino también "obtener valor dentro de ella". Tal como expone Stephenson, tanto la integración como el ascenso dentro de las CGV, depende de cada país (2016); y esto va más allá de la aplicación de instrumentos comerciales básicos (como la eliminación de barreras arancelarias o el establecimiento de acuerdos preferenciales); la calidad de las instituciones, la estructura comercial, el nivel educativo, los incentivos a las inversiones, el nivel de

corrupción, las firmas operantes en el mercado local, las facilidades en materia de infraestructura y telecomunicaciones, son todos elementos que juegan un importante rol a la hora de insertarse internacionalmente.

Teniendo en cuenta que, dentro de la bibliografía presente en la disciplina lo referente al ascenso o *upgrading* ha sido menos estudiado para el caso de Costa Rica, en la presente investigación nos centramos en dicho elemento, utilizando como eje factores endógenos (estrategia económica estatal, las características de su clase empresarial y las características de la fuerza de trabajo) para explicar el proceso de inserción de dicho país a las CGV. Esto no implica que la gobernanza no sea relevante, sino que al haber sido abordados por otros investigadores (Monge y Zolezzi (2012); CEPAL (2014); Odio (2015), Gamboa (2015), no se incluye en la presente investigación.

En segundo lugar, otro concepto que resulta relevante explicitar es qué se entiende bajo el concepto de ***Estado pequeño***. En la literatura no hay un consenso respecto de la variable que se utiliza para medir el tamaño de los estados: están quienes toman sólo una variable (población, dimensión geográfica en km, etc.), o quienes combinan varias como población y nivel de desarrollo, o población y su tamaño geográfico (Munduate, 2012). Asimismo, aquellos que han tomado como variable analítica el poder, tampoco han encontrado consenso en los atributos que se le adjudican al mismo; ya sea desde una visión del poder en términos duros (ejército, capacidad bélica, recursos económicos) como es el caso de realistas como Rothstein (1968), Keohane (1973) y Wight (1978), o blandos (su capacidad de influencia en términos culturales, diplomáticos, su trayectoria histórica). Están también quienes toman como eje los recursos totales que posee un Estado (naturales, humanos o económicos), bajo el supuesto de que cuanto mayor sean éstos, más grande es el Estado (Reid, 1974). Sin embargo, una postura más completa es la que propone East, quien argumenta que: "*no es suficiente para el Estado, simplemente disponer de recursos, sino que debe tener la capacidad de extraer, desarrollar, fabricar y entregar esos recursos"* (East, 1973: 132). Dicho en otras palabras, si un país, tiene recursos, pero no tiene la capacidad de desarrollar, extraer, fabricar y entregarlos, el país es catalogado como débil, subdesarrollado y pequeño. Tomando en consideración entonces la falta de consenso académica que existe, a los efectos de esta investigación se tomará como indicador el tamaño de su mercado interno, medido en términos de población. Este ha sido utilizado en los estudios de Streeten (1993) y Escaith (2001), quienes emplean el valor de 10 millones de habitantes como valor de separación entre estados pequeños y grandes, de modo que Costa Rica ingresaría en esta categoría, al contar con una población total de 4.807.850 millones de habitantes, según datos oficiales del Banco Mundial para el año 2015.

Otro concepto que será indispensable especificar es, justamente, el de ***inserción en las CGV***. Partiendo de la idea de que la inserción internacional en sí consiste en el "*posicionamiento que obtendrá un Estado como resultado de su accionar estatal en el contexto internacional que le es contemporáneo. La misma estará determinada por múltiples variables, en función de las estrategias que desarrollen los estados" (*Scartascini, 2010:11).Por lo tanto, entendemos por inserción en las CGV al proceso a partir del cual un determinado país, en este caso Costa Rica, se incorpora a los encadenamientos globales ya establecidos. La posición que adquiera refiere al lugar que ocupa dentro de cada una de las diferentes cadenas productivas en la que ingrese, tomando en consideración los eslabonamientos tanto hacia adelante como hacia atrás. Generalmente, en una primera instancia se subordinan a los dictámenes de las empresas líderes de la cadena, y luego buscan mejorar su posición dentro de la misma a través de un proceso de *upgrading* o escalamiento de sus empresas (Arencibia, 2016). De modo que la inserción internacional está condicionada, en primera instancia, por las lógicas de gobernanza de estas cadenas. Pero luego, el objetivo radica en la posibilidad de escalar dentro de las mismas, y aquí será clave tanto la capacidad de las propias firmas, como también las estrategias económicas estatales que se implementen para acompañar y potenciar dicho proceso, puesto que, como ya hemos visto, al interior de la cadena unas actividades agregan más valor, y por ende son más rentables que otras.

Finalmente, partiendo de la idea de que la presente investigación se centra en la dimensión económico- comercial, es necesario detallar qué se entiende por ***Estrategia Comercial Estatal.*** Se conoce por tal justamente a la estrategia que formulan los gobiernos para conducir la economía de sus respectivos países (Napoleoni, 1956). Esta se basa en la utilización de diversas herramientas: ya sea en materia de política fiscal, monetaria, de precios, cambiaria y del sector externo, con el fin de obtener resultados económicos específicos. De esta manera, la intervención del Estado tiene el propósito de modificar el comportamiento de los sujetos económicos a través de dichas herramientas, ya sean incentivos, beneficios tributarios o la prohibición o limitación de las acciones de esos actores económicos. En el caso de Costa Rica, a partir de 1985 el Estado implementa una nueva estrategia económica, conocida como "de ajuste estructural y promoción de exportaciones", cuyo propósito era insertar la economía costarricense en la economía global bajo criterios de eficiencia y competitividad (León, 2014). Esto supuso un cambio en el papel que venía teniendo el estado, que pasa de ser interventor a regulador de la economía.

Aspectos metodológicos

La presente investigación se desarrolló a través de una estrategia metodológica primordialmente cualitativa, ya que se hizo una interpretación y análisis de datos, para comprender la estrategia de inserción internacional de Costa Rica.

Ahora bien, el hecho de optar por un análisis fundamentalmente cualitativo, no implica que la perspectiva cuantitativa no esté presente. La misma ha sido de vital importancia para recolectar y ordenar los datos estadísticos. En efecto, la investigación cuenta con ambas perspectivas, pero en diferentes fases del proceso. De esta manera, no debe pensarse que éstas constituyen compartimientos estancos, sino más bien que, los esfuerzos por integrarlas permiten una mayor comprensión del fenómeno. No se trata de subordinar un paradigma a otro, sino de articularlos en un mismo proyecto de investigación (FLACSO: N°5).

En cuanto al método, se llevó adelante un estudio de caso para distinguir los efectos comunes de la globalización productiva en Centroamérica, de las diferencias derivadas de la trayectoria histórica particular para el caso de Costa Rica. Un estudio de caso se concibe como "una estrategia de investigación dirigida a comprender las dinámicas presentes en contextos singulares con el fin de describir, verificar o generar teoría" (Eisenhardt, 1989). Otros autores señalan que en este tipo de estudios el objetivo de la complejidad tienen prioridad sobre el objetivo de la generalidad (Ragin, 1987), es decir, tal como expone Ortega este tipo de estudios sacrifican la generalidad para lograr una mayor profundidad en sus análisis (Ortega, 2012). De esta manera, una de las principales ventajas que plantea este método es que "permite explorar en forma más profunda y obtener un conocimiento más amplio sobre cada fenómeno, facilitando la aparición de nuevas señales sobre los temas que emergen" (Martinez, 2006). Concentrarse en un único caso permite seguir una estrategia de investigación intensiva, donde se tomen gran cantidad de propiedades del caso y evaluar su importancia en la complejidad del fenómeno abordado. En este sentido, Chetty indica que este es un método adecuado para investigar determinados temas, desde múltiples perspectivas y no desde la influencia de una sola variable, en donde se buscar dar respuesta a cómo y por qué ocurren (Chetty, 1996). Es sobre la base de estos argumentos que se estudió el caso de Costa Rica, para evaluar cómo las dinámicas presentes interactúan en un contexto particular.

Se ha elegido este caso porque dicho país ha sido analizado históricamente como parte de un todo (subregión centroamericana), sobrevalorando los niveles de semejanza que tenían entre sí dichos países. Al pertenecer todos ellos a una misma región, sus características geográficas los han expuesto a similares desafíos, tanto geopolíticos (por la cercanía histórica con USA) como sociales (por las migraciones y las maras). A su vez, han atravesado procesos históricos de manera simultánea (tanto en la fase colonial, durante su pertenencia al Virreinato de Nueva España, como su

independencia, y posterior construcción y consolidación de sus Estados-Nación, junto con las crisis económicas y políticas que han enfrentado). También cuentan con la importante condición de tener acceso tanto al Atlántico como al Pacifico. Han tenido además, una estructura productiva basada en un primer momento, en las plantaciones y luego avanzaron hacia los textiles. Por todo esto, resulta atractivo vislumbrar que debajo de dichas similitudes, en realidad coexisten enormes diferencias, dando cuenta de las falsas semejanzas contextuales que se han utilizado para describir históricamente a esta subregión, y de las particularidades que plantea Costa Rica, en este caso respecto a la inserción que ha tenido en las CGV. Como se señaló al comienzo, el PBI, las exportaciones y el número de empresas de Costa Rica creció de manera más acentuada que el resto de la región, y ello amerita una explicación particular.

En función de la hipótesis planteada, la presente investigación toma en consideración tres variables como factores explicativos de la evolución costarricense: la estrategia económica estatal, las características de la clase empresarial y las características de su fuerza de trabajo. Dichas variables han sido operacionalizadas de la siguiente forma:

- Estrategia económica estatal: observando el nivel de apertura económica (barreras arancelarias/no arancelarias), la privatización de empresas estatales, la evolución de la actividad en las zonas francas, la existencia o no de incentivos estatales a las exportaciones, la firma de acuerdos económico-comerciales, la composición del presupuesto nacional, los principales socios comerciales, el rol de los organismos públicos ligados al comercio exterior y la política monetaria.
- Características de la clase empresarial: tomando en consideración el nivel de participación de las empresas en actividades relacionadas al comercio exterior (ya sea directa o indirectamente), la cantidad de empresas exportadoras, los sectores económicos preponderantes en las exportaciones e importaciones, el porcentaje de inversión en el área de investigación y desarrollo, el rol de las pymes en actividad económica costarricense y la asociatividad de las empresas.
- Características de la fuerza de trabajo: se analizó el nivel de salud de su población, el nivel de estudios alcanzados y las tasas de alfabetización, los puestos que ocupan los trabajadores en dichas empresas o actividades, el nivel de estudios alcanzados por la clase trabajadora y el porcentaje de población bilingüe, así como la constitución de los sindicatos.

Para la recolección de datos, se empleó como técnica la observación de datos o documentos. Para ello se ha trabajado en primera instancia en el análisis de *fuentes primarias* (registros y archivos

oficiales), que han sido obtenidas de las páginas oficiales del gobierno de Costa Rica (tanto de su página gubernamental oficial, como de su respectivo Banco Nacional, la Agencia de Promoción de Comercio Exterior (PROCOMER); el Ministerio de Ciencia Tecnología y Telecomunicaciones (MICITT), el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC), la Agencia de Promoción de Inversiones (CINDE) y la de su Ministerio de Comercio Exterior (COMEX). También se recurrió a páginas oficiales de organismos regionales e internacionales (Banco Mundial, CEPAL, SIECA, AEC, MCCA, PNUD, OMS, UNESCO, OPS, UNCTAD, OCDE, SELA). Por otro lado, también se utilizaron *fuentes secundarias*, es decir, artículos de prensa, trabajos de investigación, artículos científicos, libros; que han sido extraídos de institutos de investigación académica especializados en el tema (CAIE, FLACSO, CIHAH, IEALC, Universidad de Costa Rica, GECA de la UBA, Grupo de Estudios caribeños con sede en Buenos Aires), sitios web de periódicos internacionales (El País, The economist, América Economía, El heraldo de Costa Rica, La prensa Gráfica y La republica de Nicaragua, El faro de El Salvador, ALAI), así como los trabajos de diversos catedráticos y especialistas en el área. Asimismo, se utilizó la técnica de análisis estadístico, que permite a partir de la elaboración de una base de datos y la realización de gráficos, optimizar la presentación de la información obtenida.

En relación al tiempo, se efectuó un estudio de tipo longitudinal, ya que se investigó la evolución de las mencionadas variables en un periodo de tiempo determinado, para ver los cambios efectuados en las mismas. Para ello, se tomó un intervalo temporal prolongado, que va desde 1985 hasta 2016. Dicho recorte ha sido establecido en función de que, en el año 1985 se aplica el primer Programa de Ajuste Estructural (PAE) en Costa Rica, dando inicio al proceso de apertura de dicho país. Por otra parte, se continua hasta la actualidad, ya que las políticas aperturistas han permanecido vigentes en dicho país, pero los niveles de crecimiento demuestran claras diferencias con respecto al resto de la región: para el año 2016 el PBI de Costa Rica fue de 57,436 mil millones de dólares, siendo sólo superado por Guatemala (68,763 mil millones), aunque su PBI per cápita es menos de la mitad del de Costa Rica (7946,772 dólares y 16614,797 respectivamente) (Banco Mundial, 2016).

La presente tesina está organizada en cinco capítulos: en el primero de ellos se describe el impacto que ha tenido el fenómeno de las CGV en la subregión centroamericana. En el siguiente capítulo se hace alusión al caso de análisis escogido, Costa Rica, abordando la evolución que ha tenido en las CGV. En los siguientes tres capítulos se plantean los factores que explican dicha evolución: el rol de la estrategia económica estatal (cap. 3), las características de la clase empresarial (cap. 4) y el papel de la fuerza de trabajo (cap. 5). Finalmente, se presentan algunas conclusiones y consideraciones finales que surgen de toda la investigación.

CAPITULO 1: CADENAS GLOBALES DE VALOR Y SU IMPACTO EN CENTROAMÉRICA

Como hemos expresado con anterioridad, el patrón de comercio internacional ha cambiado notablemente en las últimas décadas. Actualmente, las empresas distribuyen sus operaciones en todo el mundo, desde el diseño del producto hasta la fabricación de las piezas, ensamble y mercadeo. Este proceso ha dado lugar a las denominadas cadenas globales de valor (CGV), que han cambiado tanto la forma de producir, como los mecanismos de comercialización a nivel global (Stephenson, 2013). De este modo, si bien el alcance internacional de las actividades económicas a través de las fronteras no resulta un fenómeno nuevo (internacionalización), la globalización productiva es reciente, y refiere a la integración funcional de actividades dispersas internacionalmente (Gereffi, 2001). Es así que, no basta con sólo observar la distribución geográfica de los intercambios comerciales, sino también los vínculos productivos entre agentes geográficamente dispersos.

Este fenómeno ha prosperado desde mediados de la década de los ochenta, y es producto tanto de la liberalización del comercio y aumento de la inversión extranjera directa, como de la baja en los costos de transporte y los avances en materia de informática y comunicaciones, que han permitido a las empresas coordinar sus necesidades productivas en tiempo real, sin importar la ubicación geográfica de los productores (Gereffi, 1999).

Este proceso surge en un contexto histórico en el cual América Latina se movía hacia el modelo del "regionalismo abierto", en el cual se buscaba que las políticas de integración se asociaran a una inserción más competitiva de la región en la economía mundial (CEPAL, 1994). En ese escenario, Centroamérica[2] inicia una profunda transformación económica, al abandonar el modelo de industrialización por sustitución de importaciones (ISI), para pasar a un nuevo modelo económico, operado bajo condiciones de economía abierta y de promoción de exportaciones (Peralta, 2015). Dicho "quiebre estructural" (Segovia, 2005: 17), vino precedido de un escenario de fuerte inestabilidad tanto política (con conflictos armados en El Salvador, Guatemala y Nicaragua) como económica (a raíz de la crisis de la deuda que azotó a toda la región latinoamericana), hechos que causaron fuerte inestabilidad en la sub región. A partir de esto, se implementó un nuevo paquete de medidas de corte neoliberal (bajo la presión de los organismos internacionales y de los Estados Unidos), y se adoptaron nuevas modalidades de inserción internacional, que buscaban la inclusión de

[2] En función de que no existe en la comunidad científica un consenso respecto a la composición de la subregión centroamericana, en la presente investigación se entiende por Centroamérica a la subregión latinoamericana compuesta por: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua, Costa Rica y Panamá.

sus sectores productivos nacionales a la economía global, a través de la integración en distintas CGV. El proceso comenzó a mediados de los ochenta en Guatemala, Honduras y Costa Rica; y posteriormente, en los años noventa, se incorporaron El Salvador y Nicaragua, tras la mejoría de sus condiciones políticas.

Inicialmente la Iniciativa para la Cuenca del Caribe (ICC), emprendida por la administración Reagan, creó una serie de incentivos para expandir las exportaciones centroamericanas hacia los Estados Unidos, fundamentalmente en la industria textil y de hilados, como forma de hacer frente a la competencia de empresas del sudeste asiático. De este modo, inicialmente fue este sector (textil e hilado) el que caracterizó el nuevo modelo de inserción internacional de esta subregión[3]. No obstante, con la profundización del proceso de apertura comercial, algunos de los países comenzaron a orientar su matriz productiva hacia diversos rubros, fragmentándose esa inicial inserción "homogénea", dando lugar a modalidades y estructuras de inserción internacional diferentes.

En Honduras, Guatemala y El Salvador, la industria del hilado, textiles y confecciones ha continuado siendo la más relevante, en función de una larga tradición en la producción para el mercado interno y de contar con una mano de obra abundante y de bajos costos. Para Guatemala las exportaciones de la industria textil y confecciones, representaron aproximadamente el 14,78% de las exportaciones totales en 2016; mientras que para Honduras dichas exportaciones, comprendidas bajo el régimen de maquila, representaron cerca de US$ 3.250,2 millones, correspondientes al 82,3% de las exportaciones totales del país enmarcadas en dicho régimen (BCH, 2016). En El Salvador, las exportaciones de la industria textil y de confecciones, bajo el régimen de maquila, fueron de 17,41% según datos del Banco Central de Reserva de El Salvador; y otra particularidad que cabe destacar del caso salvadoreño, es su elevada migración hacia los Estados Unidos, por lo tanto "es el que más se ha beneficiado en concepto de remesas, las cuales han sido utilizadas por los sectores económicos vinculados al sector financiero para impulsar una estrategia de acumulación basada en la expansión de los servicios de este tipo" (Segovia, 2024:30). Este hecho, ha contribuido a convertir a El Salvador en una plaza financiera y de servicios de dimensión regional, lo que explica su sesgo pro-financiero y anti-agrícola, y por ende, la falta de interés de sus autoridades en promover exportaciones no tradicionales o modernizar la estructura económica del país. En este sentido, Segovia expresa que "es una especie de Estado cautivo al servicio de los sectores beneficiarios del modelo" (2004: 31).

En el caso de Costa Rica, el país utilizó como estrategia inicial el incentivo a las exportaciones no tradicionales y el fomento de las zonas francas. Esto motivó la sustitución paulatina de bienes

[3] Para más información sobre el modelo de producción de vestuario en la cuenca del Caribe ver Mortimore (1999).

primarios tradicionales (como el café o el azúcar), por bienes primarios no tradicionales (plantas ornamentales, piña, raíces y tubérculos, chayote, entre otros) y manufacturas. En los años 90, el gobierno costarricense (bajo la administración de Figueres Olsen) se dio cuenta que las exportaciones de textiles no eran sostenibles, y aplicó una política agresiva de atracción de inversiones, "cuyo perfil coincidiera con la estrategia de desarrollo nacional, basada en el uso sofisticado y bien pagado de los recursos productivos" (Sanchez-Ancochea, 2007:233). Es así que, con el avance de su inserción internacional en la economía global, fue sofisticando su oferta exportadora hacia bienes y servicios de mediana y alta tecnología, destacándose la industria de componentes electrónicos y aparatos de medicina (CEPAL, 2014).

En lo que respecta a la economía panameña, el sector de servicios logísticos y las cadenas de suministros han sido los más dinámicos en su evolución productiva, y esto ha sido en gran medida consecuencia de la implementación de regímenes especiales (como la Zona Libre de Colon, las zonas económicas especiales y zonas francas), a través de las cuales ha podido captar un importante flujo de capitales ligados a esos sectores. Sin embargo, analizando las estadísticas para el año 2016, las exportaciones más importantes en términos de valor FOB, no estuvieron vinculadas a dichos sectores, y fueron los bananos, camarones y la azúcar de caña los que se destacaron, es decir, productos vegetales y animales de bajo valor agregado (Georgia Tech, 2016).

Por otro lado, Nicaragua debido a su inestabilidad política y económica de los años setenta y ochenta, se incorporó más tardíamente al nuevo modelo económico internacional. Mientras el resto de los países de la región aplicaban políticas económicas de carácter aperturista, el régimen sandinista encontraba dificultades para consolidar un nuevo modelo de acumulación de orientación socialista, a lo que se sumaban los altos costos de la guerra promovida por los Estados Unidos (Sanchez-Anchochea, 2007). Finalmente hacia los 90, con la llegada de Violeta Barrios de Chamorro y la firma de un programa de ajuste estructural con el FMI, comienza su proceso de apertura económica, que significó orientarse hacia las exportaciones (Solá Montserrat, 2007). Si bien los ingresos en concepto de éstas generaron un repunte económico en este país, la composición de las mismas sigue mostrando desventajas con otros países de la región, al estar compuesta por productos agrícolas o manufacturas de escaso valor agregado. Tras analizar los datos del Banco Nacional de Nicaragua, se observa que las exportaciones entre 2003 y 2016, al margen de presentar algunas variaciones en la incidencia de algunos sectores[4], no se percibe una modificación del patrón exportador de este país, destacándose entre sus principales productos de exportación para el año

[4] En términos sectoriales: los productos agropecuarios representaron un 33% de las exportaciones para 2003 y un 31% en 2016, mientras que los productos pesqueros disminuyeron de un 14% en 2003 a un 5% en 2016, y la minería (fundamentalmente el oro) aumentó de un 6% a un 16% respectivamente; finalmente los productos manufacturados percibieron un leve aumento de 47% de las exportaciones en 2003 a un 48% en 2016, según datos del Banco Nacional de Nicaragua.

2016: carne de bovino, café, oro, lácteos, azúcar, maní, frijol, langosta, camarón y bebidas espirituosas; siendo sus principales mercados Estados Unidos, El Salvador, Costa Rica, Venezuela y Guatemala (BNN, 2017), lo que da cuenta de un escaso valor agregado y un marcado tinte regional de sus exportaciones.

Más allá de las diferencias señaladas a través de un análisis sectorial, también se evidencia que en términos absolutos, las exportaciones totales de los países de la subregión varían de manera significativa. Es así que, tal como se expone en el siguiente cuadro (N°1), en materia de mercancías, las exportaciones de Costa Rica para el año 2016, representaron aproximadamente un 35% de las exportaciones totales de la subregión, seguido por Guatemala con un 26% de las mismas, y El Salvador con 15%. De manera que, la gran mayoría de las exportaciones de mercancías (76%) se concentraron en estos tres estados, contrastando con el escaso aporte que realizó, por ejemplo Panamá (2% aproximadamente). Esta situación varía de manera significativa si nos centramos en las exportaciones de servicios, donde Panamá absorbe el 41% de las exportaciones de esta subregión, seguido por Costa Rica (con un 28%). El Salvador, Guatemala y Honduras tienen niveles similares (8% el primero y 9% los segundos aproximadamente); y finalmente Nicaragua es el país que menor exportaciones tiene en este sector, con un escaso 5%, según datos de UNCTAD Data Center.

Cuadro N°2 – Exportaciones de Centroamérica por país según mercado

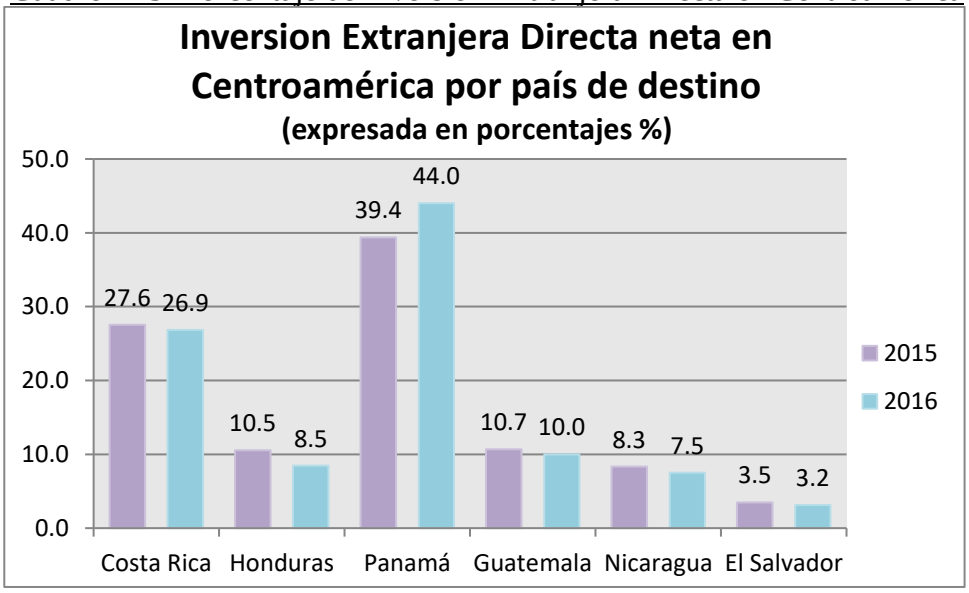
País	Mercancías (en millones de US$)	Servicios (en millones de US$)
Costa Rica	9.780	8.288
El Salvador	4.180	2.477
Guatemala	7.129	2.694
Honduras	3.858	2.739
Nicaragua	2.229	1.578
Panamá	636	12.329
Centroamérica	**27.812**	**30.105**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Sistema de Estadísticas de Comercio de Centroamérica (SIECA) y UNCTAD Data Center, 2016.

Otro elemento importante del fenómeno de la deslocalización productiva en las CGV lo constituye el incremento de la inversión extranjera directa (IED), ya que las grandes empresas reubican sus actividades productivas en diversos países a través de las inversiones de capital. De modo que, analizar la llegada de la IED en esta subregión es un indicador interesante de la inserción de estos países en la economía global. En función de ello, se observa que en la década de los 90 se

consolidó un nuevo patrón de IED, que se dirigió principalmente a los servicios, atraídos por los procesos de privatizaciones de las empresas de energía eléctrica y telecomunicaciones para el caso de El Salvador y Guatemala (en estos países el auge se percibió en el segundo quinquenio de los noventa, cuando las privatizaciones fueron aprovechadas por los grupos económicos para invertir en sectores que antes les estaban vedados); mientras que en el resto de los estados de la subregión fueron hacia el turismo y comercio, sobre todo en las zonas económicas especiales que éstos países comenzaron a implementar (Segovia, 2004). La llegada de estos capitales continúa siendo fundamental para el crecimiento de los países de la región. Es así que para el año 2016, la IED en Centroamérica creció un 3.7% en relación a 2015, y fue de 11.833 millones de dólares, siendo Panamá el país que captó el 44% del total a nivel regional, seguido por Costa Rica, con un 27% de las mismas (CEPAL ,2017).

Cuadro N°3- Porcentaje de Inversión Extranjera Directa en Centroamérica



Fuente: Elaboración propia con datos del Informe CEPAL "La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe" Edición 2017.

Como puede observarse, Panamá fue el primer destino de la IED subregional, con un total de 5209 millones de dólares en 2016, ubicándose a su vez sexto en el ranking de países latinoamericanos. En términos sectoriales, tal como expone el informe de la CEPAL (2017), Panamá cuenta con una clara orientación hacia el sector de los servicios, sobre todo en actividades financieras, de información y comunicación, y también transporte y logística. Los países de origen de dicha inversión han sido Estados Unidos en primer instancia (23%), seguido por Colombia (19%) y en tercer lugar la Unión Europea (13%). Por otro lado, Costa Rica fue en segundo país de destino de las inversiones subregionales, con ingresos de 3.180 millones de dólares. Los sectores de servicios, manufacturas y actividad inmobiliaria atrajeron más IED hacia este país, con un 29%, 28% y 11%

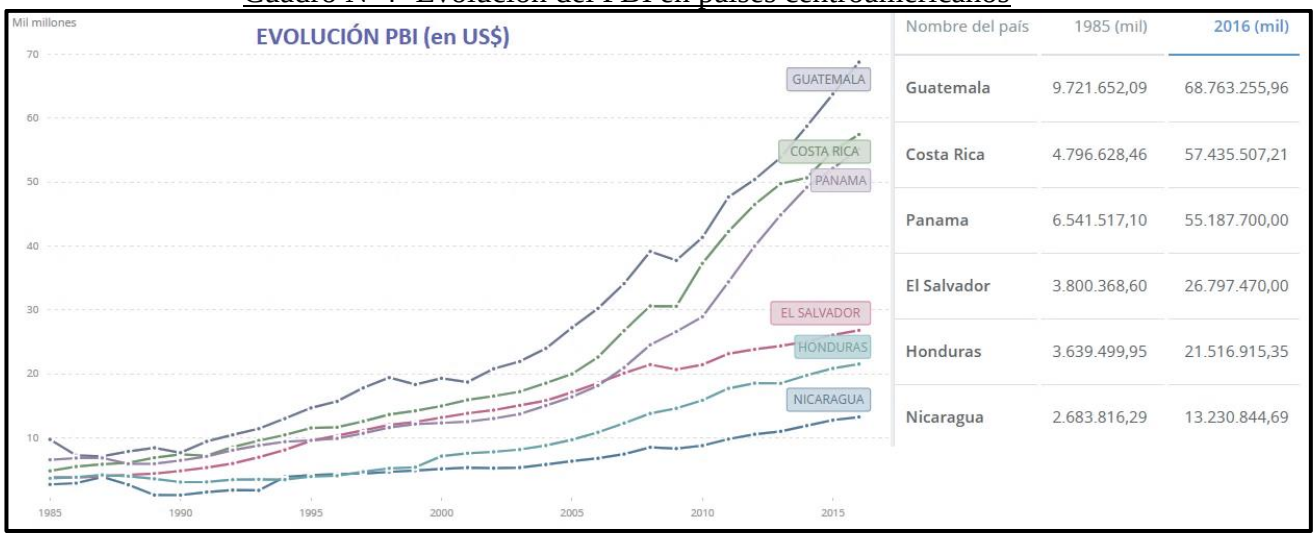
respectivamente. Los Estados Unidos se mantienen aquí también como el principal inversionista en este país, concentrando la mitad de los ingresos de IED para el año 2015, seguido por los países de la Unión Europea (28%). A su vez, un 18% de la inversión se originó en América Latina, destacándose Colombia y México (CEPAL, 2016a).

El caso Hondureño presenta una situación diferente a las anteriores, ya que aquí se percibió una caída significativa en términos comparativos con el año 2015, recibiendo solo un 8,5% de la IED subregional para el año 2016. Los servicios financieros representaron un 40% de esa inversión, seguido de las telecomunicaciones (24%) y manufacturas (22%), pero las inversiones comerciales disminuyeron. Otro sector que se vio afectado fue el de la industria de maquila, que tal como expone el mencionado informe, paso de representar el 18% de la IED en la última década, a sólo 3% en 2016.

Finalmente en Guatemala, Nicaragua y El Salvador se observó, en términos porcentuales, una leve caída de la IED que recibían con respecto al año 2015. Sin embargo, en términos sectoriales, la composición de las mismas presenta diferencias: en Guatemala y Nicaragua el sector del comercio y el de las telecomunicaciones han sido los más beneficiados, seguido por el energético (aunque con disminuciones con respecto al año anterior). En El Salvador, por otro lado, la llegada de capitales se concentra en el sector de las manufacturas (79%), y el resto de los ingresos se ubicaron en los servicios, aumentando el sector financiero, pero disminuyendo el de comercio, telecomunicaciones y electricidad (CEPAL, 2017). Puede decirse así, que el aumento de las inversiones hacia los dos principales receptores de la subregión (Panamá y Costa Rica), compensaron la caída de la IED hacia los demás países centroamericanos.

Las diferencias en la inserción internacional externa de los países centroamericanos, se han traducido también en niveles de crecimiento económico dispares. Tal como se puede apreciar en los gráficos presentados a continuación, si bien a mediados de los 80 tenemos una situación de partida en la que los crecimientos económicos no eran iguales, no existían las distancias en cuanto a los valores de PBI que vemos en la actualidad, a lo que se suma una enorme heterogeneidad en la evolución que dicho indicador ha tenido, donde Costa Rica ha multiplicado once veces su PBI, mientras Nicaragua solo lo ha cuadriplicado. Similarmente, el PBI per cápita demuestra la misma heterogeneidad: partiendo de una distancia moderada entre los países en los noventa (Panamá y Costa Rica aproximadamente duplicaban los valores del resto de los países), llegamos a la actualidad con enormes distancias entre sí, donde por ejemplo el PBI per cápita en Panamá es cinco veces mayor que el de Honduras.

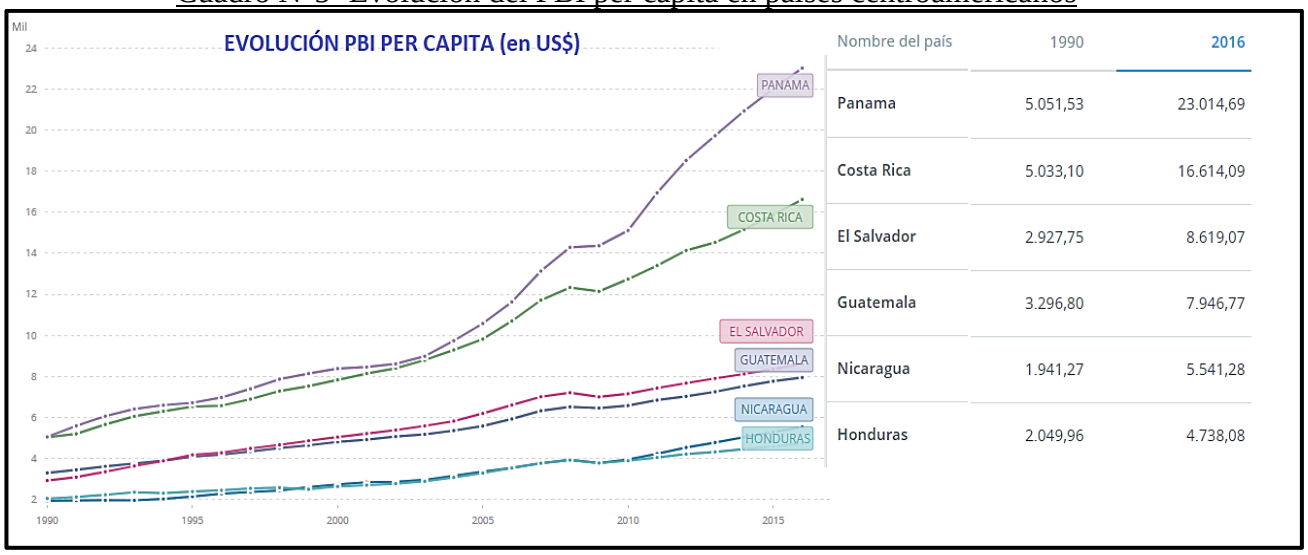
Cuadro N°4- Evolución del PBI en países centroamericanos



Nombre del país	1985 (mil)	2016 (mil)
Guatemala	9.721.652,09	68.763.255,96
Costa Rica	4.796.628,46	57.435.507,21
Panama	6.541.517,10	55.187.700,00
El Salvador	3.800.368,60	26.797.470,00
Honduras	3.639.499,95	21.516.915,35
Nicaragua	2.683.816,29	13.230.844,69

Fuente: Banco Mundial, 2017

Cuadro N°5- Evolución del PBI per cápita en países centroamericanos



Nombre del país	1990	2016
Panama	5.051,53	23.014,69
Costa Rica	5.033,10	16.614,09
El Salvador	2.927,75	8.619,07
Guatemala	3.296,80	7.946,77
Nicaragua	1.941,27	5.541,28
Honduras	2.049,96	4.738,08

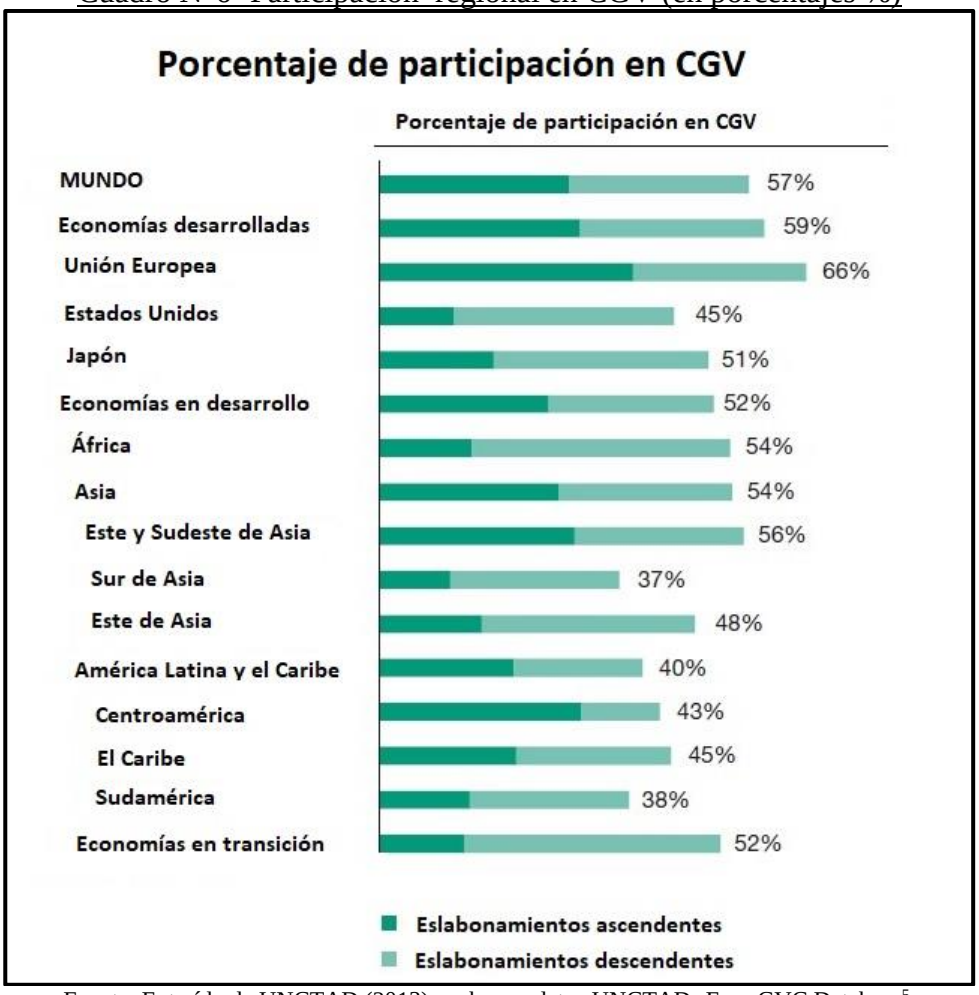
Fuente: Banco Mundial, 2017

De todas maneras, es necesario ser cautos al analizar estos resultados, ya que la expansión productiva *per se* no entraña el éxito de la globalización en países pequeños en desarrollo. De todas maneras, es importante reconocer que una expansión sostenida del PBI, y del PBI per cápita, hace posible el aumento de los recursos de una sociedad disponibles para impulsar la competitividad económica y el gasto social, con lo cual el crecimiento económico crea oportunidades potenciales a futuro.

