



DÉCIMOTERCER INFORME SOBRE EL ESTADO DE LA NACIÓN

Informe Final

Caracterización de la inversión extranjera directa en Costa Rica: Algunas consideraciones para su análisis

Investigador:
Ricardo Matarrita Venegas



Nota: El contenido de esta ponencia es responsabilidad del autor. El texto y las cifras de las ponencias pueden diferir de lo publicado en el Decimotercer Informe sobre el Estado de la Nación en el tema respectivo, debido a revisiones posteriores y consultas. En caso de encontrarse diferencia entre ambas fuentes, prevalecen las publicadas en el Informe.

Tabla de contenido

1.Introducción.....	3
2.Argumentos para la inversión extranjera directa	5
2.1 La perspectiva del receptor.....	5
2.2 La perspectiva del inversionista.....	6
3.Evolución de la inversión extranjera directa en Costa Rica.....	8
4.El Régimen de Zonas Francas.....	14
5.Encadenamientos productivos en zonas francas.....	17
6.Características regionales de la inversión extranjera directa en Costa Rica	19
7.Consideraciones tributarias de las empresas bajo el régimen de zonas francas....	22
8.Políticas de incentivos para las empresas en zonas francas	23
9.Reflexiones finales	24
ANEXO I.....	28
ANEXO II.....	29
ANEXO III.....	30

Introducción

La contribución de la inversión extranjera directa (IED) al crecimiento económico de Costa Rica de los últimos años ha sido notable; se ha convertido en una fuente permanente de recursos “frescos” que complementan la inversión nacional, generando nuevos puestos de trabajo en diversos sectores de la economía y propiciando encadenamientos productivos con repercusiones positivas para la economía local.

Sin embargo, al convertirse la IED uno de los principales “motores” del crecimiento de los últimos años, ello también ha generado una relativa dependencia de estos flujos de recursos para la estabilidad económica. Por lo anterior, es importante identificar las características de la IED ubicada en Costa Rica y analizar los factores que determinaron la selección del país como destino estratégico para las empresas de capital extranjero que decidieron ubicar sus operaciones en el país y examinar si las condiciones actuales aún les son favorables y en contraposición cuáles serían los factores que pudieran revertir esa situación en el futuro.

Lo anterior adquiere mayor relevancia en el escenario actual, donde la dinámica competitiva entre los países por atraer flujos de inversión es cada día más agresiva, dando paso a lo que se ha denominado la estrategia del “concurso de belleza”¹, con la cual, el mejoramiento de la calidad de las instituciones, por ejemplo, puede tener atractivos importantes para la IED, más allá de los determinantes tradicionales de selección de una ubicación estratégica.

De igual forma, como país receptor de IED, resulta crítico evaluar su contribución al desarrollo económico y social, considerando los encadenamientos productivos así como conocer la distribución geográfica de las inversiones y aproximar si la riqueza que se deriva de la IED es absorbida por la economía local o si se evidencia una especie de “enclave”², sin mostrar un vínculo fuerte y sostenible que se traduzca en mejores condiciones de vida para la población.

Este documento, introduce algunas consideraciones generales sobre la experiencia de Costa Rica en torno a la atracción de la IED, ya que si bien ha sido exitosa como complemento de la inversión local, solventando las deficiencias del ahorro interno y convirtiéndose en la principal fuente de financiamiento de la cuenta corriente de la balanza de pagos, también es cierto que su acelerado crecimiento está correlacionado con una creciente dependencia de la economía y ha generado una potencial

¹ BID. (2002). Integración Regional e Inversión Extranjera Directa. en Más de las Fronteras, el Progreso económico y social de América Latina 2002.

² Mello (1997) y Blomstrom y Pearson (1993) observan que el efecto de la IED en la productividad no necesariamente se transmite a toda la economía y que, por el contrario, tiende a concentrarse en el sector correspondiente en algunos enclaves ...advierten sobre la posibilidad de que la presencia de subsidiarias afecte el desarrollo de capacidades tecnológicas en el país anfitrión, si la tecnología recibida actúa como sustituto de esfuerzos de investigación y de desarrollo internos. Citado en Cepal (2004) Inversión Extranjera Directa y Capacidades Tecnológicas.

vulnerabilidad ante *shocks* externos que pudieran afectar negativamente esta fuente de ingresos.

Lo anterior plantea la necesidad de distinguir la interrelación que tiene la IED con el resto de la actividad económica y con ello reflexionar sobre el tipo de inversión deseable, no solo por su contribución al crecimiento económico, sino por su aporte al desarrollo social, tomando en consideración su nivel “anclaje” en la economía.

El presente documento presenta, en una primera parte, una revisión general de los principales factores que se esgrimen como determinantes de las IED y los efectos deseables para el caso de los países en desarrollo como Costa Rica. Seguidamente se hace un recuento de la evolución de la IED en Costa Rica haciendo un repaso a partir de los años setentas, identificando los rasgos más distintivos a lo largo del periodo, y posteriormente, se hace un balance de la contribución de la inversión que se ha originado bajo las condiciones de exención que concede el régimen de zonas francas y las consideraciones fiscales y de desarrollo relacionadas con este esquema.

Se describe además, la experiencia reciente acerca del tema de los encadenamientos y se presentan las principales características de la distribución geográfica, a lo interno del país, de las empresas bajo el régimen de zonas francas.

Se incluyen también algunas consideraciones con relación al futuro cercano del esquema de incentivos y los alcances de las políticas.

Finalmente se concluye con algunas reflexiones generales sobre lo que se ha denominado *crecimiento dependiente* y *crecimiento autosustentable*³ y el papel de la IED y su interrelación con el resto de la economía, como base para la definición de políticas integrales que transiten de un enfoque basado en ventajas de ubicación a un esquema integral que se enmarque dentro de una estrategia de desarrollo nacional⁴.

³ Bekerman y Cataife (2001) señalan que “...si bien es cierto que las cadenas globales de mercancías (CGM) permiten a las empresas globales una crecimiento acelerado y una inserción asegurada en los mercados internacionales, cabe destacar la que suele existir una amplia diferencia en la posición de poder de las empresas en las misma cadena. En efecto las mismas relaciones interempresariales que dan cuerpo a la cadena y permiten un fuerte crecimiento de las empresas involucradas generan una alto grado de dependencia productiva de estas respecto a las firmas líderesLa escasa autonomía de gran parte de las empresas pertenecientes a una cadena frente al poder de unas pocas para reconfigurar subsistemas productivos, manejando algún activo específico como actividades de diseño, de I+D y redes de comercialización plantea la relevancia de realizar una distinción entre **crecimiento económico dependiente** y **crecimiento económico autosustentable**..”

⁴ Las políticas integradas permiten implementar mejoras estructurales que a mediano y largo plazo permiten absorber mayores beneficios de la IED. Los casos de Irlanda y Singapur son evidencia de cómo las IED se transformó en el eje central de desarrollo del país y base para la definición de políticas de desarrollo.

Argumentos para la inversión extranjera directa

La perspectiva del receptor

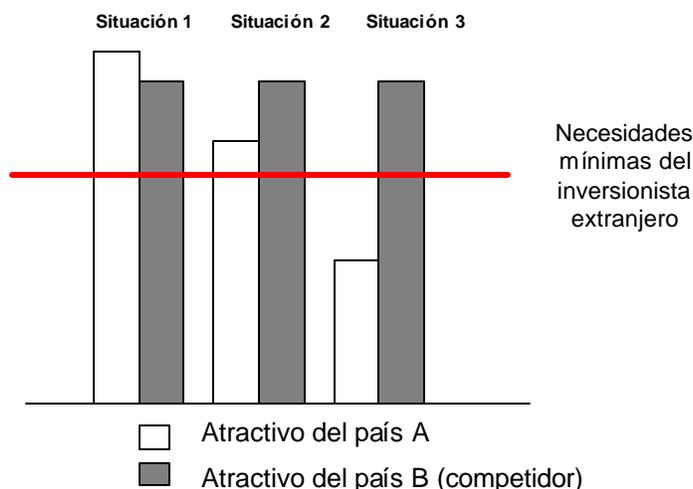
La evidencia ha demostrado que en los países en desarrollo, los niveles de ahorro interno generalmente no son suficientes para impulsar un crecimiento sostenido, ya que no disponen de suficientes recursos propios para financiar sus inversiones y deben recurrir al endeudamiento externo para apalancar su crecimiento o bien complementar la inversión local con la inversión de origen externo. Es por ello que para estos países la IED no sólo es complemento al ahorro nacional sino que se convierte en un elemento crítico para impulsar su desarrollo.

Adicionalmente, más allá del crecimiento de la producción y la generación de empleo, los flujos de IED permiten al país receptor aprovechar las potenciales externalidades positivas asociadas con la transferencia de tecnología y de conocimientos y de este modo acrecentar su nivel de desarrollo. Por lo anterior, los países en desarrollo deben generar condiciones adecuadas para ser destinos atractivos para la IED y superar a sus competidores en la atracción de la IED.

