

Desarrollo Económico, Inversión Extranjera Directa; Caso Costa Rica

Natalia Llobet*

I. Introducción

Aquellos países que apoyan y participan de la globalización, son más diversificados, atraen una mayor cantidad de IED y se han vuelto más competitivos. Estas son las economías con mayor probabilidad de sostener su crecimiento en el largo plazo 1.

Costa Rica, a través de su historia, ha demostrado apertura y deseo de integrarse a los mercados internacionales, caso claro de esto ha sido la posición como exportador que alcanzó con el banano y el café. Sin embargo, en los últimos años las condiciones de los mercados externos para estos productos se han deteriorado, causando grandes pérdidas para el país, comprometiendo su estabilidad económica y social. Pero no es sino el mercado internacional el que aporta una alternativa para solventar este déficit de balanza comercial, mediante la atracción de inversión extranjera privada.

Este trabajo pretende presentar un breve análisis acerca de las oportunidades que Costa Rica, como país, tiene en relación con sus competidores para atraer Inversión Extranjera Directa (IED). Inicialmente se analizan los puntos clave que relacionan al desarrollo económico con los flujos de inversión extranjera directa en la economía mundial; dentro del tema, se presenta un análisis de los movimientos y tendencias de la inversión en el

mundo, para de esta forma detectar nichos y oportunidades para Costa Rica, los cuales son posibles gracias a los avances en materia económica, política, social y de infraestructura que el país ha venido teniendo en los últimos 10 años.

En la última década los países en desarrollo han visto como una oportunidad el apoyo obtenido en forma de inversión por parte de entes internacionales como el Banco de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional (FMI), estos aportes han abierto oportunidades de reestructuración y crecimiento de sus economías, preparándolos para adaptar sus economías para la apertura de mercados.

Toda la información recopilada muestra cómo los movimientos de las grandes transnacionales han incitado a las economías mundiales hacia una mayor apertura, definiendo claramente quién es quién, en cuanto a oferta y demanda de Inversión Extranjera Directa (IED), parte del análisis identifica los posibles inversionistas, sus tendencias, necesidades y estrategias de inversión para obtener un acercamiento exitoso.

Para el trabajo se ha encontrado relevante profundizar en los países que ya han tenido experiencia en este tema, es decir, los llamados "países receptores" de esta inversión, ejemplo de ello, Irlanda; siendo un caso importante debido a su crecimiento excepcional en los dos últimos años y gracias a la inversión extranjera directa que ha llevado a crecer su Producto Interno Bruto en un 9% para 1999-2000, convirtiéndolo en un ejemplo

* Estudiante de la carrera de Economía del Stvdivm Générale Costarricense.

Gerente de ventas de Cinta Azul para supermercados.

1 Banco Mundial, Global Development Finance 2000.

de crecimiento a nivel mundial. Sin embargo, ahora afronta problemas serios de inflación y se encuentra regulando la entrada de IED. Por otro lado, la India es otro caso, el cual ha visto los frutos de atracción de IED gracias a la visión de implementar un sistema de educación multidisciplinaria con el que la población ha sido educada para enfocarse en el desarrollo de software.

Al analizar el caso de Costa Rica, se aprecia como la historia y la apertura hacia el comercio han llevado al país a ser uno de los países en el área con mayores oportunidades de atracción de este tipo de inversiones. Entes como la Coalición para la Iniciativa de Desarrollo (CINDE) y el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX), han trabajado de la mano para complementarse y aprovechar la corriente mundial atrayendo inversiones hacia Costa Rica y aprovechándolas como motor de desarrollo y bienestar. Costa Rica, actualmente, cuenta con todas las herramientas necesarias para captar IED, en especial en el rubro de servicios, el cual, como se puede ver a través del trabajo, es uno de los rubros de mayor empuje, especialización y crecimiento a nivel mundial. Costa Rica cuenta con mano de obra fácil de entrenar y, gracias a nuestro sistema educativo, podemos reaccionar y adaptarnos fácilmente a las necesidades de los grandes inversores, de la misma manera nos encontramos mejorando el sistema de telecomunicaciones e infraestructura portuaria y terrestre. Casos claros de éxito son empresas como Procter & Gamble, Intel, Baxter y Sikes, que se encuentran actualmente en el país y las cuales han sido grandes inversionistas en el desarrollo de la infraestructura nacional.

La apertura de mercado no es un juego fácil, éste necesita análisis estratégicos de fortalezas y debilidades de cada país. Costa Rica puede verse muy favorecida con la caída de las barreras preferenciales de zonas francas y adoptar una política agresiva de atracción de inversiones, sin descuidar el fortalecimiento y desempeño de la industria nacional, creando un ente especializado de asesoría para lograr mejorar sus estándares y hacerles frente a las empresas transnacionales.

Algo muy alabado por otros países son las políticas de atracción sanas con que se han manejado las empresas que se han establecido en el país, pero es de primordial importancia el que no acentúen el deterioro de las empresas de capital nacional, sino que las fortalezcan para volverlas competitivas en terceros mercados o capaces de integrarse a la cadena de

suministros

de las empresas transnacionales. Recordemos que la inversión extranjera directa es una alternativa para inyectar inversión y consumo hacia adentro y tenemos que estar preparados para poder explotarla, retenerla y reinvertirla.

II. Conceptos Básicos

A. *Desarrollo Económico*

Desarrollo económico no es sinónimo de crecimiento económico, este solo comprende una parte o una dimensión del gran espectro del significado real, es más bien sinónimo de bienestar por lo que, para que un país pueda afirmar que cuenta con desarrollo económico, debe enrolarse en una verdadera reforma integral que afecte a largo plazo en forma directa, positiva y sostenida, los aspectos sociales, tecnológicos, políticos y económicos del país. Es decir que un indicador positivo de solamente una de las variables mencionadas anteriormente no necesariamente significa que exista desarrollo económico.