Más allá de la mencionada heterogeneidad, Centroamérica ha logrado una inserción creciente en las CGV. En este sentido, si tomamos como base de análisis el porcentaje de participación de sus exportaciones totales en CGV, es decir la porción de sus exportaciones que es parte de una cadena productiva, conformada tanto por eslabonamientos ascendentes-*forward linkage* como por los

descendentes- *backward linkage*, se observa una presencia significativa de la región ya que el 43% de sus exportaciones totales se encuentra inserta en CGV, superando el porcentaje regional.

Cuadro N°6- Participación regional en CGV (en porcentajes %)



Fuente: Extraído de UNCTAD (2013), en base a datos UNCTAD- Eora GVC Database[5].

A modo de cierre, puede decirse entonces, que los países pequeños en desarrollo, como los centroamericanos, en función de su escaso poder, tienen menos margen de maniobra para desarrollar políticas macroeconómicas autónomas y deberíamos encontrar entre ellos, por lo tanto, pocas diferencias en la organización de sus economías y en su diseño de políticas económicas.

Sin embargo, del análisis realizado, se desprende una marcada heterogeneidad en la participación de los países de la región en redes internacionales de producción. En este sentido, si bien es claro que Centroamérica ha logrado una presencia significativa en las CGV, debido tanto a su

[5] Los porcentajes refieren al año 2011, ya que es el último año con datos disponibles referentes a las CGV en Centroamérica, y no se han actualizado hasta el momento. Si bien existen otras bases de datos disponibles, éstas no presentan información referida a la subregión centroamericana: WIOD database incluye a 28 países europeos y otras 15 economías del mundo entre las que no se incluyen países de la subregión; por otro lado la base de datos propuesta por el Asian Develpment Bank (ADB-MRIO) incluye datos para 46 países, sin referencia a países centroamericanos. También se encuentra EXIOBASE, pero los últimos datos referidos a CGV son para el año 2007; IDE-JETRO database que contiene información referida sólo a países asiáticos y a los BRICS, y finalmente, la base de datos Tiva-OCDE presenta datos referidos a la CGV hasta el año 2011 para 61 países , habiendo sólo datos disponibles para Costa Rica en lo que respecta a Centroamérica.

proximidad con los EEUU, como a los menores costos laborales o los incentivos que sus gobiernos han implementado (como el establecimiento de las zonas francas o las maquiladoras), el modelo de inserción internacional que presenta cada uno de estos países es diverso. Es así que, tal como demuestra el informe realizado por Duran Lima y Zaclicever (2013), la instauración de procesos manufactureros y actividades que requieran un uso intensivo de mano de obra (en función de los menores costos laborales), ha determinado que en la mayoría de los casos de la región, los países ocupen segmentos poco sofisticados de las CGV en las que participan, y no han podido escalar dentro de dichos esquemas. Se destaca así la inserción diferencial que ha tenido Costa Rica, con una sofisticación de su modelo productivo, reflejado en su actual participación en las industrias aeronáutica/ aeroespacial, eléctrica y electrónica, dispositivos médicos y servicios empresariales, así como en sus elevados niveles de crecimiento económico. Es por todo esto, que en el próximo capítulo ahondaremos en las características particulares que dicho caso ha tenido.

CAPITULO 2: LA INSERCIÓN DE COSTA RICA EN LAS CGV

El modelo productivo de Costa Rica ha estado históricamente ligado a los mercados internacionales, inicialmente con el comercio del café y del banano, y en las últimas décadas se evidencia una inserción cada vez más diversificada en esos mercados , que le ha permitido alcanzar un crecimiento económico sostenido y transformar su estructura productiva.

Algunas de las características que ha tenido dicho modelo de desarrollo, ha sido entonces, su inserción en los mercados internacionales por medio: del impulso del sector exportador, la atracción de IED y una política comercial, que facilite el acceso de los productos locales a otros mercados. En este sentido, el rol de las exportaciones en el crecimiento de la economía costarricense ha sido muy importante, representando unos 18.068 millones de dólares para 2016, que en términos relativos ha significado un 31.46% de su PBI; que al compararlo con otras importantes economías de la región como Brasil con un 12%, Chile 28% o Colombia 14%, resulta relevante. Asimismo se percibe una mejora del ingreso per cápita, que como hemos visto, se ha triplicado en las ultimas 3 décadas (de US$ 5.033,10 en 1990 a US$ 16.614,09 en 2016) según datos del Banco Mundial.

Además, se evidencian cambios sustanciales en su estructura exportadora: de exportar unos pocos productos agrícolas tradicionales[6] hasta 1985, a una gran cantidad bienes agrícolas no tradicionales y productos sofisticados en la actualidad, basados en el uso de conocimiento, tecnología y capital humano (en 2016 la canasta exportadora estuvo conformada por 4032 productos según datos de la Agencia Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica- PROCOMER). Esa diversificación también queda demostrada en el hecho de que Costa Rica participa activamente en numerosas cadenas globales de valor, entre las que se destacan: la aeroespacial, de dispositivos médicos, electrónica y servicios empresariales, que dan cuenta del nivel de escalamiento o *upgrading* que ha tenido este país.

A esa diversificación de su canasta exportadora, se le suma una ampliación de los mercados de destino, alcanzando un total de 150 países en 2016 según datos del PROCOMER. Estos valores no sólo le han permitido destacarse con respecto a sus pares centroamericanos, como hemos visto en el capítulo precedente, sino también en relación a la región latinoamericana como un todo. Si tomamos en cuenta los datos de la CEPAL en el marco del "Panorama de la inserción internacional de América Latina y el Caribe 2016", se observa que Costa Rica ha liderado el crecimiento en materia

[6] Para el caso de Costa Rica se entiende por exportaciones tradicionales al café, banano, azúcar, carne y algodón, que representan las exportaciones históricas de dicho país. Dicha postura es compartida por numerosos estudios tales como: Pérez Sainz *et al*. (2003); Fox (2003); Rivera (2011); Gamboa (2015); León Sáenz, Jorge. (2014); Monge-González (2016); Monge- González *et al*. (2016).

de comercio exterior. En concreto, en el periodo 2014-2015 logró un crecimiento en el valor de sus exportaciones del 4.6%, seguido por El Salvador con 4% y Honduras con 0.1%. Después, desde Guatemala (-2.9%) a Venezuela (-64%), todos los países de la región mostraron retrocesos[7]. Es así, que dicho país fue incluido en la "elite de la región", y se ha destacado además "su grado significativo de inserción en las cadenas de valor norteamericanas" (CEPAL, 2016b:21).

Para poder comprender la actual situación costarricense es necesario entonces, remontarnos al punto de partida de este exitoso modelo que, como hemos señalado en el capítulo anterior, fue a mediados de los ochenta, precedido por un escenario de crisis económica a nivel regional, al que se suma una violenta crisis política en la subregión centroamericana. Es así que, Costa Rica inicia esta década con una situación de crisis económica, causada por desbalances macroeconómicos, tanto externos como internos. Tras el agudizamiento de este escenario, en 1981 se convirtió en el primer país de América Latina en declarar la moratoria de pagos de su deuda externa, y a partir de allí se implementaron una serie de medidas para estabilizar su situación. Entre ellas, una fuerte devaluación, ajuste fiscal y monetario, privatizaciones y, fundamentalmente, la liberalización y apertura de su economía (Monge, 2001). En este sentido, se dio una rápida disminución de los aranceles, pasando de un nivel promedio de 53% en 1985 a 16.4% en 1987 (Beverinotti, 2016). Asimismo, esto se acompañó con la creación de mecanismos facilitadores del comercio, como ser el régimen de admisión temporaria de mercaderías y un sistema de zonas francas, que le permitiría atraer inversiones de grandes compañías extranjeras. Aquí cabe destacar también el rol que la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) ha tenido para promocionar al país y atraer IED.[8] Como resultado de esto, a mediados de los ochenta, se da una fuerte llegada de inversión en el sector textil y de confecciones, que continuó en los noventa en el sector eléctrico y electrónico, y en la década del 2000, la inversión se dirigió hacia los sectores electrónicos, dispositivos médicos y de servicios empresariales.

Uno de los hechos más destacables de la década de los 90 ha sido, la decisión de INTEL[9] de abrir una nueva planta en Costa Rica, la primera de la firma en América Latina. Si bien las razones

[7] Exportaciones de América Latina 2014-2016 según CEPAL (2016): Costa Rica 4.6%, El Salvador 4%, Honduras 0.1%, Guatemala -2.9%, México -7.7%, Nicaragua -10.4%, Uruguay -10.6%, Paraguay -11.4%, Paraguay -12.3%, Argentina -14.6%, Brasil -17.1%, Panamá -20.4%, Chile -22.7%, Ecuador -36.5%, Bolivia -41.6%, Colombia -42.2%, Venezuela -64. CEPAL (2016b).

[8] CINDE es una organización privada, sin fines de lucro, creada en 1982, que se encarga de colaborar con las empresas extranjeras en su proceso de establecimiento en el país, así como apoyarlas una vez instaladas en el país. También se destacan sus esfuerzos por aumentar el dialogo entre las empresas, las universidades y el Ministerio de Educación, como forma de mejorar la absorción de mano de obra local y adecuarla a las destrezas exigidas por las multinacionales (Fernandez- Stark et. al, 2013).

[9] INTEL es una multinacional líder en materia de electrónica, y es la mayor fabricante de circuitos eléctricos integrados del mundo. Esta empresa se fundó en California en 1968, y ha sido la creadora del primer microprocesador en 1971 revolucionando la industria de la electrónica a nivel mundial. Su crecimiento, ha llevado a la empresa a internacionalizar su producción, y en ese contexto decide en 1998 abrir su primera sede regional en Costa Rica. Inicialmente para la fabricación de microprocesadores, testeo y ensamblado, y en 2001 expande sus operaciones hacia el diseño y producción de circuitos y software. Asimismo, en 2014 la empresa decide reorganizar su producción, y traslada la fabricación de microprocesadores a Vietnam y Malasia (en función de los menores costos productivos), reservando en el país actividades de diseño y prueba de componentes electrónicos, lo cual ha generado una disminución del volumen

pueden encontrarse en los beneficios ofrecidos por el gobierno del entonces Figueres Olsen (1994-1998) a INTEL, en términos de subsidios a la electricidad, exención impositiva, regímenes especiales en las zonas francas, entre otros. Tal como señala Monge (2001), estos eran beneficios provistos también por otros países, como México, El Salvador, Brasil, Chile, Indonesia o Tailandia. De modo que, las razones de su instalación van más allá de un beneficio económico, sino también de la calidad de su mano de obra, hecho que analizaremos con mayor profundidad en el capítulo 5.

Ya para 1997, los textiles en Costa Rica, si bien continuaban ocupando un segmento importante de la producción nacional y del empleo, perdían espacios frente a los productos electrónicos, que comenzaban a tener mayor dinamismo, seguido de los dispositivos médicos (Gamboa, 2015). Finalmente, con la llegada del nuevo milenio, el desarrollo económico del país se enfocó hacia una mayor integración con los mercados mundiales. En este sentido, se han aprobado 12 tratados de libre comercio[10], entre los que se destaca el Tratado de Libre Comercio Republica Dominicana-Centroamérica- Estados Unidos (CAFTA-DR), en 2007. Y además, se han mejorado las herramientas de atracción de inversión extranjera directa, que le han permitido sofisticar su base exportadora, atrayendo sectores de servicios y manufacturas de mediana y alta tecnología.

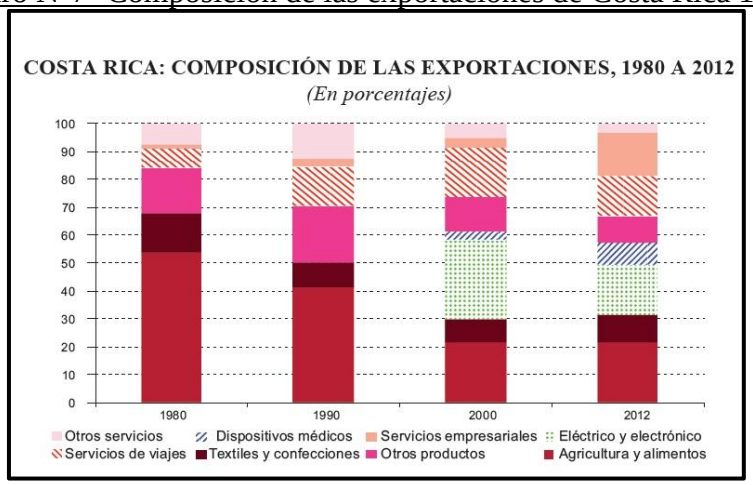
Lo que observamos entonces, es que Costa Rica ha pasado de ser una economía exportadora de unos pocos productos agrícolas a mediados de los ochenta, a presentar una canasta diversificada de bienes y servicios, con mayor nivel de sofisticación, en la actualidad.

Para un análisis más exhaustivo de esta afirmación veremos que, tal como se ilustra en el siguiente gráfico (cuadro N°7), si se revisa la composición porcentual de las exportaciones según sector, hay una clara evolución a partir del presente siglo, donde los sectores agrícolas han perdido importancia a favor de la eléctrica y electrónica, servicios, y equipo de precisión y médico.

de las exportaciones de éste sector, pero refleja un ascenso en la escala productiva del país. Para mayor información véase Spark (1998); Rodríguez-Clare, A. (2001); Larraín et. al. (2001).

[10] Tratados de Libre Comercio firmados por Costa Rica: con Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador (MCCA -1963), México (1994), Republica Dominicana (1999), Canadá (2001), Chile (2001), países del Caribe (CARICOM-2005), Panamá (2008), EEUU (2009- CAFTA-DR)[10] , China (2010), Perú (2013), Colombia (2013), Unión Europea (2013), Singapur (2013), con EFTA- Noruega, Suiza , Lichtenstein e Islandia (2014) y con Corea del Sur (2016). Para información más detallada de los contenidos de cada uno de estos acuerdos véase la información disponible en PROCOMER: http://www.procomer.com/es/acuerdos-comerciales-costa-rica.

Cuadro N°7- Composición de las exportaciones de Costa Rica 1980-2012



Fuente: Extraído de CEPAL (2014:29).

A su vez, dentro del agrícola existe una ampliación de la oferta exportable, que incorporó productos no tradicionales, como melón, raíces y tubérculos, chayote, plantas ornamentales y piña. La industria de manufactura alimentaria también ha presentado una mejoría en términos de calidad y sofisticación, destacándose entre sus productos: la leche y derivados, productos de panadería fina (galletas), mermeladas, conserva de pescados, jugos y concentrados de frutas, que además de haber logrado un consolidarse en el mercado centroamericano, se han posicionado Estados Unidos, Europa y Asia. (Gamboa, 2015). Esta diversificación en su canasta exportadora, incluso dentro del sector agrícola, le ha brindado a Costa Rica no sólo mayores ingresos en concepto de divisas, sino una menor sensibilidad a los vaivenes de los precios internacionales de los *commodities*. Así, por ejemplo, en el año 2002 los precios del café descendieron a casi la mitad de lo que estaban en el año 2000, pero gracias a que Costa Rica había diversificado su economía (Fox, 2003). Tres décadas antes, una situación similar hubiese creado una profunda crisis económica en el país.

Otro sector que demuestra gran dinamismo es el de los servicios, los cuales no sólo han ido aumentando en términos de valor, sino también en su complejidad. Inicialmente, el mayor dinamismo fue en servicios básicos, de tipo *call centers*, al contar con una mano de obra bilingüe (inglés-español) a bajo costo, y de disponer una buena infraestructura en materia de telecomunicaciones. Posteriormente, fue moviéndose hacia servicios empresariales más sofisticados, con mayor valor agregado, como los de tecnología de la información, los de procesos comerciales y los de procesos de conocimiento (Odio, 2015), hecho que detallaremos más adelante.

Finalmente, cabe mencionar al caso del sector textil, cuero y calzado, que ha retrocedido de manera significativa. Esto tiene una doble explicación: por un lado, el gobierno de Figueres Olsen dio cuenta del escaso aporte que dicha industria brindaba a la economía nacional, y decidió potenciar la actividad de empresas de otros sectores (Sanchez-Ancochea, 2007). Por el otro lado, el

encarecimiento de los insumos productivos (como la electricidad) y los costos de la mano de obra en el país, han hecho que éste pierda competitividad frente a otros de la región (Mortimore, 1999).

En relación con lo anterior, la modificación del patrón de internacionalización de Costa Rica le ha permitido no sólo un crecimiento económico, más aún destacarse en relación a otras naciones. Así, por ejemplo, logró posicionarse en el puesto 40 dentro del ranking mundial de 100 primeros países exportadores de alta tecnología en el mundo, y el tercero en América Latina, detrás de México (puesto 13) y Brasil (puesto 31), según cifras del Banco Mundial para 2014. Y considerando el tamaño que tienen estas dos economías (México y Brasil), en relación a un país pequeño como Costa Rica, es claro que su posicionamiento es destacable.

Para ser más específicos en este aspecto, consideremos ahora la evolución de la composición de las exportaciones en función del nivel de intensidad tecnológica incorporada. Para ello, tomamos como referencia la metodología propuesta por la CEPAL, que clasifica los productos en las siguientes categorías: Bienes primarios, Manufacturas basadas en recursos naturales, Manufacturas de baja tecnología, Manufacturas de mediana tecnología y Manufacturas de alta tecnología. De este modo, si las exportaciones avanzan hacia productos de mayor tecnología, se puede inferir que el país está desarrollando un progreso tecnológico por medio del cambio estructural en las áreas industriales y de comercio exterior a lo largo del tiempo (lo cual a su vez contribuye a una disminución de las importaciones puesto que ya no requeriría importar las manufacturas que necesita). Si por el contrario, hay mayores exportaciones de bienes primarios e importaciones de manufacturas de mediana y alta tecnología, entonces el país percibe un retroceso en su desarrollo tecnológico, y padecería una mayor dependencia extranjera a las importaciones intensivas en tecnología (CEPAL, 2003).

Cuadro N°8 – Estructura de las exportaciones según intensidad

Estructura de las exportaciones según la intensidad tecnológica incorporada			
	1990	2000	2012
Bienes Primarios	63,30%	26,10%	24,90%
Manufacturas basadas en Recursos Naturales	12,50%	11,20%	17,90%
Manufacturas de baja tecnologia	14,00%	14,10%	13,00%
Manufacturas de mediana tecnología	6,70%	12,00%	20,80%
Manufacturas de Alta tecnología	3,50%	36,60%	23,40%

Fuente: Adaptación[11] CEPAL (2014), sobre la base de datos de Naciones Unidas COMTRADE

[11] Cabe mencionar que se usa como último año a 2012, ya que los datos que se encuentran disponibles para el año 2016, brindados por PROCOMER, (2016a: 235), sólo ofrecen una clasificación basada en cuatro categorías: "productos de alto contenido tecnológico",

De acuerdo con lo anterior es posible observar que, en la década de los noventa, el 63.3% de las exportaciones correspondía a productos primarios, y sólo el 10.2% a manufacturas de media y alta tecnología. Esta situación cambia sustancialmente en la década siguiente, donde los productos primarios descendieron a un 26.10% de las exportaciones totales, mientras que las manufacturas de media y alta tecnología aumentaron al 48.6%. No obstante, en la última década se percibe una disminución en las manufacturas de alta tecnología, que fue compensada con el aumento de manufacturas de mediana tecnología[12]. En el periodo 2000-2012, la composición de productos primarios desciende levemente, pero el cambio más significativo será un reordenamiento al interior de las manufacturas, donde las de alta tecnología descendieron en favor de las de mediano contenido tecnológico. Este hecho se explica en función del menor dinamismo que han tenido las exportaciones de circuitos integrados y microestructuras electrónicas (considerados de alta tecnología), y del mayor crecimiento que tuvieron, por otro lado, las exportaciones de equipos y dispositivos médicos (considerados de tecnología media). Con lo cual, observamos una transformación sectorial en las exportaciones de bienes, pasando de una estructura dominada por bienes primarios a una en la que predominan bienes de alta y media tecnología.

Avanzando en nuestro razonamiento, resulta relevante determinar la medida en que la inserción internacional costarricense, a través de su estrategia exportadora, ha contribuido a la generación de valor agregado nacional, tomando como eje la matriz de insumo-producto (MIP: BCCR)[13]. Según ésta, las exportaciones brutas pueden descomponerse en dos partes: por un lado, el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones, por el otro, las importaciones intermedias requeridas para exportar. De esta manera, mientras el valor agregado doméstico se origina a partir de la combinación de factores de producción primarios (capital físico y trabajo), que interactúan con los insumos intermedios a fin de generar un producto final; los bienes intermedios, no son generados en la economía nacional, sino que se importan del resto del mundo, por ende han dinamizado a esas economías extranjeras, aunque son sumamente necesarias para completar el proceso productivo nacional (Monge González *et al*., 2016). Teniendo en cuenta esta distinción, en el año 2011 las exportaciones brutas de bienes y servicios de Costa Rica ascendieron a 12.760 millones de dólares (según datos del Banco Central de Costa Rica-BCCR), mientras el valor

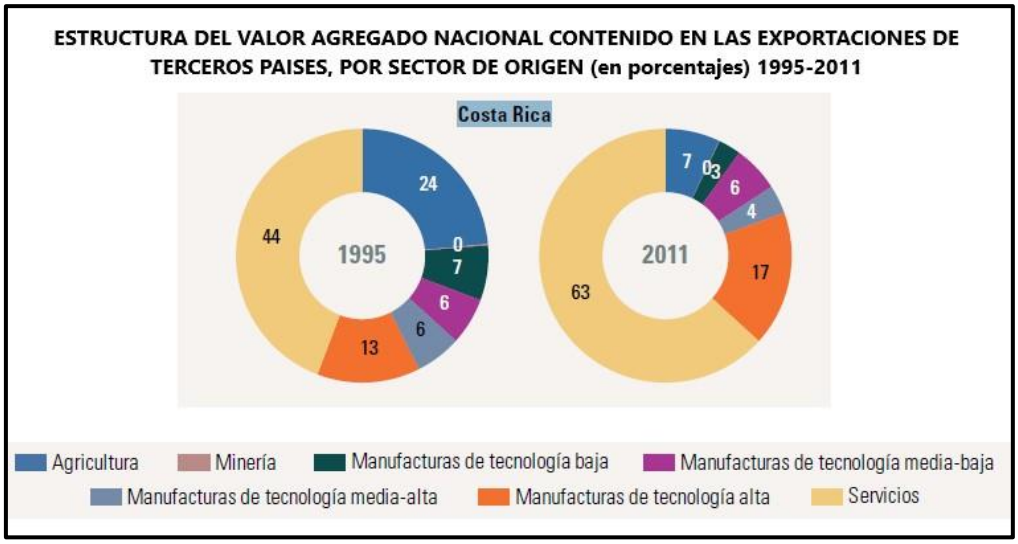
"productos de mediano contenido tecnológico", "productos de bajo contenido tecnológico" y "los demás productos", de modo que no discrimina entre bienes primarios y manufacturas basadas en recursos naturales, tal como se expuso en el gráfico, impidiendo su comparación y actualización. De todas maneras, esto no invalida las interpretaciones expuestas en la presente investigación, ya que si tomamos en cuenta los datos disponibles en dicho documento, se observa la continuidad de la mencionada tendencia, donde las manufacturas de alta tecnología decrecen (4%) en favor de las manufacturas de mediana tecnología (33%).

[12] Esta tendencia se vincula al reordenamiento que han tenido las exportaciones de Costa Rica, con una disminución de las ventas de productos electrónicos, y un aumento de las de dispositivos médicos, los cuales cuentan con una intensidad tecnológica menor que los primeros (CEPAL, 2014).

[13] Se ha tomado el año 2011 como último año de referencia, ya que el Banco Central de Costa Rica no ha vuelto a publicar datos en concepto de la Matriz Insumo- Producto hasta el presente.

agregado doméstico incorporado en dichas exportaciones totalizó 9.838 millones de dólares, representado así un 77.1% del total de las exportaciones brutas, porcentaje que estuvo distribuido en diferentes sectores, tal como se muestra a continuación.

Cuadro N°9 – Evolución del Valor Agregado doméstico en las exportaciones por sector

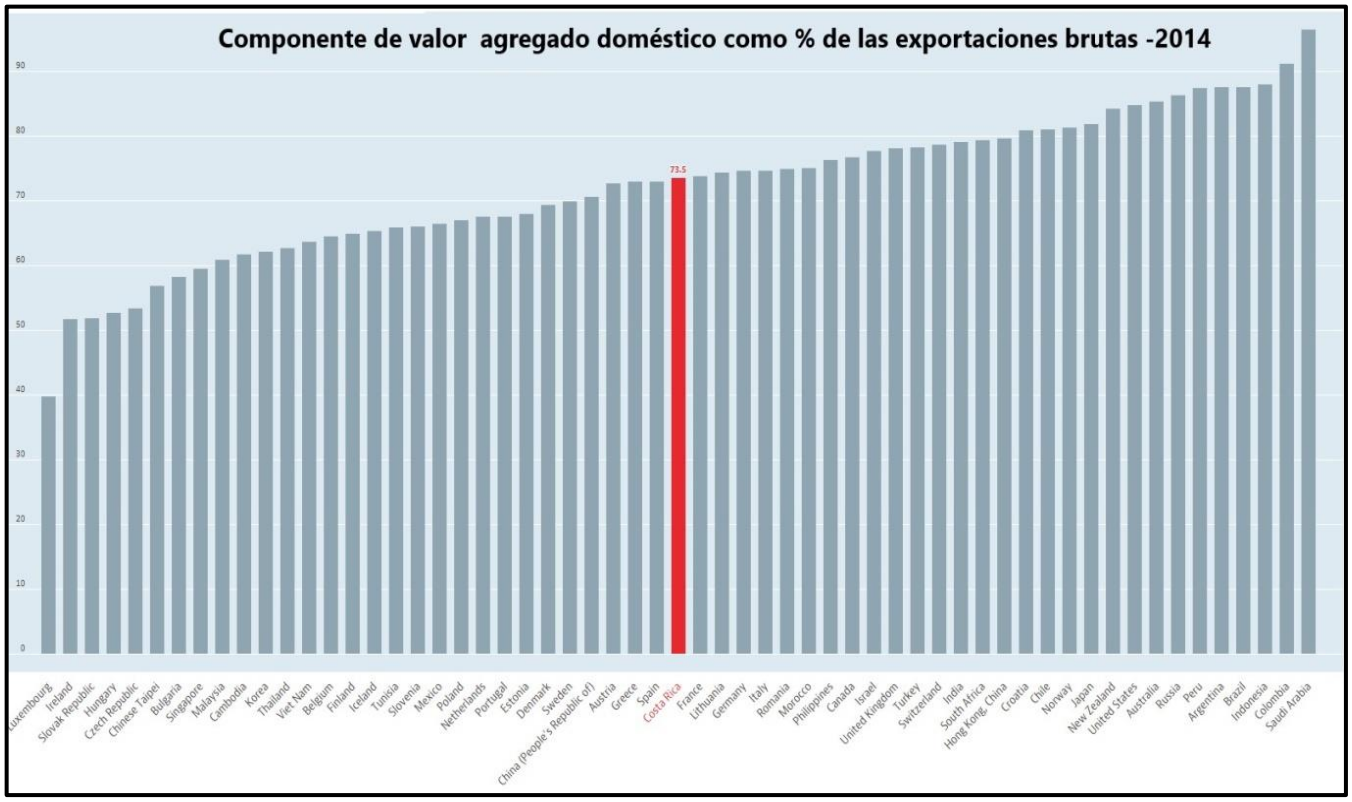


Fuente: Extraído de Informe de CEPAL (2016: 98).

Del gráfico anterior, una clara observación que puede inferirse, es que el sector servicios muestra la mayor participación en el valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones, en detrimento del resto de sectores económicos. Esto obedece a que los procesos de manufacturación incorporan más insumos intermedios importados, que los requeridos por el sector de servicios; y de esta manera el porcentaje de valor agregado disminuye comparativamente. Asimismo, si observamos la distribución del valor agregado para el año 1995, se percibe el aporte significativo que la agricultura hacía en ese entonces. Sin embargo, esto se debe a que las actividades de carácter extractivo requieren una escasa cantidad de bienes importados, aunque en términos cualitativos el aporte de la economía nacional es escaso. Es necesario resaltar, que un mayor valor agregado doméstico significa mayores utilidades en manos de las empresas, lo que permite mayor inversión privada, y puede contribuir a dinamizar la economía doméstica, generando más puestos de trabajo. De igual modo, mayores niveles de este valor significan mayores ingresos en manos de los hogares en concepto de salarios o ganancias, lo que a su vez conlleva un aumento en los niveles de gasto, y dinamiza la economía doméstica, reforzando así su crecimiento. Si bien no es objeto de la presente investigación las consecuencias internas que se deriven de este hecho, es otro indicador que demuestra la exitosa inserción costarricense en la economía global. Para ilustrar mejor esta afirmación se propone el siguiente gráfico (cuadro N°10), donde Costa Rica resaltada con un 73.5% de valor agregado doméstico incorporado en las exportaciones, entre los 60 países presentados por la

OCDE (OCDE-DATA) a nivel mundial, colocándolo nuevamente en una posición destacada en términos comerciales.

Cuadro N° 10- Porcentaje de Valor Agregado doméstico como porcentaje de las exportaciones



Fuente: Extraído de OCDE-Data

Asimismo, el valor agregado doméstico es un indicador relevante, aunque no suficiente para observar la participación de un país en las CGV, ya que muchas de esas exportaciones pueden ser directamente consumidas en sus mercados de exportación sin ser re-exportadas a terceros mercados, y por ende no aluden a un intercambio comercial multinivel, como son las CGV. Es así que, para medir la participación de Costa Rica en las CGV tomaremos en cuenta los eslabonamientos ascendentes y descendentes de sus exportaciones. En este sentido, si analizamos el valor agregado domestico incorporado en las exportaciones de terceros mercados (eslabonamientos ascendentes- *forward linkage*) vemos que en 2011 representó US$2.586.02 millones, es decir un 17% de sus exportaciones totales. Por otro lado, en lo que hace a los eslabonamientos descendentes- *backward linkage*, es decir, el valor agregado extranjero incorporado en las exportaciones domésticas, alcanzó un 27.8% de las mismas en ese año, según datos de Tiva database. Esto significa que el 44.8% de su comercio internacional estuvo vinculado a CGV (*GVC Participation Index)* en dicho año. A su vez, si observamos la evolución de su participación desde el año 2000 (Cuadro N°11), es posible percibir cierto incremento de su involucramiento en este tipo de mercados, pasando de un 40.1% en el año 2000 a el mencionado 44.8% en 2011, a favor de los eslabonamientos ascendentes.

Cuadro N°11- Evolución de la participación de Costa Rica en las CGV (2000-2011)

Evolución de la participación de Costa Rica en las CGV (2000-2011)[14]												
	2000	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Exportaciones Brutas Totales	7 633.8	6 718.6	7 065.3	8 103.5	8 522.8	9 599.0	10 957.5	12 695.6	13 406.5	12 292.8	13 727.2	15 211.9
Eslabonamientos descendentes - *Backward linkage* (a)	2 021.7	1 756.0	2 034.6	2 418.2	2 420.1	2 740.8	3 222.9	3 808.6	4 179.8	3 449.5	3 751.6	4 223.6
Eslabonamientos descendentes - *Backward linkage* (b)	**26,50%**	**26,10%**	**28,80%**	**29,80%**	**28,30%**	**28,60%**	**29,40%**	**30%**	**31,20%**	**28%**	**27,30%**	**27,80%**
Eslabonamientos ascendentes - *Forward linkage* (c)	10381.9	10077.9	10527.2	13289.7	14062.6	16606.2	21147.9	24883.1	23059.1	204060	23061.7	25860.2
Eslabonamientos ascendentes - *Forward linkage* (d)	**13.6 %**	**15.0%**	**14.9%**	**16.4%**	**16.5%**	**17.3%**	**19.3%**	**19.6%**	**17.2%**	**16.6%**	**16.8%**	**17.0%**
ÍNDICE DE PARTICIPACIÓN EN CGV (e)	40,10%	41,10%	43,70%	46,20%	44,80%	45,90%	48,70%	49,60%	48,40%	44,60%	44,10%	44,80%

(a)Valor agregado extranjero contenido en las exportaciones (en millones de US$)

(b) Valor agregado extranjero como % de exportaciones totales

(c)Valor agregado doméstico incorporado en exportaciones realizadas por 3eros estados (en millones de US$)

(d)Valor agregado doméstico incorporado en exportaciones realizadas por 3eros estados como % de exportaciones totales

(e) eslabonamientos ascendentes + eslabonamientos descendentes)

Fuente: Elaboración propia en base a datos de TiVA database.

Antes de examinar las Cadenas Globales de Valor en las que Costa Rica se ha insertado, considero conveniente mencionar la diversificación de mercados de destinos que dicho país ha venido consolidando, aspecto que queda demostrado en el hecho de que para el año 2016 ha logrado colocar sus exportaciones en un total de 150 países, según cifras oficiales (PROCOMER, 2016a). Hay que mencionar además que, al analizar la evolución de las exportaciones según destino expuestas en el siguiente cuadro (N°12), se observa un incremento en los mercados a los cuales llegan los productos costarricenses y la profundización de relaciones con socios no tradicionales.