Surgen al menos tres situaciones probables que pueden enfrentar un país en términos de su atractivo para competir por la ubicación de la IED. Estas situaciones se presentan a continuación en el gráfico 1:

Gráfico 1

Escenarios para la toma de decisiones de las empresas transnacionales sobre la ubicación de inversiones



Fuente: Adaptado a partir del gráfico 5 del Informe de la Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 2006, Cepal

En la situación 1, las necesidades mínimas del inversionista son superadas por ambos países pero el país A tiene atractivos específicos que superan a sus competidores. En la situación 2, las necesidades mínimas del inversionista son superadas por ambos países, pero el país B supera las condiciones de atractivo del país A. En la situación 3, el país A ni siquiera cumple los requerimientos mínimos del inversionista y es descartado en el proceso.

Interpretando las situaciones descritas, se puede señalar que los países deben no sólo considerar su posición respecto de los inversionistas potenciales sino monitorear su condición de atractivos versus otros países, competidores por la IED.

Es deseable que la IED contribuya a que el país receptor pueda alcanzar sus metas de desarrollo, como son mejorar su estructura productiva mediante la sustitución de actividades pocas sofisticadas, de escaso valor agregado y de poca competitividad internacional, por actividades más sofisticadas desde el punto de vista tecnológico, con más valor agregado y competitivas internacionalmente. En este sentido son fundamentales las políticas nacionales que coadyuven al cumplimiento de estas metas.⁵

La perspectiva del inversionista

En primera instancia el inversionista transnacional debe contrastar sus necesidades con las condiciones y atractivo de los potenciales destinos para realizar sus inversiones. Si bien no puede establecerse una lista estricta y absoluta de los factores que son determinantes para que un inversionista extranjero se decida a invertir en determinado país, pueden resultar de interés factores tales como: las posibilidades de expansión de mercado, acceso comercial preferencial a otros mercados, la estructura competitiva, la disponibilidad y acceso a materias primas, la calificación de la mano de obra los costos de la mano de obra, las características del mercado laboral, la infraestructura física disponible y potencial, la capacidad de generar encadenamientos y redes productivas de base local, los incentivos fiscales, las políticas tributarias, las condiciones políticas y sociales (calidad de vida), la certidumbre jurídica, la reglamentación y procedimientos de operación en el país, los acuerdos internacionales sobre inversiones, las políticas comerciales, la estabilidad macroeconómica y cualquiera otro que justifique la internacionalización de sus operaciones.

Sin la pretensión de ser conclusivo en este punto, podemos tomar de referente lo que se ha denominado el paradigma OLI, siglas que hacen referencia a las ventajas específicas de propiedad de la empresa (*ownership specifics advantages*), las dotaciones de los destinos específicos (*location specifics endowments*) y las ventajas de internacionalización (*internalization advantages*)⁶.

⁵ Cepal 2006. "La inversión extranjera en América Latina y el Caribe". p. 13.

⁶ Dunning 1977 "Trade Location of Economic Activity and Multinational Enterprise: A Search for an Eclectic Approach." citado en Raquel Diaz 2003, "Las teorías de la localización de la inversión extranjera directa: una aproximación" Revista Galega de Economía, vol. 12. núm. 1, (2003) pp.1-12

Es evidente que la decisión de invertir dependerá de la coincidencia de las condiciones de atractivo del país como de las necesidades efectivas de las empresas y las expectativas de rentabilidad del negocio que le genera al inversionista.

Por otra parte, esta situación deber ser entendida en un contexto dinámico, en el tanto las condiciones, que en un momento determinan la decisión de invertir, pueden cambiar favorable o desfavorablemente para periodos siguientes y pueden motivar reinversiones o por el contrario provocar reversión de las inversiones.

Porter (2006)⁷, señala que en muchas ocasiones existen barreras para la desinversión y que estas pueden estar relacionadas con el entorno, la estrategia y el proceso de decisiones dentro de la empresa.

En primer lugar, cuánto más duraderos son los activos y más específicos son para un sector se reduce ampliamente la posibilidad de una reversión de la inversión. En segundo término, cuándo las interrelaciones son fuertes, es decir, cuánto más vinculada o complementada esté la empresa, se reduce el riesgo de cerrar operaciones.

Además, en el contexto de toma de decisiones directivas, cuánto mayores sean los niveles de descentralización (múltiples subsidiarias) los niveles de desinformación pueden constituir una barrera para la desinversión.

Por ejemplo, una empresa altamente encadenada, con una dependencia elevada de la operación local, con condiciones de acceso favorables a sus mercados prioritarios y con un proceso de alta sofisticación, tendría muchas prerrogativas que reducirían la posibilidad de revertir sus inversiones en el país.

Pero por el contrario, una empresa con débiles encadenamientos, con una escasa participación de la operación local en ese mercado, con inciertas o limitadas condiciones de acceso a sus principales mercados y desarrollando procesos básicos de poca sofisticación, puede fácilmente revertir su inversión y trasladar su operación a otro mercado que le ofrezca mejores condiciones en ese momento, o bien, suspender su operación en el país.

Tomando en cuenta lo anterior, se puede evaluar el grado de anclaje de la inversión extranjera ubicada en el país, partiendo del logro de haber atraído proyectos, pero evaluando si los factores que determinaron esa decisión continúan siendo válidos para mantener la IED actual y promover expansiones futuras.

⁷ Porter 2006. "Por favor compruebe la ubicación de la salida más próxima: Barreras a la desinversión y planificación" en Estrategia y Ventaja Competitiva, DEUSTO

Evolución de la inversión extranjera directa en Costa Rica.

La inversión extranjera directa (IED) en Costa Rica ha sido uno de los factores que han contribuido, de manera determinante en los últimos años, al crecimiento de la producción interna y a la generación de riqueza. Sin embargo, si bien la influencia de la IED en Costa Rica ha sido notable a partir de la década de los noventa, ha estado presente desde décadas atrás.

Si tomamos de referencia los inicios de los años 70, se observa que en esos años, dada la creación de la Ley de Fomento a las Exportaciones de 1973, el Régimen de Admisión Temporal, el Certificado de Abono Tributario (CAT) y el Certificado de Incremento de las Exportaciones (CIEX) ⁸, se dieron algunas inversiones de origen externo relacionadas directamente con la actividad de exportación. De esa manera, al generarse incentivos, éstos atrajeron flujos de IED, en principio de base agrícola y posteriormente también en el sector industrial. No obstante, en la década de los setentas, los flujos de inversión extranjera hacia Costa Rica fueron erráticos y no evidenciaron una diversificación más allá de los tradicionales sectores agrícola e industrial. El crecimiento promedio del periodo 1970-1980 fue de 10%⁹.

Luego, al inicio de la década de los ochentas, como es bien conocido, Costa Rica enfrentó una severa crisis económica, que sumado a las condiciones políticas adversas de la región generó un ambiente poco propicio para la IED, registrándose salidas netas de IED en los primeros años.

Sin embargo, una vez superada la crisis, cuya salida fue la instauración de un nuevo modelo de desarrollo, ya no con incentivos para compensar el sesgo, sino más allá de la compensación del sesgo antiexportador, que con las medidas de ajuste de por sí se estaba eliminando, uno de los principales objetivos para retomar el crecimiento fue impulsar las exportaciones mediante la atracción de inversiones por parte de empresas transnacionales con esa orientación¹⁰. Se recurrió entonces a una sistemática reducción de aranceles, la ampliación de subsidios y exoneraciones impositivas, la creación del régimen de Zona Franca y un mayor impulso a los incentivos propuestos en la Ley de Fomento de las Exportaciones.

Como complemento de esas medidas, en 1983, con recursos de la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos (USAID), y con el objeto de promover la inversión extranjera, se creó un Programa de Exportaciones e Inversiones adscrito a la Presidencia de la República, y también se inició la promoción de inversiones por medio de la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) como entidad del sector privado.

⁸ Todas estas leyes fueron creadas con el propósito de promover las exportaciones y revertir el sesgo antiexportador que generó la política de industrialización basada en sustitución de importaciones que predominó desde los años sesenta.