Gerald M. Meier define desarrollo económico como

el proceso por el cual el ingreso per cápita real de un país aumenta y se mantiene en el largo plazo, suponiendo que el porcentaje de la población que se encuentra bajo la línea de pobreza no aumenta y la distribución del ingreso no se vuelve desigual.

Para poder lograr esto, un país deberá establecer políticas de desarrollo claras, las cuales no solo deberán estimular la creación de inversiones, sino la reinversión y la correcta distribución de los ingresos generados por las mismas por medio de ahorro, consumo y una balanceada ecuación entre importaciones y exportaciones.

La calidad del desarrollo puede ser enmascarada si las políticas no penetran la medida agregada del PIB y consideran su composición y distribución².

B. *Inversión Extranjera Directa*

La inversión extranjera directa es altamente valorada por los países en desarrollo, ya que aporta al país receptor varios activos que las empresas multinacionales llevan junto a su inversión. Estas incluyen tecnología, destrezas gerenciales, canales de venta, desarrollo de productos, concepto de marca, etc.

2 Gerald M. Meier, *Leading Issues in Economic Development*, p. 08.

En el siguiente apartado vamos a tratar de definir lo que es inversión extranjera directa y enfocarnos básicamente en dejar claro las diferentes clasificaciones y beneficios que cada una de ellas aporta a los países receptores.

La inversión extranjera directa es la participación de inversión internacional que responde al objetivo de adquirir una participación permanente de una entidad residente en una economía por una empresa situada en otro país (la entidad residente es el inversor directo y la empresa es la de inversión directa). La inversión directa no solo comprende las transacciones iniciales por las que se establece la relación, sino también toda transacción subsiguiente entre ambos y entre empresas afiliadas, constituidas o no en sociedad.

B.1. Clasificaciones de Inversión Extranjera Directa (IED)

Los 49 países clasificados por las Naciones Unidas como "países menos desarrollados", constituyen los países más pobres per cápita a nivel mundial, donde el PIB per cápita se encuentra bajo los \$900 dólares y los niveles de desarrollo son bajos en capital, recurso humano y tecnología. Aunque ellos comprenden cerca de un cuarto de los países del mundo y más de un décimo en términos de población, su participación del PIB mundial es menor que 1%.

La inversión extranjera directa es de particular importancia para estos países debido a que les brinda el capital adicional necesario para crear inversión y consumo, al mismo tiempo que les da acceso nuevo y mejor tecnología, conocimiento, así como acceso al mercado internacional.

Estos elementos claves para el desarrollo y crecimiento económico son una herramienta importante para integrar a los países "menos desarrollados" a la economía global.

Existen básicamente dos clasificaciones de IED, según su procedencia;

1. Ayuda financiera pública oficial.
2. Inversión extranjera privada. *B.1.1.*

Ayuda Financiera Pública Oficial

La ayuda pública oficial proviene de entes oficiales y los fondos aprobados son destinados directamente para aplicar a proyectos de desarrollo que en corto o mediano plazo no arrojan ganancias, ya sean proyectos de índole social o de infraestructura, o

a solventar ineficiencias del sistema económico del país receptor.

Entes como el Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y AID, entre otros, son los mayores prestamistas oficiales a nivel mundial. Básicamente su objetivo primordial es el fortalecer las economías y expandir los mercados para que de esta forma mejore la calidad de vida de las personas del mundo. Estos entes oficiales no solo prestan dinero sino también incluyen sistemas de asesoría tales como proyectos de asistencia técnica y programas de ayuda para reformas económicas.

Los préstamos otorgados por las entidades oficiales están destinados, como se mencionó anteriormente, a mejorar el bienestar mundial. Para muchos países, sin estos organismos sería casi imposible desarrollar proyectos (la mayoría son de índole social, salud y educación) los cuales tienen una rentabilidad menor a la de mercado, pero necesarios para generar desarrollo, los cuales son utilizados dentro de los países receptores para generar inversión y ahorro, lo que de otra forma no sería posible.

Se ha desarrollado todo un análisis de las economías en las que se va a invertir, con el objeto de hacer un análisis sobre la efectividad y buen encauzamiento de los fondos que se les van a otorgar. La mayor parte de las veces los préstamos van atados a ciertos parámetros que el país deberá alcanzar al finalizar la aplicación del proyecto, acompañados por ayuda técnica por parte del prestamista o donador. Por lo que realmente el éxito del préstamo se mide por el uso efectivo de la operación como un todo en las políticas de desarrollo.

B.1.2. Inversión Extranjera Privada

La IED ha sido el componente de más rápido crecimiento en lo que respecta a los flujos de largo plazo hacia los países en desarrollo y las cuales, según los analistas, son las que tienen mayor probabilidad de mantenerse como la principal fuente de financiamiento extranjero. Si analizamos el cuadro No.1, podemos ver que la IED (Flujos hacia adentro) a nivel mundial ha aumentado de 1997 a 1999 en casi un 100%, en su mayor parte por fusiones y adquisiciones de empresas las cuales ven la necesidad de crecer y buscar nuevas estrategias de producción y comercialización de sus productos; es por esta razón que se puede afirmar que son los verdaderos demandantes de la globalización.

La globalización está creando presiones intensas en las firmas transnacionales y para muchas la búsqueda incesante de superación y sobrevivencia se ha vuelto el motor estratégico para acelerar los movimientos estratégicos de las grandes empresas multinacionales, los grandes inversionistas del mundo.

Cuadro 1
Inversión extranjera directa a nivel mundial
(Billones de dólares)

	1997	1998	1999
Flujo hacia adentro	473.1	471.9	680.1
Flujo hacia fuera			799.9

Fuente: Country Fact Sheet, UNCTAD, World Investment Report 2000.

Estas empresas multinacionales, llamadas por las Naciones Unidas Corporaciones Transnacionales, son las encargadas de generar riqueza, causar movimientos del recurso humano, generación de tecnología, etc.; se unen, se compran y compiten entre ellas.