Cuadro N° 12- Principales destinos de exportaciones costarricenses (2000-2005-2016)

Costa Rica: diez principales destinos de exportación 2000-2005-2016								
2000			**2005**			**2016**		
Destino	**Exportaciones totales (en millones de dólares)**	**Participación en las exportaciones totales (%)**	**Destino**	**Exportaciones totales (en millones de dólares)**	**Participación en las exportaciones totales (%)**	**Destino**	**Exportaciones totales (en millones de dólares)**	**Participación en las exportaciones totales (%)**
Estados Unidos	3,068	51,6	Estados Unidos	2807	40,1	Estados Unidos	4023,5	40,5
Holanda	394	6,6	Hong Kong	485	6,9	Panamá	578,6	5,8
Reino Unido	301	5,1	Holanda	452	6,5	Holanda	556,5	5,6
Guatemala	200	3,4	Guatemala	291	4,1	Nicaragua	546,6	5,5

[14] El análisis se extiende hasta el año 2011 ya que este es el último año con datos disponibles en TiVA database , y no se ha vuelto a actualizar hasta el momento.

Nicaragua	179	3	Nicaragua	264	3,8	Guatemala	534,2	5,4
Puerto Rico	178	3	China	245	3,5	Belgica	530,9	5,3
Alemania	138	2,3	Honduras	226	3,2	Honduras	347	3,5
El Salvador	135	2,3	Panama	207	3	El Salvador	282,5	2,8
Panamá	130	2,2	El Salvador	204	2,9	México	259	2,6
Bélgica	116	1,9	Alemania	188	2,7	Rep. Dom.	255,8	2,6
subtotal	4839	81,5	Subtotal	5369	76,7	Subtotal	7914,6	79,6
Total	**5940**	**100**	**Total**	**7005**	**100**	**Total**	**9932,7**	**100**

Fuente: Elaboración propia con datos de PROCOMER, 2016a.

Como puede apreciarse, el principal destino de las exportaciones costarricenses ha sido sostenidamente el mercado estadounidense. No obstante, su participación disminuyó 11 puntos porcentuales con relación al 2000. En sentido contrario, en ese mismo lapso, las exportaciones a Panamá se incrementaron de manera significativa, posicionándose como el segundo principal destino, y entre los productos más vendidos este mercado están los jarabes y concentrados para la preparación de jugos, artículos de plástico, antisueros y medicamentos, dando cuenta de una gran diversidad de productos. También puede observarse que, si bien en el periodo que va de 2000 a 2005 hay un incremento en la importancia de países asiáticos (Hong Kong y China), tras el reordenamiento de actividades productivas de la principal empresa del sector de dispositivos electrónicos, INTEL, estos destinos perdieron importancia, y en su lugar vemos un ascenso del rol de los países centroamericanos. Si bien esto ha significado la reducción de su participación en este mercado, en términos cualitativos hay una mejora, ya que las exportaciones a la región asiática se reducían a unos pocos productos, mientras para Centroamérica se presenta una canasta exportadora altamente diversificada. Finalmente, dentro de la Unión Europea se destaca el ascenso de Bélgica, convirtiéndose en el sexto principal destino de exportación de Costa Rica en la actualidad. Entre los productos dirigidos a la Unión Europea en su conjunto se destacan: piña, banano, jugos de frutas, dispositivos médicos, prótesis de uso médico, agujas cánulas e instrumentos similares, por mencionar algunos de ellos. (PROCOMER, 2016a).

De lo anterior, se podría objetar que existe una dependencia respecto de Estados Unidos, sin embargo, otra forma de medir el grado de concentración del sector exportador costarricense es través del índice de concentración de Herfindahl-Hirschman (IHH)[15]. Si comparamos los resultados entre 2005 y 2014, vemos que se encuentra más diversificado al pasar de 2.116 en 2005 a 1.725 en 2014 (Gamboa, 2015). Esta desconcentración resulta importante, sobre todo como forma de

[15] Este índice toma en cuenta el número total de exportaciones y la distribución de las mismas en los destinos de exportación; y es propuesto como una medida para analizar la estructura de un mercado. Según el mismo, un país posee un mercado diversificado o de baja concentración si el IHH es inferior a 1.000, moderadamente competitivo entre 1.000 y 1.800 y altamente concentrado por encima de 1.800. De este modo, el índice toma valores de 1 a 10.000, siendo 1 donde no hay concentración absoluta y 10.000 donde hay monopolio.

resguardar a un estado ante la vulnerabilidad de depender de unos pocos socios comerciales, pues una demanda más amplia brinda mayor resiliencia y distribuye el riesgo comercial.

Llegados a este punto, resulta claro que Costa Rica ha logrado cambios sustanciales en su estructura productiva y en su patrón de internacionalización económica, que lo destacan tanto en el ámbito regional como en el internacional. Pero, este análisis estaría incompleto si no se hiciera referencia a la participación de éste país en las estructuras sobre las cuales se mueve el mundo del comercio en la actualidad, como son las ya mencionadas CGV. Es por ello que, a continuación analizaremos la participación de Costa Rica en 4 cadenas: la aeronáutica/ aeroespacial, la eléctrica y electrónica, la de dispositivos médicos, la aeroespacial y la de servicios tercerizados[16], que considero las más representativas del escalamiento productivo que ha tenido Costa Rica a través de su estrategia de inserción internacional.

- ***Aeronáutica/aeroespacial***

Esta industria es una de las mayores productoras de bienes de alta tecnología a nivel global. Desde la década de los 80 se percibe un cambio sustancial dentro de la misma, ya que al incorporarse un mayor número de firmas en el sector, éstas empezaron a competir vía precios, hecho que llevó a que las grandes líderes norteamericanas y europeas decidieran deslocalizar sus estructuras productivas en busca de menores costos; creando así oportunidades para que nuevos países en vías de desarrollo ingresen en este atractivo sector. Con lo cual, si bien la industria sigue liderada por unos pocos países (Estados Unidos, Francia, Alemania, Brasil y Canadá), numerosas naciones han entrado en esta CGV, incluyendo a China, Costa Rica, Corea del Sur, India, Indonesia, Japón, México, Polonia, Rusia, Singapur y Sudáfrica, entre otros.

Ante esa desfragmentación productiva a lo largo y ancho del globo, resulta pertinente entonces, tal como Bamber y Gereffi (2013) señalan, distinguir los siguientes eslabones en su proceso productivo:

- *Diseño:* que reúne a tareas de diseño y desarrollo, necesarias para la generación de aviones, helicópteros y demás vehículos espaciales. Dentro del sector aeronáutico, el desarrollo de éste tipo de tareas puede llevar entre 5 a 10 años, en función de las pruebas y protocolos que deben ser cumplidos antes de iniciar el proceso productivo. Por ende, los requerimientos en materia de ingeniería y diseño, junto con los costos que ello implica, hacen que este sea un segmento altamente sofisticado, y de difícil ingreso, dentro del sector.

[16] He elegido estos 4 sectores ya que son los que presentan mayor grado de sofisticación dentro de las CGV en las que se inserta Costa Rica; y a su vez son los más ilustrativos del ascenso que ha tenido este país en dichas cadenas.

- *Componentes y partes:* aquí se incluye la producción de todos los componentes requeridos en la producción de los bienes, sean éstos tanto genéricos (piezas de metal, acero, moldes, placas eléctricas) como específicos del sector (sensores, tablas de circuitos, aletas del avión, antenas, motores, entre otros). Se observa así que, dependiendo del componente del que se trate el valor agregado varía, sin embargo en términos generales es un segmento de baja tecnología.
- *Sub- ensamblaje*: se refiere al desarrollo de cada uno de los módulos o sistemas que luego serán ensamblados para producir el bien final. Se destacan: fuselajes, motores de propulsión, sistemas de combustible, tren de aterrizaje, sistema hídrico, aviónica (sistemas de vuelo, navegación y comunicación), suministro de energía eléctrica, entre otras. Aquí las tareas implican un mayor valor agregado que la anterior etapa, y se consideran de mediana y alta tecnología.
- *Integración del sistema:* implica la interconexión electrónica de los anteriores sistemas y subsistemas para constituir el producto final. Lo que se observa en la última década, es que como forma de disminuir la transferencia de riesgos entre un segmento y otro, muchas empresas de la categoría anterior han ido asumiendo también las tareas relativas a este segmento. Es así que, la necesidad de mayores niveles de conocimiento requeridos en el desarrollo de estas actividades, así como los costos, hacen que sea una tarea de mayor valor agregado respecto de las anteriores.
- *Terminación de productos y venta al mercado*: requiere la decisión empresarial de determinar en cuál segmento del mercado se ha de colocar el bien final: civil, aeroespacial, naval o comercial. A su vez, incluye las tareas de marketing y promoción de la marca; consideradas dentro de la curva de la sonrisa como de mayor valor agregado.
- *Servicios post-venta:* incluye tareas de mantenimiento, reparación y revisión (MRO por sus siglas en ingles); así como ingeniería, entrenamiento técnico logística y almacenaje, es decir, tareas que requieren alto nivel de conocimiento, y por ende se incorpora mayor valor agregado.

Con respecto a la incursión costarricense en esta industria, comenzó en 1985, cuando la empresa Camtronics (de capitales norteamericanos) abrió una planta en el país, y esta acción fue emulada por otras empresas del sector, registrándose 27 importantes empresas en la actualidad[17](CRAC, 2016).

[17] Se han tomado las 27 empresas que conforman el Clúster Aeroespacial en Costa Rica.

Cuadro N° 13- Listado de empresas del sector Aeroespacial en Costa Rica

Empresas que operan en la CGV Aeroespacial en Costa Rica				
Empresa	**Origen**	**Producción**	**Año de establecimiento en el país**	**Certificación de Calidad**
Ad Astra Rocket	USA	Diseño e Ingeniería de tecnología avanzada	2005	
ANODISA	Nacional	Anodizados de aluminio	2008	ISO 9001
Atemisa Precision	Nacional	Manufactura de piezas de metal	2006	ISO 9001/ ISO 14001/ Carbono neutral
Avionyx	USA	Componentes -Software y testeo de sistemas	2004	AS9100
CAMÉRICA	Nacional	Calibración de equipos de medición y sistemas meteorológicos	2001	INTE-ISO/IEC 17025
Camtronics	USA	Componentes electrónicos y cableado	1992	ISO 9001/ ISO 13485 /AS9100C
CASS	USA	Manufacturas de silicona	2014	ISO 13485/ QSR21
Coopesa	Nacional	Mantenimiento y reparación (MRO)	1963	F.A.A/EASA
DO Precisión	Nacional	Manufacturas de piezas de metal y plásticos	2008	ISO 9001
Difacom	Nacional	Manufactura y diseño de piezas	2014	
Irazú Electronics	USA	Componentes electrónicos	2001	ISO 9001
L-3 Comunicaciones	USA	Componentes electrónicos	2001	ISO 9001
Microfinish	Nacional	Acabados de superficies y anodizados	1996	NADCAP / AC7108
Oberg Costa Rica	USA	Manufacturas de piezas de metal	2003	ISO 9001/ ISO 13485
OKAY Industries	USA	Componentes y manufacturas de metal y plástico	2012	ISO 9001
Olympic Precision	USA	componentes electrónicos e integración del sistema	1996	NADCAP / AC7108
Optyma	Nacional	Servicios de asesoría y mantenimiento en metal-mecánica y precisión	2008	
Precision Azvi	Nacional	Manufactura de diseño y piezas de metal	1999	ISO 9001
PREINSA	Nacional	Manufactura y diseño de piezas	2001	ISO 9001
Specialty Coating Syst.	USA	Tratamientos y equipos con tecnología vaporizada (Parylene)	2006	ISO 9001
Sensors Group	USA	Componentes electrónicos	2006	
SERPIMETAL	Nacional	Manufacturas y piezas de metal	2001	ISO 9001
Sertex	Nacional	Manufacturas de precisión de metal y plástico	2000	ISO 9001/ ISO14001/ AS9100/ Carbono Neutral
Taller González	Nacional	Manufacturas y moldes de metal y platico, así como equipos de precisión	1991	ISO 9001/ Programa 5S

Tech Shop	Nacional	Mantenimiento, reparación (MRO), y servicios Post- venta	1981	ISO 9001/ ISO14000/ AS9100
Tico Electronics	Nacional	Componentes electrónicos	1995	ISO 9001/ NADCAP/ AS9100
UTITEC Medical	USA	Diseño y manufactura de piezas en miniatura de alta precisión	2005	ISO 9001/ ISO 13485

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CRAC (2016).

Tal como puede observarse en el cuadro anterior (N° 13), dentro de las operaciones que éstas llevan a cabo en el país se encuentra tanto la producción de componentes y partes como de sub-ensamblajes, destacándose entre éstos: partes para ventanas de avión, cables para controles de vuelo, componentes para turbinas, partes de tren de aterrizaje, motores para flaps, aparatos electrónicos para los comandos, termostatos, reparación de placa madre de los aviones, láser, recubrimientos metálicos para piezas de aviones como de servicios, entre los que se destacan las tareas de revisión y reparación (Monge-González y Zolezzi, 2012). Por otro lado, en lo que respecta al capital de dichas empresas encontramos la presencia de grandes multinacionales norteamericanas (14 empresas), así como también una gran cantidad de empresas locales (15), que se han incorporado en distintas tareas, como suplidoras de esas multinacionales en la actualidad. La presencia de las empresas norteamericanas no se explica solamente por la cercanía geográfica, sino también porque son líderes dentro del sector a nivel mundial, con el 40% de las exportaciones globales en 2011 según datos de UN Comtrade. Es así que Estados Unidos es el principal mercado de las importaciones y exportaciones costarricenses del sector.

Asimismo, se observa que la mayoría de estas empresas estableció originalmente operaciones en el país debido a sus menores costos laborales, pero muchas de ellas encontraron que los trabajadores son capaces de realizar tareas adicionales; lo que llevó a las multinacionales a transferir lentamente etapas adicionales del proceso de fabricación, aumentando la gama de habilidades disponibles en el mercado laboral (CEPAL, 2014). Es así que, las empresas creadas luego de 2005, focalizan su producción en segmentos de mayor valor, sobre todo tareas de diseño y desarrollo, que han incluido por ejemplo el diseño de un motor de plasma para transbordadores espaciales por la empresa AD Astra Rockets (Mora, 2016). En este sentido, si bien el reducido tamaño del mercado doméstico costarricense no planteaba atractivos a las multinacionales del sector, su mano de obra capacitada y suplidores de calidad, le han permitido insertase en nichos específicos del mercado, produciendo bienes en menor cantidad pero de alta calidad, que son desatendidos por las grandes productoras por no tener rendimientos de escala; pero resultan altamente rentables para éste país, ya que al ser una industria con gran énfasis en el valor agregado, los clientes están dispuestos a pagar más por productos cuyos procesos estén controlados y certificados (PROCOMER, 2016b).

Además, debido a las fatales consecuencias que pueden generar errores de producción en este tipo de industrias, contar con estándares de calidad debidamente certificados se ha tornado una práctica sumamente necesaria para las empresas que quieran participar en el sector. En este sentido, tal como pudo observarse (Cuadro N°13), dentro de las empresas que operan en el país, 25 de las 29 cuentan con estándares de calidad.

En 2016, los sectores asociados a este campo exportaron aproximadamente US$1.757 millones, lo que representó un 2% de sus exportaciones totales. Si desagregamos ese total en subsectores, es posible observar que el eléctrico y electrónico exportó US$791 millones, el de plástico US$366, metalmecánica US$335 y material de transporte especifico del sector US$265 millones. Dentro de esta última categoría es posible observar (cuadro N°14), un aumento significativo de las exportaciones, que se han sextuplicado desde 2012 a 2016; y si bien en relación al PBI total sigue siendo un porcentaje menor, es un sector de rápido crecimiento en el país.

Cuadro N° 14- Exportaciones del sector Aeronáutico y Aeroespacial en Costa Rica

Exportaciones de Costa Rica según categoría de producto 2012- 2016 (en millones de US$)						
Categoría de producto	**Nomenclatura (HS)[18]**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Helicópteros	880211/880212	1000.0	-	1000.0	1072.9	277.7
Aviones y demás aeronaves	880220/880230/ 880240	1000.0	2681.4	1686.1	4267.7	2192.8
Tren de Aterrizaje y sus partes	880320	0.8	-	-	52.2	2359.0
Partes de aviones o helicópteros	880330	1219.7	1313.8	520.1	22855.0	12184.2
Motores y piezas de propulsión	841111/ 841112/ 841121/ 841122/ 841181/ 841182/ 841191/ 841199	154.0	4.4	118.8	101.5	144.2
Motores y piezas (otros)	840710/ 840910	63.1	23.7	126.1	4803.5	8821.3
Otros		240.2	262.7	345.8	53.1	593.4
TOTAL		4271.0	4286.0	8082.9	33205.9	26572.6

Fuente: Elaboración propia en base a datos de PROCOMER y UN Comtrade.

Dado que la importancia de esta industria sigue en ascenso, en el año 2016 se conformó un clúster de empresas del sector, denominado "Costa Rica Aerospace Cluster (CRAC)"[19] , como forma de seguir potenciando el crecimiento del sector, debido a que, tal como señalaron las autoridades del organismo, estos productos de alto valor agregado requieren encadenamientos productivos, y a través del clúster es posible involucrar a muchas empresas en la cadena de suministros, logrando transferencias de tecnología y estrategias a largo plazo, así como una rápida respuesta a los requerimientos del mercado (GobiernoCR, 2016).

[18] El sistema de clasificación del Sistema Armonizado (HS por sus siglas en inglés) ha sido desarrollado y es actualizado por la Organización Mundial de Aduanas. El HS es un número de código de reconocimiento internacional. Se utiliza sobre todo en el establecimiento de las clasificaciones nacionales de aduanas y la recopilación de las estadísticas del comercio mundial. El número de clasificación del HS se compone de 6 dígitos. Para mayor información visite: http://www.wcoomd.org/

[19] Para más información ingresar a : http://www.costaricaaerospace.com/

En función de lo señalado anteriormente, puede decirse que si bien es una industria que aún debe consolidarse dentro del país, presenta tasas de crecimiento elevadas y un enorme potencial. Asimismo, se destaca el ascenso que ha tenido el país en las CGV del sector, donde no sólo desarrolla tareas de manufactura y ensamblaje, sino también de ingeniería y diseño, lo que implica un destacado posicionamiento de Costa Rica en el sector.

- ***Eléctrica y electrónica***

Esta industria agrupa una gran cantidad de actividades, que van desde la fabricación de componentes, bienes intermedios hasta productos finales; que luego se destinan a diversos tipos de mercado (computación, consumidores electrónicos, automotriz, militar entre otras). La estandarización, codificación y computarización de sus procesos productivos ha ofrecido oportunidades para la deslocalización y, fabricación de componentes e insumos a lo largo y ancho del globo, llevando a que empresas líderes aprovecharan las ventajas comparativas de diferentes locaciones. No obstante, ha dado lugar también a un mosaico de actividades que se incluyen dentro de este sector, con tareas de diverso grado de complejidad. Para dar luz sobre este asunto, Frederick y Gereffi (2013) diferencian una serie de eslabones productivos, en función del valor agregado y de la complejidad de las actividades incorporadas en cada uno de ellos:

- *Provisión de insumos y materiales*: aquí las tareas se basan en la provisión de piezas de plástico, cerámicos, aluminio, así como también ciertos minerales e insumos químicos como el fosforo, arsénico, boro; que serán luego transformados en componentes. Claramente es el eslabón más bajo de la cadena, con actividades extractivas.
- *Componentes eléctricos:* aquí se incluyen desde tareas de moldeado y gravado de los materiales e insumos, hasta ciertos ajustes o ensamble de aparatos.
- *Componentes electrónicos*: en este caso se requiere la unión de los componentes, a través de cables o almohadillas mecánicas, que crean un circuito electrónico integrado.
- *Sub-ensamblaje*: incluye la realización de los componentes principales que harán al bien final, entre los que se destacan la realización de placas madres y monitores, con lo cual el nivel de valor agregado resulta significativo.
- *Tareas de sofisticación*: aquí se incluyen actividades como el diseño y desarrollo de un nuevo producto, marketing, testeo del bien final. Son las actividades de mayor valor agregado y mayor rentabilidad.

En cuanto a la distribución geográfica de estas actividades a nivel global, puede decirse que las empresas líderes del sector (localizadas en la Unión Europea, Japón y Estados Unidos) son las

encargadas del último eslabón, incluyendo tanto al diseño, como la venta de los productos a los consumidores finales. Si bien inicialmente dichas empresas se encargaban también del ensamblado, esta etapa ha ido trasladándose a países con menores costos laborales, fundamentalmente Asia y China. Ese traslado también ha significado que los componentes eléctricos y electrónicos utilizados en este tipo de industria se deslocalizan, pero no sólo en función de los costos sino también de la calidad y productividad. Esto se da ya que, dentro de esta CGV existen actividades más intensivas en mano de obra y con rendimientos de escala (trasladadas a China, Filipinas, Vietnam Indonesia), y otras en las cuales la sofisticación y calidad son los elementos característicos, por ende se eligen locaciones en las cuales no priman los bajos costos productivos, sino la especialización. Es justamente en este espacio donde debemos entender la inserción de Costa Rica en esta CGV.

La industria eléctrica dentro del país tiene sus inicios en la década de los 60, a partir de la instalación de algunas empresas multinacionales[20], pero no representaban en ese entonces un sector importante dentro de su economía. Esta situación cambia en los 90, en función de la apertura comercial del país y de la nueva estrategia comercial, que llevó a empresas líderes del sector se instalaran en Costa Rica y desarrollaran una nueva gama de productos más sofisticados. Por ende, la composición de las exportaciones no ha sido temporalmente homogénea, pudiendo distinguirse algunas etapas: previo a la década de los noventa, las 16 empresas del sector radicadas en el país se dedicaban mayoritariamente a la fabricación de componentes eléctricos de baja intensidad tecnológica. Con la llegada de los 90, esta situación cambia, la instalación de numerosas empresas (entre ellas INTEL) significó un salto cualitativo del país en el sector, y de componentes eléctricos se pasó a electrónicos, fundamentalmente a la elaboración de circuitos electrónicos integrados, procesadores y controladores. La estrategia de Costa Rica se basa entonces en producir una amplia variedad de productos, en menor volumen -*high mix- low manufacturing strategy*- (Frederick y Gereffi, 2013). Esto es importante porque son bienes que resultan menos sensibles al precio y más elaborados.

Actualmente se estima que hay un total de 539 empresas operando en el sector según datos de Procomer, y más de 100 que están indirectamente relacionadas al mismo o bien brindan servicios conexos. En función de esa gran cantidad de establecimientos, a continuación sólo se enumeran las 15 principales empresas del sector en 2016[21] (PROCOMER, 2016a).

[20] Las empresas del sector establecidas en el país previo a los 90 han sido: Atlas (1961), Eaton (1963), Havells (1966), Panasonic (1966), Motorola (1970), Conducen (1971), Xeltron (1974), Btcino (1975), Schneider (1976), Materiales Aguila (1978), Trimpot (1979), Vitec (1986), C&K (1988), Bablyss (1988), Pharos (1989) y Suttle (1989), según datos provistos por Frederick y Gereffi (2013).

[21] PROCOMER toma como criterio de selección de estas empresas al volumen exportado, es por ello que son las 15 principales exportadoras en 2016, según datos de dicho organismo.

Cuadro N° 15- Ranking de principales empresas del sector eléctrico- electronico en Costa Rica para el año 2016

Principales empresas que operan en las CGV del sector eléctrica y electrónica en Costa Rica (2016)				
	Empresa	**Origen**	**Productos**	**Año de establecimiento**
1	Conducen S.R.L	USA	Cableado	1971
2	Panduit Costa Rica Ltda.	USA	Cableado	1994
3	Trimpot Electronicas Ltda.	Nacional	Componentes electrónicos	1979
4	Zollner Electronic	Alemania	Ensamblajes electrónicos	2013
5	Micro Tecnologies S.A	USA	Interruptores	1999
6	Btcino S.A	Italia	Componentes electrónicos	1975
7	Compañía EMC Tecnología S.A	Inglaterra	Componentes electrónicos	1997
8	Atlas Industrial S.A	México	Componentes eléctricos	1961
9	Eaton Controles Industriales S.A	USA	Ensamblajes eléctricos	1963
10	Kimberly Clark Costa Rica Ltda.	USA	Componente eléctricos	1964
11	Tico Electronics	Nacional	Cableado e interruptores	1995
12	Schneider Centroamérica Ltda.	USA	Sub-ensamblajes eléctricos	1976
13	Panasonic Centroamericana S.A	Japón	Baterías	1966
14	Camtronics S.A	USA	Conectores eléctricos	1992
15	L-3 Comunicaciones	USA	Componentes electrónicos	2001

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Procomer (2016).

Se observa que, la mayoría de las empresas anteriormente presentadas (cuadro N°15) son de capitales norteamericanos, aunque debe aclararse que éstas son sólo las 15 más importantes, y se han venido consolidando una enorme cantidad de empresas, dentro de las que se incluyen también mipymes, fundamentalmente como proveedoras de servicios conexos en el sector. Se estima que el 8% de las mismas se dedica a este tipo de actividades, según el informe del Estado de Situación de las mipymes elaborado por el MEIC (2017). Otra cuestión que merece ser mencionada es la ausencia de Intel dentro de esta selección, ya que a partir de 2014 ha decidido trasladar las operaciones de manufactura de circuitos integrados para microprocesadores y partes de computadora a Asia, reordenando las actividades productivas dentro de su planta en Costa Rica, basadas ahora en tareas de diseño y prueba de componentes electrónicos. Esta decisión ha significado la reducción de las exportaciones de estos productos en casi un 30% para fines de 2014. Asimismo, debemos tener en cuenta que en el caso de INTEL, la reasignación de tareas ha significado un escalamiento de tipo funcional: las tareas de ensamblaje y manufactura (en el centro de la curva de la sonrisa detallada en el capítulo I) han sido trasladadas a la región asiática, mientras que el diseño y pruebas de los componentes (en los extremos de mayor valor agregado de la mencionada curva) se realizan en este país.

Con respecto a los bienes del sector, se han exportado 836 productos en 2016, según datos de Procomer (2016a). En función de esa enorme variedad, a continuación (cuadro N° 16) se detalla la evolución de los principales productos exportados según su nomenclatura arancelaria en los últimos años.

Cuadro N°16- Exportaciones de productos del sector eléctrico-electrónico (2012-2016)

Exportaciones de Costa Rica según categoría de producto 2012- 2016 (en millones de US$)						
Categoría de producto	**Nomenclatura (HS)**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Hilos, cables, incluidos los coaxiales, y demás conductores aislados para electricidad	8544	28,29	27,7	25,5	175,4	178,40
Interruptores, conmutadores, cortacircuitos, pararrayos, limitadores de tensión, y demás aparatos para corte de circuitos eléctricos.	8535/8536	17,8	18,2	17,8	99,5	120,00
Resistencias eléctricas	8533	3,7	4,6	4,2	39,2	36,70
Circuitos integrados y microestructuras electrónicas	8542	223,55	234,85	165,3	9,9	34,90
Partes de aparatos eléctricos	8538	0,9	1,2	1,4	8,9	11,00
Pilas y baterías eléctricas	8506	0,62	0,67	0,78	7,9	7,70
Combinaciones de refrigerador y congelador	841810	4,3	4,1	3,6	40,4	6,90
Máquinas y aparatos eléctricos	8543	0,4	0,7	0,4	5,5	5,80
Motores y generadores eléctricos	8501	0,3	0,4	0,6	3,4	4,40
Máquinas y aparatos para imprimir	8443	0,7	0,7	0,6	2,9	4,20
Refrigeradoras domesticas	841821	2,7	6,4	5,9	18,1	4,00
Máquinas para la recepción, conversión y transmisión de sonidos, imágenes u otra información.	851762	0,54	0,32	1,2	2,9	3,80
Teléfonos y aparatos celulares	851712/851718	2,5	5,3	5,9	3,2	3,60
Otros		21,24	17,46	30	114,3	116,30
TOTAL		**307,50**	**322,60**	**260,8**	**531,5**	**537,7**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de PROCOMER y UN Comtrade.

Tal como se ha mostrado anteriormente, existe un aumento del volumen exportado, de US$ 307 en 2012 a US$537 millones en 2016. En cuanto a la composición de dichas exportaciones, es posible observar que los circuitos integrados y microestructuras electrónicas (posición 8542), que representaron más del 50% del total de exportaciones en el sector entre 2010-2014 (según datos de PROCOMER), han reducido su importancia (a raíz de la mencionada decisión de Intel), y en su lugar otras posiciones se han trasformado en las más importantes (8544-8535-8536). Esto ha sido acompañado también, de una mayor variedad de bienes exportados dentro del sector, de exportar 700 productos en 2006 a 836 en 2016, que sumado al mencionado aumento en volumen, dan cuenta de la consolidación del mismo dentro del país.

Los principales mercados de exportación para 2016 han sido: Estados Unidos (37.2%), México (8.7%), Guatemala (8.6%), Nicaragua (7%), Honduras (6.8%), y el restante 31.7% se reparte entre 76 mercados. Aquí también vale la pena destacar que, mientras Estados Unidos se mantiene como el mercado más importante, la región asiática ha perdido su importancia (de recibir el 43% de sus exportaciones en 2010 a 5% en 2016) y en su lugar se ha venido consolidando la posición costarricense en el mercado centroamericano (de 7% en 2010 a 33% en la actualidad), hecho que le permite no sólo exportar insumos sino también bienes finales, con mayor valor agregado.

A modo de síntesis, puede decirse que dentro de esta CGV Costa Rica ha tenido una presencia sostenida en este sector, y ha logrado ampliar su oferta exportable en términos de productos, así como también el alcance de los mismos, notándose en los últimos años una consolidación del país en la subregión centroamericana. Asimismo, no sólo ha podido ingresar en esta competitiva cadena sino también escalar en términos funcionales, hacia actividades de mayor valor agregado, pasando de proveedor de insumos eléctricos a electrónicos con mayor valor agregado. En este sentido, la experiencia de Intel resulta ilustrativa de dicho ascenso, ya que las tareas de ensamblado y microchips que realizaba en el país fueron trasladadas a Asia, por los menores costo productivos que presenta esta locación, reservando en el país las actividades de diseño y testeo de los componentes, que como ya hemos señalado, presenta mayor sofisticación.

- ***Dispositivos médicos***

La industria de dispositivos médicos cubre, al igual que la anterior, una gran cantidad de actividades y productos. De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud existen aproximadamente 1.5 millones de productos diferentes dentro de este sector (OMS, 2010). La producción de estos bienes está concentrada en un número pequeño de compañías líderes a nivel mundial (J&J Medical Devices, GE Healthcare, Siemens Medical, Medtronic, St Jude Medical, Cardinal Health y BBraun), en las que se encuentra más del 50% del mercado (Bamber y Gereffi, 2013). Inicialmente estas empresas concentraban la totalidad de los segmentos productivos, fundamentalmente ante el temor de que sus avances y descubrimientos fueran emulados por las competidoras. Sin embargo, la competencia por el precio ha impulsado su deslocalización productiva, incorporando firmas en todo el mundo. Dentro de los eslabones que conforman esta cadena es posible distinguir las siguientes etapas:

- *Diseño y desarrollo de los productos:* aquí se produce el concepto y diagrama del producto, que tras producir la muestra debe ser testeado y registrado, cumpliendo los debidos controles de

calidad. Se estima que esta etapa puede tardar entre 6 a 8 años, siendo altamente costosa y con alto valor agregado al implicar no sólo sofisticación sino un alto grado de innovación.

- *Componentes y manufacturas:* agrupa la producción de una enorme variedad de productos, dentro de los cuales se las siguientes cuatro categorías, ordenadas según el valor agregado incorporada en cada una de ellas:
  - *Descartables:* que incluye vendas, jeringas, catéteres, agujas y guantes quirúrgicos, por mencionar algunos de ellos. Éstos son productos de bajo valor agregado y bajo contenido tecnológico, generalmente de un solo uso.
  - *Instrumental quirúrgico:* incluye fórceps, tijeras, ortodoncias, así como algunos productos especializados, usados en estética y endoscopia. En esta categoría se percibe mayor valor agregado que la anterior.
  - *Dispositivos terapéuticos / reconstructivos:* refiere tanto a bienes implantables, como no implantables, y se incluyen, por ejemplo, audífonos, marcapasos, prótesis, entre otros. Son producidos directamente por especialistas, y debido a que muchos tienen un uso prolongado dentro del cuerpo, se requieren conocimientos adicionales (sobre todo en materia de bio-compatibilidad), incluso muchos procesos productivos exigen la obtención de certificaciones internacionales, hechos que encarecen el proceso productivo. De modo que, el valor agregado en esta instancia es considerable.
  - *Equipos médicos:* son bienes que tienen un uso repetido y prolongado en el tiempo e incorporan media y alta tecnología. Requieren además, una innumerable cantidad de accesorios y componentes en su proceso productivo. Dentro de esta categoría se incluyen desde monitores de presión arterial, y válvulas de oxigeno hasta tomógrafos y equipos desfibriladores, entre otros. Este es considerado el segmento más avanzado dentro de las CGV.

- *Ensamblado:* alude a los procesos de armado final de los productos, así como también su debida esterilización y empaquetado.

- *Distribución, marketing y ventas:* la venta final de los dispositivos médicos está a cargo de las grandes firmas, quienes pueden venderlo a distribuidores sectoriales o bien a redes hospitalarias y de salud. Asimismo, la creciente competencia dinero del sector ha hecho que las firmas incrementen de manera significativa s inversión en marketing y promoción de sus productos.

- *Servicios post-venta:* se incluyen actividades de entrenamiento de uso de los dispositivos, así como también de mantenimiento y la reparación. Son sectores de alto valor agregado, sobre todo por el nivel de especificidad y conocimientos técnicos que caracterizan a quienes brindan este tipo de servicios. Si bien eran las casas centrales de las empresas líderes quienes los brindaban, en la

actualidad se han relocalizado estas actividades hacia países que tengan alta calidad de mano de obra, pero menores costos.

En cuanto a la inserción de Costa Rica, puede decirse que es un sector cuya importancia se ha incrementado en los últimos años. Inicialmente, las firmas multinacionales eligieron al país por los reducidos costos de producción y las facilidades que brindaban sus regímenes especiales (como las zonas francas); pero luego del año 2000 las empresas se han visto atraídas por la presencia de un capital humano altamente calificado y especializado (Bamber y Gereffi, 2013). Es así que, siguiendo a éstos autores, pueden distinguirse 4 periodos dentro de la inserción de Costa Rica en esta CGV: una primera etapa, desde 1985 al 2000, caracterizada por la llegada de empresas dedicadas a la producción de insumos descartables, con escaso valor agregado, atraídas por los bajos costos laborales, los regímenes especiales ofrecidos por el gobierno y la cercanía al mercado norteamericano. El segundo periodo abarca desde 2001 hasta 2004, aquí una vez que las empresas percibieron la capacidad que tenía la fuerza laboral costarricense de adaptarse a los cambios en la demanda, comenzaron a expandir las actividades desarrolladas dentro del país, avanzando hacia bienes amparados en la categoría "instrumental quirúrgico". Del 2005 al 2008 continúa la consolidación del sector, y se incorpora la producción de dispositivos terapéuticos. Finalmente, desde 2009 hasta la actualidad, se siguen produciendo las categorías anteriores pero se han ampliado tanto las actividades (se incluye el diseño y lanzamiento de nuevos productos) como los segmentos del mercado a los que se orienta la producción hacia sectores de mayor sofisticación, como es el cardiovascular, el segmento más sofisticado y lucrativo dentro de la industria.

Estos hechos demuestran cómo la inserción de Costa Rica en esta CGV se ha fortalecido y escalado hacia eslabones de mayor valor agregado, alcanzando un nivel de exportaciones de US$ 2.566 en 2016, 5% de su PBI en dicho año, esto sin incluir los servicios conexos. Entre los bienes exportados se destacan:

Cuadro N°17- Exportaciones de productos del sector dispositivos médicos (2012-2016)

Exportaciones de Costa Rica según categoría de producto 2012- 2016 (en millones de US$)						
Categoría de producto	**Nomenclatura**	**2012**	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**
Instrumentos y aparatos de medicina, cirugía o veterinaria	901890	401,50	478,40	607,70	672,1	715,7
Prótesis de uso medico	9021	292,10	307,03	293,90	418,9	501,1
Agujas y catéteres, cánulas e instrumentos similares	90183990	641,1	608,7	705,5	805,2	892
Jeringas, incl. con aguja, para uso médico	901831	14,6	36,40	24,30	61,1	135,7
Aparatos de electro diagnostico	901819	8,70	3,70	10,70	79,8	123,9
Articulo para fistula arteriovenosa	90183910	20,8	19,30	17,10	36,3	63,3

Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía, de medida, control o precisión; instrumentos y aparatos médico-quirúrgicos	900791	45,01	42,90	56,90	49,6	42,8
Otros		58,79	62,47	99,4	47,6	91,6
Total		**1.482,60**	**1.558,90**	**1.815,50**	**2.170,60**	**2.566,00**

Fuente: Elaboración propia en base a datos de PROCOMER.