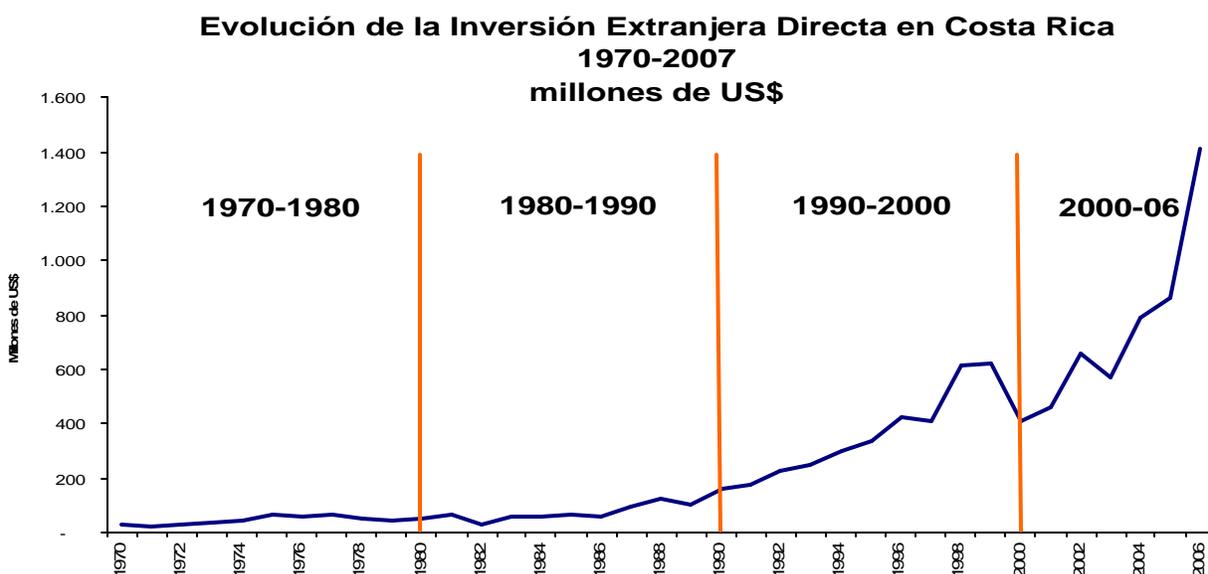
⁹ Hay que tener en cuenta que la región centroamericana no era considerada un destino de interés para la IED, dados los problemas políticos - bélicos que la caracterizaban en ese entonces.

¹⁰ CINDE, Panorama Histórico Global de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica, pág. 1. Tomado de www.cinde.org

En este nuevo escenario, con nuevos incentivos e instituciones y recursos disponibles se inició una nueva etapa para la IED. Sin embargo, aún con estas condiciones favorables, pesaba en forma importante el contexto de incertidumbre política en la región, no así en Costa Rica

Luego de la firma de los Acuerdos de Paz en Centroamérica en el año 1987, Costa Rica, aprovechando ese contexto y las condiciones macroeconómicas más favorables, logró atraer nuevas inversiones y al concluir los ochentas registró un crecimiento promedio del 22% anual. Debe señalarse que la expansión se concentró fundamentalmente en el sector industrial (muy asociado al régimen de Zonas Francas y a las actividades de maquila textil) y en el registro de inversiones en el sector comercio y servicios.

Gráfico 2



Fuente: BCCR

Como se observa en el gráfico 2, a pesar de que hubo gran variabilidad en los niveles de la IED en las décadas de los 70 y 80 no resultan significativos dentro del contexto general de la IED para Costa Rica en ese periodo y como se ha mencionado, los resultados de las políticas influyeron en la orientación de la economía a partir de la mitad de la década de los ochentas

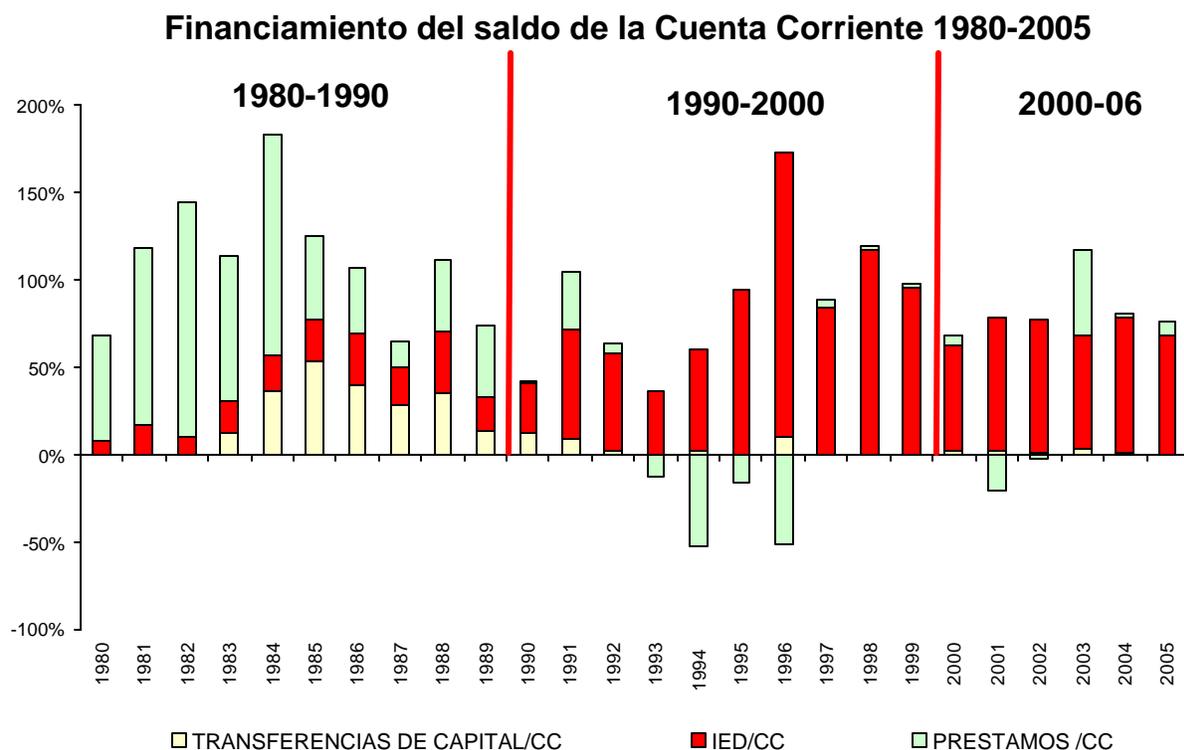
Para los años de la década de los 90, se reforzó la tendencia registrada y hubo un aumento sostenido en las tasas de crecimiento, aumentando en ese periodo la importancia de los flujos de inversión dirigidos al sector comercio y otros. Sin embargo, la IED en servicios a este momento no era importante (excepto por el caso de turismo), pues la mayor parte de los que resultaban atractivos para las empresas internacionales

se encontraban aún reservados para el Gobierno (telecomunicaciones, distribución de energía eléctrica, seguros y banca) o con limitaciones a la participación del capital privado, incluyendo el extranjero (generación de energía eléctrica). Asimismo, las dificultades para aplicar la Ley de Concesión de Obra Pública también limitó la IED en el desarrollo de infraestructura.

Este flujo creciente de IED fue una fuente nueva y “fresca” de ingresos de divisas, que sirvieron para financiar los recurrentes saldos deficitarios en cuenta corriente de la balanza de pagos, lo que anteriormente se sustentaba en las transferencias netas de capitales y en préstamos externos.

Tal y como se destaca en el gráfico 3, la IED como principal fuente de financiamiento de la cuenta corriente de la balanza de pagos, resulta significativa hasta inicios de los años noventa, situación que se mantiene hasta el presente.

Gráfico 3



Fuente: Banco Central de Costa Rica

Debe anotarse que si bien el sector de la maquila textil fue predominante en los ochentas, hacia mediados de los noventas dicha actividad empezó a mostrar signos de estancamiento en su competitividad, principalmente por el hecho de que su principal énfasis se mantuvo en la disponibilidad de producción de bajo costo. Además, otros países se volvieron más interesantes, con costos de mano de obra más bajos y sin

políticas comerciales (cuotas) que restringieran el comercio. Esta contracción del sector textil y confección fue mitigada por la expansión de la inversión en el sector turístico, aunado al crecimiento de los sectores de base tecnológica a finales de la década.

En síntesis podemos resumir el comportamiento de la IED en Costa Rica en tres grandes periodos:

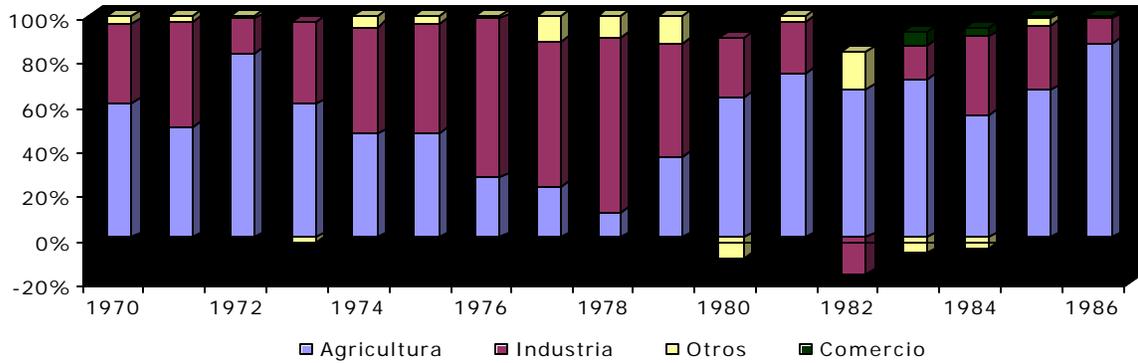
Un primer periodo puede ubicarse entre 1970 y 1986, caracterizado por un crecimiento errático de los flujos de IED, con predominancia de la inversión en el sector agrícola y con una insignificante contribución al financiamiento de la cuenta corriente. Un segundo periodo puede establecerse entre 1987 y 1996, con políticas e instituciones enfocadas a la atracción de inversión, y con un entorno económico y político más favorable, en el que se dio un crecimiento más acelerado y enfocado en el sector de la industria manufacturera y el surgimiento de un sector servicios, básicamente turismo, e incipientes esfuerzos en empresas de soporte de negocios, tales como los *call centres* y otros. Un tercer periodo, que es el periodo actual, partiendo del año 1997¹¹ y hasta la fecha, donde se registra un vertiginoso crecimiento y se evidencia un cambio sostenido desde actividades intensivas en mano de obra no calificada hacia actividades con uso intensivo de mano de obra calificada. De esta manera se fortalece el argumento de la ventaja competitiva basada en capital humano, propiciando una diversificación de la actividad manufacturera hacia la electrónica de alto nivel de sofisticación y otros sectores, tales como instrumentos de precisión, dispositivos médicos y el sector servicios.