Es importante recalcar que las inversiones de estas fuera de su país de origen han crecido más rápido que el intercambio mundial, el cual, a su vez, ha crecido más rápido que la economía mundial como un todo.

En total poseen cerca de \$2 trillones de dólares en activos emplean cerca de 40 millones de personas, sus ventas son cerca de \$14 trillones de dólares o sea más del doble del volumen obtenido por el comercio y su producción internacional equivale a un décimo del PIB mundial.

La inversión de Empresas Transnacionales (ET) contribuye al total de la inversión de un país, sin embargo, esta es solo parte del total siendo, como toda una parte la inversión doméstica y la otra extranjera, siendo la última vista muchas veces como la IED. Donde la IED es un concepto financiero de balanza de pagos, y la inversión, una cuenta variable de las cuentas nacionales reales.

*B.1.4. Tipos de inversión extranjera directa
efectuada por compañías transnacionales*

Existen realmente dos tipos que podrían definirse según el impacto de la inversión en el país huésped:

Cuadro 2 Comparación
según el tipo de inversión

"Greenfield"	Fusiones y Adquisiciones
Establece una planta nueva productiva	No agrega activos y genera empleo.
Su entrada crea stock de Capital	Se percibe como un
Adquisición de conocimientos y transferencia de tecnología	menor nacional a manos
Crea nuevas plazas para empleo	de extranjeros de
Desafecta empresas al número de empresas	pérdida de identidad y
Concentra la producción en pocas compañías	prácticas monopolísticas. Su
	mayor nivel de capital
	Menos recursos e
	tecnología y destreza
	El estado puede conocer decisiones
	Aumenta la concentración y lleva a
	resultados anti-competitivos.

El cuadro 2 hace una comparación; la inversión "Greenfield" inicial es mucho más favorable que las fusiones y adquisiciones para el país huésped al crear nuevas plazas de trabajo, inversión en infraestructura y tecnología, mientras que el segundo tipo realmente no genera, de primera entrada, prácticamente ningún beneficio para el país huésped, sin embargo, a largo plazo, cuando tomamos en cuenta los efectos directos e indirectos, las diferencias entre ambos tipos tienden a desaparecer, por lo que a largo plazo es difícil distinguir cuales son las ventajas o desventajas de uno u otro.

C. Importancia de las transnacionales

En el cuadro 3 se presentan las 10 economías receptoras mejor calificadas de Latinoamérica y el Caribe, quienes generaron cerca de 164,252 millones de dólares en inversión extranjera directa (IED) entre 1998 y 1999. Estos movimientos de inversión son básicamente motivados por fusiones y adquisiciones de las compañías transnacionales en búsqueda de países con mejores condiciones de producción u oportunidades de crecimiento en cuanto a ventas.

Cuadro 3
Entrada de IED en las 10 primeras economías
receptoras de Latinoamérica y el Caribe, 1998-1999
(En millones de dólares)

Economía	1998	1999
Total Latinoamérica y el Caribe	73,767	90,485
Brasil	28,480	31,397
Argentina	6,526	23,153
México	10,238	11,233
Chile	4,638	9,221
Venezuela	4,435	2,607
Perú	1,930	2,607

Continúa en la siguiente página

Viene de la página anterior

Isla Caimán	3,500	1,800
Colombia	2,907	1,396
República Dominicana	700	1,353
Bolivia	957	1,016

Fuente: UNCTAD, FDI in Latin America Hits Record Levéis, Fueled by Long-Term Growth Prospects, Privatizations 3 Octubre, 2000.

C.1. ¿Qué mueve a estas empresas a invertir en otros países?

Al analizar las cifras del cuadro No.3 se aprecia que las privatizaciones, en especial para Chile y Argentina, fueron las grandes generadoras de IED para la región.

En Centro América, aunque en proporciones menores, también se llevaron a cabo inversiones en diferentes áreas, telecomunicaciones y electricidad en Guatemala y El Salvador, y concesiones para la construcción de aeropuertos en Costa Rica y El Salvador. ¿Por qué una empresa transnacional decide invertir en Centroamérica y no en Chile?

Las grandes compañías transnacionales han generado una ola de fusiones y adquisiciones (F&A) sin precedentes buscando alcanzar sus objetivos estratégicos (defender y proteger sus posiciones competitivas en el mercado):

- La búsqueda de nuevos mercados, para aumentar su poder y dominio del mercado.
- Ganar eficiencia a través de la sinergia.
- Mayor tamaño.
- Diversificación (reducir riesgo).
- Motivaciones financieras.

Estos movimientos de las transnacionales han causado cambios importantes en la economía global. Algunos de los cambios en el ambiente económico son:

- Cambios tecnológicos (costos crecientes en investigación y desarrollo, nueva tecnología de información, etc.).
- Cambios en el ambiente político y regulatorio (Intercambio y liberalización de IED, integraciones regionales, desregulaciones y programas de privatización).
- Cambios en los mercados de capitales.

C.2. ¿Qué determina la ubicación de la producción multinacional?

La teoría predice que estas empresas penetran mercados extranjeros a través de IED cuando el costo de intercambio es bajo, las economías de escala a nivel de firma son altas (el costo de mantener plantas, tanto las nacionales como las extranjeras, es bajo). También se predice que las empresas penetrarán mercados extranjeros a través de inversión extranjera directa vertical cuando las diferencias entre factor-costo entre países es grande y a través de inversión horizontal lo hacen cuando los países tienen términos similares en cuanto a tamaño de mercado y costo de factores.

Entre otras formas de definir dónde ubicar su producción, se encuentra el de medir el desempeño de un país en cuanto a las ventas que las afiliadas extranjeras han efectuado desde ahí. Según Brainard (1997)³, al analizar la información de exportaciones de las industrias manufactureras y las ventas de las afiliadas en el exterior a Estados Unidos, se encuentra que las ventas de las afiliadas están positivamente correlacionadas con los costos de intercambio de un país y el tamaño de las firmas, y correlacionadas negativamente con el promedio de tamaño de las plantas en la industria.