Con respecto a los mercados de destino, se estima que sus bienes se dirigen a 73 países; la mayor parte de sus exportaciones fue a Estados Unidos (71%), seguido de la Unión Europea (21%), Asia (5%) y América latina (3%), según datos de PROCOMER (2016a). Esa primacía norteamericana se explica por la cercanía geográfica, también por la gran cantidad de subsidiarias de esas empresas instaladas en el país, así como por el hecho de que dicho país es líder mundial en el mercado de dispositivos médicos.

La primera empresa en instalarse en Costa Rica fue la estadounidense Baxter, en 1988, y hoy en día cuenta con 188 empresas, varias de ellas líderes a nivel mundial (St. Jude Medica, Abbot, Boston Scientific, Allergan, entre otras). A continuación se enumeran las 15 más importantes, según Procomer.

Cuadro N° 18- Principales empresas del sector dispositivos médicos en Costa Rica -2016

Principales empresas que operan en las CGV del sector dispositivos médicos en Costa Rica (2016)			
Empresa	**Origen**	**Productos**	**Año de establecimiento**
St. Jude Medical	USA	Dispositivos terapéuticos	2010
Hospira	USA	Dispositivos descartables	1999
Boston Scientific	USA	Instrumental quirúrgico	2004
Allergan	USA	Dispositivos terapéuticos	2006
Baxter	USA	Dispositivos descartables	1988
Volcaria	Nacional	Instrumental quirúrgico	2006
Abbot Vascular	USA	Descartables	2010
Arthrocare	USA	Instrumental quirúrgico	2002
Covidien Manufacturing Solutions	Irlanda	Equipos médicos	2012
Microvention	Japón	Dispositivos terapéuticos	2011
Hologic Surgical Products	USA	Equipos médicos	1999
Medtech	USA	Dispositivos terapéuticos	2004
Camera Dynamics	USA	Instrumental quirúrgico	1985
Moong Mdg	USA	Descartables	2001
Precision Concepts	USA	Descartables/ Equipos médicos	1991

Fuente: elaboración propia en base a datos de Procomer.

Dentro del total de empresas del sector, se estima que el 60% son de origen norteamericano y un 30% local, es por esto que el sector de dispositivos médicos es identificado como un gran dinamizador de la economía costarricense, porque alrededor de las grandes empresas, han surgido un grupo importante de proveedores , fabricantes y proveedores de servicios de esterilización locales (CEPAL, 2014); creando eslabonamientos al interior del país, que permiten que empresas nacionales se beneficien de la presencia de estas compañías de vanguardia a nivel mundial, no sólo al convertirse en exportadores indirectos, sino también por las externalidades positivas que reciben en materia de conocimiento, hechos que serán abordados con mayor profundidad en el capítulo 4 de la presente investigación.

Con todo lo anterior, puede afirmarse que es un sector que ha venido creciendo de manera sostenida en Costa Rica, de representar un 11% de las exportaciones en 2007 a 27% en la actualidad, pasando de US$779 a US$2.566 millones en 2016. Asimismo, ese incremento en términos de volumen ha sido acompañado de un escalamiento dentro del sector tanto en términos de producto (de insumos descartables a equipos) como funcional, ya que a las tareas de manufactura se ha incorporado las de diseño y lanzamientos de nuevos productos[22], hechos que demuestran la exitosa inserción que ha tenido Costa Rica en esta CGV.

- ***Servicios tercerizados-offshore***

Esta CGV alude al comercio de servicios desarrollados en un país y consumidos en otro (Fernandez-Stark et al., 2013). Esta separación entre producción y consumo ha permitido a países en vías de desarrollo como Costa Rica, insertarse en las cadenas de servicios. Para comprender mejor la inserción de éste país, es necesario mencionar que dentro de la externalización de servicios se incluyen una gran cantidad de actividades, muchas de las cuales son compartidas por más de un sector productivo. Es así que para analizar esta CGV se toma como criterio de clasificación la postura de Fernandez-Stark, Bamber y Gereffi (2013), quienes distinguen entre:

-servicios horizontales, cuyas actividades son comunes a muchas industrias y segmentos del mercado, dentro de la cual pueden identificarse 3 categorías, ordenadas de menor a mayor grado de complejidad:

[22] Un ejemplo claro de esta evolución lo presenta la empresa Boston Scientific, una de las compañías de dispositivos médicos no invasivos más grande del mundo, establecida en Costa Rica en 2003. Se eligió Costa Rica por la cercanía con el mercado norteamericano, las buenas referencias de otras empresas y los menores costos. Inicialmente, las actividades realizadas en el país eran simples y de reducido volumen, pero los buenos rendimientos llevaron a que amplíe sus operaciones había tareas de menor volumen y mayor sofisticación. Las plantas han adquirido tan confianza por parte de la casa matriz que ya se realiza en Costa Rica el lanzamiento de nuevos productos, contrastando con la etapa inicial de mera producción de bienes ya diseñados y probados por otros países (CEPAL,2014).

I. externalización de los servicios de tecnología de la información (ITO -por sus siglas en inglés), incluye el desarrollo de software, plataformas tecnológicas, manejo de base de datos y servicios informáticos brindados desde "la nube" o *cloud computing.*

II. externalización de procesos de negocios (BPO), dentro de la cual pueden a su vez distinguirse sub-sectores: a)-manejo de los procesos administrativos de una empresa (finanzas, contabilidad, logística y archivos); b)- manejo de recursos humanos (reclutamiento de personal, entrenamiento, régimen de contratación); c)- servicios al cliente (marketing y venta, así como centros de atención telefónica-*call centers).*

III. externalización de procesos de conocimiento (KPO), aquí se incluyen servicios de consultoría, análisis de mercado, asesoramiento legal, entre otros.

IV. A su vez, pueden existir empresas que provean a la vez todos los mencionados tipos de servicios (o al menos dos de ellos) y se las denomina "de amplio espectro", siendo las de mayor valor agregado dentro de los servicios horizontales.

- servicios verticales: los cuales, a diferencia de los anteriores, responden a un segmento o sector específico del mercado; y tienen una aplicación limitada, en función de su alto grado de especificidad sectorial. Algunos ejemplos son: servicios bancarios, financieros y de seguros; servicios en industria y manufactura (asesoramiento, diseño, testeo); en telecomunicaciones; en energía; en turismo y transporte; servicios de salud y medicina; de diseño, por mencionar algunos de ellos.

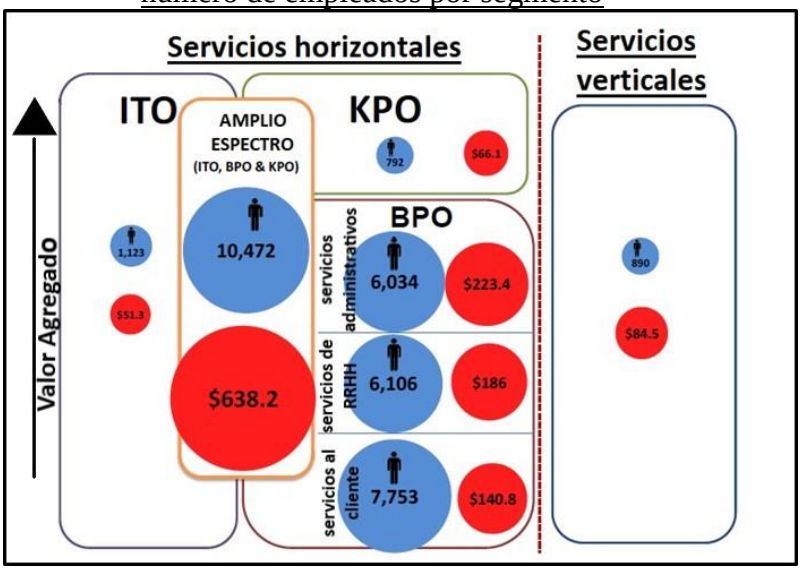
En cuanto a los actores que participan dentro de estas actividades a nivel global, puede decirse que la industria está liderada por pocas firmas líderes (como IBM o Hewlett Packard), pero en las últimas décadas también se han incorporado nuevos proveedores de India, Filipinas, China, Brasil, Polonia, Costa Rica, entre otros, a raíz de que las grandes multinacionales del sector comenzaran a tercerizar de manea creciente sus actividades. En este contexto, América Latina tiene un gran potencial como proveedor de estos servicios, tanto por su posición geográfica como por el habla española en la mayoría de ellos, factores que les permiten atender a uno de los mayores demandantes del sector, como es el mercado norteamericano (Cordero, 2016).

Tal como señala Fernandez –Stark et al. (2013), a diferencia de lo que sucede en las CGV de manufacturas, donde el ascenso se mide en función del valor agregado que se incorpora (a partir de contabilizar los precios de los insumos), en las de servicios éstos elementos son intangibles, de modo que se dificulta medir el valor agregado que aportan cada uno de los eslabones. Es por ello que, la participación en diferentes estadios de la cadena se mide a partir de dos elementos: costo de mano de obra y habilidades/experiencia requeridas por el puesto de trabajo, es decir, se toma como eje a los requerimientos de capital humano. Asimismo, si tomamos en cuenta la mencionada variedad de

servicios, las opciones de ascenso o *upgrading* dentro de esta cadena son múltiples: se puede ir de los segmentos de menor valor agregado (BPO) a mayor (KPO), o bien ampliar las actividades que se realizan hasta incluir todos los sectores y ser de amplio espectro, o especializarse en uno de los segmentos dentro de las actividades verticales.

Costa Rica, al igual que otros países en desarrollo, se ha concentrado inicialmente en las dos primeras categorías, ITO y BPO , pero ha logrado consolidarse y avanzar hacia la última (KPO). En un comienzo (década de los 90) los servicios que se desarrollaron fueron de carácter básico, tipo *call centers*, que surgieron tras la instalación de algunas empresas extranjeras que delegaban en el país actividades administrativas, dentro del segmento BPO. Pero, luego del 2004, éstas tareas han sido transferidas a otros países de la región (al contar con costos laborales y operativos más bajos, por ejemplo Guatemala), y en su lugar han sido sustituidas por servicios de tecnología de la información (ITO), así como por una especialización en segmentos como: el turismo, la medicina, publicidad, entre otros, que requieren personal capacitado y con alto grado de conocimiento (Mideplan, 2011). En este sentido, desde que entró en la cadena global de servicios a fines de los 90, Costa Rica ha logrado no sólo expandir su participación, sino además ascender dentro de ella[23]. A continuación (cuadro N° 19) se presenta la actual distribución del sector, tanto en materia de Exportaciones como empleados:

Cuadro N°19- Servicios tercerizados en Costa Rica: exportaciones (en millones de US$) y número de empleados por segmento



Fuente: Extraído de Fernandez- Stark et. al, 2013:19.

[23] El caso de la empresa Citi resulta ilustrativo de ese ascenso: la empresa se instala en Costa Rica en 2008, como parte de su nueva estrategia corporativa global de crear centros de servicios compartidos regionales. Inicialmente su planta contaba con 200 trabajadores, que realizaban operaciones básicas de atención telefónica. Sin embargo, la crisis financiera de 2008 y 2009 presionó a la empresa a reducir sus costos, y al dar cuenta de que la fuerza laboral costarricense contaba con una preparación base sólida y de rápido entrenamiento, decidieron mover las actividades hacia una creciente complejidad. Hoy en día se preparan en Costa Ruca los estados financieros globales de la empresa, cumpliendo con los estándares y normativas aplicados en los mercados financieros más avanzados. Con lo cual, de asar de 200 trabajadores con labores básicas, cuenta hoy con 1000 trabajadores realizando análisis financieros y tareas de soporte corporativo (CEPAL, 2014).

Tal como puede apreciarse , es claro la importancia que sigue teniendo el sector BPO dentro del país, peor vale la pena destacar que Costa Rica ha logrado ocupar todos los espacios dentro de esta CGV, con la creciente importancia que también tienen las empresas que brindan servicios de amplio espectro, que como ya hemos mencionado, es la de mayor valor agregado dentro del sector, pero además con un impacto significativo en términos de empleo, ya que emplea aproximadamente a 10.472 trabajadores, según datos de CINDE.

A su vez, los servicios han cobrado mayor dinamismo a partir del nuevo milenio, hecho que se evidencia en el número creciente de empresas del sector: mientras en el año 2000 operaban en el país sólo tres centros de llamadas (Sykes, Amadeus y Equifax) y tres centros de servicios compartidos (Procter & Gamble, L.L Bean y Western Union), para 2016 se registraron 139 empresas, según datos de CINDE. A continuación se presentan algunas de las principales firmas del sector:

Cuadro N° 20- Principales empresas del sector servicios en Costa Rica

Principales empresas que operan en las CGV del sector servicios en Costa Rica			
Empresa	**Origen**	**Segmento en el que opera**	**Año de establecimiento**
Emerson	USA	ITO	2009
Fiserv	USA	ITO	2004
Round Box Media	Australia	ITO	2006
Intertek	Inglaterra	ITO	2002
Softtek	Mexico	ITO	2010
AvVenta	USA	BPO	2005
Chiquita Brands	USA	BPO	2003
Sykes	USA	BPO	1999
Fujitsu	Japon	BPO	2006
Convergys	USA	BPO	2004
Teleperformance	Francia	BPO	2010
Citi	USA	KPO	2008
Amba Research	India	KPO	2006
Hewlett Packard	USA	Amplio espectro	2004
P&G	USA	Amplio espectro	1999

Intel	USA	Amplio espectro	2006
IBM	USA	Amplio espectro	2004
Align	USA	Servicios verticales	2001
Smart works	Noruega	Servicios verticales	2010
Agilis Engineering	USA	Servicios verticales	2006
Gensler	USA	Servicios verticales	2007
Holland Roofing	Nacional	Servicios verticales	2002

Fuente: elaboración propia en base a Fernandez-Stark et. al, 2013.

Si bien como puede observarse (cuadro N°20), las empresas más importantes son multinacionales de capitales extranjeros, cabe mencionar que existe una creciente participación de micro-pequeñas y medianas empresas (mipymes) locales. Se estima que aproximadamente un 43% de las mipymes costarricenses se concentran en este segmento (MEIC, 2015), brindándoles la posibilidad de convertirse en exportadoras indirectas de servicios, así como de adquirir nuevos conocimientos en estas áreas.

Por otro lado, este sector ha sido un fuerte dinamizador de las exportaciones del país, de generar US$157 millones en 2014 a US$8.288 millones en 2016, representando un 45,8% de las exportaciones totales (según datos de CINDE) y un 14,4% de su PBI. La mayor parte de las exportaciones de servicios tiene como destino a Norteamérica (59,7%), seguido de América Latina (21%) y finalmente Europa (10,4%), siendo el 2,4% restante repartido en otras regiones del mundo (Porras, Vargas y Esquivel, 2017).

Además, este sector se destaca con respecto a otros ya que, en el caso de los productos electrónicos y los dispositivos médicos, un tercio del valor de las exportaciones corresponde a insumos importados. Por el contrario, en las cadenas de servicios se importa poco, con lo cual el valor agregado nacional es significativamente mayor (CEPAL, 2014).

Teniendo en cuenta lo anteriormente detallado, puede decirse que el sector de servicios tercerizados es otro ejemplo de la exitosa inserción que ha tenido Costa Rica en las CGV, al pasar de actividades más básicas (*call center*) en los 90, a ofrecer servicios más sofisticados y especializados en la actualidad gracias al aumento de las capacidades y el aprendizaje de los trabajadores locales.
En consonancia con lo anteriormente expuesto, Odio destaca que "una de las característica interesante de las CGV en materia de servicios es que no sólo los servicios de mayor valor agregado conllevan mayores ganancias para la economía de un país, sino que el simple cambio de la fabricación de productos hacia la producción de servicios es ya de por si beneficiosos para el

crecimiento económico de un país y se considera un escalón más en el avance de la cadena de valor" (2015: 206), cosa que Costa Rica ha logrado satisfactoriamente.

Finalmente, puede decirse que tal como se ha demostrado en el presente capítulo, no caben dudas de que Costa Rica ha logrado tener una inserción destacable en las CGV, no sólo en términos sectoriales (al pasar de actividades extractivas en recursos naturales a la producción de manufacturas y servicios), sino también en términos de ascenso o *upgrading* al interior de las cadenas. Esto a su vez, se ha traducido en un importante crecimiento económico, que lo hacen un caso destacable tanto entre sus pares centroamericanos, como a nivel regional.

Ahora bien, lo que para muchos autores no resulta claro son las razones que explican dicho fenómeno, es decir, dentro de la comunidad académica no hay un consenso respecto de los factores que han contribuido a dicha exitosa inserción. Es por ello que, en los siguientes capítulos intentaremos brindar un aporte a este asunto, dando cuenta de los factores que desde la presente investigación explican dicho fenómeno, que son: la estrategia económica estatal, las características de la clase empresarial y las características de la fuerza de trabajo, puesto que, tal como Gereffi y Stark exponen "las CGV están insertas en las dinámicas económicas, sociales e institucionales de los países, y entrar en una CGV depende considerablemente de estos factores" (2011: 38).

CAPÍTULO 3: ESTRATEGIA ECONÓMICA ESTATAL

Como consecuencia del mencionado cambio en el escenario global y el surgimiento de las CGV, desde fines de los ochenta se evidencia una nueva oferta y demanda de políticas públicas. En este sentido, Bianchi y Szpack señalan que hay un cambio en las reglas de juego internacional, mientras antes se hablaba de "mi mercado por el tuyo", con las CGV se habla de "mis fabricas por tus reformas" (Bianchi y Szpack: 2015). Teniendo en cuenta lo anterior, la estrategia económica que han adoptado las autoridades costarricenses desde mediados de los ochenta, y que han materializado en los diferentes mandatos, resulta importante a la hora de explicar la inserción de Costa Rica en las Cadenas Globales de Valor.

A diferencia de otros países latinoamericanos, que abandonaron las políticas de intervención estatal en los 80, por mecanismos a favor del mercado, Costa Rica adoptó una estrategia mixta, a fin de promover las exportaciones no tradicionales y la atracción de la IED (Monge- González, 2016). No obstante, como forma de salir de la situación de crisis que había afectaba al país[24], las medidas que se han tomado entre 1985-1990 han sido de clara orientación neoliberal:

- privatización de las empresas de la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA)[25].
- En materia financiera, se liberalizaron las tasas de interés y se le otorgaron mayores libertades a los bancos privados.
- Se liberalizó la cuenta de capitales.
- Se eliminaron los controles de precio para productores y consumidores.
- Se redujeron las actividades del Ministerio de Economía, fundamentalmente en materia de contratos y de control de precios.

[24] La crisis económica que se torna visible a partir de 1979 y que alcanza su mayor intensidad en 1982, es resultado de distintos factores. En primer lugar, los desequilibrios internos de un esquema de desarrollo en el que el consumo interno y el gasto fiscal superaban la capacidad exportadora y los ingresos fiscales, habían llevado tanto a una pérdida del dinamismo como a un estrangulamiento que se refleja tanto en los desbalances externos como en los fiscales. Entre las causas externas sobresale el deterioro de los términos de intercambio, ya que luego de un lento proceso de deterioro (período 1950-1979), caen abruptamente en dos años; la recesión internacional que estanca las exportaciones en 1981 y las reducen significativamente en 1982; el comportamiento del sistema financiero internacional que, luego de una disposición para asumir riesgos crecientes en Costa Rica, reduce la disponibilidad de recursos y eleva las tasas de interés que desemboca en la crisis de la deuda; y la crisis económica y política centroamericana que comprime el comercio y la inversión extranjera y local. En el ámbito local, la difícil situación externa no tuvo como contrapartida una política económica oportuna y coherente, lo que aceleró la crisis y amplificó sus consecuencias. Se buscó evadir el ajuste a través del financiamiento externo e interno cada vez más oneroso. Con ello se aceleró la inflación y se perdió el control sobre instrumentos de política claves como el tipo de cambio y la tasa de interés. En julio de 1981 el país declaró la moratoria de la deuda externa, interrumpiendo los flujos de financiamiento y rompiendo las relaciones con los organismos financieros internacionales. Los efectos macroeconómicos y sociales de ese ajuste se resumen en una caída en dos años del 10% del PIB per cápita y del 20% en el consumo privado per cápita, una duplicación en las tasas de desempleo abierto y subempleo en 1982, y una pérdida del poder adquisitivo de los salarios del orden del 10% anual en promedio para los años del período. Los precios más que se duplicaron y el tipo de cambio aumentó en más de tres veces en todo este período. En mayo de 1982 se produce un cambio de gobierno, y la nueva administración tiene como prioridad restablecer la estabilidad económica e iniciar el proceso de recuperación de la actividad económica. Para ello ejecuta un programa de estabilización caracterizado por un ajuste (Trejos y Sauma, 1999).

[25] CODESA, fue una institución encargada de la creación y administración de empresas públicas en el marco del modelo de Industrialización por sustitución de importaciones (ISI), a través de la cual el Estado asumía un papel de empresario.

- Se implementó una reducción unilateral de aranceles. De esta forma, la tarifa de importación promedio, que era de un 46.3% en 1982, se redujo a 16.8% en 1989 (CEPAL, 2014).
- Solicitó su adhesión al GATT en 1985 e ingresa como miembro permanente en 1990, en el marco de la Ronda Uruguay. Posteriormente, se incorpora a la Organización Mundial del Comercio (OMC) como miembro fundador.

A la par de esas medidas, tendientes a liberalizar el comercio y deshacer las estrategias adoptadas bajo el ISI, surgieron otros instrumentos, que buscaban no sólo salir de la crisis, sino colocar a Costa Rica en el escenario comercial global, y éstas han sido sostenidas a lo largo de las distintas administraciones gubernamentales; con lo cual en esta investigación, no haremos un recorrido basado en las medidas adoptadas por cada gobierno sino que, al entender que la estrategia económica estatal ha sido transversal a esas administraciones, se analizarán las medidas e instrumentos aplicados según el objetivo macro al que aspiraban. En este sentido, se ha impulsado la inserción de Costa Rica en las CGV a través de tres grandes estrategias: la promoción de exportaciones no tradicionales, la atracción de inversión extranjera directa (IED) y el apoyo a pequeñas y medianas empresas; las cuales han tenido un carácter heterodoxo en relación a los preceptos neoliberales, al combinar la selectividad en las medidas de liberalización económica con el intervencionismo estatal en cada una de éstas instancias. A continuación analizaremos cada uno de estos objetivos.

Promoción de exportaciones no tradicionales:

Dentro de la estrategia de desarrollo con la que se comprometieron los gobiernos, la promoción de exportaciones no tradicionales ha tenido un carácter vital. Pues no eran solamente vistas como un facilitador de divisas, sino que bajo la idea de "exportaciones para el desarrollo" se las concibió como el motor que impulsaría el desarrollo del país en las próximas décadas (Vicarioli, 2012). Para ello encontramos una serie de medidas que se han tomado para contribuir a este objetivo. Inicialmente, se implementó un nuevo sistema de promoción de exportaciones no tradicionales, a través de la ley 6955. Esta ley otorgaba varias formas de exoneración y subsidios, a través de los Certificados de Abonos Tributarios (CATs), como ser exoneraciones de impuestos a materias primas y bienes de capital, y subsidios de 15% a 45% del valor FOB de las exportaciones no tradicionales. Esta ley buscaba compensar al exportador por las distorsiones arancelarias existentes, de forma tal que le permitiera competir en igualdad de condiciones con sus competidores internacionales (Fernández y Granados-Carvajal, 2000).

En materia de fortalecimiento institucional, se crea en 1986 el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), en reemplazo del anterior Programa de Exportaciones e Inversiones, que carecía de rango ministerial y de presupuesto público. El objetivo era entonces asignarle al nuevo organismo encargado de definir y dirigir la política comercial externa, rango ministerial. Posteriormente, en 1996, por la ley N° 7638, se crea la Agencia Promotora de Comercio (PROCOMER), quien absorbió las funciones del anterior Centro para la Promoción de las Exportaciones y las Inversiones (CENPRO), que había sido creado en 1968 bajo el paradigma del ISI. PROCOMER además de impulsar el aumento de las exportaciones del país y de asesorar en materia de política comercial, también asumió la función de administrar el Régimen de Zona Franca, que detallaremos más adelante.

Por otro lado, se implementa el Régimen de Admisión Temporaria (RAT), donde se le permitía a las empresas importar insumos, equipamientos o bienes de capital sin pagar derechos de importación, aunque si debían abonar impuestos internos. Este mecanismo se mejora en (1995) a través de la ley 7557, que creó el "Régimen de Perfeccionamiento Activo", que permite la importación temporal de mercancías libre de impuestos, siempre y cuando éstas sean sometidas a procesos de transformación, reconstrucción, montaje o incorporación de bienes, que se destinan a la exportación (CEPAL, 2014).

En el campo de recursos humanos, se ha iniciado un proceso de transformación de la oferta educativa, con el objetivo de fortalecer la capacitación y conocimiento de la población en materia de ciencia, tecnología e idiomas, para adecuar la oferta de recursos humanos a los requerimientos de los nuevos sectores empresariales que se consolidan en el país. En este sentido, se han creado más de 100 colegios técnicos; por otra parte el Ministerio de Educación Pública (MEP) estableció en 1986, una alianza con la Fundación Omar Dengo[26] para dotar masivamente a las escuelas y colegios de computadoras. También se procedió a la desgravación de impuestos internos a la importación de computadoras en 1987, como forma de facilitar el acceso de la población a la informática. Además, durante el periodo 94-98, se han modificado los planes de estudio en los colegios técnicos, para que puedan ofrecer mano de obra calificada a las empresas de alta tecnología que llegaban al país.

Luego, como parte de la Ley de Fundamentos y Garantías para el Desarrollo y Mejoramiento Continuo del Sistema de Educación Nacional (1996), se pretendió universalizar tanto la enseñanza de informática como de inglés en todos los niveles escolares. Asimismo, se ha creado la Universidad Técnica Nacional (UTN) en el año 2008, siendo la quinta universidad pública de Costa Rica, pero la

[26] La fundación Omar Dengo es una organización sin fines de lucro, cuyo objetivo principal, es el desarrollo de las capacidades de las personas, por medio de propuestas educativas innovadoras, apoyadas en el aprovechamiento de nuevas tecnologías. Desde su creación en 1987, la FOD de Costa Rica gesta y ejecuta proyectos nacionales y regionales en el campo del desarrollo humano, la innovación educativa y las nuevas tecnologías. Para mayor información visite: http://www.fod.ac.cr

primera con esta orientación técnica, que tiene como objetivo saldar las necesidades de formación científica, técnica y tecnológica que requiere el país.

En materia de intercambio comercial, se ha buscado también fomentar las exportaciones a través de la firma de Tratados de Libre Comercio (TLC). Tal como exponen Estevadeordal, Harris y Volpe, "el comercio asociado a las cadenas de producción y su regionalización están intrínsecamente relacionados con acuerdos o ciertos arreglos comerciales entre países" (2014:5). De hecho, señalan que los países con acuerdos comerciales preferenciales comercian piezas y componentes 51% más que aquellos sin acuerdos (2014). Es así que, Costa Rica ha firmado numerosos Tratados de Libre Comercio como forma de liberalizar y dinamizar el intercambio comercial: con Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador (MCCA -1963), México (1994), Republica Dominicana (1999), Canadá (2001), Chile (2001), países del Caribe (CARICOM-2005), Panamá (2008), EEUU (2009-CAFTA-DR)[27] , China (2010), Perú (2013), Colombia (2013), Unión Europea (2013), Singapur (2013), con EFTA- Noruega, Suiza , Lichtenstein e Islandia (2014) y con Corea del Sur (2016) [28].

En conjunto estos acuerdos engloban el 83.4% de las importaciones costarricenses y el 93.4% de sus exportaciones, según datos de CINDE (2016) consolidando una sólida plataforma comercial. Como forma de evaluar el éxito o fracaso de estos acuerdos se propone el siguiente cuadro (N°21), en el cual se muestra la comparación entre el crecimiento de las exportaciones hacia los países con TLC desde su entrada en vigencia, y el crecimiento de las exportaciones totales en ese mismo periodo, con el objetivo de comprobar si el acuerdo ha favorecido al dinamismo de las exportaciones en dicho mercado[29].

Cuadro N°21- Variación de las exportaciones con países con existencia de TLC

Variación de las exportaciones con los países en los que hay acuerdo				
Socio Comercial	**Entrada en vigencia TLC**	**Exportaciones en el año previo a entrar en vigencia** (en millones de US$)	**Exportaciones a 2016 (en millones de US$)**	**Variación porcentual (%)**
EFTA	2014	10,5	27,1	158%
Canadá	2001	35,02	87,8	151%
CARICOM	2005	72,04	149,8	108%
Chile	2001	4,8	34,4	617%
China	2010	25,5	46,4	82%
Colombia	2013	62	70,4	14%
Corea del Sur	2016	31,6	33,6	6%
USA	2009	2557,9	4023,5	57%

[27] La aprobación de este acuerdo fue controvertida dentro de Costa Rica ya que, al contener aspectos no incluidos en otros tratados anteriores (como la obligación de Costa Rica de abrir a la competencia los mercados de seguros y telecomunicaciones) generó protestas sociales, que llevaron al gobierno a someter su aprobación en referéndum. El tratado fue finalmente aprobado en 2007, por un estrecho margen de votos positivos. Para más información véase: Raventós (2008).

[28] Para información más detallada de los contenidos de cada uno de estos acuerdos véase la información disponible en PROCOMER: http://www.procomer.com/es/acuerdos-comerciales-costa-rica.

[29] Se excluye del esquema comparativo las exportaciones con el Mercado Común Centroamericano (MCCA), al no haber datos disponibles del año 1962. De todas maneras, si observamos los datos disponibles desde 1998 hasta la actualidad, las exportaciones a este destino han pasado de US$ 516.8 millones a US$ 2289 millones en 2016, según datos del PROCOMER y del BCCR, incrementándose en un 341% aproximadamente.

México	1994	82,7	259	213%
Panamá	2008	296,3	578,6	95%
Perú	2013	18,01	19,9	10%
República Dominicana	1999	35,2	255,8	627%
Singapur	2013	23,8	17,4	-27%
Unión Europea	2013	1614,4	2039,4	26%

Fuente: elaboración propia en base a datos de PROCOMER y BCCR, 2016

Se observa que con la mayoría de los socios comerciales con los que hay acuerdo (excepto Singapur[30]), hay un aumento de las exportaciones costarricenses, destacándose el caso de Chile y Republica Dominicana con quienes aumento en más de un 600%, dando cuenta de la eficacia que ha tenido este tipo de tratados para potenciar el intercambio comercial de éste país.

Otra cuestión que demuestra el compromiso del Estado en la promoción de las exportaciones ha sido su rol en la OMC. La representación del país en dicho organismo ha estado a cargo del Ministerio de Comercio Exterior (COMEX); y tal como señalan Ureña y Chaves (2016), su participación en éste espacio no se ha limitado al cumplimiento de normas o disciplinas, sino que participa activamente con aportes en materia de facilitación de comercio y servicios, además defiende el trato similar entre productos agrícolas y no agrícolas, y ha buscado dar cumplimiento a los mandatos referentes a productos tropicales. Asimismo, ha sido el primer país latinoamericano en adherirse al Acuerdo sobre Tecnología de la Información (ATI) en 1997[31]. Hechos que lo han consolidado como un país *"that punch above his weight"*[32] palabras de Pascal Lamy, en el marco su visita a Costa Rica como director de la OMC en 2010 (Lamy, 2010).

Cabe mencionar como estrategia para potenciar las exportaciones, el lanzamiento de la marca país "*esencial* Costa Rica" en 2011. Una marca país es una herramienta de mercadeo utilizada por países alrededor del mundo para destacarse en mercados internacionales (Torres, 2012). En este caso "*esencial* COSTA RICA"[33] es la marca con la que Costa Rica se proyecta al mundo para promocionar de manera integral el turismo, las exportaciones y la inversión extranjera, de la mano con la cultura. El objetivo es generar competitividad en Costa Rica y subir estándares a sus empresas, a través del licenciamiento de las mismas, que les permite a éstas utilizar la marca país como sello diferenciador en productos, servicios, materiales corporativos, publicidad, eventos, entre otros. Para ello, las organizaciones se someten a un

[30] En el caso de Singapur se ha dado una disminución de las exportaciones en función del reordenamiento interno que ha tenido la empresa INTEL, ya que entre los principales productos de exportación costarricense a este país se encontraban: partes y accesorios de computadoras (62%), tarjetas inteligentes (16%) y amplificadores (7%), según datos del Observatorio de Comercio Exterior de la UNED (OCEX, 2013). Por ende, al trasladarse parte de esta producción a las filiales asiáticas de la empresa, el comercio bilateral disminuyó.

[31] Para más información sobre la participación de Costa Rica en el sistema multilateral de comercio véase: Ureña y Chaves, 2016.

[32] "Un país que puede actuar por encima de su categoría", que en el contexto de la frase alude al hecho de que Costa Rica, pese a ser un país pequeño, tiene un significativo rol en el sistema multilateral de comercio.

[33] La marca país costarricense está compuesta por 5 valores que son: sostenibilidad, excelencia, origen costarricense, progreso social e Innovación. Para mayor información respecto de la marca país costarricense visite: http://www.esencialcostarica.com/

protocolo de evaluación, que constata que esos bienes o servicios ofrecidos son de calidad. Actualmente hay 224 empresas licenciadas, y da cuenta de otro ejemplo del compromiso estatal para promover las exportaciones nacionales.

Finalmente, para seguir consolidando la transformación de la matriz exportadora nacional, se ha avanzado de manera reciente en las áreas de ciencia y tecnología. Para ello, en 2015 se creó el Consejo Presidencial para la Competitividad y la Innovación, que incluye entre sus miembros al Presidente de la Nación, al Vice, al Ministro de Ciencia, Tecnología y Telecomunicaciones (MICITT), así como al director del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y del Instituto Costarricense de Electricidad (ICE). Este consejo busca ser un foro donde las principales autoridades gubernamentales discutan regularmente respecto de la innovación y su impacto en el crecimiento económico del país. De manera reciente, se ha publicado el "Plan Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación" para el periodo 2015-2021. Este plan se enfoca en 8 cuestiones relacionadas a la innovación: recursos humanos, recursos financieros, propiedad intelectual, equipamiento científico y tecnológico, fortalecimiento institucional, cooperación internacional, tecnologías digitales y promoción de creatividad humana. Las cuales se pretenden lograr a través de diversos elementos como ser: la ampliación de los fondos concursables para proyectos de investigación científica y desarrollo tecnológico; el aumento de la inversión en infraestructura científica, tecnológica y de innovación; brindando incentivos a la innovación, el registro y los mecanismos de protección de la propiedad intelectual; apoyo a la formación y consolidación de clústeres; apoyo para la acreditación de ensayos y laboratorios en centros de investigación y empresas; formación de recursos humanos de alto nivel, que respondan a las necesidades específicas de las diversas áreas estratégicas; apoyo de la participación de investigadores en eventos científicos, así como la organización de dichos eventos en el país; promover la aceleración y masificación del acceso, uso y apropiación de las tecnologías digitales en toda la población, entre otros[34].

A su vez, se ha continuado con el esfuerzo por una mayor coordinación entre las agendas de las agencias gubernamentales, creando el Consejo para la Innovación y Talento, para la definición de una estrategia nacional sobre innovación, mediante la coordinación de políticas públicas y el apoyo a instituciones competentes para la ejecución de proyectos referentes al tema. La integración responde a la articulación de actores del sector público, productivo y académico[35].

[34] Para mayor información visite: http://pncti.micit.go.cr/index.php
[35] El Consejo Presidencial de Innovación y Talento Humano fue creado durante la Administración Solís Rivera en el 2015. Para mayor información visite: http://presidencia.go.cr/consejoinnovaciontalento

Atracción de Inversión extranjera Directa (IED)

Otro de los objetivos que hemos identificado como estrategia en la participación de Costa Rica en las CGV ha sido la atracción de la IED. Existen diversos beneficios asociados a la IED, que impulsan a los gobiernos a tomar medidas para atraer este tipo de capitales. Entre ellas se destacan las externalidades positivas que genera a través de mejoras en las habilidades de la fuerza de trabajo, además generan encadenamientos con proveedores locales, se vincula también con el aumento del empleo, el incremento de la productividad, crecimiento económico, entre otras cuestiones (Artana y Templado, 2015). Estas ameritan la existencia de incentivos por parte del gobierno, bajo el supuesto de que de no mediar el incentivo, las inversiones no se concretarían. A partir de estos argumentos podemos mencionar alguno de los esfuerzos que los gobiernos costarricenses han implementado en materia de IED.