Se puede identificar a lo largo del periodo una tendencia hacia la consolidación del sector de la industria manufacturera y el sector servicios (soporte de negocios), sumándose en los últimos dos años una fuerte expansión de los sectores financiero e inmobiliario¹². Es importante también mencionar la contribución de un 10% por parte del sector turístico, que registra nuevos proyectos en las zonas costeras, así como la expansión de infraestructura turística existente.

¹¹ Este punto de partida coincide con la llegada de la empresa Intel a Costa Rica, que marcó un precedente para la atracción de IED al país

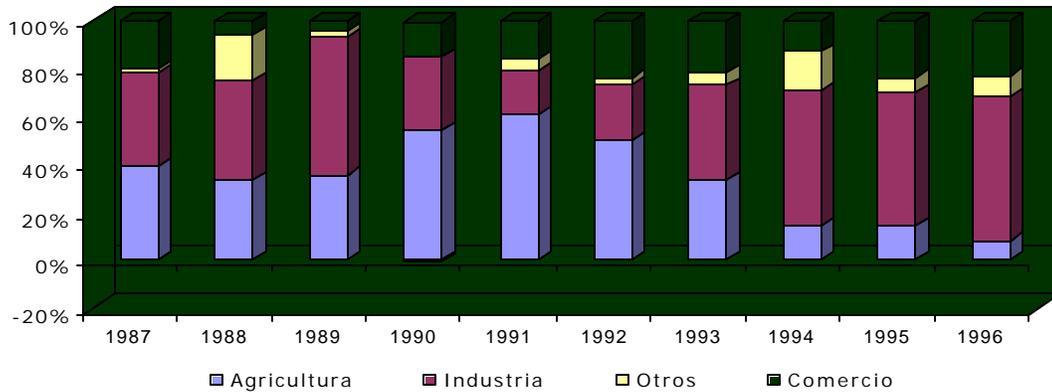
¹² Como menciona el informe de Inversión Extranjera Directa en Costa Rica, en el 2006 los flujos de IED se concentraron en el sector inmobiliario, dadas las adquisiciones de viviendas y terrenos por parte de extranjeros no residentes, significando un 25% del total de inversión extranjera en el 2006. También en el sistema financiero se dieron grandes movimientos de capitales ante la adquisición del Grupo Financiero Interfin por Scotiabank. El sector financiero aportó un 23% de la inversión de este periodo.

Gráfico 4
Estructura de los flujos de IED por sector
1970-1986. (En porcentajes)



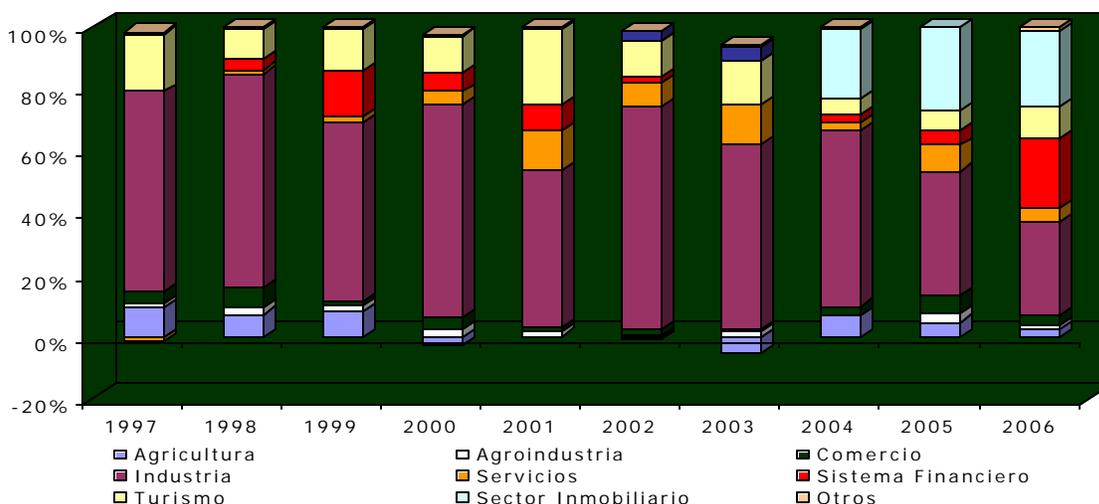
Fuente: Banco Central de Costa Rica.

Gráfico 5
Estructura de los flujos de IED por sector
1987-1996. (En porcentajes)



Fuente: Banco Central de Costa Rica.

Gráfico 6
Estructura de los flujos de IED por sector
1997- 2006. (En porcentajes)



Fuente: Banco Central de Costa Rica.

En síntesis, en un intento por clasificar los flujos de IED que ha logrado atraer Costa Rica puede mencionarse que éstos han evolucionado de la siguiente manera¹³:

En principio una composición basada en bajos costos y recursos naturales disponibles. Eso permitió atraer inversiones hacia actividades agrícolas y posteriormente de maquila textil. Posteriormente, se dio un mayor crecimiento de la actividad industrial manufacturera (estimulada por condiciones de acceso a mercado de los Estados Unidos bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe). Más adelante se da el surgimiento de actividades de comercio y turismo y algunos servicios. En años recientes y hasta la actualidad se ha dado un amplio predominio de actividades industriales de mayor nivel de sofisticación tecnológica (productos electrónicos y médicos) y el desarrollo de actividades de servicios de soporte de negocios, ambos estimulados por las características del recurso humano, que permiten mayores niveles de eficiencia¹⁴.

¹³ Indirectamente se sigue la clasificación propuesta por Dunning (1977) que clasifica la IED de la siguiente forma: en búsqueda de activos (*asset-seeking*), es decir, orientada a la adquisición de nuevos activos para hacer más competitiva a la empresa en su mercado actual; en búsqueda de mercados (*market-seeking*), orientada al ingreso de la empresa en mercados en crecimiento; en búsqueda de recursos (*resource-seeking*), orientada a la obtención de insumos menos costosos, o en búsqueda de eficiencia (*efficiency-seeking*), es decir, orientada al empleo de los mismos insumos pero en forma menos costosa.

¹⁴ El informe de la Cepal (2006), ubica a Costa Rica como un destino estratégicamente relevante para empresas de servicios que procuran aumentos en eficiencia. (ver anexo III)

El Régimen de Zonas Francas

En el contexto general de la inversión realizada en el país, ha sido importante la contribución del régimen de Zonas Francas, como esquema de incentivos para la atracción de inversión extranjera directa. No obstante, en los años recientes, este régimen ha mermado su contribución a la IED total registrada en el país. En 1997, las inversiones en zona franca representó el 45% (aproximadamente US\$185 millones) de la inversión total de ese año; para el 2006, la inversión de Zona franca equivale al 23% de la inversión del periodo (aproximadamente US\$319 millones).

Es un efecto combinado, por una parte, tal y como se mencionó, se ha dado una extraordinaria expansión del sector inmobiliario¹⁵, con una inversión equivalente al 25% del total invertido y un 23% correspondiente a las inversiones del sector financiero.

Por otra parte, la indefinición del esquema de incentivos que predominará luego del 2009, ante la obligatoriedad de cumplir con lo que establece lo acordado en el marco de la OMC para las zonas francas y adicionalmente las dudas relacionadas con la vigencia y permanencia de las condiciones vigentes de acceso comercial al mercado norteamericano, especialmente todo lo vinculado a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y el retardada discusión y postergada aprobación del Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, la República Dominicana y los Estados Unidos, ha generado un escenario de incertidumbre para las empresas en zonas francas.¹⁶

No obstante, dado que los incentivos de zona franca son el esquema vigente para la promoción activa para la atracción de inversiones al país, es pertinente evaluar su evolución reciente.

La actividad de zonas francas está orientada al mercado exterior por lo que registra un monto importante de flujos comerciales relacionados con las operaciones que desarrollan las empresas ubicadas en el país.