Esto significa que la IED se ve estimulada por mayores costos de intercambio y un nivel de economía de escala para la firma mayor relativa a las exportaciones.

Yeaple (1999)⁴ extiende la teoría de Brainard mencionando que entre más especialización de la mano de obra sea requerida por la industria, más van a estar las ventas de la afiliada positivamente correlacionadas con la educación promedio del país receptor. Lo que significa que países con alto capital humano son más propensos a atraer IED.

Otro estudio muestra que la elasticidad de IED con respecto a los impuestos es unitaria. Hiñes (1996)⁵, compara las inversiones de países que otorgan exenciones de impuestos altas versus las de los que otorgan exenciones de impuestos bajas

3 Brainard L. (1997) An Empirical assessment of proximity-concentration tradeoff between multinational sales & trade. Economic Review 87Ñ 520-544.

4 Yeaple (1999), The determinants of US Outward FDI market access vrs comparative advantage. Madison, University of Wisconsin.

5 Hines (1996) Altered States: Taxes & Location of FDI in America. American Economic Review 96: 1076-1094.

y sugiere que las multinacionales son influenciadas por montos de impuestos por región o país.

D. ¿Evaluación de la IED?

Muchos países toman como bueno cualquier tipo de IED, sin embargo, se debe evaluar con mucho cuidado los beneficios que estas van a aportar al país huésped a mediano y largo plazo y su nivel de reinversión en el mismo.

A continuación, se detallan varios puntos importantes a la hora de evaluar el tipo de IED que va a penetrar una economía.

- i) La única justificación para favorecer la IED sobre un portafolio de inversiones extranjero e inversiones domésticas es la existencia de fallas de mercado que son específicas de la producción de las multinacionales.
- ii) Muchos países ofrecen concesiones tributarias a la IED, lo que somete el portafolio de inversiones en el extranjero y la IED a un tratamiento desigual.
- iii) En teoría la IED aumenta la riqueza al introducir en la economía, tecnología y otros recursos externos, lo que aumenta la productividad de los factores domésticos. Pero en la ausencia de externalidades no hay justificación para subsidiar los impuestos hacia IED.
- iv) No es probado si realmente la IED aporta o no bienestar a una economía, sino hasta que se evalué si existe estrujamiento (*Crowding out*) de las empresas nacionales.
- v) La IED es sensitiva tanto a la situación económica de un país como al nivel de educación de la fuerza laboral, el tamaño de mercado y el tamaño de la base de la industria local.

III. ¿Quién es quién?

A. Los grandes inversionistas

Los grandes inversionistas se pueden decir que son unos pocos, y que en su mayoría provienen de países desarrollados; el nivel de sus inversiones es definido por el poder sus transnacionales. En los últimos dos años, las inversiones por parte de las transnacionales en varios campos como la electrónica, textil, alta tecnología, privatizaciones y el sector servicios, fueron las de mayor crecimiento, y los movimientos de estas

transnacionales se dieron mayormente como estrategia de crecimiento y para mejorar sus ventajas competitivas contra competidores, brindando a los países receptores grandes flujos de entrada de IED.

En el cuadro 4, se comparan los flujos de salida de los mayores inversionistas a nivel mundial donde, encabezando la lista, se encuentra para 1999 el Reino Unido y, en segundo lugar, los Estados Unidos.

La Unión Europea (UE) se ha posicionado como la fuente más importante a nivel mundial de IED, ya que sus flujos de inversión aumentaron por sexto año consecutivo; el Reino Unido tuvo un 39% de participación.

Todo este movimiento es el efecto de grandes movimientos de fusiones y adquisiciones por parte de las transnacionales en Europa (50% de todas las ventas y 70% de las compras relacionadas con fusiones y adquisiciones que se dieron a nivel mundial). Gracias a la reestructuración y consolidación de las compañías de la UE para hacer frente a las presiones que ejercen el euro y la apertura de mercados regionales.

Cuadro 4

**Flujos de salida de IED de los países desarrollados, 1998 y 1999
(Millones de dólares)**

Economía	1998	1999
Países Desarrollados	651.873	731.765
Reino Unido	119.018	199.289
Estados Unidos	146.052	150.901
Francia	45.471	107.952
Alemania	91.159	50.596
Holanda	51.373	45.858
España	19.042	35.414
Bélgica & Luxemburgo	28.845	24.928
Japón	24.152	22.743
Suecia	24.365	19.549
Suiza	16.633	17.916
Canadá	31.286	17.816
Dinamarca	3.955	8.214
Noruega	2.546	5,420

Fuente: UNCTAD, World Investment Report 2000: Cross Border Mergers and Acquisitions and Development, Tabla II.1, p 30.

El gran inversionista mundial han sido por excelencia los Estados Unidos, sin embargo, para 1999 el Reino Unido lo superó (\$199 billones). Pero en términos de crecimiento, Dinamarca, Francia y España mostraron las mayores ganancias. La UNCTAD cuenta con una lista de las 100 más grandes transnacionales según sus activos-ventas y número de empleados y es interesante ver que de año a año esta lista tiene muy pocas o ninguna variación, y las más grandes firmas a nivel mundial siguen dominando.

A.1 Estados Unidos de América

La última década ha sido extraordinaria para la economía norteamericana. Sinergias de tecnologías claves elevaron marcadamente las tasas de retorno de las inversiones de alta tecnología, esto llevó a una subida en el gasto de capital de las empresas, lo cual aumentó significativamente el crecimiento de la productividad. La capitalización de esas inversiones, mayores a las esperadas, catapultó los precios de las acciones, contribuyendo a una subida substancial en el gasto de los hogares, en una gama muy amplia de bienes y servicios, especialmente en casas nuevas y bienes durables. Este incremento en el gasto sobrepasó aun al ya jugoso aumento en los ingresos reales, causando un exceso en la demanda de bienes y servicios de las industrias y transformándose en "sobre *stocks*"⁶.