En primera instancia, se establece el Régimen de Zona Franca. Éste se ha convertido en un mecanismo para facilitar la inserción de los países en vías de desarrollo en los mercados internacionales, compitiendo más agresivamente por la atracción de flujos de IED (Monge-Gonzalez, Tijerino y Alpizar, 2005). En el caso particular de Costa Rica, consisten en un conjunto de incentivos y beneficios económicos, garantizados por el gobierno a las compañías que busquen realizar nuevas inversiones en el país. Fue creado en 1981 (ley 6695), y directamente administradas por el gobierno central a través de la Corporación de Zonas Francas de Exportación, pero con escaso nivel de éxito, ya que era muy restrictivo respecto de las actividades a realizar (sólo manufacturas para exportación, excluyendo servicios y productos agrícolas). De modo que su verdadero auge se dió a mediados de los 80, cuando la Corporación de Zonas Francas de Exportación autorizó el establecimiento del "Parque Industrial y Zona Franca de Cartago", siendo la primer Zona Franca administrada por una empresa privada en el país. Como consecuencia, la función de la Corporación se orientó a dar en concesión la administración de estos espacios, mutando el rol del Estado, de ser administrador a promotor, brindando los marcos regulatorios para un uso más efectivo de este mecanismo.

El incentivo más importante que brinda este régimen es la exención de impuestos a la renta al 100% los primeros 8 años, y al 50% los siguientes 4, para las empresas ubicadas en el área metropolitana. Esos plazos se extienden a 12 y 6 años para las empresas radicadas fuera de esa zona. Otros incentivos incluyen la exención al pago de impuestos a la importación y los derechos consulares; también exención a las tasas municipales y otros impuestos internos.

A través de estos instrumentos el gobierno buscó atraer inicialmente cualquier tipo de inversión extranjera. Sin embargo, hacia la década de los 90 hay una sofisticación de ese interés, y se

direccionó a inversiones de alta tecnología, así como vinculadas a servicios empresariales. Para ello, se aprobó la ley 7210 (1990), que otorgó incentivos a las compañías exportadoras de servicios. Además, esta ley no limitó las exportaciones ni en términos de mercados de destino, ni en la naturaleza de los productos a ser exportados, como sí lo hacia la anterior. Continuando con esta línea de sofisticación, en 2010 se aprobó una nueva ley (8794), la cual exige como requisito para acceder a los beneficios del régimen, que las empresas pertenezcan a un sector estratégico, entrando dentro de esta categoría "los proyectos calificados de alta contribución al desarrollo social y que generen empleo de calidad, los que por la incorporación de elevadas tecnologías contribuyan efectivamente a la modernización productiva del país, los que desarrollen actividades de investigación y desarrollo, los que promuevan innovación y transferencia tecnológica o los que promuevan la incorporación de tecnologías limpias, gestión integral de desechos, ahorro energético y gestión eficiente de aguas" (Ley 8794: art 21 bis, 2010). En este sentido, puede decirse que un elemento distintivo de la política pública costarricense en materia de atracción a la IED ha sido, como hemos mencionado, su creciente focalización: a una fase inicial en la que se intentaba atraer cualquier tipo de inversión, le siguió una segunda etapa en la que los esfuerzos se centraron en la atracción de IED de alta tecnología y luego, una tercera, con foco en tres nichos específicos dentro de la industria de alta tecnología: la electrónica, los dispositivos médicos y los servicios empresariales (CEPAL, 2014).

En términos generales, el saldo de estas políticas ha sido positivo, ya que poco menos de la mitad de la IED que ha ingresado a Costa Rica en las últimas dos décadas, lo ha hecho amparada en este régimen, pasando de tener 56 empresas instaladas en 1990 a 400 en la actualidad según datos de PROCOMER. La composición de la IED asociada a estas zonas ha venido cambiando durante la última década gracias a una mayor atracción de empresas de alta tecnología, especialmente en sectores como la electrónica, centros de servicios empresariales y dispositivos médicos. A su vez, debido a que las empresas amparadas al régimen se caracterizan por ser exportadoras a terceros mercados, su aporte a las ventas externas del país también muestra un crecimiento importante, al pasar de representar un 6.5% de las exportaciones totales en 1990 a 50% aproximadamente en 2016, según datos de PROCOMER.

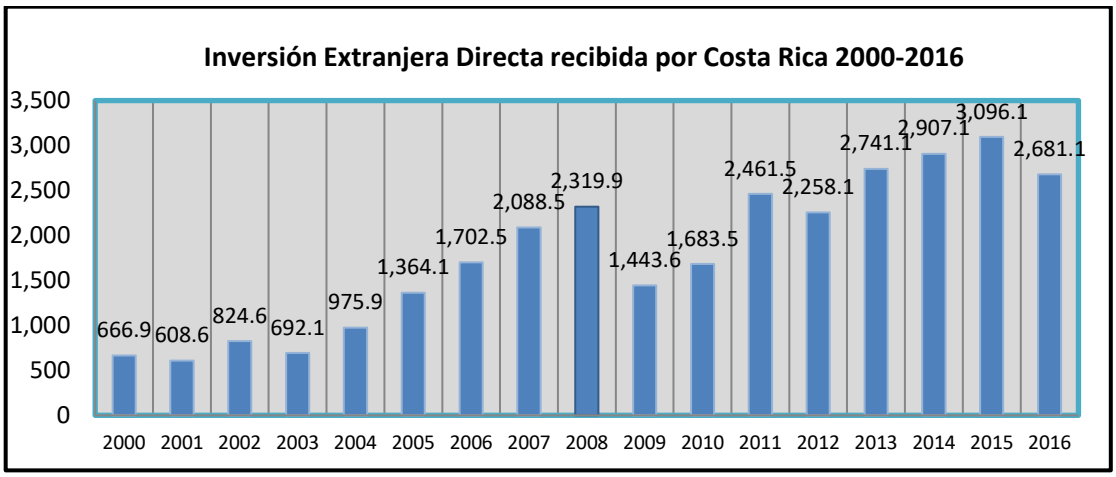
La firma de Acuerdos Bilaterales de Inversión es otro elemento usado para atraer IED. El objetivo que tienen es "establecer reglas claras y precisas para promover las inversiones entre ambos países suscriptores del tratado, y proteger a los inversores extranjeros de uno de los Estados al momento de invertir en el otro Estado que firma el convenio" (Granato y Odone, 2007:43). En este sentido, brindan un marco de seguridad jurídica y estabilidad en las reglas de juego entre las partes que, resultan claves a la hora de atraer IED. En este sentido, se destacan los acuerdos que ha suscrito Costa Rica con diversos países: Francia en 1984, Alemania en 1994; Chile en 1996; con Argentina,

España y Venezuela en 1997. En 1998 firmó acuerdos con Canadá, Paraguay y Republica Checa (1998). Le siguieron acuerdos con Taiwán y Países Bajos en 1999; Corea del Sur y Suiza en el 2000. Y los más recientes fueron con China en 2007 y con Qatar en 2010[36].

Por otro lado, en términos institucionales, se impulsó la cooperación e interacción entre las tres organizaciones responsables del comercio exterior y la atracción de IED en el país, como son el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER) y la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), las cuales formalizaron su relación e interacción en enero de 2011, con un acuerdo de cooperación formal para atraer IED al país[37].

Puede decirse que existe una correlación entre los mencionados instrumentos y la llegada de IED puesto que, si miramos el siguiente gráfico (cuadro N°22), es posible dar cuenta del crecimiento de los flujos de inversión que ha recibido el país, al pasar de US$ 669,6 millones en 2000 a cuadriplicarse en 2016, con US$ 2681,1 millones en 2016, según datos de COMEX.

Cuadro N°22- Evolución del volumen de IED en Costa Rica (2000 a 2016)

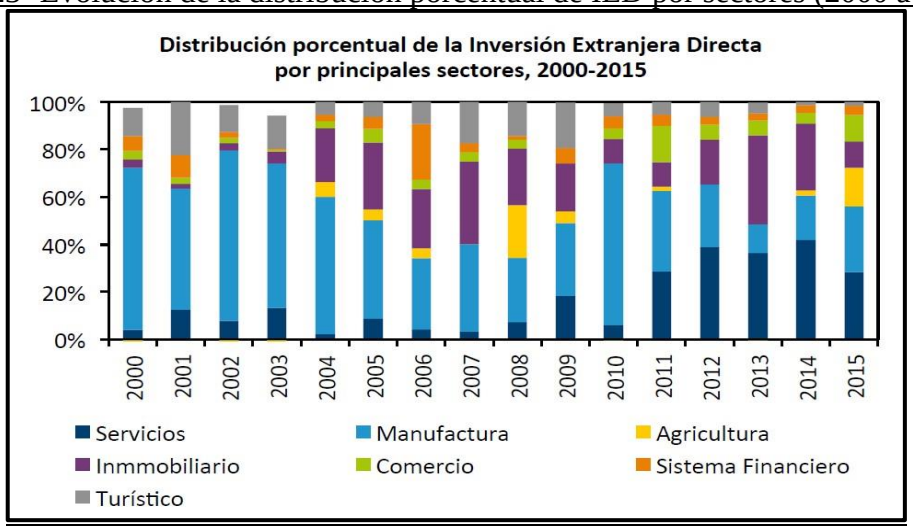


Fuente: Elaboración propia con datos de COMEX, 2016.

Por otro lado, si desagregamos esos datos por sector de destino de las inversiones, presentados a continuación (cuadro N°23), también se observa el éxito de la estrategia, al aumentar la IED en los sectores no tradicionales que las distintas administraciones gubernamentales han buscado potenciar.

[36] Para información más detallada de cada uno de estos acuerdos visite: http://www.procomer.com/es/acuerdos-comerciales-costa-rica.
[37] "Convenio de Cooperación entre COMEX, PROCOMER y CINDE para el diseño, ejecución y seguimiento de programas de atracción de Inversión Extranjera" firmado el 18 de Agosto de 2010. Texto disponible en: http://www.elfinancierocr.com/ef_archivo/2010/agosto/29/_MMedia/0000010481.pdf

Cuadro N° 23- Evolución de la distribución porcentual de IED por sectores (2000 a 2015)



Fuente: Extraído de Mideplan, 2016. Pp 2.

En este sentido, para 2015 El 56% de la IED se ubicó en los sectores de servicios (28,6%) y manufactura (28%), mientras que el agrícola ha tenido sólo un 16,4%, el inmobiliario 11,2% y el comercio 11,1%, según datos del Ministerio de Planificación Nacional y Política Económica (Mideplan, 2016).

Apoyo a las pequeñas y medianas empresas

Otro de los objetivos que ha tenido la estrategia económica estatal, ha sido el apoyo a las pequeñas y medianas empresas (pymes)[38], en el marco de la transformación productiva que ha atravesado el país como forma de hacer extensibles los beneficios de la inserción en las CGV a las pequeñas empresas nacionales. Este apoyo se sustenta en el supuesto de que, por un lado al ser el sector empresarial más numeroso dentro del país (86.6%) este tipo de establecimientos son importantes dinamizadores de la economía estatal (tanto en materia de producción como de empleo), y por el otro, en el hecho de que las externalidades positivas que se obtengan de la instalación de las grandes multinacionales no son automáticas (Monge-González y Rodriguez-Alvarez, 2013), y los eslabonamientos de éstas con el sector empresarial y el capital humano doméstico requiere de esfuerzos, tanto del sector privado como del público. Es así que, una vez que la situación macroeconómica se estabiliza en Costa Rica, tras la crisis de los 80, se percibió la necesidad de crear programas que brindarán apoyo a las pequeñas y medianas empresas (Monge- González , 2016). En el marco de ese objetivo se han desarrollado diversos proyectos.

[38] Se entienden por tal a aquellas empresas que cuentan con menos de 100 empleados en sus plantas, diferenciándose entre: micro (con menos de 15 empleados), pequeña (de 15 a 30 empleados), mediana (más de 30 empleados y menos de 100) según la clasificación del MEIC, basada en la definición oficial que establece la normativa costarricense (Ley N° 8262), que toma como patrón el número de personas que emplea.

En primer lugar se encuentra "Costa Rica Provee" (2002): que buscó crear vínculos entre las multinacionales de alta tecnología y las empresas locales, administrado por el gobierno a través de la Fundación Centro de Alta Tecnología (FUNCENAT). En efecto, detectaba las necesidades de las multinacionales, identificando las oportunidades de negocios, y recomendaba a proveedores locales para que abastezcan esos requerimientos. Como saldo de su actuación puede decirse que entre 2001 y 2008, el número de vínculos entre multinacionales y suplidores locales creció de 1 a 128 en 2016, pasando de generar US$ 0.8 en 2001 a US$ US$ 12.123 millones en 2016 (PROCOMER, 2016c).

Otro proyecto ha sido el "Programa de Fortalecimiento para la Innovación y Desarrollo tecnológico de las PYMES (PROPYME)": creado por la ley N° 8262 en 2002, fue un programa para promover emprendimientos y la competitividad de las pymes costarricenses con fondos públicos del presupuesto nacional. Las empresas interesadas deben presentar sus proyectos al Comité de la misma; éste los evalúa en función de la viabilidad de los mismos y la capacidad de las empresas de llevarlos a cabo, y una vez seleccionados, se les brinda financiamiento de hasta un 80% de la inversión con créditos no reembolsables. De todas formas, sólo pueden aplicar a este programa pymes que tengan más de 6 meses de funcionamiento previo, excluyendo a nuevos emprendimientos. Tampoco entran dentro de la categoría empresas vinculadas a la agricultura, siendo sólo las de manufacturas y servicios. Con respecto al saldo, entre 2000 y 2008, PROPYME apoyó actividades de innovación implementadas por 115 pymes. La mayoría de esos proyectos se basaron en desarrollo tecnológico, seguido por capacitación de recursos humanos. No obstante, las empresas costarricenses han reclamado respecto al complejo proceso de aplicación y selección de este programa, que tarda aproximadamente 6 meses de procedimientos (Monge González et al., 2010).

En materia de capacitación se destacan los programas del Instituto Nacional de Aprendizaje (INA)[39] y del Ministerio de Ciencia y Tecnología (MICITT) [40], que motivan la investigación y desarrollo, así como otras actividades de innovación, brindando asistencia técnica y capacitación laboral a las empresas. A estos también se suman programas de asistencia técnica y gestión de proyectos provistos por el Ministerio de Agricultura y Ganadería (MAG)[41] y por el Ministerio de Economía, Industria y Comercio (MEIC)[42].

[39] El INA ofrece cursos de capacitación gratuitos en una amplia variedad de sectores (agropecuario, industria alimentaria, procesos artesanales, industria gráfica, náutico pesquero, textil y confección industrial de ropa, tecnología de materiales, mecánica de vehículos, eléctrico, metal -mecánica, comercio y servicios, turismo, unidad didáctica pedagógica, salud, cultura y artesanías), así como también posee el Programa Innovas, y diversos tutoriales de capacitación a través de su plataforma en YouTube. Para mayor detalle visite: http://www.ina.ac.cr/institucional/

[40] Por otro lado, dentro del MICITT se destaca: "Programa de Formación Práctica en Innovación Orientada al Mercado"; el "Programa Nacional de Ferias de Ciencia y Tecnología" y el "Programa Expo ingeniería Nacional" destinados a impulsar la competitividad e innovación en la producción de las Pymes. Para mayor detalle visite: https://www.micit.go.cr/

[41] El MAG ejecuta actualmente diversos proyectos, como ser el "Programa de Transferencia" para financiar proyectos presentados por las pymes con recursos no reembolsables; "Programa Bandera Azul Ecológica" para producción sustentable en pymes agropecuarias;

Finalmente, otra de las cuestiones en la que se ha enfocado la estrategia estatal con relación a las pymes ha sido el financiamiento, ya que uno de los aspectos en los que éstas han encontrado dificultades, ha sido en el acceso al crédito. Es por ello que, desde 1999 el Banco Nacional de Costa Rica brinda diversas opciones de financiamiento a estas empresas, entre las que se destacan las "tarjetas pymes"[43]; diversos tipos de créditos como fideicomisos como "IMAS", "FINADE", o "Banca de Segundo Piso"; y el último ha sido el denominado "BN Pyme verde" (que ofrece condiciones diferenciadas en tasa de interés y alternativas de Garantías Parciales en proyecto amigables con la biodiversidad y de producción de energías renovables).[44]Asimismo, en 2008, la Asamblea Legislativa aprobó la ley Sistema de Banca de Desarrollo (N°8634), que busca facilitar el acceso al crédito a estas empresas, para poder financiar proyectos y mejoras en su producción.[45]

Para concluir, puede decirse que la emergencia de un mundo más complejo en relación a las CGV llama a una colaboración estratégica más eficiente entre el sector privado y el público. Es por ello que, los gobiernos se enfrentan a una clásica disyuntiva respecto a qué política industrial deben aplicar (ICTSD: 2013). Esta disyuntiva no ha estado ausente en el caso de Costa Rica, quien debió enfrentar una profunda crisis económica en 1985, que puso a las autoridades ante la difícil situación de tener que lograr una estabilización económica en el corto plazo, e insertar al país en la economía globalizada en el mediano y largo plazo.

En función de lo anterior, hemos demostrado en el presente capitulo que la estrategia económica estatal ha sido clave para consolidar la trasformación productiva costarricense y su adecuada inserción en las CGV, ya sea a través de la promoción de las exportaciones no tradicionales, de la atracción de la IED o del apoyo a las pymes costarricenses. Los instrumentos que las distintas administraciones gubernamentales han utilizado van más allá de una política meramente aperturista, sino que han incorporado elementos en materia de capacitación, de innovación, de financiamiento y de fortalecimiento institucional, que demuestran que ciertos instrumentos de política comercial e industrial, que tenían una función beneficiosa en el pasado, han perdido utilidad. Tal es el caso de los altos aranceles u otras barreras a la importación de bienes intermedios, medida que justamente contribuye a la pérdida de competitividad internacional en las industrias que dependen de esos bienes (Duran Lima y Zacliever: 2013).

"Programa de Reconocimiento de Beneficios Ambientales" que brinda incentivos para el fomento de la producción agropecuaria orgánica, entre otros. Para mayor información visite: http://www.mag.go.cr/

[42] A través de su oficina especializada en pymes, DIGEPYME, el MEIC colabora con estas empresas brindando capacitación, información sobre trámites, asesoramiento técnico, digitalización de leyes y formularios, entre otros instrumentos, que brindan asistencia a las Pymes costarricenses. Para mayor detalle visite: http://www.meic.go.cr/web/45/pymes.php/

[43] Las tarjetas Pymes son tarjetas de crédito, que se le otorga a los usuarios pymes para que las utilicen directamente en los comercios; con lo cual brinda un financiamiento ágil, a tasas de interés accesibles y en extensos plazos.

[44] Para más información visite: https://www.bncr.fi.cr/BNCR/Pymes/Intro.aspx

[45] Para mayor información visite: https://sbdcr.com/webcenter/portal/sbdprod

Estos hechos demuestran que, si bien tras la crisis de los 80 el régimen gubernamental se sometió a políticas de ajuste de corte neoliberal, al igual que el resto de los países de la región; la estrategia de inserción internacional a largo plazo fue más bien heterodoxa. De este modo, no implicó el desmantelamiento del rol del Estado en materia económica sino que, por el contrario, hubo un Estado activo, participe e impulsor de esa trasformación, quien a través de diversos proyectos, ha potenciado la inserción y el escalamiento de Costa Rica en las CGV. También se observa un compromiso sostenido y compartido a lo largo de las administraciones gubernamentales respecto del rumbo que el país debe tener en materia comercial, independientemente de la bandera política que los represente. De este modo, en el actual mundo globalizado, puede decirse que el Estado sigue teniendo un rol fundamental a la hora de potenciar el posicionamiento económico de su país a nivel global.

CAPITULO 4: CARACTERÍSTICAS DE LA CLASE EMPRESARIAL

Como hemos visto en el capítulo anterior, el rol del Estado ha sido importante en la inserción de Costa Rica en las CGV. Sin embargo, atribuirle todo el éxito implicaría una visión parcial del fenómeno puesto que, más allá de la existencia de incentivos a nivel estatal, para lograr que un país cambie su matriz productiva y se inserte en el mundo globalizado, deben existir las condiciones y la capacidad real de las empresas del país para que dicho fenómeno suceda. En este sentido, es claro que las empresas en los países en vías de desarrollo que pretenden integrarse en las cadenas globales de producción deben mejorar sus habilidades y capacidades para cumplir con los estándares de los actores internacionales.

Para analizar en qué medida el sector empresarial costarricense ha mejorado sus habilidades y contribuido a la inserción del país en las CGV debemos, en primera instancia, analizar la composición del mismo. En este sentido, encontramos que tres cuartas partes de las empresas costarricenses son micro o pequeñas empresas (89.32%), siendo el resto medianas (5.89%) o grandes (2.93%) según datos del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, MEIC (2015)[46]. Asimismo, dentro del empresariado costarricense, Monge-González y Torres- Carballo distinguen dos grupos de empresas que operan en el país, por un lado las multinacionales (capitales foráneos y de mayor tamaño), y por el otro las empresas locales (en su mayoría micro-pequeñas y medianas empresas), pudiendo ser estas últimas: suplidoras de las primeras, exportadoras directas o no vinculadas a actividades de exportación (2014).

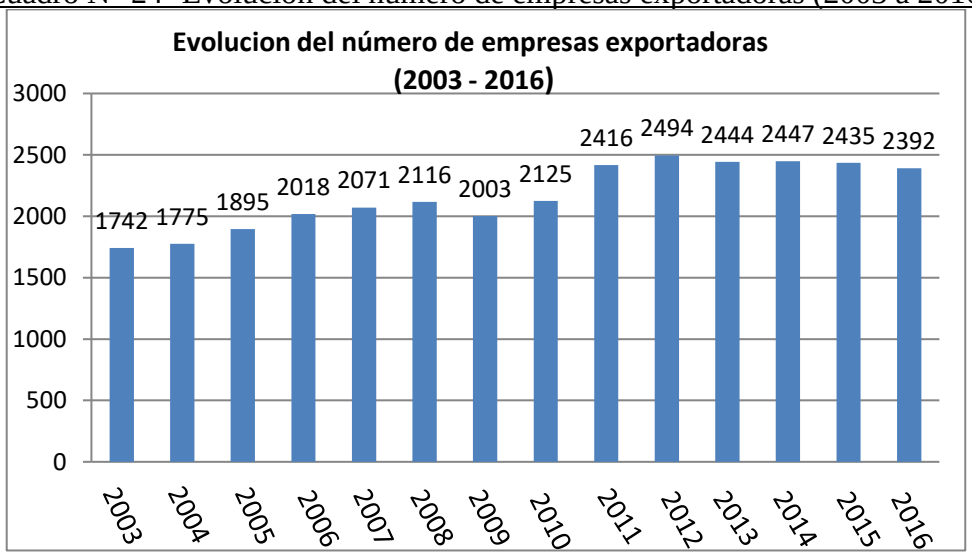
Tal como exponen diferentes estudios (Blyde et al., 2014; Agostino et al., 2011; Gorodnichenko, Svejnar y Terrak, 2010; De Loecker, 2013), las empresas que participan en CGV tienen capacidades superiores que las que no lo hacen. Esto es porque, tanto las filiales que proporcionan insumos a sus casas matrices en otros países, como las exportadoras o proveedoras locales, deben responder a estándares más altos que los del mercado nacional; y por ello han mejorado las capacidades y la calidad de sus bienes o servicios. Para el caso particular costarricense, existe evidencia de que las empresas locales vinculadas a las multinacionales o al comercio exterior, tienen mayores niveles de productividad que las firmas que no lo hacen, en función del conocimiento y de la tecnología que utilizan en sus procesos productivos (Monge-González y Carballo, 2014). En relación con lo anterior, es interesante el aporte que realizan Padilla-Pérez y Alvarado, quienes al

[46] Para definir el tamaño de la empresa, se utiliza la clasificación del MEIC, basada en la definición oficial que establece la normativa costarricense (Ley N° 8262), que toma como patrón el número de personas que emplea. Es así que encontramos las siguientes categorías de empresas: micro (con menos de 15 empleados), pequeña (de 15 a 30 empleados), mediana (más de 30 empleados y menos de 100) y grande (a partir de los 100 trabajadores).

comparar empresas costarricenses que exportan con otras que no lo hacen , destacan que el promedio de ventas anuales de las exportadoras es tres veces mayor que las segundas. A su vez, las exportadoras tienen mayor tamaño y emplean en promedio a 6 personas más que las que se concentran en el mercado doméstico; siendo además el salario mensual por trabajador casi tres veces mayor en las empresas que exportan que en las que no (2014).

Tomando ahora en consideración sólo aquellas empresas vinculadas al comercio exterior, ya sean multinacionales o locales, es posible identificar un crecimiento sostenido de las empresas exportadoras dentro del país. En este sentido, según datos del Censo Exportador publicado por PROCOMER, el número de empresas exportadoras en el país casi se duplicó entre 2002 y 2016.

Cuadro N° 24- Evolución del número de empresas exportadoras (2003 a 2016)

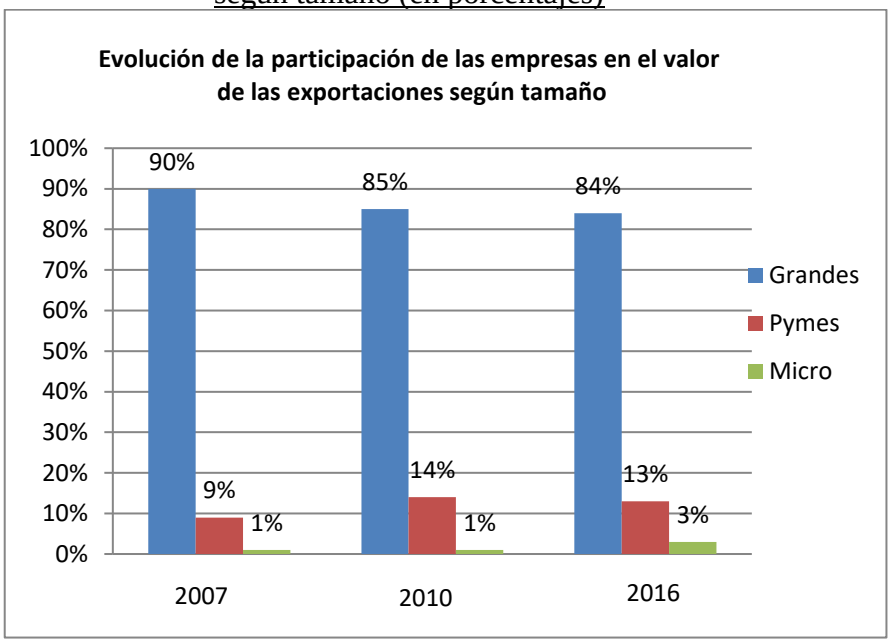


Fuente: Elaboración propia en base a datos de PROCOMER (2007), (2010) y (2016).

Como puede observarse en el grafico anterior (cuadro N°24), las exportadoras costarricenses se han venido incrementando en la última década, e incluso dicho crecimiento se destaca a nivel regional, puesto que entre 2002 y 2011, el promedio de crecimiento de empresas exportadoras en América Latina fue de un 16%, mientras el de Costa Rica fue de casi un 50%. Con eso, después de Uruguay, es el segundo país de la región con la mayor cantidad de firmas exportadoras por cada cien mil habitantes (CEPAL, 2014).

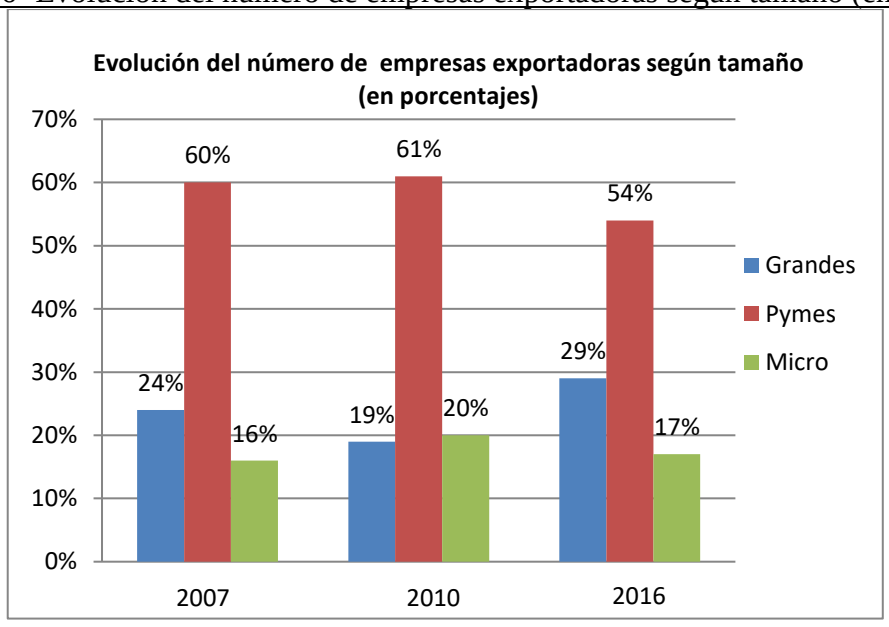
Si desglosamos el total de empresas exportadoras en categorías según su tamaño, es posible observar dos tendencias. Por un lado, en términos de valor exportado, las grandes empresas han sido las que mejor desempeño han tenido en relación al resto (cuadro N° 25). Por el otro, se observa un incremento significativo de las pymes dedicadas a la exportación (cuadro N°26), dando cuenta de una gran cantidad de pequeños establecimientos vinculados al comercio exterior.

Cuadro N° 25- Evolución de la participación de las empresas en el valor de las exportaciones según tamaño (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Anuario Estadístico de PROCOMER, 2007 , 2010 y 2016.

Cuadro N° 26- Evolución del número de empresas exportadoras según tamaño (en porcentajes)



Fuente: elaboración propia en base a datos de Anuario Estadístico de PROCOMER, 2007, 2010 y 2016

Independientemente del tamaño, en materia de innovación, Monge- González (2016) señala que si bien la mayoría de las compañías en Costa Rica invierte poco en investigación y desarrollo (0.57% del PBI del país), el porcentaje de compañías vinculadas a actividades de innovación es muy alto (87.1% de los participantes de la Encuesta de Innovación realizada por el Ministerio de Ciencia

Tecnología y Telecomunicaciones-MICITT en 2014[47]). Asimismo, si bien en términos macroeconómicos el porcentaje de inversión señalado es bajo con relación al PBI, existe un aumento en dicha inversión en todos los tamaños de las empresas según la misma encuesta (cuadro N° 27); e incluso resulta llamativo el crecimiento de las empresas pequeñas, cuya inversión ha crecido en un 45% aproximadamente, lo cual demuestra un compromiso por el *upgrading* y la eficiencia productiva en todo el empresariado costarricense.

Cuadro N° 27- Evolución de los flujos de Inversión en I&D por categoría de empresa

Evolución de la inversión en Investigación y Desarrollo por categoría de empresa (en US$)						
Empresa	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Pequeña	1.646	1.751	5.481	5.681	10.322	10.841
Mediana	7.419	5.399	20.699	22.733	18.445	21.256
Grande	76.608	46.447	74.108	107.138	255.583	296.230

Fuente: Adaptación de Monge-González en base a encuesta de Innovación del MICITT, 2016. Pp 79.

En continuidad con lo anterior, Monge-González, Vicente-León y Alfaro Chamberlain, señalan que "la innovación tecnológica es la llave maestra para el éxito de las firmas o las empresas, y el contar con empresas innovadoras o que adopten los últimos adelantos tecnológicos influye en la competitividad y en la generación de oportunidades en el mercado mundial" (2004:8). En relación a Costa Rica, los autores descubren que el 81% de las empresas de servicios, el 79% de las agropecuarias y el 68% de las industriales son innovadoras, definiendo por tal a aquellas que hayan realizado al menos una actividad de innovación en los últimos dos años, lo cual refuerza el compromiso empresarial en materia de mejora del nivel productivo señalado con anterioridad.

Ahora bien, si profundizamos el análisis, y comparamos las empresas multinacionales con las empresas locales, veremos que existen algunas diferencias que vale la pena destacar. En primera instancia existe una alta dispersión de productividad entre ambas, puesto que las primeras son más productivas que las segundas (Monge-González y Torres-Carballo, 2014). Esto se explica, según los autores, en el hecho de que las multinacionales disfrutan de una superioridad tecnológica y fuertes habilidades administrativas en relación a las empresas locales, teniendo en cuenta que muchas de las que operan en el país son de alta tecnología, y tienden a poseer un conocimiento más avanzado en su área a nivel mundial.

[47] El MICCIT realiza la denominada "Consulta Nacional sobre Actividades Científicas, Tecnológicas y de Innovación", con el propósito de obtener datos estadísticos, sobre el estado y la situación de las actividades científicas y tecnológicas a nivel nacional. Uno de los ejes a través de los cuales se obtienen datos es a partir de la encuesta que se realiza al sector empresarial nacional, pero además se analiza el sector institucional y fuentes externas, tanto nacionales como internacionales. Para mayor información visite: https://www.micit.go.cr/encuesta/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=101.

En lo referente al tamaño, según el estudio presentado por Monge-González y Hewitt (2008), las empresas multinacionales son casi tres veces más grandes que las costarricenses (en un promedio las multinacionales tienen 344 empleados, mientras las costarricenses 27 aproximadamente).

En términos sectoriales, puede decirse que, si bien las empresas locales han aumentado sus eslabonamientos con las multinacionales y han aumentado su participación en el comercio global, los sectores de alta tecnología, electrónica e instrumentos médicos están aún concentrados en las filiales de las multinacionales y menos conectados con la economía doméstica. Esto se debe a que por un lado, las grandes multinacionales compran sus insumos principales a la red global de la compañía, con lo cual una gran parte de la producción se internaliza entre las afiliadas en todo el mundo; y por el otro, muchos de esos insumos no se producen en Costa Rica en la actualidad, ya sea porque la escala requerida es demasiado grande, porque la tecnología es muy sofisticada o bien porque los proveedores locales no cuentan con certificaciones de calidad (como las ISO) que exigen las multinacionales (Paus, 2007). Lo cual demuestra que las empresas locales deben esforzarse más para participar de los beneficios que acarrea la inserción del país en las CGV.

En lo que hace a la participación relativa de las empresas en los distintos mercados de destino, se observa que en el caso de las mipymes locales, la mayoría de sus exportaciones se concentra en Centroamérica y Estados Unidos, en los cuales la participación total llega a un 70%, siendo las multinacionales las que logran un alcance global.

Asimismo, cabe destacar que en lo que respecta a las inversiones por parte de las empresas, existe una diferencia en el proceso de internacionalización: mientras las grandes empresas multinacionales suelen implementar inversiones a largo plazo y de mayor volumen; las empresas locales suelen invertir en menor escala (sin una estrategia clara de internacionalización, más bien aprovechando oportunidades de inversión que se le presentan), y los beneficios que estas manifiestan derivan de elementos fundamentalmente cuantitativos, como ser el aumento del nivel de exportaciones, incremento del empleo y logro de economía de escala; mientras las grandes empresas destacan beneficios fundamentalmente cualitativos, como ser mejora en la calidad de los productos o servicios, nuevas estrategias de marketing o mejora de la satisfacción de clientes según sus necesidades (Padilla y Gomes Nogueira, 2015). A su vez, según éstos autores, de las empresas costarricenses que invierten en el exterior, la gran mayoría lo hace dentro de América Latina, fundamentalmente Centroamérica, y sólo un 20% hace fuera de la región Esto se explica en función de que, siendo Costa Rica un país pequeño, el resto de América Central se convierte en su mercado natural para expandir sus operaciones y lograr economías de escala. Es así que, el principal motivo alegado por las empresas al momento de invertir en el exterior es la búsqueda de nuevos mercados,

seguido por aquellas que buscan mayor eficiencia productiva reduciendo sus costos, y la búsqueda de recursos naturales es el motivo menos común, según los datos provistos por estos autores.