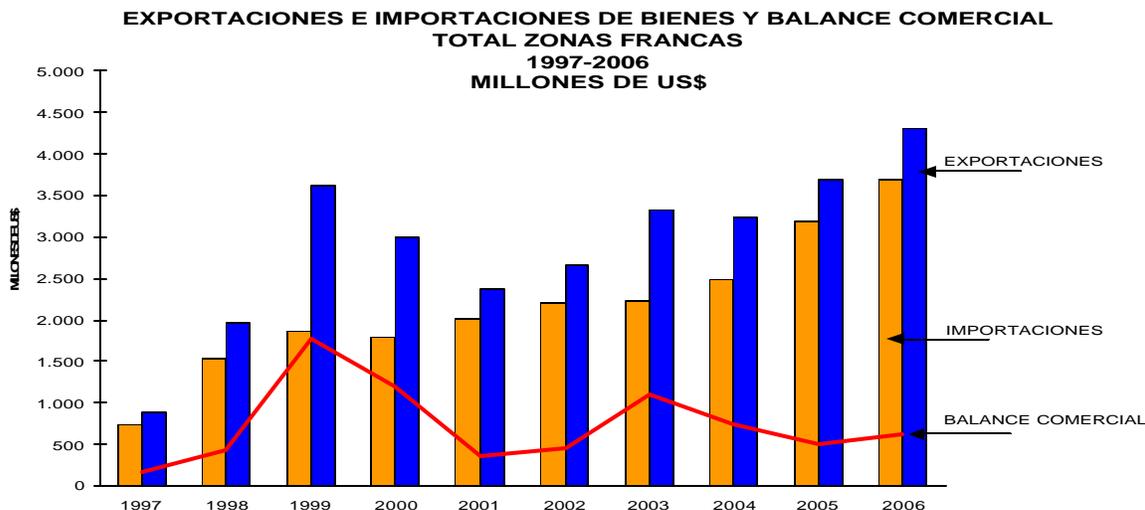
Tal y como se observa en el gráfico 7, el balance comercial de las zonas francas ha sido positivo a lo largo de la última década, siendo el valor extremo el registrado en 1999, producto del ingreso por la venta de componentes electrónicos que se reportó por primera vez en ese año. No obstante, este sector ha venido disminuyendo su saldo comercial favorable y en los últimos tres años los egresos correspondientes a las

¹⁵ A partir del año 2002 se procede con el registro del sector inmobiliario y más recientemente se ha mejorado sustantivamente la captura de la información relacionada con este sector.

¹⁶ Tal y como menciona Cepal (2006),... "Centroamérica y el Caribe, la competencia de Asia, en el plazo para poner fin a los incentivos a las zonas francas de acuerdo con las normas de la OMC y el fin de las cuotas con respecto al mercado estadounidense plantean una difícil situación para el sector de prendas de vestir, que representa una parte importante de las industria manufacturera de estos países. Una vez que entre en vigencia el CAFTA-DR podría generar importantes oportunidades si los países lograran encontrar nichos en los que pudieran mejorar su competitividad" p 56.

importaciones han superado los ingresos por exportaciones, tal y como denota en el gráfico 9¹⁷.

Gráfico 7

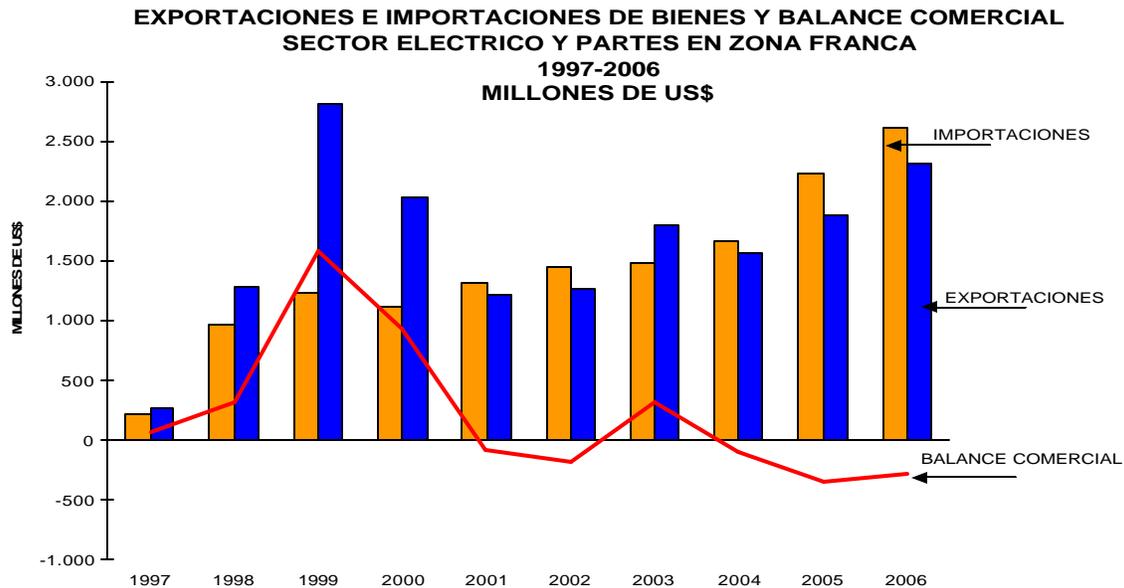


Fuente: Elaboración propia con datos de Procomer.

Este hecho ha sido solventado en parte por el balance positivo que se registra en el sector de productos médicos e instrumentos de precisión que registran un elevado saldo positivo, tal y como se muestra en el gráfico 9.

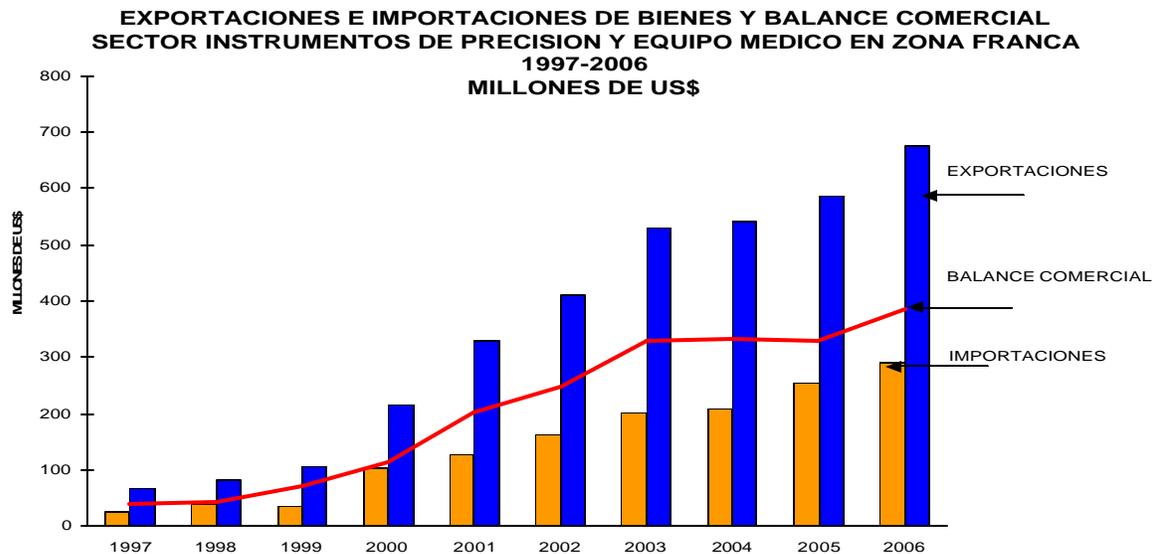
¹⁷ El estudio "Intel: Impacto económico en Costa Rica" CEFSA 2006, presenta como la evolución de las ventas de Intel en unidades ha sido positiva en todo el periodo, con una oscilación en el valor de las exportaciones correspondientes por efectos precio.

Gráfico 8



Fuente: Elaboración propia con datos de Procomer.

Gráfico 9



Fuente: Elaboración propia con datos de Procomer.

En cuanto a la generación de empleos, las zonas francas aportaron aproximadamente 39 mil empleos en el año 2005 y estimaciones preliminares indican que superaron los 42 mil empleos en el 2006, lo cual equivale a un 12% y 13% aproximadamente del empleo directo total generado por el sector exportador.

En cuanto al número de empresas, para el año 2006, Procomer reporta 209 empresas activas. Una característica sobresaliente de las empresas es que en términos del tamaño de las empresas según su empleo, hay una importante concentración en empresas de tamaño mediano entre 20 y 100 empleados y otro grupo importante es de empresas grandes, pero hasta 500 empleos. Son pocas las empresas que tienen un empleo superior a 500 personas.

En cuanto al valor de las exportaciones, es destacable el grupo de empresas que exportan menos de veinticinco millones de dólares concentradas en el mismo grupo de empresas medianas y grandes (hasta 500 empleados).

Puede entonces observarse que son muy pocas las empresas de gran tamaño en cuanto al empleo y monto exportado y por lo tanto, al margen de cuánto sea su contribución al total, la dinámica del régimen se ha concentrado en el grupo intermedio.

Tabla 1
Estructura de las empresas de Zona Franca
Según empleo y valor exportado
2006

Valor de las exportaciones	Número de empleados			
	Menos de 20	Entre 20 y 100	Entre 100 y 500	Mas de 500
Menos de US\$ 1Millón	11	11	6	2
De US\$1 millón a US\$ 5 millones	5	14	8	-
De US\$5 millones a US\$ 25 millones	2	12	22	4
De US\$25 millones a US\$ 50 millones	-	-	7	4
De US\$50 millones a US\$ 100 millones	-	2	4	3
Más de US\$100 millones	-	-	1	4

Nota: Se utiliza último dato de empleo disponible.