Como gran inversionista a nivel mundial, ya las empresas transnacionales, en especial el sector tecnológico, han sentido a través de sus ventas la baja en el consumo, por lo que han disminuido para el 2001 sus inversiones en el exterior. Como menciona el Sr. Greenspan en su comunicado de mayo de 2001, en años anteriores el *boom* en la demanda creó una sobreproducción, lo que ha causado que estas empresas aumentaran su producción en una forma más que proporcional creando "sobre *stocks*" de productos para ellas, lo que ha llevado a muchas, a cerrar plantas en el exterior y recortar empleos, tanto en el exterior como a nivel interno. Sin embargo, hay un sector de servicios en el cual el impacto de esta crisis ha sido menos profundo. Si analizamos las cifras de flujos veremos que el rubro de servicios ha sido uno de los sectores de mayor crecimiento.

6 Remarks by Alan Greenspan, may 24, 2001.

Cuadro 5. Inversión extranjera directa por industria, detalle de salidas de capital, 1998-2000

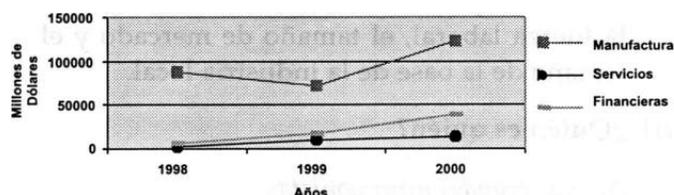
(Millones de dólares); (-)entradas de capital

Industria	1998	1999	2000*
Petróleo	8,517	8,892	
Manufactura	22,126	35,524	42,364
Alimentos	2,342	1,416	2,053
Productos químicos y aliados	5,245	7,100	4,806
Metales primarios y fabricados	2,954	808	1,417
Material y equipo industrial	1,888	6,705	6,951
Equipo electrónico y otros	1,866	6,231	8,959
Equipo de transporte	-1,190	4,857	6,108
Otra manufactura	9,021	8,406	12,069
Comercio mayorista	6,434	11,801	10,487
Instituciones depositarias	2,140	-920	-2,190
Financieras, seguros y bienes raíces	62,161	54,475	70,515
Servicios	12,210	10,778	10,448
Otras industrias	20,494	17,962	3,956

* Proyectados año 2000

Fuente: Bureau of Economic Analysis

Gráfico 1. Inversión extranjera directa por industria, detalle de entrada de capital, 1998-2000
(Millones de dólares)



A.2. Reino Unido

El Reino Unido ha venido a establecerse como el mayor inversionista a nivel mundial, con una inversión para 1999 de 199.000 millones de dólares, donde la mayor parte de estas inversiones fueron detonadas por fusiones y adquisiciones.

Sin embargo, el Reino Unido ha desplegado en plan de gasto 2000-2001, una serie de incentivos

para mantener su liderazgo como el mayor país receptor de inversión extranjera directa en la Unión Europea (24%) e inversor a nivel mundial.

Cuadro 6.
Comparativo de flujos de inversión Reino Unido,
CEE y el mundo 1997-1999
(Billones de dólares)

	1997	1998	1999
Reino Unido			
Flujo hacia adentro	33.2	63.6	82.2
Flujo hacia afuera	61.6	119	199.3
CEE			
Flujo hacia adentro	128.6	248.7	305.1
Flujo hacia afuera	223.7	425.5	509.8
Mundo			
Flujo hacia adentro	473.1	680.1	865.5
Flujo hacia afuera	471.9	687.1	799.9

Fuente: Country Fact Sheet, UNCTAD, World Investment Report 2000.

El Reino Unido ocupa el quinto lugar dentro de las naciones de mayor intercambio a nivel mundial. Su arma principal es la exportación, ya que cerca de un cuarto de los empleos británicos se encuentra ligado a negocios internacionales.

La agencia de Comercio Británica (British International Trade) se ha enfocado en mejorar la competitividad de las compañías británicas a través de dar soporte mediante asesorías y créditos a empresas conformadas y capaces de exportar, así como en mejorar las ventas internacionales e incentivar a estas empresas a invertir en el exterior, orientando a mejorar la imagen de las empresas en el Reino Unido y volverlas más competitivas. Esto ha cambiado el rumbo de las políticas de ser meramente exportadores, hacia un mejoramiento de la competitividad de sus empresas a través de un mejor sistema de información orientado en ventas hacia el exterior e inversiones, y el mejoramiento de las habilidades y el desempeño de estas empresas en un entorno más competitivo.

Para este efecto se ha creado una asociación llamada "Trade Partners UK" e "Invest UK"; la primera se encarga mediante ciertas directrices de volver atractivas y competitivas a las empresas exportadoras del Reino Unido y la segunda se encarga de atraer inversiones de la Comunidad

Económica Europea y de todo el mundo hacia el Reino Unido. Estas dos asociaciones están conformadas por entes oficiales donde la mayoría de la directiva está conformada por miembros del Departamento de Industria y Comercio y "Foreign Commonwealth Institute" (FCO).

Para esto el gobierno:

- Llevará a cabo un nuevo programa de socios globales, con sus socios regionales para promover la colaboración en casa e internacionalmente entre las empresas del Reino Unido y sus socios internacionales.
- Establecerá un programa de educación para aquellos estudiantes, especialmente los de alta tecnología, que quieran ir al Reino Unido a desarrollar sus carreras.
- Motivar a los empresarios experimentados del Reino Unido que se encuentran fuera a volcar sus ideas hacia casa.