Por otro lado, las firmas exportadoras de Costa Rica muestran en sus ventas al exterior una menor concentración en productos y destinos que el promedio de la región. De hecho, las empresas que venden 10 o más productos a 10 o más destinos representan 58% del valor total exportado en 2012. Las empresas que venden 1 sólo producto a 1 sólo destino representaron apenas 0,7% del valor de las exportaciones en ese año. Contrariamente a lo que podría esperarse, las grandes empresas exportan un número menor de productos que las mipymes locales, puesto que en muchos casos son filiales de empresas multinacionales, que se especializan en producir en Costa Rica un número limitado de productos que se elaboran a nivel mundial dentro de la empresa. De modo que, las pequeñas empresas locales han resultado un elemento clave en la diversificación exportadora del país (Urmaneta, 2016).

A su vez, se identifica que tanto las grandes empresas como la mayoría de las suplidoras locales, iniciaron sus operaciones en los últimos veinte años, es decir, en el periodo de apertura económica de Costa Rica. Con lo cual, un importante impacto de las multinacionales en Costa Rica ha consistido en facilitar un nuevo mercado para las empresas locales, muchas de las cuales no exportan directamente, pero al vender insumos y servicios a las multinacionales, pueden considerarse como exportadoras indirectas (Monge et al., 2005).

Hecha esta breve comparación, consideremos ahora algunas características particulares de cada uno de estos dos sectores empresariales.

Empresas Multinacionales

Como hemos visto anteriormente, una de las estrategias adoptadas para lograr la inserción de Costa Rica en las CGV ha sido la atracción de inversión extranjera directa, a través de diversos incentivos en materia fiscal y tributaria. Como consecuencia de ello, una gran cantidad de empresas multinacionales se han instalado en el país , inicialmente como forma de reducir sus costos productivos, y luego han ido sofisticando sus actividades hasta convertir a Costa Rica en una plataforma que alberga a empresas líderes en tecnología, eléctrica y electrónica, y dispositivos médicos.

Con respecto a estas empresas, Leiva y Darder (2014) realizan un estudio respecto a 102 establecimientos, que permite brindar información a nivel micro de estas unidades corporativas. De éste estudio se descubre que el 62% de las mismas tienen sus casas matrices en Estados Unidos, el 20% en Europa, 12% en América Latina y un 6% en Asia. Existen diversas razones que explican este fenómeno, por un lado la proximidad geográfica con Norteamérica, el compartir una misma zona

horaria, la existencia de tratados de comercio vigentes entre ambos países, así como la permanencia de empresas líderes estadounidenses como Baxter, IBM, Procter & Gamble, que a través de un efecto demostración, han mostrado que Costa Rica es un país confiable.

Cabe mencionar que, según dicho estudio, la mayoría de las subsidiarias costarricenses (80%) reportan directamente a sus casas matrices, hecho que demuestra que cuentan con un elevado rango en sus respectivas sedes corporativas, alcanzando algunas de ellas el estatus de sede central regional. A su vez, dentro de las actividades que realizan, la mayoría (54%) son actividades integradas a la cadena global de su empresa, siendo sólo el 36% el que se enfoca en la producción y venta de bienes o servicios en el mercado local.

Otro aspecto que debe mencionarse, es la alta concentración del empresariado multinacional en las denominadas zonas francas, alcanzando en 2015 un total de 331 empresas activas. El crecimiento de las dedicadas al sector servicio, ha hecho que éstas representen actualmente la mayor proporción de empresas operando bajo este régimen (47%), seguidas por los sectores alimentario (18%), equipo de precisión y médico (15%), y eléctrica y electrónica (10%); demostrando ser sectores ligados a las CGV (PROCOMER, 2015).

En materia de encadenamientos productivos con firmas locales, puede observarse que en los últimos 5 años, la compra de bienes y servicios a nivel nacional por parte de las empresas multinacionales creció a una tasa promedio anual de 16%. En 2015, el gasto en bienes y servicios domésticos que realizaron estas empresas alcanzó los US$ 1516 millones, lo cual si se compara con los US$ 873 millones registrados en 2010, demuestra un mayor encadenamiento. En términos porcentuales, puede observarse que el promedio de compras locales en los últimos 5 años fue de 28%, mientras que el 72% restante ha sido intra-firma o bien compras a proveedores internacionales. En términos sectoriales el panorama es heterogéneo, observándose una alta proporción de compras locales para el sector agropecuario (85%) , alimentario (83%) y de servicios (53%); mientras que en otros sectores fue significativamente menor, como ser en equipo de precisión y médico (20%), textiles, confección, cuero y calzado (18%) y eléctrica y electrónica (11%), según datos de PROCOMER (2015).

Si bien hemos señalado el aporte de las grandes empresas multinacionales en materia de productividad, empleo y exportaciones dentro del país, también es plausible observar que éstas han implementado diversas prácticas empresariales que buscaron, no sólo la eficiencia de sus procesos productivos, sino también contribuir al desarrollo y mejora de la sofisticación productiva del país, a través de la incorporación de estándares medioambientales internacionales o por medio de la mejora del sistema educativo de Costa Rica.

En este sentido, en materia medioambiental se destaca la labor de empresas como[48]:

- Boston Scientific Coyol, quien ha adquirido el primer edificio con certificado LEED[49] en Costa Rica, además de brindar horas de voluntariado (959 hs. en 2015) en actividades medioambientales como: la recolección de basura en comunidades, limpieza de playas y siembra de árboles. También ha establecido un programa de reciclaje en su planta, así como la reducción del consumo de papel.
- IBM Costa Rica, que también cuenta con la certificación LEED de sus edificios. Además posee la certificación del programa Bandera Azul Ecológica, por reciclar el 75% de sus desechos.
- INTEL Costa Rica, que implementa programas de gestión de energía y sostenibilidad basado en la norma ISO 500001[50], para disminuir los desperdicios de energía.
- Sykes Costa Rica, que realiza sus operaciones de manera sostenible bajo la normativa ISO 26000[51].
- Zona Franca Coyol, la cual alberga al mayor número de empresas dedicadas a la producción de dispositivos médicos, y ha establecido una serie de requisitos a las empresas que quieran instalarse allí como ser: que se comprometan a ambientes libre de humo, prevención de la contaminación en la actividad de construcción de las plantas, uso adecuado de la energía. Además, cuenta con un sistema de transporte público sostenible (para disminuir el uso de automóviles), así como también brinda capacitación y formación de personal en materia de conciencia ambiental a las empresas y residentes de dicho régimen.
- El Cafetal y El Tobogán, son centros corporativos que albergan a empresas en espacios sustentables, con certificación LEED. La construcción de las oficinas se ha hecho con materiales reciclados y con un manejo adecuado de residuos. Además, se mantiene un control en la utilización del agua, se construyeron los espacios para aprovechar la energía solar y se establecen límites en el uso de electricidad a los inquilinos.
- Zona Franca La Lima, que además de contar con certificación LEED, ha construido un centro comunitario de informática y estudios medioambientales para sus residentes.

[48] El siguiente apartado fue realizado en base a la información brindada por datos de PROCOMER sobre casos exitosos dentro de las zonas francas. Para mayor información véase PROCOMER, 2015.

[49] LEED, Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés (Leadership in Energy & Environmental Design) es un sistema de certificación de edificios sostenibles, que reconoce las mejores estrategias y prácticas de construcción, otorgado por el US Green Building Council.

[50] La norma ISO 500001, es una norma internacional de calidad en los sistemas de gestión de recursos energéticos. Para más información visite: http://www.iram.org.ar/

[51] NORMA ISO 2600, es una norma internacional de calidad de gestión social, que analiza la responsabilidad de una organización por los impactos que sus decisiones y actividades ocasionan en la sociedad y el ambiente. Para más información visite: http://www.iram.org.ar/

Por otro lado, las multinacionales han tenido un compromiso en la mejora y desarrollo del sistema educativo costarricense. En este sentido, Monge-González y González-Alvarado (2007) destacan el compromiso de empresas como Intel, Microsoft o Cisco en el desarrollo educativo, tanto de sus propios empleados como del resto de la comunidad costarricense.

Intel ha desarrollado programas como "Intel Educar" (entrena a maestros de escuelas primarias y secundarias en el uso de tecnología), "Estudiantes como científicos" (asesora a maestros de ciencia para que enseñen a sus alumnos sobre la realización de proyectos científicos y participen en ferias de ciencia mundiales), " Día de la Matemática Intel" (donde se invita a profesores de matemáticas a aplicar sus conocimientos en diferentes áreas de trabajo, para que luego transmitan experiencias reales a sus alumnos), "Manual rural" (la empresa actuó como sponsor en el desarrollo de un manual educativo en materia de tecnología para escuelas rurales del país). Además, Intel cuenta con contratos con la Universidad Nacional de Costa Rica y el Instituto Tecnológico de Costa Rica, para colaborar en el desarrollo de los planes de estudio de las carreras técnicas, sobre todo para proveer destrezas más actualizadas a técnicos e ingenieros. Finalmente, se destacan donaciones de computadoras y equipamiento a diversas escuelas del país, con un costo aproximado de 20 millones de dólares. En cuanto al entrenamiento a sus trabajadores, Intel brinda una capacitación de 40 hs obligatorias a quienes inician su trabajo en la empresa, así como constantes capacitaciones a los empleados ya consolidados para mantenerlos actualizados ante los rápidos avances tecnológicos. Además, a los empleados que adquieran estudios universitarios, la empresa cubre el 50% del costo de los materiales, y quienes quieran aprender nuevos idiomas, cubre el total del costo de los cursos y los habilita a usar horas de trabajo para su asistencia.

Microsoft, es otra multinacional que ha desarrollado diversos programas como "Partners in Learning" (asigna recursos para mejorar el conocimiento de profesores y alumnos en el uso de ciencia y tecnología), "Imagine Cup" (destinado a estudiantes universitarios para una competencia a nivel mundial, donde deben desarrollar un software que solucione problemas en diversas áreas) , "Escritura Digital" (se entrena a estudiantes para usar software de edición, para preparar escritos y reportes), "M Zone" (capacita adolescentes para realizar noticias y publicaciones digitales). Además, ha donado la instalación de su sistema operativo a numerosos centros educativos del país.

Cisco, es otra multinacional líder en tecnología de la información y telecomunicaciones, que ha creado el programa "Cisco Networking Academy", que capacita a los interesados en materia de informática y tecnologías de la comunicación, y otorga certificaciones a sus estudiantes, que luego son útiles en su ingreso al mundo laboral. Además, brinda a sus propios empleados entrenamientos sistemáticos a lo largo del año, para mantenerlos actualizados en los avances en las tecnologías de la información.

Finalmente, Sykes Costa Rica, empresa dedicada a proveer servicios empresariales, demuestra un alto compromiso a través de diversos programas. Por un lado, "Bachi Sykes" (que apoya a sus colaboradores a finalizar estudios secundarios) y "Una Mano para Aprender y Crecer" (brinda becas para ingresar a la academia de inglés de Sykes). Por otro lado, ha fundado la "Sykes Academy" que es una academia de inglés que ofrece educación gratuita a los candidatos que solicitan empleo en la organización. Además, mantiene acuerdos con el Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) y el Ministerio de Educación Pública (MEP) para brindar oportunidades en educación técnica y de inglés, así como la donación de libros educativos interactivos a escuelas de todo el país.

Como resultado de lo anterior, puede afirmarse que la contribución de estas empresas va más allá de factores netamente económicos o productivos, sino que también responde a un compromiso de parte de éstas en materia de capacitación y sustentabilidad, que contribuye a una mayor sofisticación de la oferta productiva costarricense. Se destaca en este sentido, el impacto que han tenido en el avance del perfil técnico en diversos centros educativos costarricenses, y ha resultado importante para acompañar e impulsar el crecimiento de los sectores de alta tecnología en el país y su avance en la cadena de valor (Paus, 2007).

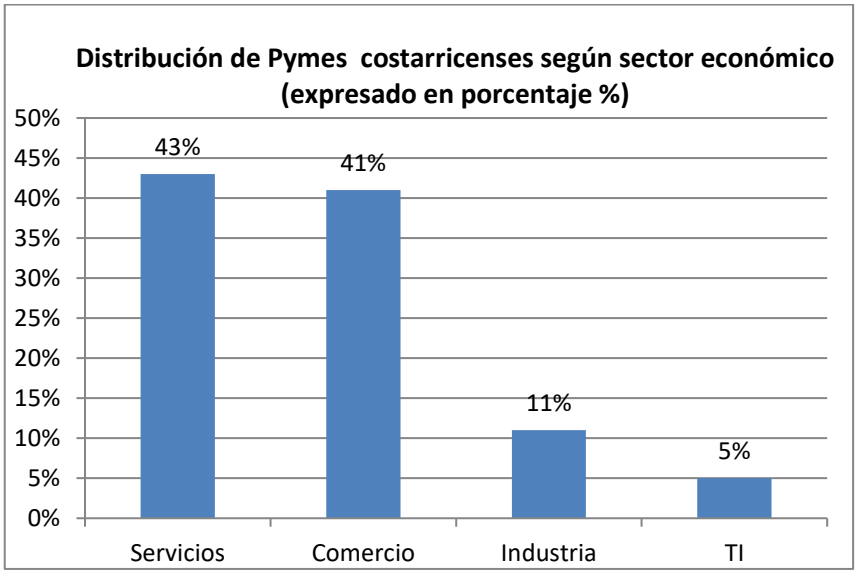
Micro, pequeñas y medianas empresas locales

El otro sector empresarial dentro de Costa Rica está conformado por las mipymes. En efecto, alrededor del 86.6% de las empresas costarricenses demuestran tener menos de 100 empleados, es decir que pueden ser clasificadas como mipymes (MEIC, 2016), haciendo de este tipo de establecimientos un sector importante dentro del empresariado costarricense. También, resulta llamativo que la mayoría de éstas, son microempresas, es decir, cuentan con menos de 5 empleados (70.1% del total de mipymes para 2015), seguido de las medianas (16.1%) y pequeñas (13.8%), según el último informe del MEIC (2016).

En términos sectoriales[52], tal como puede observarse en el siguiente gráfico (cuadro N°28), la mayor parte de ellas se concentra en el sector de servicios, seguido por el comercio (41%), industria (11%) y Tecnología de la Información (5%).

[52] Para clasificar las empresas por actividad económica, se utilizan las categorías indicadas en la más reciente actualización de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de las Actividades Económicas (CIIU, revisión No 4), que distingue las actividades de las empresas como: industriales, comerciales, de servicios y de tecnología de la información.

Cuadro N° 28- Distribución de Pymes en Costa Rica según sector económico



Fuente: Elaboración propia en base a datos del informe del Ministerio de Economía, Industria y Comercio, MEIC. (2016)

La importancia de las mipymes se evidencia en diversos aspectos como "la generación de empleo, exportaciones, ambiente, desarrollo local, innovación y producto bruto interno, entre otras variables de desarrollo" (Bonilla, 2011: 2). En materia de exportación, haciendo un análisis de micro datos de aduana por empresas, Urmaneta muestra que la participación de las pymes en el valor de las exportaciones totales de Costa Rica es una de las más altas de América Latina (2016). En buena parte esto podría estar relacionado con el perfil exportador del país, dado que no se trata de un proveedor de recursos naturales, sino que ofrece bienes y servicios con mayor grado de sofisticación.

En materia de innovación productiva, Monge González et al. (2004) realizaron una encuesta a 227 mipymes del sector productivo costarricense, entrevistando en cada caso a los ejecutivos de mayor rango en el año 2004. Según los resultados de dicha encuesta, la mayoría de las empresas, señala haber incursionado en actividades de innovación como medio para mejorar su competitividad (79% de las entrevistadas). Entre dichas actividades se encuentran: mejoras en la comercialización o en el producto que ofrecen, nuevos diseños de empaque, mejoras en el proceso de producción o cambios en la organización de la empresa. Lo cual da cuenta del compromiso de éste tipo de empresas con el nuevo perfil productivo del país y su inserción en el mercado globalizado.

Dinámica entre las multinacionales y las mipymes a través de la transferencia de conocimiento

Habiendo ya realizado una descripción de ambos sectores empresariales, es necesario examinar a continuación la interacción entre ellos, a partir de un elemento clave en la mejora de la

productividad en el país, como es la transferencia de conocimiento. En este sentido, puede afirmarse que uno de los mecanismos a través de los cuales la IED puede generar externalidades positivas en las empresas locales es la transferencia de conocimiento. Esta puede darse por medio de diversos canales: las multinacionales pueden capacitar formalmente a sus trabajadores locales o a las empresas suplidoras a través de cursos, además de brindar una capacitación informal a sus empleados, que se adquiere al hacer el trabajo o al observarlo. Por otro lado, la transferencia puede darse cuando los empleados de las multinacionales dejan de trabajar en estas empresas, para trasladarse a otras nacionales, o bien para iniciar su propio negocio (Leiva, Alegre y Monge, 2014).

En el caso puntual de Costa Rica, Monge-González et al. (2005) encuentran que, mientras sólo un 20.7% de las suplidoras locales manifiesta haber recibido capacitación formal de las multinacionales, la gran mayoría señalaron que utilizaron los conocimientos adquiridos en ellas para producir bienes y servicios, que luego son vendidos a otras empresas costarricenses. Asimismo, un 30% de los gerentes, ingenieros y técnicos que trabaja para la suplidoras locales, declaran haber trabajado previamente para multinacionales en ese país, siendo cifras muy altas para una economía pequeña como la costarricense. En consonancia con lo anterior, Leiva, Alegre y Monge (2014) realizaron una encuesta a emprendedores que dejaron su lugar en las empresas multinacionales para fundar sus propias empresas. La mayoría de los encuestados valoraron positivamente su paso como empleados de las multinacionales, en el sentido de que adquirieron distintos tipos de conocimiento: habilidades gerenciales, conocimiento de estrategias de la empresa multinacional, capacidades innovadoras, y aptitudes de investigación y desarrollo. Es así que, una serie de saberes en materia de comunicación, negociación, métodos o productos habrían sido adquiridos en su paso por las multinacionales.

De igual modo, productores costarricenses que se han convertido en proveedores exitosos de insumos para las empresas transnacionales (como Las Femas, Electroplasts, Atlas) señalan que uno de los beneficios más importantes que han tenido al tratar con estas grandes empresas, es el apoyo de las mismas para la instalación de sistemas de control de calidad, la adquisición de maquinaria selecta y la solución de problemas sobre producción, cuando estos surgieron (Paus, 2007).

Como resultado de lo anterior, puede decirse que el rol de las empresas multinacionales ha sido importante para que las empresas locales adquieran herramientas y conocimiento sobre manejo empresarial, desarrollo productivo y mejora en los estándares de calidad; elementos claves a la hora de insertarse en una economía globalizada como la actual, ya sea como exportadoras directas o bien indirectas al constituirse en proveedores de las multinacionales.

Organización del empresariado costarricense

Las asociaciones y agrupaciones empresariales refieren a la unión de estrategias y políticas empresariales para la obtención de determinados objetivos concretos destinados a representar intereses sectoriales (Figuerola, 1995). En el caso costarricense, el sector empresarial se organizó principalmente en Cámaras empresariales, y el perfil de las mismas ha variado cualitativamente en forma paralela a las trasformaciones ocurridas en el modelo de desarrollo. Así, en los 70 había organizaciones en los sectores agrícolas y comerciales, de la mano del modelo ISI; mientras en los 80 y 90, con las reformas financieras y el impulso a las exportaciones y a la IED, primaron las asociaciones en el sector comercial, financiero y exportador (Méndez y Franzoni, 2010). Éstas cámaras han sido un instrumento utilizado tanto por las multinacionales para promover sus intereses dentro del país, como por las pequeñas y medianas empresas locales, como vía de supervivencia frente a la competencia de gigantes empresariales (Rojo, 2001).

Una de las principales asociaciones de éste tipo ha sido la Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada (UCCAEP), creada con la finalidad de aglutinar a las organizaciones con mayor trascendencia sectorial, que actualmente ascienden a 51, según datos de la institución (UCCAEP, 2016). Sin embargo, esta no es la única, existen cerca de 1.300 asociaciones de productores o empresarios distribuidos en todo el país que no siempre pertenecen a UCCAEP (PEN, 2016).

Cabe mencionar además, que éstas organizaciones empresariales han tenido y tienen representación en altos cargos del gobierno, como la presidencia del Banco Central y el Ministerio de Hacienda; además de contar con representación en juntas directivas de instituciones y organismos estatales, como ser la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS) o el INA (Mendez y Franzoni, 2010), dando cuenta de la fluida relación entre el empresariado organizado y el Estado. A modo de ejemplo, UCCAEP cuenta con 117 representaciones en diferentes entidades estatales; a su vez, entre el año 2015 y 2016 ha tenido más de 10 encuentros con el presidente de la Nación, así como también reuniones con grupos de legisladores, diputados y Ministros (UCCAEP, 2016).

Por otro lado, las empresas costarricenses han optado por la conformación de clústers[53] como estrategia para promover sus exportaciones y mejorar su competitividad. En este sentido, se argumenta que el aumento de la productividad no depende sólo de las cantidades empleadas en los factores de producción (trabajo, recursos naturales, capital, tecnología), sino también de la forma en que éstos factores son organizados o combinados en los procesos de producción y en los ámbitos

[53] Los clústers son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas (por ejemplo, universidades, institutos de normalización, asociaciones comerciales) que compiten pero que también cooperan entre sí para mejorar sus ventajas competitivas (Porter, 1998).

territoriales en los que tienen lugar (Alburquerque, 2006). Entre las ventajas de éstas agrupaciones se encuentran: la unión de fuerzas, el desarrollo de economías de escala y la posibilidad de compartir buenas practicas entre las empresas participantes (Barquero, 2016).

Costa Rica impulsa actualmente 15 clústers, entre los que podemos distinguir dos grandes grupos. Por un lado, aquellos conformados por empresas de mayor tamaño, cuyo objetivo principal es la atracción de IED a través del efecto demostración, y son apoyados por CINDE. Entre éstos se encuentran el clúster de Manufactura Avanzada, el de Manufactura Liviana e Industria Alimenticia, el de Servicios y el de Ciencias de la Vida; que han pasado de tener sólo 67 empresas en el año 2000, a 287 en la actualidad, según datos de CINDE.

Por el otro lado, los restantes 11 clúster están compuestos principalmente por pequeñas y medianas empresas locales, que buscan consolidar su estrategia exportadora, y sostienen que sus resultados serían mejores si lo hacen en conjunto; además, entre la lista de beneficios se incluye la posibilidad de discutir y resolver de manera conjunta problemas del sector, así como formalizar aún más sus operaciones e idear nuevas estrategias (Villalobos, 2016). Dentro de éste grupo se encuentran: Costa Rican Food Group- CRFG (sector de alimentos), Florca (plantas ornamentales), Uniflor (flores), Asucrei (universidades), Estilo Costa Rica (diseño), Costa Rica Animation Holding (animación), CRAC (aeroespacial), Asofrubrunca (fruto rambután), Asociación de Mujeres Amazilia del Caribe (chocolates), Federación de Productores de la Región Caribe (raíces) y Asociación de Pequeños Productores de Talamanca –APPTA (productores orgánicos). Éstos clústers, al igual que los anteriores, también han incrementado el número de empresas que aglutinan, de tener 270 en el año 2000, han pasado a 1509 en 2016, según datos de PROCOMER.

Los datos expuestos anteriormente dan cuenta de la capacidad que han tenido los sectores empresariales costarricenses para organizarse y promover sus ventajas competitivas, tanto a través de las tradicionales cámaras empresariales, como así también por medio de la conformación de clústers.

Para concluir puede afirmarse que, tal como se ha expuesto en este capítulo, la clase empresarial costarricense ha sido clave en el proceso de trasformación productiva del país y su respectiva inserción en las CGV; logrando no sólo aportes en términos cuantitativos (el aumento de divisas en concepto de exportaciones, aumentos del empleo, crecimiento en los niveles de productividad), sino también cualitativos, con mejoras en materia de conocimiento, innovación y sustentabilidad del país, condiciones claves para lograr una sofisticación de la matriz productiva nacional.

Tal como Monge-González y Hewitt exponen, "un país sólo puede transitar hacia un estado de desarrollo basado en la innovación, si sus empresas, en todos los sectores productivos, incursionan en continuos procesos de innovación, produciendo nuevos y diferentes bienes y servicios" (2008: 27). En este sentido, no puede negarse la contribución que ha tenido la instalación de grandes empresas multinacionales en el país, que no sólo han apostado a una reducción de costos de producción, sino que las constantes re-inversiones, así como la complejidad ascendente de las actividades que han delegado en las filiales costarricenses, dan cuenta de un compromiso mayor de estas empresas como soporte del desarrollo económico del país.

Asimismo, resulta importante el surgimiento en las últimas décadas, de una masa empresarial local compuesta por mipymes, quienes también han buscado involucrarse en la trasformación productiva del país, ya sea convirtiéndose en exportadoras directas, o bien proveedoras de las multinacionales.

La existencia de ambos sectores empresariales ha viabilizado la exitosa inserción de Costa Rica en las CGV, al pasar de ser un país exportador de bienes primarios, de bajo valor agregado a ser sede de una enorme masa de compañías, que exportan productos con alto grado de sofisticación y mayor valor agregado. Sin las condiciones de esta clase empresarial, el ingreso y posterior ascenso de Costa Rica en las CGV no hubiera sido posible.

CAPITULO 5: CARACTERÍSTICAS DE LA FUERZA DE TRABAJO

Finalmente en este capítulo nos centraremos en el tercer y último factor explicativo de la exitosa inserción costarricense en las CGV, que es justamente su fuerza de trabajo.

Como hemos visto en el primer capítulo, uno de los elementos que distinguen el actual modelo productivo de los anteriores es la presencia de las llamadas CGV, y hace que el objetivo de los países ya no sea pasar de industrias livianas a industrias pesadas; sino pasar de tareas simples con bajo valor agregado hacia actividades más sofisticadas con alto valor, es decir, lograr un "upgrading". Aquí es donde surge la importancia de la inversión en educación y las características del capital humano, pues contar con mano de obra capacitada y personal entrenado son factores importantes para atraer y desarrollar actividades de alto valor agregado (Bianchi y Szpak: 2015). En otras palabras, cuanto más limitadas sean las habilidades de la fuerza laboral, más probabilidades habrá de que el país se ubique en segmentos de menor valor agregado, caracterizados por procesos repetitivos; que cuentan además con el riesgo de ser actividades fácilmente trasladables a otros países.

De este modo, puede decirse que el crecimiento económico puede ser afectado positivamente por el mejoramiento en el desarrollo humano en la medida en que, la gente que goza de mejor salud, mejor nutrición y mejor nivel de educación, tiene un alto rendimiento productivo, y así favorece a un mayor crecimiento económico a nivel estatal (Flores y Rodríguez, 2011). Es por ello que, la calidad del capital humano se ha vuelto importante para el crecimiento económico de un país; y áreas como la salud y la educación constituyen insumos fundamentales para crear y construir un capital humano adecuado.

En relación al primer área (salud), se evidencia que existe una relación causal entre contar con una población saludable y tener crecimiento económico, en función de los aumentos en su productividad y del bono demográfico[54] que se genera por el aumento de la población en edad de trabajar (Bloom y Caning, 2000). Por otro lado, respecto a la educación, los incrementos en los años y en la calidad de instrucción de la población proveen a los países del capital intelectual necesario para aprovechar y explotar los recursos disponibles en beneficio de su crecimiento económico.

Por lo tanto, contar con una mano de obra calificada se convierte en un factor que incide en el modo en que los países pueden insertarse en el actual paradigma productivo global. Al hablar de

[54] Se habla de "bono demográfico" porque se da la existencia de muchas personas adultas jóvenes en etapa laboral. En el caso de Costa Rica ese bono se da gracias a la tendencia en aumento de la esperanza de vida, la alta natalidad del pasado y la baja natalidad que hay actualmente en el país (OPS, 2009).

desarrollo o mejora de la fuerza de trabajo nos referimos al "proceso a través del cual la dotación inicial del capital humano de un determinado territorio es convertido, a través de múltiples canales -educación, entrenamiento, intermediación del mundo del trabajo, intercambio de información- en una fuente de ventaja competitiva para las empresas y las industrias de ese territorio (Gereffi, Stark y Psilos, 2011:244). De este modo, si bien históricamente una de las formas en las cuales los países podían tener una ventaja comparativa era mano de obra a menor costo, hoy en día contar con fuerza de trabajo capacitada y eficiente resulta también relevante. En este sentido, Lewin, Massini y Peeters sostienen que "las oportunidades de disminuir los costos son un elemento importante a la hora de tomar las decisiones de internacionalización productiva, sin embargo cuando las firmas buscan consolidar sus actividades, ante un escenario de escases de talento, las consideraciones de costo se vuelven menos importantes en relación con el talento humano disponible en otra locación" (Lewin, Massini y Peeters, 2009: 25). Es así que, para un país como Costa Rica, el recurso humano resulta ser un factor clave para atraer IED que podría ir a otros destinos (Arce y Trejos, 2012).

La fuerza de trabajo costarricense es reconocida por sus altos estándares educativos y sus niveles de productividad, hecho que se ve reflejado en el Índice de Desarrollo Humano (IDH)[55] elaborado por el PNUD en 2015, con un puntaje de 0.766, más alto que el promedio internacional y regional (0.624 y 0.706 respectivamente). Es así que, las características de la fuerza de trabajo costarricense han sido importantes en su evolución productiva y han funcionado tanto como atractivo a multinacionales de sectores de mediana y alta tecnología, como un factor importante a la hora de impulsar emprendimientos de empresas locales (Miranda y Vargas, 2001; Rodríguez- Clare, 2001; Larraín, López y Rodríguez, 2001, Monge González y González Alvarado, 2007, Trejos y Arce, 2012). Al respecto, la CEPAL manifiesta que "un patrón que se repite en las experiencias de las multinacionales costarricenses es que primero establecen en Costa Rica una operación pequeña, orientada a tareas relativamente simples; y que enfrenta un cierto escepticismo por parte de los directivos de la casa matriz o de plantas de la empresa inversionista ubicadas en otros países. Tras un periodo inicial de operaciones, el inversionista descubre que la calidad del recurso humano y su capacidad de aprendizaje, así como los valores que aporta al sitio de trabajo (puntualidad, integridad, compromiso con la calidad) superan ampliamente sus expectativas iniciales, y las operaciones empiezan a crecer, tanto en tamaño como en complejidad de las tareas que realizan en el país" (2014: 81). En la misma línea, Monge- González et. al. (2006) manifiestan en su estudio que, para las multinacionales que operan bajo el régimen de Zona Franca en el país, la educación constituyó uno

[55] El IDH es un indicador que sirve como marco de referencia para aspectos sociales y económicos del desarrollo, elaborado por el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo y publicado desde 1980. Éste tiene un mínimo y un máximo para cada dimensión, expresado en valores de 0 a 1 (PNUD, 2015).

de los principales factores para haberlo elegido como desino, y además destacaron las destrezas, habilidades, rapidez de aprendizaje y productividad de la mano de obra, que están directamente relacionados con el nivel de educación con que cuenta el recurso humano costarricense.

Estas cualidades, sin embargo, no son el resultado de esfuerzos recientes y esporádicos, sino la consecuencia de un compromiso histórico de Costa Rica por alcanzar un mayor nivel de crecimiento económico y mejorar los estándares de vida. Para comprender mejor esa relación entre crecimiento y fuerza de trabajo, a continuación se analizarán las características de la población costarricense en materia de salud y educación, para determinar la importancia que han tenido en la inserción de Costa Rica en las CGV.

Salud

Como es sabido, el crecimiento económico permite destinar mayores recursos para promover el cuidado de la salud, con una mejor nutrición, acceso a agua potable y buena calidad en los servicios de salud. Sin embargo, en la última década ha surgido otra posible vinculación entre salud y crecimiento que va en sentido contrario, es decir, desde la mejora en los niveles de salud hacia el crecimiento económico.

En relación con lo anterior, Ranis y Stewart sostienen que "a medida que las personas se tornan más sanas, mejor alimentadas y más instruidas, contribuyen al crecimiento económico" (Ranis y Stewart, 2002:11). Esto, según Bloom y Canning (2001), se da por diversos mecanismos: por un lado, el mejoramiento de la salud y de la nutrición influyen directamente en la productividad de la mano de obra, puesto que los trabajadores están físicamente y psicológicamente sanos; además pierden menor cantidad de días laborales por enfermedad o por la necesidad de cuidar a un familiar a su cargo que este enfermo. Por otro lado, hay una mejora en los niveles de educación ya que, personas sanas que viven por más tiempo, tienen mayores incentivos para desarrollar sus capacidades, porque esperan disfrutar los beneficios de tales esfuerzos a largo plazo. Asimismo, la buena salud genera mayor asistencia escolar y mejora la función cognitiva de los estudiantes, que luego tendrán mejor rendimiento en el mundo laboral. Finalmente, los autores reconocen como beneficio en términos de crecimiento económico al "bono demográfico", que surge a partir de la disminución en la tasa de mortalidad y de nacimiento en los países, que hace crecer el número de población joven en edad productiva. De esta forma, la visión convencional que sostiene que mayor crecimiento económico genera mejoras en la salud, es sólo una parte del fenómeno, y existen buenas razones para sostener que las mejoras en la calidad de la salud de un país estimulan el desarrollo económico, hecho que analizaremos en el presente apartado.

Costa Rica presenta un destacado sistema de salud a nivel regional, hecho que se evidencia en diversos indicadores (cuadro N° 29). En cuanto a la tasa de cobertura médica neonatal e infantil, se encuentra primero en la región, y en mortalidad infantil pasó de un nivel de 17 muertes por cada 1000 nacidos en el año 1990, a 10 en 2015 (según datos de la OMS, 2016). Por otro lado, si analizamos los indicadores relacionados a la mortalidad materna, veremos que cuenta con una de las menores tasas en América Latina y el Caribe, superado únicamente por Chile y Uruguay, según datos de la OMS. Además, la tasa de fecundidad ha disminuido, pasando de 2.4 nacimientos por mujer en 2000 a 1.76 en 2015, la segunda menor de América Latina y el Caribe, y la más baja de Centroamérica, hecho que ha favorecido el mencionado bono demográfico. Por último, en materia de enfermedades, presenta un amplio esquema de vacunación y en cuanto a la prevalencia del VIH en personas de entre 15 y 24 años de edad, es baja en relación a otros países de la región, ubicando a Costa Rica como el cuarto país con menor incidencia de América Latina y el Caribe y segundo en Centroamérica (luego de Nicaragua) según datos de la OMS (2016). A modo de resumen, en el siguiente cuadro se reflejan algunos de los indicadores más relevantes en materia de salud.

Cuadro N° 29- Principales indicadores de la salud en Costa Rica, América Latina y el Caribe y Centroamérica.

Indicadores de Salud para Costa Rica, América Latina y Centroamérica									
Indicador	**Costa Rica**			**América Latina y el Caribe**			**Centroamérica (b)**		
	2000	2005	2015	2000	2005	2015	2000	2005	2015
Esperanza de vida al nacer (en años)	77,8	78,6	79,4	71,6	72,9	75	71,6	72,9	74,9
Mortalidad infantil (por cada 1.000 nacidos vivos)	11	9	8,5	29	24	14	27	22	15
Mortalidad menores de 5 años (por cada 1.000 nacidos vivos)	13	11	9	34	26	19	33	26	18
Mortalidad materna (por cada 100.000 nacimientos)	47	50	38	98	82	85	115	102	92
Tasa de fecundidad (nacimientos por mujer)	2,4	2,1	1,76	2,6	2,4	2,2	3,4	3	2,5
Prevalencia del VIH entre adultos de 15-24 años (en % de la población)	0,2	0,3	0,2	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
Gasto en salud (como % del PBI)	7,1	7,7	9,9	6,6	6,9	7,6	7	7,4	7,9

(a) Promedio: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, St. Kiss y Nieves, St. Lucia, St. Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.

(b) Promedio: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá.

Fuente: Elaboración propia en base a datos de la OMS, PNUD, UNESCO.

Estos buenos resultados, en términos comparativos, son consecuencia de un compromiso estatal en materia de servicios de salud. De acuerdo con los datos del Banco Mundial, el país ha venido gastando en promedio un 8.5% del PBI en salud, que tal como hemos visto en el cuadro anterior (N°29), supera tanto al promedio latinoamericano como al de Centroamérica. Además, Costa Rica cuenta con un sistema de asistencia médica universal, establecido por ley desde 1941, con la creación de la Caja Costarricense de Seguro Social (CCSS). Este sistema es financiado por las contribuciones del Estado, los empleadores y empleados del país, e incluye tanto tratamientos médicos como atención a los ya retirados, y aproximadamente un 90% de la población se encuentra cubierto por este sistema. De este modo, tal como hemos podido ver, Costa Rica cuenta con un importante compromiso en materia de salud, que se traduce en una población altamente saludable, de gran importancia para generar dividendos en materia de crecimiento económico.