Fuente: Elaboración propia con datos de Procomer.

Encadenamientos productivos en zonas francas

Los encadenamientos productivos entre empresas, deben ser entendidos como una relación de largo plazo que establecen unidades empresariales con objetivo de obtener beneficios conjuntos (Matarrita, 2005). El alcance de estas relaciones dependerá del propósito estratégico común que compartan ambas unidades empresariales.

Las empresas que buscan un posicionamiento competitivo, deben considerar todas las actividades de la cadena de valor, sean primarias o de apoyo¹⁸, que les permitan

¹⁸ Entendiendo por actividades primarias la logística interna, las operaciones, la logística externa, el mercadeo y ventas y servicio y como actividades de apoyo aquellas relacionadas con el abastecimiento, el desarrollo de tecnología, la administración de los recursos humanos y los aspectos administrativos de la empresa.

construir y sostener una ventaja competitiva. En este sentido, los encadenamientos deben entenderse en un sentido amplio, mucho más allá de simples relaciones de compra-venta entre empresas.

Además, dependiendo del entorno competitivo una empresa puede integrar múltiples unidades de negocios o bien, realizar en forma selectiva alianzas estratégicas con distintas empresas en cualquier eslabón de la cadena de valor. Los encadenamientos entre empresas son entonces una elección y no una condición.

Las posibilidades de desarrollar encadenamientos depende, entre otros, de la presencia de empresas nacionales con capacidad de interactuar con las empresas extranjeras, lo cuál implica empresarios dispuestos a asumir riesgos y eventualmente realizar inversiones que les permitan mantener relaciones de largo plazo con su contraparte.

También, dependen del interés de las empresas extranjeras por desarrollar un conjunto mínimo de proveedores o de clientes en el país; para ello se requiere no sólo de un esquema de incentivos definido, sino condiciones de rentabilidad económica favorables, un mercado local creciente y productores nacionales eficientes.

En muchos casos las empresas extranjeras tienen interés pero no hay capacidades locales, en otros casos, existiendo capacidades locales, las empresas extranjeras ya disponen de su red internacional de proveedores y son reacios a sustituirlos en el mercado local.

En todo caso, la coincidencia de necesidades, capacidades e interés son las precondiciones para realizar alianzas estratégicas que se traduzcan en encadenamientos favorables.

Lo deseable es desarrollar procesos dinámicos de aprendizaje, donde el desarrollo de capacidades y adecuación tecnológicas se convierten en activos específicos que son apropiados por las empresas y sean por ende difíciles de transferir.

Por otro lado, desde la perspectiva de los gobiernos, el fomento de los encadenamientos es una alternativa para apoyar el desarrollo nacional y la ampliación de la base de participación empresarial (especialmente pequeñas y medianas) en el proceso¹⁹ y además propiciar el surgimiento de múltiples externalidades positivas (fáciles de inferir pero difíciles de medir) socialmente deseables, tales como el desarrollo de *spillovers* y *spin-offs*, y mejoras en las capacidades competitivas de las empresas locales.

¹⁹ Es importante mencionar que los gobiernos a través de la promoción de encadenamientos pueden reducir los costos de intermediación, dado que la interacción con productores y usuarios permite concentrar información y favorecer las relaciones, ya que en el caso de relaciones anónimas entre agentes autónomos esa posibilidad se reduce.

Por tanto al abordar este tema, también es importante conciliar el propósito de las empresas con el objetivo público de quienes impulsan los programas de fomento a los encadenamientos.

En este sentido, teniendo en cuenta que los encadenamientos productivos entre empresas son una alternativa de negocio para fortalecer el posicionamiento competitivo y que a partir de ellos se derivan importantes beneficios económicos, pero también sociales en términos de generación de empleo, transferencia tecnológica, desarrollo y transferencia de conocimiento y la incorporación de empresas pequeñas y medianas en la cadena de valor, entre otras, ambos objetivos son complementarios.

En los últimos años, el programa CR Provee, ejecutado por PROCOMER, ha tenido un vertiginoso crecimiento y registró en el año 2005 un total de 108 enlaces entre empresas y para el cierre del 2006 ese total alcanzó los 140. Este programa brinda apoyo técnico para garantizar la capacidad de las empresas para suplir bienes y servicios adecuados a los requerimientos de las empresas transnacionales y realiza capacitaciones que procuran la mejora en las capacidades tecnológicas y técnicas de las empresas proveedoras nacionales²⁰.

Este modelo de vinculaciones empresariales, si bien ha tenido logros importantes, se ha enfocado en la demanda transnacional de las empresas de Zonas Francas fomentando una sustitución paulatina de las importaciones de las empresas en este régimen, por proveedores radicados en el país.

Un aspecto que también merece atención es que un alto porcentaje de las vinculaciones que se señalan de las empresas de zonas francas con los proveedores locales se concentran en los sectores de plástico y sus manufacturas, tarimas, etiquetas e impresos, productos que, por su naturaleza, no implican necesariamente un *up grade* de la industria local y se traducen en proveeduría de bajo nivel de sofisticación. En estos términos su impacto global es aún limitado²¹.

Características regionales de la inversión extranjera directa en Costa Rica

Al igual que la selección de un país como localización estratégica para la IED evalúa aspectos básicos de la ubicación geográfica, la decisión a lo interno del país también lo es. Una empresa tendría que valorar la disponibilidad de servicios, acceso a recursos naturales y humanos, condiciones favorables para la distribución, que incidan directamente sobre la rentabilidad del negocio. En síntesis, las consideraciones de

²⁰ De los resultados que se registran del programa un 15% se relaciona con mejoras en los procesos productivos, un 15% con innovación, investigación y desarrollo de materiales especiales, un 22% se relaciona con la aplicación de nuevas tecnologías y un 7% con el logro de certificaciones especializadas. Como resultado de este proceso, durante el 2005, las nuevas compras por servicios costarricenses realizadas a través de CR Provee, alcanzó la suma de US\$3,2 millones.

²¹ Un sondeo realizado por El Financiero en noviembre 2006 a 36 empresas de Zonas Francas determinó que un 85% de las empresas consideró que los encadenamientos con empresas locales tienen niveles de sofisticación simples o medianamente sofisticado.

economía regional sobre la capacidad para generar riqueza son parte importante de la decisión de ubicación espacial a lo interno del país.

En igual sentido, la capacidad que tiene una región geográfica para absorber riqueza dependerá de sus condiciones socioeconómicas, de la infraestructura disponible, de condiciones relacionadas con la calidad de vida, etc.

Por ejemplo, hay regiones que por sus condiciones factoriales son fuentes de gran riqueza, pero no tienen arraigo de esas inversiones porque las condiciones de calidad de vida son muy limitadas y se desarrollan actividades que explotan los recursos de la zona pero las ganancias no se absorben en el lugar.

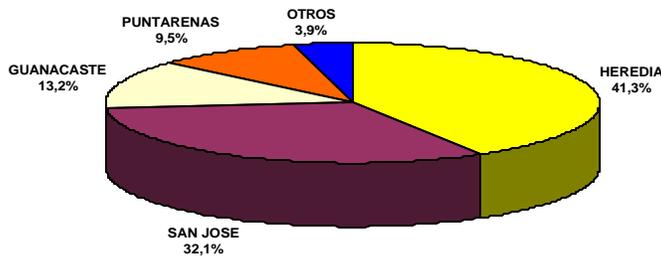
Por el contrario, hay actividades que por su naturaleza generan un “circulo virtuoso” en el que el desarrollo de inversiones extranjeras propicia mejoras en la calidad de vida de la zona y esto se convierte en un estímulo para nuevas inversiones y el modelo se reproduce favorablemente.

Si se observa la distribución geográfica de los montos de IED en el periodo 2004-2006 un 73% se concentra en las provincias de Heredia y San José. Ambas provincias ofrecen servicios y condiciones de vida que favorecen el desarrollo y dentro de cada provincia se identifican cantones con índices favorables de desarrollo económico y social y gran dinamismo en actividades no transables, tales como la construcción residencial y el comercio. La mayor expansión de la IED en estas provincias se relaciona con actividades manufactureras y con servicios de soporte de negocios.

En el caso de las provincias de Guanacaste y Puntarenas, las actividades que más se han desarrollado tienen una estrecha vinculación con las condiciones de los recursos. Se han expandido actividades de producción agroindustrial y los desarrollos inmobiliarios relacionados con la actividad turística.