A.3 El Caso Español-Empresas Financieras

La llegada de empresas españolas durante la década pasada a América Latina hizo saltar la IED de España hacia la región de un 29% a un 72% entre 1990 y 1998. Son pocas las empresas que participaron y principalmente el sector que más se benefició fue el de los servicios.

Es especial la telecomunicación, la generación y distribución de energía y finanzas como efecto de liberalizaciones y desregulaciones amparados al marco del Acuerdo General sobre Comercio de Servicios (Telecomunicaciones y servicios financieros) o de las Directrices de la Comisión Europea (Electricidad) o por reestructuraciones mundiales producidas por fusiones (petróleo y banca) en Argentina, Brasil, Paraguay y Uruguay, Chile y los países andinos (Bolivia, Perú, Ecuador, Venezuela y Colombia).

Estas empresas españolas se han aprovechado de todos estos cambios para penetrar en los diferentes mercados como estrategias de expansión. Los principales inversionistas son Telefónica de España, El Banco Santander Central Hispano (BSCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BB VA), Endesa España y Iberdrola, Repsol y Unión Penosa en generación de electricidad y Aguas Barcelona e Iberia en otros sectores de servicios.

Los bancos españoles BSCH y BB VA, producto ellos mismos de fusiones durante los años noventa,

están a la vanguardia en el proceso de consolidación que se desarrolla en el sector financiero de ese país. El 45% del total de activos del sector corresponde a los tres bancos más importantes de España y el 67% a los seis más relevantes. Estos dos grupos han penetrado América Latina donde poseen con Citicorp las redes más extensas. Ambos bancos invirtieron más de 100 000 millones en América Latina, 20 000 millones en activos y 16 millones de clientes. Son líderes en administración de pensiones, pero, según un *ranking* de bancos europeos, resultaron situados entre los tres con clasificación de riesgo más alta. Su inversión en México ha sido bastante importante especialmente como estabilizadores del sector bancario mexicano.

B. Los grandes receptores

En el sector servicios existen dos grandes ejemplos de competitividad a nivel mundial, Irlanda e India, sobre los cuales comentaremos. Es importante prestar especial atención a las condiciones, características, fortalezas y políticas internas que los han llevado a sus posiciones preferenciales como los grandes receptores de IED a nivel mundial.

B.1. Irlanda

El crecimiento económico de Irlanda de los últimos años puede ser atribuido a su sistema único de atracción de inversión extranjera. Cerca de tres cuartos del producto nacional es conformado por las exportaciones, un nivel único en Europa.

Cuadro 7.
Comparativo de flujos de inversión
Irlanda, CEE y el mundo 1997-1999
(Billones de dólares)

	1997	1998	1999
Irlanda			
Flujo hacia adentro	2.7	8.6	18.3
Flujo hacia afuera	1	3.9	5.4
CEE			
Flujo hacia adentro	128.6	248.7	305.1
Flujo hacia afuera	223.7	425.5	509.8
Mundo			
Flujo hacia adentro	473.1	680.1	865.5
Flujo hacia afuera	471.9	687.1	799.9

Irlanda ha obtenido un crecimiento constante a unas tasas de inflación baja, bajos costos y bajos impuestos. Esta es una de las razones por las que Irlanda ha recibido cerca de un cuarto (1/4) de la inversión en manufactura de Europa proveniente de los Estados Unidos. También varios artículos e investigaciones coinciden en que Irlanda capta cerca de un 23% de las inversiones "greenfield" en manufactura y es líder en nuevos proyectos "greenfield" de desarrollo de software, call centers, servicios compartidos y salud.

Investigaciones independientes dejan ver la importancia de la participación de Irlanda en la captación europea de IED (23% de todos los proyectos "greenfield" en manufactura provenientes de Estados Unidos).

Más de 1200 compañías han escogido a Irlanda como su base para no solo atender el mercado europeo, sino también el mercado mundial. Esto no ha sido logrado fácilmente, sino mediante una estrecha comunicación y negociaciones entre el gobierno de Irlanda e IDA (Ireland Development Agency).

B1.1. IDA

IDA es una agencia gubernamental irlandesa orientada hacia la atracción de inversiones a Irlanda. Ha atraído cerca de 1279 empresas y ha creado para 1999 124 664 trabajos permanentes donde se estima que el empleo desde 1994 ha aumentado en un 50%. Durante 1999 el IDA negoció y aseguró 186 proyectos nuevos, 90 de ellos en la manufactura y servicios internacionales y 96 en servicios financieros.

Los sectores de mayor crecimiento fueron:

- Sector de tecnologías de comunicación, siendo este un sector muy volátil la creación de 7000 empleos es algo impresionante con cerca de 61 500 empleos en total desde 1994. Este es el sector de crecimiento clave de la economía irlandesa, en términos de producción, exportaciones e impacto económico local.
- Farmacéuticos y *health care*, este es un sector que está pasando por muchos cambios estructurales y de consolidación (F&A). Sin embargo, para 1999 había creado cerca de 200 nuevos trabajos.
- Comercio internacional de servicios obtuvo un 24% de crecimiento para 1999 donde los servicios financieros generaron cerca de 2000 empleos en ese mismo período. Este sector emplea actualmente cerca de 6500 empleos.

Las ventas de este sector junto con las de manufactura crecieron cerca de un 16% para 1999 (ventas 28 billones de libras y exportaciones 26 billones de libras).

B.1.2. Estrategias de atracción de inversiones

Existen un sinnúmero de beneficios que Irlanda como país ofrece a las empresas que desean invertir allí. Estos incentivos son muy bien coordinados para lograr la mayor rentabilidad tanto para el país como para la empresa inversionista en cada una de sus negociaciones.

Irlanda es escogida como destino para varios tipos de actividades, desde desarrollo de procesos y productos, manufactura, mercadeo y logística para la distribución internacional, hasta gerencias financieras y servicios de soporte técnico.

Irlanda, a través del tiempo, ha valorado ciertas variables que ha identificado como atractivas para los posibles inversionistas, a continuación, las detallamos.