Educación

El otro área que abordaremos en esta investigación es la educación puesto que, debido a la naturaleza dinámica de la industria global, el continuo aprendizaje es necesario para participar y escalar dentro de las CGV. A medida que se arriba a segmentos más altos dentro de la cadena, las cualidades de la fuerza de trabajo requeridas son más complejas y pueden ser completamente diferentes a los eslabones anteriores, pues van más allá del mero conocimiento técnico, sino que incluyen otras cualidades (*soft skills)*, como ser: liderazgo, trabajo en equipo, comunicación y capacidad resolutiva, que permiten adaptarse al cambiante mundo globalizado en el cual giran los mercados actuales (Gereffi et. al., 2011). Además, el advenimiento de la denominada "sociedad del conocimiento" (UNESCO, 2013), ofrece el marco en el cual se expanden las demandas sociales a la educación superior, y surge una estructura socioeconómica en la cual el conocimiento se constituye en un importante factor para aumentar la productividad y el crecimiento económico

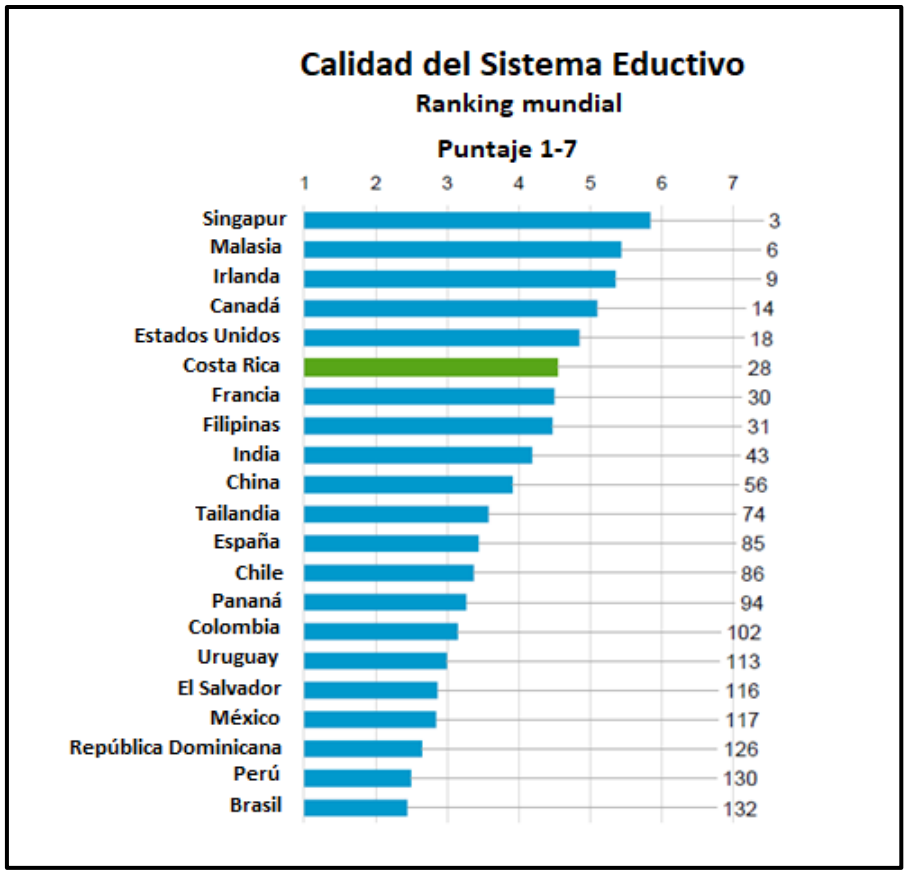
En Costa Rica, la educación es gratuita y obligatoria desde 1870, y esto ha sentado las bases para un progreso sostenido de la educación; generando una fuerza de trabajo altamente calificada, que ha llevado a una enorme cantidad de compañías extranjeras a instalarse en el país y ha propiciado un favorable ambiente de negocios, a partir del efecto demostración que éstas generaron.

Uno de los pilares de la política educativa de Costa Rica ha sido el acceso a la educación de toda la población. Para ello, la Constitución Política establece (art. 78) el carácter gratuito y obligatorio de la educación preescolar, básica y superior. Para que ello se cumpla, se han tomado diversas medidas como ser: el incremento en el número de centros educativos públicos, aumento de escuelas en las zonas rurales, atención pública a grupos especiales (niños discapacitados), programas educativos para indígenas (para lograr incorporar nuevos conocimientos y que su cultura se

mantenga), programas de comedores escolares, subsidios directos a los estudiantes de bajos recursos, entre otros (Villasuso, 2000). Además, para poder financiar este ambicioso objetivo (de garantizar acceso universal a una educación de calidad) el gobierno, por mandato constitucional, destina desde 2014, un 8% del presupuesto nacional en educación[56].

Al comparar algunos de los indicadores más importantes en materia de educación con otros países, veremos que claramente Costa Rica se destaca, no sólo a nivel regional sino también global. En este sentido, si analizamos la tasa de alfabetización del país, veremos que es una de las más altas tanto en América Latina como con respecto a otros países en vías de desarrollo; y mientras a mediados de los 80 ésta era de un 87%, en 2015 ascendió a 97.4%, según el Informe de Desarrollo Humano presentado por la ONU (PNUD, 2015). Además, de acuerdo con el Foro Económico Mundial (Cuadro N°30), el sistema educativo costarricense ocupa el puesto 28 en el ranking mundial, siendo el más alto de América Latina.

Cuadro N° 30- Ranking de calidad del sistema educativo



Fuente: Foro Económico Mundial, *The Global Competitiveness Report 2015-2016*

[56] Por la reforma realizada en 2011, al artículo 78 de la Constitución Política, a través de la Ley N° 8954 que menciona que "la educación preescolar, general básica y diversificada son obligatorias y, en el sistema público, gratuitas y costeadas por la Nación (…)" y que incluye un aumento progresivo del gasto en educación desde el 6% del PBI hasta llegar a un 8% a partir de 2014. (Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica, Ley N° 8954, 2011).

Asimismo, si tomamos otros indicadores en materia de educación (cuadro N°31) Costa Rica vuelve a destacarse del resto de la región.

Cuadro N°31- Principales indicadores de educación en Costa Rica, América Latina y el Caribe y Centroamérica.

Indicadores de Educación para Costa Rica, América Latina y Centroamérica			
Indicador	**Costa Rica**	**América Latina y el Caribe (a)**	**Centroamérica (b)**
Tasa de Alfabetización (% de población a partir de 15 años)	97,4	92,3	86,4
Población con al menos educación secundaria (% de población a partir de los 25 años)	50,6	54,6	38,4
Tasa de abandono de la escuela primaria (en % de niños en edad escolar)	12,3	13,8	25,35
Gasto en Educación (como % del PBI)	8	5,5	4,4

(a) Promedio: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, St. Kiss y Nieves, St. Lucia, St. Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay, Venezuela.
(b) Promedio: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá

Fuente: Elaboración propia en base a datos del último Informe sobre Desarrollo Humano (PNUD, 2015).

Cabe destacar que, el abordaje de la política educativa ha ido más allá de fomentar la mera lectura y escritura, sino que el Ministerio de Educación ha buscado una mayor interrelación entre las aptitudes requeridas por el mundo del trabajo y los planes de estudio. Bajo ese criterio ha desarrollado, por ejemplo, programas para garantizar el aprendizaje en computación acorde a estándares internacionales, la promoción del inglés como segunda lengua, el establecimiento de pasantías en el sector empresarial, entre otros aspectos que detallaremos a continuación.

Ingles

Es sabido que a partir de la globalización y la mayor interconexión que existe a nivel mundial, el inglés se ha convertido en una lengua universal (Crystal, 2004), y un elemento fundamental en materia de intercambio comercial. En función de ello, se ha incrementado la demanda de recursos humanos con conocimiento de inglés, y como consecuencia, Costa Rica ha desarrollado diversas acciones para adecuarse a las necesidades de los sectores productivos. El Instituto Nacional de Aprendizaje (INA) ofrece capacitación gratuita del idioma para promover las habilidades de la población con iniciativas como el "Programa Técnico de Inglés para Centros de Servicios", que ha sido desarrollado en conjunto con empresas del sector en 2005. Otra iniciativa ha sido el programa

nacional "Costa Rica Multilingüe", que revisa las metodologías implementadas en el sistema educativo, entrena a maestros y profesores, brinda cursos a estudiantes en todos los niveles educativos y otorga certificados profesionales. Asimismo, la alta calidad que poseen los cursos de inglés brindados por el gobierno, ponen a Costa Rica como el segundo país en América Latina con nivel del examen TOEIC en 2014 y en TOEFL en 2015, según datos de CINDE (2016). Además, según el índice EF- EPI Proficency English[57] se encuentra cuarto a nivel regional, con un índice de 51.35. Asimismo, ese compromiso ha llevado a que el nivel de inglés en educación primaria alcance el 88% de los estudiantes en todo el país; y según la encuesta realizada en 2014 por PROCOMER y CAMTIC[58] a empresas multinacionales respecto de la calidad de la fuerza de trabajo del país, destacaron el nivel de inglés de los costarricenses como elemento clave a la hora de iniciar sus operaciones en el país.

Educación primaria

El nivel más alto de alfabetismo que posee Costa Rica se da en este nivel, con un sistema de educación pública, gratuita y obligatoria entre los 6 y 13 años, encontrándose que aproximadamente el 90% de los centros educativos de este nivel es público. Además, dentro de la curricula, se han incluido diversos programas que se adecúan con las necesidades del sector productivo, como ser: talleres de computación, cursos de inglés, y acceso a internet y a dispositivos informáticos, que permiten que desde temprana edad la población adquiera nuevos conocimientos y aprenda a usar estos dispositivos.

Educación secundaria o diversificada

Dentro de la escuela secundaria, el sistema educativo costarricense distingue entre escuelas académicas y técnicas, teniendo 5 años y 6 respectivamente. En el último año de estudio, los estudiantes deben rendir un examen que incluye todos los conocimientos adquiridos durante el secundario, necesario para poder acceder a su título secundario y poder ser admitidos en las universidades de todo el país. Asimismo, aquí continúa el compromiso del gobierno en alcanzar nuevas habilidades educativas, de modo que inglés y computación han sido declarados obligatorios en las escuelas públicas de todo el país (1994-1998).Si tomamos en cuenta la participación de Costa Rica en el Programa para la Evaluación Internacional de Estudiantes (PISA, por sus siglas en

[57] EF PROFICENCY- es un índice que establece un ranking de países según el nivel de inglés de su población, ya que monitorea el nivel de inglés de los adultos. Para mayor información visite: http://www.ef.com.ar/epi/.

[58] Ambas instituciones realizaron un estudio a empresas de tecnologías digitales, para conocer la situación actual y su desarrollo en el país. Para ello, no sólo utilizan datos macroeconómicos, sino también realizan encuestas a las empresas del sector. La última versión disponible es el "Mapeo Sectorial de tecnologías Digitales 2014".

inglés)[59], los resultados obtenidos (420 como rendimiento promedio) lo colocan por encima de otros países latinoamericanos como Colombia (416), México (416), Brasil (401), Perú (397) y República Dominicana (332), siendo solamente superado por Chile (447) y Uruguay (435), según datos de la OCDE (2015).

Educación técnica

Dentro del país, el crecimiento de la industria de alta tecnología ha llevado a que se incrementen los esfuerzos y recursos destinados al desarrollo de la educación superior técnica, y para ello una política promovida por el gobierno ha sido la creación del Sistema Nacional de Educación Técnica (SINETEC). Este programa es una iniciativa del Ministerio de Educación, que comenzó en 2001, y tiene por objetivo hacer un uso más eficiente de los recursos destinados a la capacitación, promoción de las aptitudes técnicas y creación de capacidades que potencien la innovación de su población y se adecuen a los requerimientos de las multinacionales de alta tecnología en el país.

Además, el INA ha tenido un rol importante para promover el desarrollo educativo de hombre y mujeres en todas las áreas de producción nacional, promoviendo cursos en materia de electrónica, eléctrica, mecánica, ingeniería, entre otras. Además, ha desarrollado diversos programas para compañías que requieran capacitar a sus empleados, por ejemplo la maestría en dispositivos médicos, el programa de transformación de plástico, así como el programa técnico en mecatrónica.

Educación superior

Finalmente, nos encontramos con las universidades, las cuales producen en el país no sólo individuos altamente entrenados, muy apreciados por el sector empresario, sino también emprendedores con la habilidad de desarrollar sus propias compañías, fundamentalmente en las áreas de alta tecnología (Mora Alfaro, 2016). Actualmente, Costa Rica tiene un sistema mixto de provisión de servicios de educación superior. Cuenta con 64 universidades, de las cuales 54 son privadas, 5 internacionales y las cinco más importantes son públicas: Universidad nacional de Costa Rica (UCR), Universidad Nacional (UNA), Universidad Estatal a Distancia (UNED), Instituto Tecnológico de Costa Rica (TEC) y la Universidad Técnica Nacional (UTN). Además, uno de los elementos distintivos del sistema de educación superior costarricense es la amplia autonomía de la que gozan sus universidades, sancionada por la Constitución Política del país (art. 84 y 85); lo cual genera una amplia delegación en las instituciones universitarias de las potestades para dictar sus políticas y normas que regulan su funcionamiento.

[59] PISA es una prueba que se realiza cada tres años, en la cual se evalúa la capacidad de los estudiantes para utilizar el razonamiento y el conocimiento aplicados a los campos de matemática, lectura y ciencias. En el caso de Costa Rica, participaron estudiantes de quince años, independientemente del nivel educativo en el que se encontrasen.

En cuanto a la dinámica de la educación superior, es posible observar un aumento del número de programas y carreras, ofrecidas durante el periodo 2010-2015, tanto por instituciones públicas como privadas, pasando de 1615 programas a 1757 según datos del último informe del Estado Nación en materia de Educación (PEN, 2015). A su vez, dentro de las universidades, se ha ido incrementando tanto el número de ingresantes (de tener 54.999 en 1990 a 208.444 en 2015) como de títulos otorgados, que fue casi ocho veces mayor que en 1990, pasando de entregarse 7.000 a 43.247 en 2015, según el mencionado informe. Esto ha generado un incremento en el porcentaje de la población que cuenta con educación superior, que actualmente asciende a un 22.8% según datos del último Censo Nacional de Población (INEC, 2014). Lo cual significa que, cerca de la cuarta parte de la población cuenta con educación terciaria completa o incompleta.

Aquí también se ha buscado vincular la educación con los requerimientos que el ascenso en las cadenas de valor generaba; y es por ello que se ha lanzado el programa PROINNOVA, desarrollado por la Universidad Nacional de Costa Rica (UCR), que tiene como objetivo impulsar la innovación a través de la transferencia tecnológica de conocimientos, desarrollados o adaptados por la UCR, hacia el sector socio productivo, brindando asesoramiento en materia de licencias de propiedad intelectual, patentes, diseño industrial, desarrollo de marcas, entre otros.

Un aspecto relevante para analizar los resultados de la educación superior en una sociedad lo constituye la revisión de datos correspondientes a la inserción laboral de los graduados. En este sentido, se destaca la significativa diferencia existente entre el desempleo total del país, el cual alcanza un 9,2%, en relación con el desempleo ente los profesionales, que es de solo un 4.7% (PEN, 2015). Este dato confirma las mayores posibilidades con que cuentan las personas que poseen un título profesional de insertarse en el mercado laboral, y a su vez la demanda dentro del sector empresario de este tipo de individuos. Asimismo, los sectores de mayor crecimiento a nivel estatal (servicios, dispositivos médicos, eléctrica y electrónica) son los que emplean a una mayor proporción de individuos con educación superior y técnica; y aunque estos trabajadores representen sólo un 25% de la fuerza laboral total del país, son los responsables de generar el 50% del PBI nacional (Beverinotti, 2016). Por otro lado, si analizamos la composición de los cargos superiores dentro de las subsidiarias costarricenses, vemos que están conformados en un 81.6% por empleados locales (nacionalidad costarricense), que cuentan en su totalidad con educación universitaria: el 58.8% con títulos de grado o educación técnica, y el 41.2% restante con posgrados, doctorados o maestrías (Leiva y Darder, 2014). Por otro lado, de acuerdo con datos del estudio cuantitativo telefónico, realizado por OLAP y Conare en 2014, para atender los aspectos que valoran los empleadores de sus empleados profesionales, más de la mitad de los entrevistados calificó con 8 a 10 (en una escala de 1

a 10) la calidad de la educación superior recibida por sus empleados egresados en las áreas de salud, ingenierías y ciencias económicas (PEN, 2015).

Cabe destacar además que, tal como hemos señalado en el capítulo anterior (IV), la presencia en el país de empresas líderes a nivel internacional, genera derrames de conocimiento, que sigue fortaleciendo la capacidad y talento del recurso humano costarricense, creando así un circulo virtuoso en materia de educación y conocimiento.

Organización sindical

Pese a las notables características de la fuerza de trabajo costarricense señaladas anteriormente, ésta no logrado organizarse colectivamente. En este sentido, si bien los sindicatos son organizaciones históricas dentro del país (cuya formalización data de los años 40 de la década anterior[60]), carecen de fuerza en la actualidad, donde sólo el 13,08% de la población económicamente activa, PEA, tiene afiliación sindical. Además, éste porcentaje se encuentra compuesto mayoritariamente por sindicatos del sector público (177 de los 292 sindicatos activos), mientras que el total de afiliados en las empresas privadas, sean multinacionales o nacionales, es sólo del 0.58% de la PEA (Aguilar-Arce, 2016). Esto puede explicarse, según Blanco Vado, en el hecho de que "el sindicalismo costarricense se desarrolló y consolidó como una entidad funcional al modelo económico implantado por los sectores dominantes de la sociedad y por sus organizaciones políticas (…). Las relaciones entre el Estado y el movimiento sindical, al estar basadas más en la funcionalidad del sistema y menos en la representatividad de las organizaciones laborales, ocasionaron una pérdida importante de la autonomía sindical y limitaron un desarrollo sindical integral" (1997: 2). Si bien el autor señala a esta tendencia como una característica histórica dentro del país, se acentúa a partir del nuevo modelo de desarrollo de mediados de los 80; sobre todo con la aparición de la figura de las "asociaciones solidaristas", que era espacios creados en las empresas para el arreglo directo de cuestiones laborales y salariales. Es así que, fueron un instrumento eficaz de contención salarial y de control del empleador sobre las condiciones de trabajo que paulatinamente erosionó la lucha trabajadora en el país (Méndez y Franzoni, 2010). Incluso fueron amparadas por el gobierno bajo la Ley N° 6970, la cual regula y consolida el solidarismo desde 1984 (Esquivel, 2013). Esto le ha costado al país la queja por parte de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) por más de una década, respecto al debilitamiento del movimiento sindical costarricense, al sostener que éstas asociaciones atentaban contra los principios de la libertad sindical (PEN, 2000). Pese a que se realizaron algunas reformas, no se ha logrado cambiar estas prácticas, y actualmente de los 31 sindicatos activos en empresas

[60] El modelo actual de las relaciones laborales colectivas en Costa Rica se consolida a partir de 1943, con la aprobación del Código de Trabajo, el cual reconoce a los sindicatos desde el punto de vista legal (Aguilar-Arce, 2016).

privadas, únicamente 12 de ellos cuentan con convenciones colectivas, lo cual no llega al 0,50% de los trabajadores del sector privado (Aguilar-Arce, 2016).

Con todo esto puede afirmarse que, el perfeccionamiento de la fuerza de trabajo costarricense se ha visto acompañado de un debilitamiento de ciertas formas de organización y representación colectiva, que ha sido a fin a los intereses de los sectores empresariales en el marco del nuevo modelo de inserción internacional del país.

Finalmente, a modo de cierre podemos decir que, como hemos observado en el presente capítulo, existe una estrecha relación entre las características de la fuerza de trabajo y el crecimiento económico. En relación con esta idea, Ranis y Stewart sostienen que "los logros en materia de desarrollo humano pueden contribuir de manera decisiva al crecimiento económico. En consecuencia, hay que examinar dos cadenas causales distintas: una de ellas va del crecimiento económico al desarrollo humano, a medida que los recursos provenientes del ingreso nacional se asignan a actividades que contribuyen a éste último; la segunda va del desarrollo humano al crecimiento económico e indica de qué manera el desarrollo humano, aparte de ser un objetivo primordial, contribuye a aumentar el ingreso nacional" (2002: 9). Es así que, no hay duda de que existe una relación recíproca entre ambos: un mayor desarrollo humano genera más crecimiento, a medida que una población más sana y educada contribuye a mejorar el desempeño económico estatal, en tanto el crecimiento económico promueve el desarrollo humano a medida que la base de recursos se amplia.

En este sentido, Costa Rica no ha sido una excepción y las características de su fuerza de trabajo han jugado un rol importante dentro de su inserción internacional, hecho que hace que lo consideremos como el tercer y último factor explicativo de dicho proceso. Dentro de dicha fuerza laboral se destaca tanto su nivel en materia de salud como en términos educativos, dando como resultado que la fuerza de trabajo costarricense este compuesta por individuos que gozan de altos niveles de salubridad, están altamente capacitados, con nivel de inglés elevado, habilidad para el uso de tecnologías y actitud para desarrollar nuevas habilidades; tareas que han sido importantes no sólo para atraer a multinacionales de avanzada en el país, sino también para acompañar el continuo ascenso que ha tenido Costa Rica dentro de esas CGV.

CONCLUSIONES

A modo de síntesis, puede decirse que el patrón de comercio internacional ha cambiado notablemente en las últimas décadas. Actualmente, las empresas distribuyen sus operaciones en todo el mundo, dando lugar al surgimiento de las mencionadas CGV, que han cambiado tanto la forma de producir como los mecanismos de comercialización a nivel global. El objetivo principal de esta deslocalización productiva ha sido la búsqueda, por parte de las empresas multinacionales, de una mayor eficiencia en la fabricación de bienes o servicios. Pero esta fragmentación productiva ofrece además, mayores ventajas a los países pequeños en vías de desarrollo, como Costa Rica, ya que comienzan a especializarse en actividades o tareas específicas y no en la totalidad del proceso productivo; por lo tanto dejan de competir con industrias completas de firmas extranjeras, sino que se insertan en nichos productivos en los que posean alguna ventaja en relación a otras naciones.

Sin embargo, los beneficios de esta participación no resultan automáticos, y los efectos y resultados de dicha inserción dependen tanto de las características de la cadena en la que se inserten, como de la capacidad de los países de ir agregando valor dentro de la misma. Esto se debe a que, tal como hemos señalado, dentro de las CGV se distinguen dos elementos: la gobernanza y el ascenso. Los países que comprenden esta realidad, no sólo buscan involucrarse en las CGV, sino que además intentan escalar (*upgrade)* dentro de las mismas, avanzando de actividades intensivas en mano de obra a actividades intensivas en habilidades y en capital, que les brinden mayor crecimiento económico y mejorar el posicionamiento de sus empresas y su nación en el comercio internacional. De modo que, la inserción internacional de un país está condicionada, en primera instancia, por las lógicas de gobernanza de estas cadenas. Pero luego, el objetivo radica en la posibilidad de escalar dentro de las mismas, y aquí resulta clave tanto la capacidad de las propias firmas, como también las estrategias económicas estatales que se implementen, para acompañar y potenciar dicho proceso.

Este proceso de globalización productiva, surge en un contexto histórico en el cual América Latina se movía hacia el "regionalismo abierto", orientado hacia una inserción más competitiva de la región en el escenario mundial. Es en este escenario, donde Centroamérica inicia una profunda trasformación económica, al abandonar el modelo ISI , para pasar a un nuevo modelo económico, operado bajo condiciones de economía abierta y de promoción de las exportaciones, como forma de salir de la profunda crisis económica de los ochenta y reordenar sus economías en un contexto de pacificación política. A raíz de ello, se implementaron nuevas medidas económicas de corte neoliberal, con el objetivo de insertar sus economías en el comercio mundial. Inicialmente, fue la industria textil y de hilados la que caracterizó el nuevo modelo de inserción internacional de esta

subregión. No obstante, a medida que se fue profundizando el proceso de apertura comercial, los países orientaron sus matrices productivas hacia diversos rubros: mientras Guatemala, El Salvador y Honduras continuaron su producción de hilado, textiles y confecciones; Panamá se orientó hacia los servicios logísticos y financieros; en Nicaragua ha prevalecido el sector agrícola, y Costa Rica ha diversificado y sofisticado su oferta exportadora, hacia sectores de mediana y alta tecnología. Esta situación ha llevado a que en la actualidad existan enormes disparidades entre los países de esta subregión, tanto en términos de crecimiento económico (PBI), como en sus exportaciones e inversiones. Con lo cual, si bien es cierto que los países pequeños, como los centroamericanos, tienen escaso poder en el escenario internacional, y por ende menor margen de maniobra para desarrollar políticas autónomas, esto no implica que todos ellos se posicionen de la misma manera en el escenario internacional, y el modelo de inserción que presenta cada uno de ellos es diverso, entre los que sobresale el exitoso modelo costarricense.

Costa Rica es un caso interesante, que demuestra cómo un país pequeño en vías de desarrollo puede lograr una inserción exitosa dentro de las CGV, destacándose tanto entre sus pares centroamericanos como a nivel regional, pasando de exportar unos pocos productos agrícolas, café y banano, a una gran cantidad de bienes agrícolas no tradicionales y productos sofisticados en la actualidad, basados en el uso del conocimiento, tecnología y capital humano.

El cambio estructural en su modelo económico ha comenzado, al igual que en el resto de los países centroamericanos, a mediados de los 80, y a partir de ese momento realizó importantes esfuerzos por integrar su economía a las CGV. Es así que inicialmente comenzó con actividades intensivas en mano de obra poco calificada y barata (textiles y agrícolas); y en el transcurso de tres décadas, el país pudo escalar dentro de cadenas existentes como la eléctrica y electrónica, y también penetró y escaló en nuevas cadenas (fabricación de dispositivos médicos y prestación de servicios empresariales). Este escalamiento permitió asumir tareas más sofisticadas dentro de las cadenas, con empleos de mayor calificación y mejor remuneración, así como incrementar sus niveles de exportación. Dentro de esa sofisticación productiva, se destaca su inserción en cuatro importantes CGV: aeronáutica/aeroespacial, electrónica, dispositivos médicos y servicios empresariales; dentro de cada una de las cuales, tal como hemos señalado, ha logrado escalar hacia actividades de mayor valor agregado. De este modo, se ha demostrado que el destacado crecimiento económico que ha tenido Costa Rica en relación a otros países de la región se explica en función de su inserción dentro de las CGV, pasando de actividades básicas, ubicadas en los primeros eslabones de la cadena productiva, hacia actividades con mayor complejidad y sofisticación. Este hecho no puede atribuirse únicamente al papel que ha jugado la IED, sino que ha sido posible a partir de tres factores

relevantes: la estrategia económica estatal, las características de su clase empresarial y las características de la fuerza de trabajo costarricense.

En lo que atañe a la estrategia económica estatal puede decirse que, a diferencia de otros países centroamericanos, que abandonaron las políticas de promoción de desarrollo en los 80, por mecanismos a favor del mercado; Costa Rica adoptó un modelo heterodoxo. Si bien aplicó instrumentos de liberalización comercial propios del Consenso de Washington, mantuvo un activo rol del Estado en la economía, con el objetivo de promover las exportaciones no tradicionales, potenciar la llegada de IED y apoyar a las pequeñas y medianas empresas en su desarrollo productivo. Para poder lograr estos objetivos, se han tomado una serie de medidas de relevancia como ser: la apertura unilateral de su economía, la aplicación de incentivos a las exportaciones, la creación del régimen de zona franca, el fortalecimiento institucional en materia de comercio exterior, el apoyo gubernamental a proyectos de capacitación de los recursos humanos, la firma de numerosos de tratados de libre comercio, su incorporación al GATT y luego OMC, así como la creación de programas de apoyo a las pequeñas y medianas empresas locales, tanto en materia comercial como financiera.

Asimismo, se ha destacado la continuidad de la política de comercio exterior desde el inicio de las reformas, hasta la fecha. Esa continuidad es fruto de una visión compartida, con coherencia inter-temporal entre las diversas administraciones gubernamentales, independientemente de la bandera política que los identificaba.

Estos hechos demuestran que, si bien a partir de la década de los 80 el régimen gubernamental se sometió a políticas de ajuste de corte neoliberal, esto no implico el desmantelamiento del rol del estado en materia económica, sino que al contrario, hubo un estado activo, que impulsó a través de diversas herramientas, la inserción y escalamiento de Costa Rica en las CGV.

El segundo factor que hemos considerado relevante para explicar la inserción de Costa Rica en las CGV, ha sido las características de su clase empresarial. Esto se debe a que, para lograr que un país cambie su matriz productiva y se inserte en el mundo globalizado, deben existir las condiciones y la capacidad real de sus empresas para que dicho fenómeno suceda. En este sentido, hemos demostrado que, si bien la composición del empresariado en Costa Rica es heterogénea, tanto las grandes empresas multinacionales como las mipymes locales, se han comprometido en el cambio estructural que atravesó el país.

Dicho compromiso se evidencia en el importante incremento de empresas dedicadas a la exportación en el país, lo cual no sólo ha generado aportes en términos cuantitativos (aumento de divisas en concepto de exportaciones, aumento del empleo, crecimiento de los niveles de

productividad, etc.) sino también cualitativos, con mejoras en materia de conocimiento, innovación y sustentabilidad del país; claves para lograr un sofisticación de la matriz productiva nacional.

En este proceso, no puede negarse el rol que ha tenido la instalación de grandes empresas multinacionales que, como se vio en el capítulo IV, no sólo han buscado reducir sus costos productivos, sino que la complejidad ascendente de las actividades que han delegado en las filiales costarricenses, así como las inversiones en materia de capacitación y sustentabilidad, dan cuenta de un compromiso mayor de estas empresas con el desarrollo económico del país. Asimismo, resulta importante el surgimiento en las últimas décadas de una masa empresarial local, compuesta mayoritariamente por mipymes, quienes también se han involucrado de forma creciente en la inserción global del país, ya sea como exportadoras directas o bien como proveedoras de las multinacionales. Puede así afirmarse que, la existencia de ambos sectores empresariales ha viabilizado la exitosa inserción de Costa Rica en las CGV.

Finalmente, el tercer factor explicativo se refiere a las características de su fuerza de trabajo, y alude al conocimiento, habilidades y destrezas que posee el talento humano del país, y que lo faculta a hacer actividades cada vez más complejas.

Si bien históricamente se ha sostenido que el crecimiento económico genera los recursos suficientes para favorecer el desarrollo humano, actualmente se ha planteado una segunda cadena causal, que va del desarrollo humano al crecimiento económico, en la medida en que una población más sana y educada contribuye a un mejor desempeño económico nacional.

En este sentido, la calidad de la fuerza de trabajo costarricense se destaca tanto en materia de salud como en términos educativos. En lo que refiere al primer aspecto, hemos visto que la buena salud se traduce en mejoras en el nivel de productividad, asistencia laboral, educación y en oferta laboral. En este sentido, Costa Rica cuenta con un destacado sistema de salud, donde en aspectos como la mortalidad infantil, la esperanza de vida al nacer, mortalidad materna y tasa de fertilidad, se destaca tanto entre sus pares centroamericanos, como a nivel regional.

Por otro lado, la calidad del sistema educativo es una pieza clave y constituye el motor de crecimiento de las naciones, de modo que, para avanzar hacia actividades de mayor valor agregado, es necesario impulsar procesos de formación académica de excelencia, cosa que Costa Rica ha estado haciendo, con un gasto público en materia de educación de un 8% de su PBI.

Ambos aspectos han generado en el país una fuerza de trabajo sana, capacitada y bilingüe, valorada tanto por los empresarios locales como por las multinacionales, y de gran importancia no sólo para atraer IED, sino para estar a la altura de las exigencias que el escalamiento productivo genera en términos de destreza y aptitudes a la fuerza laboral.

Habiendo hecho alusión a los mencionados factores, puede decirse que, si bien es claro que la fragmentación productiva y la aparición de las CGV ha sido un fenómeno impulsado y liderado por las grandes empresas transnacionales, que han buscado optimizar sus procesos productivos, la forma en la que los países se insertan y escalan en ellas es un proceso claramente endógeno, en el cual los factores internos siguen teniendo un rol clave. Asimismo, las CGV generan ganadores y perdedores a lo largo y ancho de todo el mundo, por ende, los países en desarrollo enfrentan el riesgo de quedar atrapados en los eslabones de menor valor, que limita sus oportunidades de crecimiento económico, empleo y adquisición de nuevas habilidades productivas. En otras palabras, las asimetrías de poder están presentes, y generan tendencias que condicionan las políticas exteriores de los estados; pero a su vez, éstas varían en cada caso de conformidad con las percepciones, estrategias y capacidades con que cuente ese estado internamente (Rose, 1998), es decir, variables netamente domésticas. En este sentido, con cierta frecuencia se interpreta equivocadamente que con la apertura de las sociedades y la creciente interconexión establecida entre ellas, resultado de la mayor integración económica, política y cultural vivida en el mundo contemporáneo, el papel de los estados y sus actores domésticos (tanto públicos como privados), ocupan una posición secundaria en el desenvolvimiento de las economías y las sociedades. Sin embargo, tal como hemos demostrado para el caso costarricense, sucede lo contrario, ya que las posibilidades de participar en los procesos globales encuentra en las políticas y en las estrategias impulsadas por esos actores internos el verdadero motor para sortear las existentes asimetrías y desafíos que presenta el escenario internacional.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agostino, M., Nugent, J. B., Scalera, D., Trivieri, F., y Giunta, A. (2011). *Firm productivity, organizational choice and global value chain.* Orkestra Working Paper Series. No 2011- R09.
- Aguilar, Arce R. (2016). *El movimiento sindical costarricense a partir de la década del 40 del siglo XX, sus dificultades, avances, aciertos, debilidades y perspectiva futura.* Disponible en línea: http://www.relats.org/documentos/ORGAguiar.pdf. Consultado el día 5 de octubre de 2016.
- Alburquerque, F. (2006). *Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva*. Inter-American Development Bank.
- Alker, H. y Russet B. (1968) *World Politics in the General Assembly*. New Heaven: Yale University Press.
- Altenburg, T. (2007). *Donor approaches to supporting pro-poor value chains*. Donor committee for enterprise development.
- Álvarez, R; Giancalone, R. y Sandoval J.M. (2003). *Integración, Globalización y fronteras en América Latina*. Venezuela: Biblioteca Digital Andina.
- Arencibia, M. S. (2016). *El papel de las cadenas globales de valor en la inserción externa y su relación con el desarrollo local*. Centro de Investigaciones de Economía Internacional. Universidad de La Habana.
- Aristy, J. (2001). Liberalización de la balanza de pagos. Efectos sobre el crecimiento, el empleo, y la productividad: el caso de la República Dominicana. En Ganuza, E. (ed.), *Liberalización, desigualdad y pobreza: América Latina y el Caribe en los 90*. Buenos Aires: Eudeba.
- Artana, D. y Templado, I. (2015). *La eficacia de los incentivos fiscales: El caso de las zonas francas de exportación de Costa Rica, El Salvador y República Dominicana*. Inter-American Development Bank.
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (09 de Junio de 2011). Ley N° 8954: *Reforma del artículo 78 de la Constitución Política para el Fortalecimiento del Derecho a la Educación.* San José, Costa Rica.
- Asamblea Legislativa de la República de Costa Rica. (30 de Octubre de 1996). Ley N° 7638: C*reación del Ministerio de Comercio Exterior y de la Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica.* San José, Costa Rica.
- Baldwin, R. (2012). *Global Supply Chain: Why they emerged, Why they matter, and Where They are Going.* Discussion paper. No 9103. Center for Economic Policy Research.
- Bamber P. y Gereffi G. (2013). *Costa Rica in the Aerospace Global Value Chain: Opportunities for Entry & Upgrading.* Durham: Center for Globalizaton, Governance and Competitiveness of Duke University.
- Banco Mundial. (2016). *Índice de PBI a US$ actuales. Caso Costa Rica.* Disponible en: http://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD?locations=CR. Consultado el día 28 de Julio de 2017.
- Barevboy-Wagner, J. (2003). Making room for the smallest states. En Barevboy-Wagner (Ed.) *The foreign policies of the Global South: rethinking conceptual frameworks.* Colorado: Lynne Rienner Publishers.