Gráfico 10

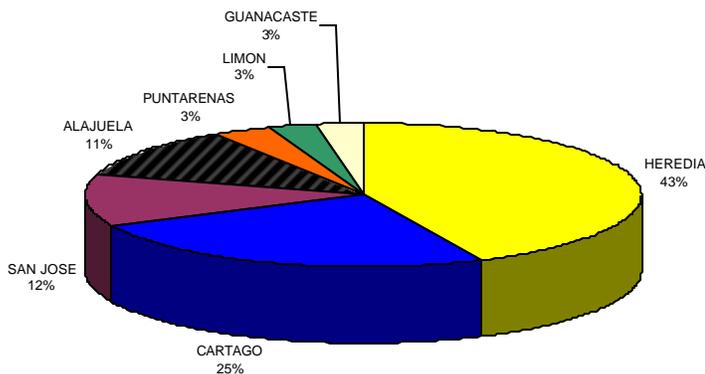
Costa Rica: Distribución Geográfica de la Inversión Extranjera Directa Total promedio 2004-2006 por provincia



Por otra parte, el empleo que generan las zonas francas está concentrado en las provincias de Heredia 43%, Cartago 25 %, San José 12 % y Alajuela 11%. La absorción de empleo de las zonas fuera del área metropolitana es muy limitada, tal y como se muestra en el gráfico 11.

Gráfico 11

Costa Rica: Distribución Geográfica del empleo generado por las Zonas Francas. 2005



Una síntesis de los principales productos de exportación en cada provincia, basadas en zonas francas son:

- ? En Heredia se identifica la producción de partes para circuitos modulares, dispositivos médicos, llantas y reparación de tarjetas electrónicas.
- ? En San José se pueden mencionar los empaques de caucho y artículos eléctricos.

- ? En Alajuela se ubican empresas de tapicería de cuero, ductos plásticos para cables y jugos de frutas.
- ? En Cartago, se encuentran, dispositivos médicos, productos textiles y secadores de cabello.
- ? En Puntarenas se ubica la producción de rollos de aluminio, aceite de palma y productos textiles
- ? El Guanacaste sobresalen los jugos de frutas (naranja) , los filetes de tilapia y los productos de sábila
- ? En Limón se producen jugos y purés de frutas y frutas congeladas.

Es claro que las actividades de naturaleza industrial y de servicios se encuentran ubicadas en las zonas metropolitanas y las de características más agroindustriales en las zonas más alejadas, permitiendo un mayor aprovechamiento de las condiciones de los recursos naturales de las zonas.

Consideraciones tributarias de las empresas bajo el régimen de zonas francas

El tema de la exoneración fiscal es uno de los mayores argumentos que estimula la inversión en zonas francas, ya que la exoneración de impuestos reduce directamente los costos de operación. El régimen ofrece de partida una exoneración total de renta y luego del octavo año, la exoneración del impuesto sobre la renta a 50% por 4 años y a los 12 años de operación, las empresas deben pagar la totalidad del monto correspondiente al impuesto sobre la renta.

En cuanto a los impuestos municipales, la exoneración sobre los activos es por un periodo de 10 años en tanto que todas las demás exoneraciones son vigentes mientras la empresa esté amparada al Régimen²².

En un estudio reciente (PROCOMER, 2007) PROCOMER determinó, para el año 2005, que el monto de impuesto de renta exonerado fue equivalente a US\$ 194,3 millones, la exención correspondiente a los impuestos de importación fue de US\$ 51,96 millones y la exención correspondiente al impuesto sobre la renta fue de US\$ 12,1 millones, para un total de exenciones de US\$ 258 millones.

Por su parte, los beneficios directos de las empresas bajo el régimen de zonas francas se atribuyen a los pagos por salarios, cargas sociales y otros beneficios, por un monto de US\$ 365 millones; al gasto en bienes y servicios nacionales por US\$ 368,32 millones; al impuesto de ventas pagado estimado en US\$ 9,3 millones y el canon por el uso del régimen pagado a Procomer en US\$ 3,26 millones. Como parte de los beneficios directos se contabilizan también US\$ 249 millones de cambio en la inversión acumulada.

De la suma de los beneficios directos país, por un valor de US\$995,04 millones se descuentan las exenciones por un monto de US\$258.69 millones, llegando a un valor

²² Procomer(2007) “ ..algunas municipalidades cobran los impuestos sin importar si han pasado el periodo de exoneración o no, pues realizaron reformas a sus leyes de impuestos posteriores a la última reforma de la Ley de Zonas Francas en 1998” p.49.

de US\$ 736,35 millones, definido como beneficio neto para el país de las inversiones en zonas francas.

Sin embargo, este cálculo supone que el total de los salarios pagados, así como las variaciones de inversión acumulada son en su totalidad beneficios directos, siendo un supuesto extremo en los cálculos realizados²³.

Políticas de incentivos para las empresas en zonas francas

Costa Rica es firmante del Acta Final de los resultados de la Ronda de Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales, en la que se había acordado que los países en desarrollo se comprometían a cumplir con la obligación de abstenerse de otorgar subsidios a las exportaciones a partir de enero del 2003 (Artículo 27 del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias), considerando un plazo de ocho años a partir de 1995. Sin embargo, durante las negociaciones de la Ronda de Doha en noviembre de 2001, los países renegociaron este compromiso y lograron extenderlo por cinco años, más una prórroga adicional de dos años, extendiendo el plazo hasta finales del 2009. Esta situación merece especial atención en el tanto esos compromisos establecen limitaciones a los sistema de incentivos utilizados para atraer inversión extranjera directa.

En el año 2001, ante la inminente conclusión de los incentivos de las zonas francas, el *Foreign Investment Advisory Service* (FIAS) sugirió tres aspectos básicos como componentes de la una propuesta:

En primer lugar recomendó una tasa de renta fija planteando que la estructura básica del impuesto debe ser neutral entre los principales sectores cumpliendo con los requisitos del Artículo 27 del Acuerdo de Subvenciones y Medidas Compensatorias. También sugirió que se tomara en cuenta en la definición de los tipos impositivos y clases de impuestos el propósito de buscar un balance eficiente entre las metas de recaudación y el mantenimiento de la competitividad de Costa Rica. Finalmente, sugirió proponer un impuesto corporativo que funcione adecuadamente con los otros impuestos de modo que minimice las posibilidades de evasión o elusión fiscal y con ellos mejorar la recaudación. Estas sugerencias planteadas en el 2001, pero que fueron abandonadas luego de que se decidiera optar por la extensión del plazo acordada en Doha, siguen vigentes en el escenario actual.

Sin embargo, ya el Gobierno anterior había comunicado su intención de apoyar la solicitud presentada por el grupo de países denominado “Pequeñas Economías” ante el Comité de Subvenciones y Medidas Compensatorias de la Organización Mundial del Comercio (OMC), para que los programas de incentivos pudieran seguir siendo utilizados por varios países en desarrollo hasta el año 2018²⁴. Al respecto, el Ministerio

²³ Haciendo una aproximación simple para identificar solamente el efecto sobre el **saldo fiscal**, debería solamente considerarse las cargas sociales, los impuestos sobre la renta el canon a Procomer como rédito directamente de impacto fiscal. De esta manera, en términos fiscales el costo de la exoneración excede la recaudación relacionada con la actividad de zonas francas en ese periodo. Suponiendo que de los salarios pagados un 35% son las cargas sociales, el efecto fiscal neto sería de aproximadamente de un déficit de US\$ 118 millones en el 2005.

²⁴ Comunicado de Prensa, CP-615 “Costa Rica apoya prórroga para Zonas Francas” 2 de abril 2006.

de Comercio Exterior (COMEX) señaló a inicios del 2007 que aunque Costa Rica apoya una solicitud de prórroga que se discute en el seno de la OMC, seguirá adelante con sus reformas internas, porque al final de cualquier plazo el país debe presentar un modelo de cómo va a cambiar su régimen. No obstante, a la fecha el COMEX no ha dado a conocer la nueva propuesta de incentivos, que se supone contempla una rebaja gradual del impuesto de renta a todas las empresas nacionales, que actualmente se encuentra en un máximo de un 30% así como la imposición de pago de impuesto sobre la renta a las empresas bajo el régimen de zonas francas²⁵.

Reflexiones finales

El tema de la atracción de inversiones extranjeras en Costa Rica no es un tema nuevo. Sin embargo, el analizar sus principales características permite identificar algunas preguntas que deben ser evaluadas con profundidad.

En primer lugar, es claro que a lo largo de los años, las características de los flujos de inversión extranjera directa hacia Costa Rica han evolucionado. Pasaron de inversiones basadas en el aprovechamiento de recursos naturales y de los incentivos a las exportaciones hacia actividades relacionadas con favorables condiciones de acceso a mercados, para luego avanzar hacia procesos de elevados niveles de eficiencia y productividad y más recientemente en el aprovechamiento de activos tecnológicos y conocimientos. Este proceso evolutivo en los flujos de inversión extranjera ha permitido fortalecer las ventajas competitivas como país

Como se mencionó antes, en principio una composición basada en bajos costos y recursos naturales disponibles. Eso permitió atraer inversiones hacia actividades agrícolas y posteriormente de maquila textil. Posteriormente, se dio un mayor crecimiento de la actividad industrial manufacturera (estimulada por condiciones de acceso al mercado de los Estados Unidos bajo la Iniciativa de la Cuenca del Caribe). Más adelante se da el surgimiento de actividades de comercio y turismo y algunos servicios. En años recientes y hasta la actualidad se ha dado un amplio predominio de actividades industriales de mayor nivel de sofisticación tecnológica (productos electrónicos y médicos) y el desarrollo de actividades de servicios de soporte de negocios, ambos estimulados por las características del recurso humano, que permiten mayores niveles de eficiencia

Otro aspecto que debe tenerse en cuenta es que la IED es hoy día la fuente principal de financiamiento de la cuenta corriente, dejando atrás el financiamiento basado en las transferencias netas de capitales y en préstamos externos.