Economía

La estrategia irlandesa de atracción de IED la ha colocado en una posición ventajosa. El crecimiento de su Producto Interno Bruto ronda el 9% aunque no se prevé que ese monto se mantenga y se proyecta que disminuya a $7^{3/4}$ para el 2001 y 2002. Hay dos factores determinantes que la están haciendo volver a niveles más normales: la disminución en las exportaciones, ya que, aunque exporta a Europa, uno de sus mayores clientes es Estados Unidos. Segundo, en Europa existe una gran escasez de mano de obra y esto se acrecienta para el 2001.

Irlanda ha logrado mantener una economía estable con inversiones a largo plazo y, segundo, se encuentra situada en un lugar estratégico para abastecer Europa. Para la década de los 90 su nivel de transacciones de intercambio con respecto al PIB aumentó en más de 50 puntos porcentuales.

∴,¹ La mitad de este crecimiento ha sido reflejada en sus niveles de empleo y el nivel de capacitación de su fuerza laboral y se está planteando una reestructuración de la política laboral para atraer inmigrantes preparados. Fondos para empresas que entrenan personal se han conformado, sin embargo, aun así la mano de obra es escasa y en sus estrategias de captación de empresas se promueve la participación que tiene Irlanda en mano de obra futura. El empleo creció un $6^{1/4}$ en 1999 y un $4^{3/4}$ en

el 2000, mientras que el desempleo cayó de un 14% a un 4% en 10 años.

El crecimiento en el empleo, mayores salarios e impuestos menores, han resultado en una expansión del consumo privado de un $8\ 1/2\ %$ el cual se enfocó en un aumento en el consumo de viviendas (aumento de precios 15%)

La inflación en Irlanda se ha vuelto preocupante, esta ha sido detonada por la creciente demanda de viviendas, el aumento en los combustibles y la caída del euro, la cual a su vez ha interpretado como un sobrecalentamiento debido al aumento en la demanda.

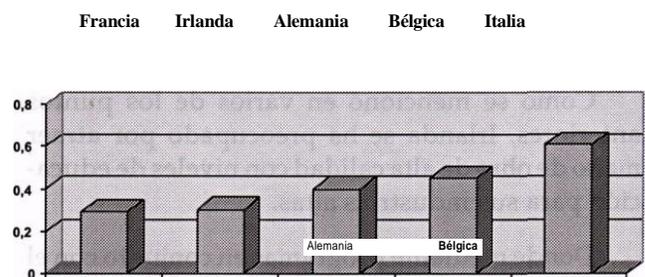
Telecomunicaciones -

En los últimos 10 años, Irlanda ha invertido cerca de \$5 billones de dólares en infraestructura para telecomunicaciones y ofrece un confiable sistema de telecomunicaciones digital. Esta inversión sustancial significa que Irlanda tiene uno de los más avanzados sistemas de telecomunicaciones de Europa.

Irlanda apuesta a la era del comercio electrónico, se ha orientado a establecerse como el mejor destino para los negocios digitales. La desregulación de "Irish Telecoms" el año pasado ha augurado muchos y mejores tiempos para la era de telecomunicaciones. En este momento cuentan con empresas como Telecom, Eireann, Esat Telecom, Ocean, MCI World Com y NTL para desarrollar aún más su sistema de cableado de fibra.

Estos avances y tecnología han provisto a Irlanda con unas de las tarifas más bajas en el costo por minuto de las llamadas internacionales y en llamadas de servicio al cliente o gratuitas para el mismo (*toll-free*) mediante volumen de llamadas.

Gráfico 3.
Costo de llamadas internacionales
(Costo promedio por llamada por minuto
en dólares, 1998)

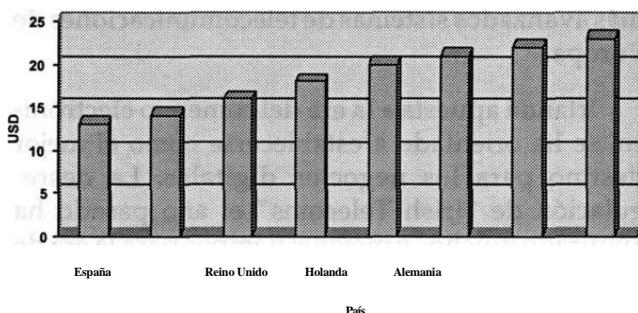


Fuente: IDA, 1999

Salarios-

Al entrar Irlanda a la zona del euro a principios de 1999, sus tasas de interés bajaron casi un 3% y mantenía una inflación mayor que la del área. En un intento de disminuir la inflación y evitar una espiral precio-salarios, a principios del 2000 el gobierno negoció un programa llamado "Programa para la Prosperidad y Fairness" (PPF), donde se cubre el periodo 2000-2002 e involucra incrementos moderados en los pagos combinados con reducciones de impuestos para de esta forma aumentar el salario neto real hasta por un 25%. Sin embargo, gran parte de este programa es dedicado al sector público, donde el sector privado no se encuentra sujeto.

Gráfico 4. Costo de planilla (Compensación por hora incluyendo costos adicionales en dólares)



Fuente: US Department of Labor, 2000

Impuestos-

Irlanda ofrece uno de los más beneficiosos planes de sistema de impuestos corporativos en el mundo. Las utilidades de las empresas elegidas de manufactura y servicios están sujetas a impuestos del 10% hasta el 31 de diciembre de 2002. A partir de enero de 2003, los impuestos aumentarán a 12.5% y se aplicarán a las utilidades devengadas del comercio de cualquier industria.

Mano de obra calificada-Corno se mencionó en varios de los puntos anteriores, Irlanda se ha preocupado por atraer mano de obra de alta calidad con niveles de educación para sus industrias altas.