- Barquero, M. S. (7 de Abril de 2016). *Costa Rica apuesta a 15 "clusters" para hacer negocios en el exterior*. En diario La Nación. Disonible en linea: http://www.nacion.com/economia/empresarial/Costa-Rica-clusters-venderse - exterior_0_1553244683.html
- Barston, R. P. (1973). *The Other Powers: Studies in the Foreign Policies of Small States.* London: George and Allen Unwin.
- BCH-Banco Central de Honduras. (2016). *Comercio Exterior de Bienes para Transformación (Maquila)- IV Trimestre de 2016*. Tegucigalpa: Subgerencia de Estudios Económicos-departamento de Estadísticas Económicas.
- Beverinotti, J. (2016). *Prioridades de desarrollo y determinantes del crecimiento en Costa Rica*. Inter-American Development Bank. Nota Técnica No 933.
- Bianchi, E y Szpak, C. (2013). *Cadenas Globales de producción: implicancias para el comercio internacional y su gobernanza*. Buenos Aires: Catedra OMC Flacso.
- Bianchi, E y Szpak, C. (2015). *Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresaria.* En Revista Argentina de Investigación en Negocios. Vol.1 No. 1. Pp 9-18.
- Bianchi, E. (2014). *Cadenas globales de valor, comercio internacional y actuación empresaria*. En Revista Argentina de Investigación en Negocios. Vol. 1. No.1. Pp. 11-27.
- Blanco Vado, M. (1997). El modelo económico y las relaciones laborales colectivas: apuntes sobre la organización sindical y el ajuste estructural. En Vladimir de la Cruz (Ed.) *El sindicalismo frente al cambio: entre la pasividad y el protagonismo.* San José: Fundación Friedrich Ebert.
- Bloom, D. E. y Canning, D. (2000). *The health and wealth of nations*. En Revista *Science*. Vol 287. No 5456. Pp 1207-1209.
- Blyde, J. S., Volpe M. C., y Molina, D. (2014). *Fábricas sincronizadas: América Latina y el Caribe en la era de las cadenas globales de valor*. Inter-American Development Bank.
- BNN-Banco Nacional de Nicaragua. (2017). *Informe de Comercio Exterior Enero-Noviembre 2016.*
- Bonilla, L. B. (2011). *Semiformalidad de la MIPYME en Costa Rica: su relación con la competitividad y el desarrollo.* En Cuadernos de Investigación UNED. Vol. 2. Research Journal of the Costa Rican Distance Education University.
- Cattaneo, O., Gereffi G. y Staritz C. (2010). Global Value Chains and Developing countries postcrisis: sectorial perspectives. En *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. (Pp. 157-273). Washington, DC: The World Bank.
- CEPAL. (1994). *El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe: la integración económica al servicio de la transformación productiva con equidad*. Santiago de Chile: CEPAL.
- CEPAL. (2003). *Intensidad tecnológica del comercio de Centroamérica y la República Dominicana.* México: Unidad de comercio internacional de la Sede Subregional de la CEPAL.
- CEPAL. (2014). *Cadenas Globales de Valor y Diversificación de Exportaciones: El caso de Costa Rica*. División de comercio internacional e integración (DCII), bajo responsabilidad de Rosales, Osvaldo. CEPAL.
- CEPAL. (2016a). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe. Edición 2016*. CEPAL: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

- CEPAL. (2016b). *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe, 2016*. Santiago: CEPAL.
- CEPAL. (2017). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe*. Edición 2017. CEPAL: Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial.
- Cervo, Amado Luis. (2015). Estado logístico: la inserción internacional sistémica de Brasil en el siglo XXI. En Briceño y Simonoff (Eds.). *Integración y cooperación regional en América Latina: una relectura a partir de la teoría de la autonomía.* Buenos Aires: Editorial Biblos.
- Chetty, S. (1996). *The case study method for research in small and medium sized firms.* International Small Business Journal. Vol 15. No. Pp 73-85.
- CINDE. (2016). *Trade Agreements and Preferential Access to Markets from Costa Rica.* San Jose: CINDE.
- Coe, N. y Hess, M. (2005). *The Internationalization of Retailing: Implications for Supply Network Restructuring in East Asia and Eastern Europe*. Manchester: Oxford University Press.
- COMEX. (2014). *Uso del enfoque insumo- producto para medir la participación en cadenas globales de valor: el caso de Costa Rica.* Presentación para el Primer Foro sobre Modelo de Insumo Producto aplicado a la Economía Costarricense- 27 y 28 de noviembre. San José.
- Cordero, M. (2017). *El comercio de bienes y servicios en Centroamérica, 2016*. Ciudad de México: CEPAL.
- CRAC-Costa Rica Aeroespacial Cluster. (2016).*Company Portfolio.* San José: CRAC.
- Crystal, D. (2004). The past, present, and future of World English. En Gardt, A. y Hüppauf, E. (eds). *Globalization and the future of German.* Pp 27-45. Berlin: Mouton de Gruyter.
- Dalle, D. (2013). *Cadenas globales de valor y políticas de desarrollo: trazando los límites de las visiones liberales de inserción a la economía global*. En Revista Argentina de Economía Internacional. Vol. 2. Pp. 5-18.
- De Loecker, D. J. (2013). *Detecting learning by exporting*. En American Economic Journal: Microeconomics. Vol *5*. No 3. Pp 1-21.
- Dicken, P. (2001). *Chains and Networks, Territorial and Scales: Towards a Regional Framework for Analyzing the Global Economy*. En Revista Global Network. Vol. 1. No 2. Pp. 89-112.
- Diniz, E. (2011). Depois do Neoliberalismo.Rediscutindo a Articulação Estado e Desenvolvimento no Novo Milênio. En Boschi, R. R. (ed.). *Variedades de Capitalismo, Política e Desenvolvimento na América Latina.* Belo Horizonte: UFMG Editora.
- Durán Lima, J. y Zaclicever, D. (2013*). América Latina y el Caribe en las cadenas internacionales de valor*. En Serie Comercio Internacional. No 124. Santiago de Chile: CEPAL.
- East, M. (1973). *Size and Foreign Policy Behavior: A Test of Two Models*. En Revista World Politics. Vol.25. No 4. Pp. 556-576.
- Eisenhardt, K. M. (1989). *Building Theories from Case Study Research*. Academy of Management Review. Vol. 14. No 4. Pp. 532-550.
- Escaith, H. (2001). *Las economías pequeñas de América Latina y el Caribe.* En Revista de la CEPAL. No 74. Pp 71-85.
- Escudé, C. (1984). *La Argentina: ¿Paria Internacional?* Buenos Aires: Editorial Belgrano.

- Estevadeordal, A., Blyde, J., Harris J. y Volpe C. (2014). *Global Value Chains and Rules of Origin.* E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
- Evans, P. (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- Feenstra, R. y Kee, H. L. (2004). *On the measurement of product variety in trade*. En The American Economic Review. Vol 94. No 2. Pp 145-149.
- Fernández, L. F., y Granados C. E. (2000). *Costa Rica: el nuevo marco regulatorio y el sector agrícola*. En Series CEPAL. No 95. Santiago: CEPAL.
- Fernandez-Stark, K., Bamber, P. y Gereffi, G. (2013). *Costa Rica in the Offshore Services Global Value Chain: Opportunities for Upgrading.* Durham: Duke University, Center for Globalizaton, Governance and Competitiveness.
- Figuerola, P. M. (1995). *Economía para la gestión de las empresas turísticas (producción y comercialización).* Madrid: Centro de Estudios Ramón Areces.
- FLACSO. *La adopción de perspectivas metodológicas.* En Material Seminario de Tesis Doctoral. Unidad Temática No 5. Argentina: FLACSO.
- Flores, M. y Vailant M. (2011). *Cadenas Globales de valor y sofisticación de la canasta de exportación en América Latina*. En Revista Integración y Comercio. Vol.15. No 32. Pp 41-56.
- Flores, N. y Rodríguez, R. (2011). *Crecimiento económico y desarrollo humano.* En Observatorio Laboral Revista Venezolana. Vol. 4. No 7. Pp 55-70.
- Fox, J. W. (2003). *Successful integration into the global economy: Costa Rica and Mauritius.* Washington: Nathan Associates Inc.
- Frederick, S., y Gereffi, G. (2013). *Costa Rica in the Electronics Global Value Chain. Opportunities for Upgrading.* Durham: Duke University, Center for Globalizaton, Governance and Competitiveness.
- Gamboa, S. F. (2015). *Análisis del dinamismo de las exportaciones de bienes de Costa Rica-Evolución durante la última década.* En Vigesimoprimer Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible 2014. San Jose: PEN.
- Georgia Tech. (2016). *Estadísticas de Exportaciones de Panamá por Sector*. Disponible en :http://logistics.gatech.pa/es/trade/exports.
- Gereffi, G., Fernandez-Stark, K., y Psilos, P. (2011). *Skills for upgrading: Workforce development and global value chains in developing countries.* Durham: Duke University, Center for Globalizaton, Governance and Competitiveness.
- Gereffi, G., Humphrey J. y Kaplinsky, R. (2001). Introduction: Globalization, value chains and development. En Gereffi,G y Kaplinsky, R. (Eds) *The Value Chains. Spreading the gains from globalization*. Vol 32. No 3. Pp 1-8.
- Gereffi, G. (1994). The Organization of Buyer-driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks. En Gereffi, G y Korzeniewicz, M. (eds.) *Commodity Chains and Global Capitalism*. Pp 93-95. Westport: Praeger.
- Gereffi, G. (1999). *A commodity chains framework for analyzing global industries*. En Institute of Development Studies. Vol. 8. No 12. Pp 1-9.

- Gereffi, G. (2001). *Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización*. *Problemas del Desarrollo.* En Revista Latinoamericana de Economía. Vol. 32. No 125. Pp. 9- 37.
- Gereffi, G., Humphrey, J. y Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. En *Review of international political economy*. Vol 12. No 1. Pp 78-104.
- Gereffi, G. (2013). *Global Value Chains in a post-Washington Consensus World*. En Review of International Political Economy. Vol. 21. No 1. Pp 9-37.
- Giuliani, E., Pietrobelli, C. y Rabellotti, R. (2005). *Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters*. En World Development.Vol. 33. No 4. Pp. 549-573.
- Globerman, S. (2011). Global Value Chains: Economic And Policy Issues. En Sydor, A. (Ed.) *Global value chains: Impacts and implications.* Pp. 17-42. Western Washington University and Simon Fraser University.
- GobiernoCR. (8 de Marzo de 2016). *Clúster aeroespacial de Costa Rica despega con destino a los mercados internacionales.* San José: diario GobiernoCR.
- Goetschel, L. (1998). *Small States Inside and Outside the European Union: Interests and Policies*. London: Kluwer Academic Publisher.
- Gorodnichenko, Y., Svejnar, J. y Terrell, K. (2010). *Globalization and innovation in emerging markets.* En American Economic Journal. Vol 2. No 2. Pp 194-226.
- Granato, L. y Oddone, C. (2007). *La protección internacional del inversor extranjero a través de los Acuerdos Bilaterales de Inversión*. En Revista Tendencias. Vol VIII. No 2. Pp 43-66.
- Henderson, J. (2002). *Global Production Networks and the Analysis of Economic Development*. En Review of International Political Economy. Vol 9. No 3. Pp. 436-464.
- Hess, M. y Yeung, W.C. (2006). *Whither Global Production Networks? Past, Present and Future*. En Environment and Planning. Vol 38. No 7. Pp 1193- 1204.
- Hey, J. (1993). *Foreign Policy Options under Dependence: A Theoretical Evaluation with Evidence from Ecuador*. En Journal of Latin American Studies. Vol. 25. No. 3. Pp. 543-574.
- Hey, J. (1997). *Three Building Blocks of a Theory of Latin American Foreign Policy*. En Third World Quarterly. Vol. 18. No. 4. Pp. 631-657.
- Hey, J. (2003a). Introducing Small State Foreign Policy. En Hey,J. (Ed.) *Small States in World Politics: Explaining Foreign Policy behavior*. Pp.1-11. London: Lynne Rienner Publishers.
- Hey, J. (2003b). Refining Our Understanding of Small State Foreign Policy. En Hey,J. (Ed.) *Small States in World Politics: Explaining Foreign Policy behavior*. Pp.185-195. London: Lynne Rienner Publishers.
- Hey, J. y Mora, F. (2003). The Theoretical Challenges to Latin American and Caribbean Foreign Policy Studies. En Hey, J. y Mora, F. (Eds.) *Latin America and Caribbean Foreign Policy.* Pp 1-9. United Kingdom: Rowman & Littlefield Publishers.
- Hopkins, T. y Wallerstein, I. (1977). *Patterns of Development of the Modern World-System*. En Review (Fernand Braudel Center). Vol. 1. No 2. Pp. 111-145.
- Huber, E. (2005). Inequality and the State in Latin America. En Conference of the APSA Task Force *Difference and Inequality in the Developing World*. Pp 22-23. University of Virginia.
- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2000). *Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research.* Vol120. Brighton: University of Sussex.

- Humphrey, J. y Schmitz, H. (2002). *How Does Insertion in Global Value Chains Affect Upgrading in Industrial Clusters?*.En Regional Studies. Vol. 36. No 9. Pp. 1017-1027.
- ICTSD. (2013). *Cadenas globales de valor: irrupción en el comercio mundial.* En Revista Puentes. Vol. 14. No 6. Pp. 21-25.
- INEC. Instituto Nacional de Estadísticas y Censo. (2014). *Costa Rica: Indicadores de Educación y de Contexto.* Censo 2011. San José: INEC.
- Isaza, J. G. (2008). *Cadenas productivas. Enfoques y precisiones conceptuales*. En Sotavento MBA. No 11. Pp 8-25.
- Katzenstein, P. (1986). *Small states in world Markets Industrial Policy in Europe*. Ithaca: Cornell University Press.
- Keohane, R. (1973). *The study of Political influence in the General Assembly*. Madison: Wisconsin Press.
- Keohane, R. (1969). *Lilliputians´ Dilemmas: Small States in International Politics*. En International Organization. Vol. 23. Pp. 291- 310.
- Köhler, H. (2003). *Seizing Opportunities of Globalization in Central America*. San Salvador: conference of Second Round Table on Central America.
- Kohli, A. (2004). *State-Directed Development. Political Power and Industrialization in the Global Periphery.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Koopman, R., Powers, W., Wang, Z., y Wei, S. J. (2010). *Give credit where credit is due: Tracing value added in global production chains.* En National Bureau of Economic Research. Working Paper No.16426.
- Kosacoff, B. y López, A. (2008). *América Latina y las Cadenas Globales de Valor: debilidades y potencialidades*. En Revista Globalización, competitividad y Gobernabilidad. Vol. 2. No. 1. Pp 18-32. Georgetown: UNIVERSIA.
- Krasner, S. D. (1989). *Conflicto estructural: el Tercer Mundo contra el liberalismo* global. Buenos Aires: Grupo Editor Latinoamericano.
- Lamy, P. (2010). Discurso dictado en la celebración del 20º aniversario de la participación de Costa Rica en el sistema multilateral de comercio. 18 de marzo de 2010. Disponible en: https://www.wto.org/spanish/news_s/sppl_s/sppl150_s.htm
- Larrain, F. B., Lopez-Calva L. F. y Rodriguez-Clare, A. (2001). Intel: A Case Study of Foreign Direct Investment in Central America. En Larrain, F. B. (Ed.) E*conomic Development in Central America : Growht and Internationalization*. Pp. 195-250. Cambridge: Cambridge University Press.
- Latour, B. (2005). *Reassembling the Social: An Introduction to Actor-Network-Theory*. Oxford: Oxford University Press.
- Lederman, D. y Maloney, W. F. (2003). *Trade structure and growth*. En Serie documentos de Trabajo sobre Políticas Publicas. No 3025. Banco Mundial.
- Leiva, G. B. y Darder, F. L. (2014). *Análisis interno de las subsidiarias costarricenses: Mecanismos que determinan su Contribución al Crecimiento*. En TEC Empresarial. Vol 8. No 1. Pp 7-18.
- Leiva, J. C., Alegre, J. y Monge, R. (2014). *Los emprendedores surgidos de las empresas multinacionales de inversión extranjera directa: un estudio exploratorio en Costa Rica*. En Estudios Gerenciales. Vol 30. No 131. Pp 124-133.

- León Sáenz, Jorge. (2014). Colección Historia Económica de Costa Rica en el Siglo XX- tomo II "*La economía rural"*. San José, Costa Rica: UCR.
- Lewin, A. Y., Massini, S., y Peeters, C. (2009). *Why are companies offshoring innovation? The emerging global race for talent.* En Journal of International Business Studies. Vol 40. No 6. Pp 901-925.
- Lizano, Eduardo. (1999). *Ajuste y crecimiento en la economía de Costa Rica, 1982-1994.* San José: Academia de América Central.
- Lobell, Steven E. (2009). Threat assessment, the state, and foreign policy: a neoclassical realist model. En Lobell S. E., Ripsman N. M. y Taliaferro J. W. (Eds.) *Neoclassical Realism, the State, and Foreign Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Mankiw, N. Gregory y Swagel P. (2006). *The Politics and Economics of Offshore Outsourcing.* Working Paper No. 12398. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Martínez C. y Piedad C. (2006). *El método de estudio de caso: estrategia metodológica de la investigación científica*. En Revista Pensamiento y Gestión. No 20. Pp 165-193.
- Mastanduno, M., Lake, D. y Ikenberry, J. (1989). *Towards a Realist Theory of State Action.* En International Studies Quarterly. No 33. Pp. 457-474.
- MEIC- Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2016). *Estado de situación de las Pymes en Costa Rica 2015.* San José, Costa Rica.
- MEIC-Ministerio de Economía, Industria y Comercio. (2017). *Estado de situación de las Pyme en Costa Rica 2016.* San José, Costa Rica.
- Méndez, M. C., y Franzoni, J. M. (2010). *Un modelo social exitoso en la encrucijada: Límites del desencuentro entre régimen laboral y de bienestar en Costa Rica*. En Revista Voces Nuevas. Vol VII. No 1. Pp 79-122.
- Mideplan. (2011). *Evolución de las exportaciones de servicios 2011*. Área de Análisis del Desarrollo. San José: Mideplan.
- Mideplan. (2016). *Evolución de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica en el 2015*. Publicado en Mayo de 2016. San José: Mideplan.
- Mijares, V. M. (2015). *Realismo neoclásico: ¿El retorno de los estudios internacionales a la ciencia política?* En Revista de ciencia política. Vol. 35. No 3. Pp 581-603.
- Miranda, R. (2007). *Brasil, Venezuela y la inserción argentina en Sudamérica.* Rio Cuarto: Centro de estudios internacionales Ateneo.
- Monge, A. (2001). *Exports and Foreign Investment in Costa Rica and El Salvador during the 1990s.* Illinois: Northwestern University.
- Monge-González, R., Minzer, R., Mulder, N., Orozco, R., y Zaclicever, D. (2016). *El potencial dinamizador del sector exportador costarricense: encadenamientos productivos, valor agregado y empleo.* En Serie de Documentos de Proyecto CEPAL. No. 19. Pp 49-61.
- Monge-González, R., Rosales-Tijerino, J., y Arce-Alpizar, G. (2006). *Análisis costo-beneficio del Régimen de Zonas Francas: impactos de la inversión extranjera directa en Costa Rica*. Washington: OEA
- Monge-González, R., Vicente, A., y Alfaro, J. I. (2004). *I&D, Innovación y Transferencia de Tecnología en el Sector Productivo Costarricense más orientado hacia la Economía Basada en el Conocimiento.* San Jose: CAATEC.

- Monge-González, R., y González-Alvarado, C. (2007). *The role and impact of MNCS in Costa Rica on skills development and training: The case of Intel, Microsoft and Cisco*. Switzerland: OIT.
- Monge-González, R., y Hewitt, J. (2008). *Innovación, Competitividad y Crecimiento: Desempeño de Costa Rica y de su sector de las TICs*. Cartago: Editora Castillo.
- Monge-González, R., y Rodriguez-Alvarez, J. A. (2013). *Impact evaluation of innovation and linkage development programs in Costa Rica: The cases of Propyme and CR Provee.* Inter-American Developing Bank. Working Serie No 461. Washington DC:IDB.
- Monge-González, R., y Torres-Carballo, F. (2014). *Productividad y Crecimiento de las Empresas en Costa Rica: ¿Es posible combatir la pobreza y la desigualdad por medio de mejoras en la productividad.* Washington DC: IDB.
- Monge-González, R. y Zolezzi, S. (2012). *"Insertion of Costa Rica in Global Value Chains: A Case Study."* Working Paper No. 373. Washington, DC: BID.
- Monge-González, R. (2016). *Política de Desarrollo de Clústeres para Costa Rica: agenda para aumentar los encadenamientos productivos, la capacidad de innovación y la productividad de las empresas.* Washington, DC: BID.
- _____ (2016). *Innovation, Productivity, and Growth in Costa Rica: Challenges and Opportunities*. Inter-American Development Bank. Nota técnica No 920. Washington DC:IDB.
- Mora, A. (2016). Educación Superior en Iberoamérica Informe Nacional 2016: Costa Rica. En Brunner, J.J (Ed.) *Educación Superior en Iberoamérica Informe 2016*. San José: CINDA.
- Mora, G. (11 de Marzo de 2016). *Industria aeroespacial eleva las aspiraciones de Costa Rica.* En Revista Mercados y Tendencias. Disponible en: https://revistamyt.com/industria-aeroespacial-eleva-las-aspiraciones-de-costa-rica/.
- Mortimore, M. (1999). *Industrialización a base de confecciones en la cuenca del Caribe:¿ Un tejido raído?.* En Revista de la CEPAL. No 67. Pp 113 a 131.
- _____ (2002). When does Apparel Become a Peril? On the Nature of Industrialization in the Caribbean Basin. En *Free Trade and Uneven Development: The North American Apparel Industry after NAFTA*. Pp 287-307. Philadelphia: Temple University Press.
- Munduate, R. M. (2012). *Análisis de política exterior de países pequeños: el caso de Belice*. Ecuador: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Napoleoni, C. (1956). *Diccionario de la economía política*. Valencia: Editorial Alfredo Ortells.
- OCDE – CEPAL. (2013). *Perspectivas Económicas de América Latina.* Políticas de Pymes para el cambio estructural. Washington: CEPAL.
- OCDE. (2016). *PISA 2015 Resultados Claves.* Paris: OCDE.
- OCEX- Observatorio de Comercio Exterior (2013). *Tratado de Libre Comercio entre Costa Rica con Singapur.* San José:Universidad Estatal a Distancia-UNED.
- Odio, A. M. (2015). *Las Cadenas Globales de Valor en servicios de alto valor agregado y su impacto en el comercio y desarrollo económico de Costa Rica.* En Revista Latinoamericana de Derecho Comercial. No 1. Vol 3. Ciudad de Mexico: Universidad Autónoma de México.
- OMS- Organización Mundial de la Salud. (2016). *World Health Statistics 2016: Monitoring Health for the Sustainable Development Goals.* Ginebra: OMS.
- OPS- Organización Panamericana de la Salud. (2009). *Perfil del Sistema de Salud en Costa Rica: monitoreo y análisis de los procesos de cambio y reforma.* Washington D.C: OPS.

- Ortega, E. I. (2012) *La naturaleza comparativa de los estudios de caso. Una revisión politológica sobre el estado de la cuestión*. En Revista Encrucijadas. Vol 4. Pp. 81-94.
- Padilla, R. (2014). *Fortalecimiento delas cadenas de valor como instrumento de la política industrial. Metodología de la CEPAL en Centroamérica.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Padilla, R., y Gomes-Nogueira, C. (2015). *Determinants and home-country effects of FDI outflows: Evidence from Latin American countries*. En Series estudios y perspectivas de la CEPAL. No 166. México: CEPAL.
- Paus, E. (2005). *Inversión extranjera, desarrollo y globalización: ¿Puede Costa Rica emular a Irlanda?*. Costa Rica: Editorial UCR.
- PEN- Programa Estado de la Nación. (2000). *Cuarto Informe Estado de la Nación.* San José: CONARE.
- PEN- Programa Estado de la Nación. (2015). *Sexto Informe Estado de la Educación.* Programa del Estado Nación. San José: PEN.
- PEN- Programa Estado de la Nación. (2016). *Vigésimo segundo Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano sostenible.* Programa del Estado Nación. San José: PEN.
- Peralta, G. A. (2015).*Centroamérica: Cómo integrarse en un mundo globalizado.* En Revista Pensamiento Propio. No. 42. Pp 33-54. Buenos Aires: CRIES.
- Pérez-Sáinz, J. P., Andrade-Eekhoff, K., Bastos, S., y Herradora, M. (2003*). El orden social ante la globalización. Procesos estratificadores en Centroamérica durante la década de los noventa*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez Toribio, J.C. (2011). *Retórica, argumentación y elección de teorías en T. S. Kuhn*. Madrid: Editorial Académica Española.
- Pérez, J. P. (2003). *El orden social ante la globalización: procesos estratificadores en América Central durante los años noventa.* Santiago de Chile: CEPAL.
- Pérez, R. P., y Alvarado, J. (2014). *Desempeño exportador y heterogeneidad estructural en Costa Rica*. En Programa Estado de la Nación Desarrollo Humano Sostenible. Serie 12. San José: PEN
- Pietrobelli, C. y Staritz, C. (2013). *Challenges for Global Value Chain Interventions in Latin America*. Inter-American Development Bank-Technical Note No 548. Washington DC: IDB.
- PNUD. (2015). *Human Development Report 2015.* New York: ONU.
- Porras, A. P, Vargas, A. R y Esquivel, A. S. (2017).*Costa Rica: exportaciones de servicios y sus principales mercados de destino.* San José: Banco Central de Costa Rica-BCCR.
- Porter, M. E. (1998). *Clusters and the new economics of competition.* En Harvard Business Review. Vol. 76. No. 6. pp. 77-90. Boston: Harvard University.
- PROCOMER. (2007). *Anuario Estadístico de Comercio Exterior.* San José: PROCOMER.
- PROCOMER. (2010). *Anuario Estadístico de Comercio Exterior.* San José: PROCOMER.
- PROCOMER. (2015*). Balance de las Zonas Francas: beneficio neto del Régimen para Costa Rica 2011-2015.* San José: PROCOMER.
- PROCOMER. (2016a). *Estadísticas del Comercio Exterior de Costa Rica-Año 2016.* San José: PROCOMER.
- PROCOMER. (2016b). *Cluster Aeroespacial de Costa Rica despega con destino a los mercados internacionales.* San José: PROCOMER.

- PROCOMER. (2016c). *Memoria Institucional 2015.* San José: PROCOMER.
- Ragin, C. C. (1987). *The comparative method: Moving beyond qualitative and quantitative strategies.* California: University of California Press.
- Ranis, G., y Stewart, F. (2002). *Crecimiento económico y desarrollo humano en América Latina.* En Revista de la CEPAL. No 78. Pp.7-24.
- Rathbun, B. C. (2007). *Uncertain about Uncertainty: Clarifying a Crucial Concept for International Relations Theory*. International Studies Quarterly. No 51. Pp 533-557. Indiana: Indiana University Press.
- Raventós, C. (2008). *Balance del referendo sobre el TLC en Costa Rica a la luz de la teoría de la democracia*. En Revista de Ciencias Sociales Universidad de Costa Rica. Vol 3. No 121. Pp 13-29.
- Regúngara, M. (2003). *La estrategia de inserción comercial de Argentina.* Buenos Aires: UIA.
- Reid, G. L. (1974). *The Impact of Very Small Size on the International Behavior of Microstates*. En International Studies Series Beverley. Vol. 3. No 0202. Pp. 1-51.
- Renouvin, P. (1969). *Historia de las Relaciones Internacionales.* Madrid: Aguilar.
- Rivera, R. F. (2011). *Los de entonces, ya no son los mismos. Acumulación por desposesión en El Salvador y Costa Rica en la última década.* En Anuario de Estudios Centroamericanos. No 37. Pp. 105-137.
- Robinson, W. (1998). *Development in Central America: Globalization and Social Change*. En Revista Development and Change. Vol. 29. No 3. Pp. 467-497.
- _____ (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clase y Estado en un mundo trasnacional.* Bogotá: Ediciones desde abajo.
- Rodgers, D. (2004a). *Disembedding the City: Crime, Insecurity and Spatial Organization in Managua, Nicaragua*. En Revista Environment and Urbanization. Vol. 16. No. 2. Pp. 113-124.
- _____ (2004b). *Nicaragua: la globalización de un barrio*. En Revista Envío Digital. No 264. Disponible en: http://www.envio.org.ni/articulo/1659.
- Rodríguez-Clare, A. (2001). *Costa Rica's development strategy based on human capital and technology: how it got there, the impact of Intel, and lessons for other countries*. En Journal of Human Development. Vol. 2. No 2. Pp 311-324.
- Rodrik, D. (2011). *The Globalization Paradox, Democracy and the Future of the World Economy.* New York: W.W. Norton & Company.
- Rojo, I. M. (2001). *Cooperación empresarial y asociacionismo como estrategias de desarrollo de los países más desfavorecidos en un entorno globalizado*. En Boletín económico de ICE, Información Comercial Española. No 2685. Pp 19-30.
- Romero, A. y Vera C. M. (2014*) La globalización incompleta*. En Revista De Economía del Caribe. No 13. Pp. 154-184.
- Rose, G. (1998). *Neoclassical Realism and Theories of Foreign Policy*. En World Politics. Vol. 51. No 1. Pp. 144-172.
- Rothstein, R. L (1968). *Alliances and small powers.* New York: Columbia University Press.
- Rozemberg, R. y González, J. (2005). *Desarrollo y complementación de cadenas productivas regionales. Notas de la Economía Real.* Colombia: Centro de Estudios para la Producción.
- Sánchez-Ancochea, D. (2007*). La globalización en países pequeños en desarrollo: Nicaragua en perspectiva comparada.* En Revista mexicana de sociología, Vol 69. No. 2. Pp 199- 242.

- Scartascini del Río, J. B. (2010). *La (re)inserción báltica en la comunidad internacional, a través del ingreso a la Unión Europea*. Buenos Aires: CAEI.
- Schmitz, H. y Knorringa, P. (2000). *Learning from Global Buyers*. En Journal of Development Studies. Vol. 37. No 2. Pp. 177-205.
- Schrank, A. (2005). *Entrepreneurship, Export Diversification, and Economic Reform: The Birth of a 'Developmental Community' in the Dominican Republic*. En Comparative Politics. Pp. 43-62.
- _____ (2006). *Export Processing Zones in Mesoamerica: Schools or Stopgaps?*. En World Development No 36. Pp. 1381-1397.
- Schweller, R. L. (1997). *New Realist Research on Alliances: Refining, Not Refuting, Waltz's Balancing Proposition.* En The American Political Science Review. No 91. Pp. 927-930.
- _____(2004). *Unanswered Threats: A Neoclassical Realist Theory of Underbalancing.* En The MIT Press*.* Vol. 29. No 2. Pp. 159-201.
- Segovia, A. (2004). *Centroamérica después del café: el fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo*. En Revista Centroamericana de Ciencias Sociales. Vol 1. No 2. Pp 5-38.
- _____(2005). *Integración real y grupos de poder económico en América Central: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la Región.* San José: Fundación Friedrich Ebert Stiftung.
- SELA. (2012). *Cadenas de Valor, Pymes y Políticas Públicas. Experiencias Internacionales y Lecciones para América Latina y el Caribe*. Caracas: SELA.
- Sojo, C. (1999). *Democracias con fracturas: gobernabilidad, reforma económica y transición en América Central.* San José: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Solá M. R. (2007). *Un siglo y medio de economía nicaragüense: las raíces del presente*. Managua: UCA-IHNCA.
- Spar, D. L. (1998). *Attracting high technology investment: Intel's Costa Rican plant*. World Bank Publications. No 17753. San José: WBP.
- Stephenson, S. (2013). *Global Value Chains: The New Reality of International Trade*. E15Initiative. Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
- _____(2016). *Trade Governance Frameworks in a World of Global Value Chains: Policy Options.* Geneva: International Centre for Trade and Sustainable Development (ICTSD) and World Economic Forum.
- Stezano, F. (2013). *Políticas para la inserción de microempresas y las pequeñas y medianas empresas en cadenas globales de valor en América Latina*. México: CEPAL-GIZ.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar en la globalización*. Bogotá: Tauros.
- Streeten, P. (1993). *The especial Problems of Small States*. En World Development Vol. 21. No 2. Pp 197-202.
- Sturgeon, T. (2008). From Global Commodity Chains to Global Value Chains: Interdisciplinary Theory Building in an Age of Globalization. En Bair, J. (Ed.) *Frontiers of Commodity Chain Research.* Stanford: Stanford University Press.
- Szpak, C. y Bianchi, E. (2013). *Cadenas Globales de Producción: Implicancias para el comercio internacional y su gobernanza*. Buenos Aires: Cátedra OMC- FLACSO Argentina.

- Taliaferro, J. W. (2006). *State Building for Future Wars: Neoclassical Realism and the Resource-Extractive State.* En Security Studies. Vol. 15. No 3. Pp. 464-495.
- Taliaferro, J. W., Steven E. L. y Norrin M. R. (2009). Introduction: Neoclassical Realism, the State, and Foreign Policy. En Lobell, S. E ., Ripsman, N.M y Taliaferro, J. W. (Eds.) *Neoclassical Realism, the State, and Foreign Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Torres, J. L. S. (2012). *El poder blando de la marca-país: del marketing a la diplomacia pública.* En Revista Digital de Marketing Aplicado- REDMARKA. Año V. No 8. Pp 133-148.
- Trejos, A y Sauma, P. (1999). Costa Rica. En Ganuza, E. L., Sauma, A., P Ganuza, E., León, A., & Sauma, P. (Eds.) *Gasto público en servicios sociales básicos en América Latina y el Caribe: análisis desde la perspectiva de la iniciativa 20/20*. Santiago: CEPAL, UNICEF, PNUD.
- Trejos, A., Arce, R., Matarrita, R., y Roblero, A. (2012). *Desarrollo del talento humano: La clave para competir en la atracción de la inversión extranjera directa.* San José: INCAE y CINDE.
- UCCAEP. (2016). *Informe de labores: 2015-2016.* San José: UCCAEP.
- UNCTAD. (2013). *Global Value Chains and Development: Investment and value added trade in the global economy.* New York: United Nations.
- Ureña, D. M. y Chaves, J. V. (2016). *La participación de Costa Rica en el marco del Sistema Multilateral de Comercio.* En Revista Relaciones Internacionales. No 89. Vol 1. Pp 191-2010.
- Urmeneta, R. (2016). *Dinámica de las empresas exportadoras en América Latina: El aporte de las Pymes.* Santiago: CEPAL.
- Vicarioli, V. G. (2012). *Del monocultivo exportador a las Cadenas Globales de Valor: una mirada holística a 25 años de éxitos y desafíos.* En Revista Nacional de Administración. Vol. 3. No 2. Pp 7-34.
- Villasuso, J. M. (2000). Reformas estructurales y política económica en Costa Rica. En Ulate, A. (Ed.) *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas de finales del siglo XX en Costa Rica*. Pp 73-130. San José: Universidad de Costa Rica.
- Villalobos, C. F. (2016). *Creación de clusters potencia resultados de empresas en Costa Rica.* En diario El Financiero, 14 de Febrero de 2016. Disponible en: http://www.elfinancierocr.com/negocios/cluster-Procomer-exportaciones_0_901709847.html
- Weiss, L. (2003). Introduction: Bringing Domestic Institutions Back In. En L. Weiss (Ed.) *States in the Global Economy. Bringing Domestic Institutions Back In.* Pp 1-35. Cambridge: Cambridge University Press.
- Wight, M. (1978). *Power politics*. London: Royal Institute of International Affairs.
- Wolfers, A. (1962). National Security as an Ambiguous Symbol. En *Discord and Collaboration. Essays on International Politics.* Pp 13-17.Baltimore: John Hopkins University Press.
- WHO- World Health Organization. (2010). *Medical devices: managing the mismatch: an outcome of the priority medical devices project*. Ginebra: World Health Organization.
- Zubelzú, G. (2012). *Argentina pos-crisis: inserción y política exterior.* En Jornada Debate "La agenda de la Política Exterior Argentina: inserción internacional y extra regional a partir del escenario pos default". Rosario: Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la UNR. Rosario.