En cuanto al esquema de incentivos que ha predominado, debe hacerse una especial consideración sobre las zonas francas. Este régimen también ha mostrado cambios significativos en cuanto a las características de las empresas y los sectores de actividad de mayor importancia, predominando las manufacturas electrónicas y de productos

²⁵ ACAN EFE, 6 de Junio 2007. "Costa Rica avanza a paso lento en la reforma a ley de zonas franca".

médicos y los servicios de soporte a empresas. En la actualidad su aporte a la inversión es de aproximadamente un 23% y los empleos directos superan los 42mil puestos. La estructura de las empresas es amplia y está concentrada en el conglomerado de empresas de mediano tamaño, en cuanto a empleo y exportaciones.

Con respecto a los encadenamientos productivos en zonas francas, éstos han aumentado a partir de políticas y programas de apoyo, pero persisten procesos de mediana y poca sofisticación y principalmente orientados en el desarrollo de proveedores que en mejorar las capacidades competitivas.

En cuanto a la ubicación geográfica de la IED, se observa que una elevada concentración en las provincias de Heredia y San José, con actividades relacionadas con actividades manufactureras y con servicios de soporte de negocios. Destaca además el crecimiento de las provincias de Guanacaste y Puntarenas, donde las actividades que más se han expandido son la producción agroindustrial y los desarrollos inmobiliarios relacionados con la actividad turística

Por otra parte, se estimó que la contribución fiscal del régimen de zonas francas es deficitario y existe gran incertidumbre con relación al esquema de incentivos y su vigencia para los próximos años, ya que aunque el gobierno ha apoyado la ampliación del plazo al 2009, acordado en Doha.

En síntesis, se tiene que en la actualidad la inversión extranjera directa que llega al país está relacionada con la búsqueda de eficiencia y de activos tecnológicos y conocimiento. Esta inversión está liderada por el régimen de zonas francas, que ha logrado un aporte significativo en términos de exportaciones y empleos pero con una base mínima de encadenamientos productivos y con alta concentración en las zonas urbanas.

Todo lo anterior sugiere la necesidad de plantear, al margen de la extensión o no del plazo ante la OMC, una propuestas de políticas activas que fortalezcan las inversiones en zonas de menor desarrollo relativo y se emarquen dentro de una política integral de desarrollo.

Las características actuales de la IED en Costa Rica sugieren la existencia de una *economía dependiente* en donde existe muy escasa autonomía de gran parte de las empresas pertenecientes a una cadena frente al poder de las empresas extranjeras para reconfigurar subsistemas productivos a su favor. Para avanzar hacia una *economía autosustentable* en donde se quiebre ese patrón, deben promoverse condiciones favorables para el desarrollo científico-tecnológico y de infraestructura tecnológica que estimule la innovación y permita “independizar” el crecimiento generando activos y estrategias propias que permitan un crecimiento *auto sostenible*.

Referencias Bibliográficas

- ACAN EFE, 6 de Junio 2007. "Costa Rica avanza a paso lento en la reforma a ley de zonas franca"
- Bekerman Martha y Cataife Guido.2001. Encadenamientos productivos:Estilización e Impactos sobre el desarrollo de los países periféricos
- BID. 2002. Integración Regional e Inversión Extranjera Directa.en Más de las Fronteras, el Progreso económico y social de América Latina 2002.
- Cepal. 2006. La inversión Extranjera en América Latina y el Caribe.
- Cepal 2004. Inversión Extranjera Directa y Capacidades Tecnológicas.
- CINDE, Panorama Histórico Global de la Inversión Extranjera Directa en Costa Rica, pág. 1.
- Comex. Comunicado de Prensa, CP-615 "Costa Rica apoya prórroga para Zonas Francas" 2 de abril 2006
- Díaz Vázquez, Raquel. Las teorías de la localización del a inversión extranjera directa:Una aproximación. Revista Galega de Economía.vol 12, núm 12, 2003, pp 1-12
- Geriffi, Gary. 1999. A commodity chains framework for analyzing global industries. Duke University.
- Granados Jaime. 2003. Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales. INTAL, ITD, STA. Documento de Divulgación 20
- Granados, Jaime (2003 b) Las Zonas Francas de Exportación en América Latina y el Caribe:sus desafíos en un mundo globalizado. Documentos Ocasionales .INTAL-ITD
- Porter 2006. "Por favor compruebe la ubicación de la salida más próxima: Barreras a la desinversión y planificación" en Estrategia y Ventaja Competitiva, DEUSTO
- Procomer.2007. Encadenamientos productivos: instrumento para el desarrollo productivo, económico y social. Reporte de gestión 2006. Dirección de Costa Rica Provee,
- Procomer- Comex .2006. Balance de las Zonas Francas. Beneficio Neto del Régimen para Costa Rica. 1997-2005.

Torrealba Adrian. 2003. Las limitaciones tradicionales del ordenamiento tributario costarricense. En Reforma Tributaria y Fiscalidad Internacional. El Caso de Costa Rica. Imprenta Nacional 2003. pp 1-72

ANEXO I



Fuente. Gráfico II-B-1 del estudio “Intel: Impacto económico en Costa Rica” CEFSA 2006

ANEXO II

Costa Rica: Inversión Extranjera Directa por Sector de Destino Económico^{1/}
Millones de dólares

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Agricultura	38,1	41,9	49,9	-11,2	1,0	-8,6	-36,3	50,6	37,1	37,6
Agroindustria	6,5	14,7	10,4	11,5	5,2	2,8	8,4	-0,3	29,6	9,4
Comercio	17,6	39,3	9,2	15,5	8,3	15,2	6,0	23,9	47,6	45,4
Industria	270,6	423,5	355,9	296,2	231,4	482,7	386,8	456,0	344,9	428,7
Servicios	-7,3	6,6	12,7	17,3	57,4	52,8	83,2	17,3	73,3	60,1
Sistema Financiero	-0,2	22,1	93,4	27,1	43,1	17,2	2,2	22,6	40,9	321,6
Sector Turístico	79,3	61,4	84,7	51,3	111,5	76,0	88,3	41,4	53,5	144,1
Sector Inmobiliario	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	21,0	31,0	178,4	234,6	350,0
Otros/n.d	2,3	2,1	3,3	0,9	2,4	0,3	5,6	3,9	-0,5	13,9
TOTAL	406,9	611,7	619,5	408,6	460,4	659,4	575,1	793,8	861,0	1410,8

1/ Cifras preliminares para el 2006.

Fuente: BCCR, CINDE, PROCOMER, ICT Y COMEX.

Costa Rica: Inversión Extranjera Directa por Grupo de Empresas
Millones de dólares

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 1/
Empresas Extranjeras	137,1	153,1	206,9	108,1	112,0	349,4	178,3	150,9	182,1	271,6
Sector Turismo	79,3	61,4	84,7	51,3	111,5	76,0	88,3	41,4	53,5	144,1
Sistema Financiero	-0,2	22,1	93,4	27,1	43,1	17,2	2,2	22,6	40,9	321,6
Zona Franca	184,7	370,5	225,5	226,7	181,5	226,0	311,8	401,9	362,7	319,0
Inmobiliaria								176,6	224,5	350,0
Perfeccionamiento Activo	6,0	4,5	8,9	-4,6	12,3	-9,3	-5,5	0,5	-2,4	4,6
TOTAL	406,9	611,7	619,5	408,5	460,4	659,4	575,1	793,8	861,3	1.410,8

1/ Cifras preliminares para el 2006.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de BCCR, CINDE, PROCOMER, ICT Y COMEX.

ANEXO III

Cuadro I.5

PRINCIPALES SECTORES DE DESTINO DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, POR ESTRATEGIA CORPORATIVA

	Búsqueda de recursos naturales	Búsqueda de mercados	Búsqueda de eficiencia	Búsqueda de activos tecnológicos
Bienes	Petróleo y gas: países andinos, Argentina, Trinidad y Tabago, Minería: Chile, países andinos	Automotor: Mercosur Química: Brasil Industria alimentaria: Argentina, Brasil, México Bebidas: Argentina, Brasil, México Tabaco: Argentina, Brasil, México	Automotor: México Electrónica: México y Cuenca del Caribe, Prendas de vestir: México y Cuenca del Caribe	
Servicios	Turismo: México y Cuenca del Caribe	Finanzas: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México, Perú y Venezuela (Rep. Bol. de), Telecomunicaciones: Argentina, Brasil, Chile, Perú, Venezuela (Rep. Bol. de) Comercio minorista: Argentina, Brasil, Chile, México Energía eléctrica: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Centroamérica Distribución de gas: Argentina, Bolivia, Chile, Colombia.	Servicios administrativos: Costa Rica	

Fuente: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe, 2004* (LC/G.2269-P), Santiago de Chile, abril de 2005. Publicación de las Naciones Unidas, N° de venta: S.05.II.G.32.