Donde mediante programas en conjunto con el gobierno para educar tanto a locales, en especial dar entrenamiento a los desempleados, como a extranjeros y

hacer de este punto una de sus fortalezas. El Programa Nacional de Desarrollo hace mucho énfasis en la formación de capital humano a través de entrenamientos para cubrir una amplia gama de aptitudes.

Idioma-

Europa es una zona multicultural y, por lo tanto, en su mayoría sus habitantes hablan más de un idioma. Sin embargo, al ser el idioma inglés su idioma oficial y a la vez ser el inglés una lengua casi universal, ha logrado atraer inversiones en especial para sus "Call Centers" y de países de habla inglesa al contar con personas calificadas y con idioma nativo como el inglés.

Si bien es cierto que Irlanda ha orientado todas sus políticas hacia la atracción de IED, esta se encuentra sujeta a las situaciones del mercado y, al igual que el resto del mundo, es influenciada por los cambios que ha sufrido, directa o indirectamente, la economía norteamericana. Sin embargo, al formar Irlanda parte de la Comunidad Económica Europea y, al ser su mayor inversionista Europa, se espera que su desempeño se mantenga dentro de los límites macroeconómicos satisfactorios para el 2001.

B.2 India

India en la actualidad es uno de los países más exitosos en la atracción de IED en el sector de desarrollo de *software*.

Dos de las más grandes compañías de *software*, Novell y Oracle, son de las más recientes que se encuentran estableciendo centros de diseño en India. La explosión de *software* en India ha ocurrido básicamente por tres vías, mayormente ubicado en Bangalore (conocido como el Silicon Valley de la India).

- 1- Por medio de *joint-ventures* con compañías indias, como "Servicios de Consultoría Tata y Winpro". Recientemente la legislación para atraer IED a India se ha abierto, por lo que compañías multinacionales de desarrollo de *software* extranjeras se han establecido con centros de desarrollo propios, Microsoft y Baan son dos de ellas.
- 2- El segundo elemento ha venido de grandes corporaciones industriales que han establecido sofisticados centros de desarrollo para generar *software* principalmente para su propio consumo, como Citicorp, General Electric, Intel,

Lucent Technologies, Motorola, Siemens y Texas Instrument.

- 3- El tercer elemento lo componen compañías nacionales que aumentan su participación en el mercado extranjero. Por ejemplo, CMC, la principal empresa de servicios de computación, quien ha ganado contratos fuera. El Reino Unido ha sido base predominante de las compañías indias que desean expandirse a Europa.

Su éxito se puede decir que se basa en un sistema de educación multidisciplinaria, que se ha venido cultivando desde hace ya más de 10 años, en que los individuos pueden educarse básicamente en dos profesiones, computación y otra carrera.

Este segmento en que se ha especializado India es sumamente interesante, ya que a nivel mundial existe una gran escasez de factor humano capacitado profesionalmente en este campo y los diferentes países se encuentran atrayendo profesionales en esta rama de todo el mundo.

C. Sectores de oportunidad

Como se ha mencionado ya varias veces a través del documento, la apertura de los países al comercio internacional ha fomentado y reacomodado los recursos hacia donde son más productivos, por ejemplo, las empresas transnacionales centradas en manufactura desean ubicarse donde la mano de obra sea más barata y eficiente y el sector servicios se ha dirigido hacia mano de obra más calificada. Creemos que este es el sector de oportunidad para Costa Rica y lo esbozaremos a continuación.

C.1. Servicios

Los servicios están transformando grandemente las economías, pero su crecimiento aún se ve mermado por las regulaciones en los diferentes países, como prácticas monopolísticas por parte del Estado⁷.

No existe una demarcación clara de lo que representa un servicio y hasta dónde llega, sin embargo, se puede definir como un grupo diverso de actividades económicas que incluyen alta tecnología, subsectores que son intensivos en educación, así como otros que son intensivos en mano de obra.

7. Se conoce que la evolución de las economías de servicio, en particular las centradas en conocimiento, ha tenido un crecimiento de un 70% mientras que la manufactura apenas creció un 20% entre 1999 y 2000.

Estos típicamente involucran valor agregado humano (recurso humano sumamente importante) en la forma de trabajo, consejo, entretenimiento, entrenamiento e intermediación.

Una característica es que no pueden ser inventariados y deben ser consumidos en el punto de producción. Estos incluyen servicios médicos, turismo, servicio al cliente, financieros, etc.

Por otro lado, los servicios no son producidos en masa, pero sí pueden ser consumidos en masa. La provisión de servicios y sus estructuras de costos varían grandemente y a veces son intangibles y no mesurables. La tecnología le está dando al sector servicios un potencial inimaginable. Por ejemplo, en la red Internet se pueden hacer transacciones bancarias, comprar y vender casi cualquier cosa, tener acceso a servicios médicos y bajar programas y música a la computadora.

Es por esto que los servicios conllevan un número clave de retos y oportunidades para hacer negocios, 60% de la actividad económica en la mayoría de los países de la OECD⁸ se les atribuye a los servicios. Los servicios están entrando a jugar un papel importante en los ciclos económicos y los servicios basados en el conocimiento ligados a la Información tecnológica son motor importante para el crecimiento.

Los sectores de mayor crecimiento son el financiero y los de seguros y bienes raíces y servicios empresariales.

Los factores principales que mueven a las compañías a establecer centros de servicios fuera de sus plantas son los siguientes:

- Los beneficios del *outsourcing*⁹.
- El crecimiento de unidades menores de producción y el uso de recursos externos para complementar sus recursos.
- La necesidad de mayor flexibilidad dentro de las firmas.

8. La Organización para Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE) se encuentra conformada por Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, Francia, Alemania, Grecia, Islandia, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Holanda, Noruega, Portugal, España, Suecia, Suiza, Turquía, Reino Unido, Estados Unidos de América, Japón, Finlandia, Australia, Nueva Zelanda, México, República Checa, Hungría, Polonia, y Corea.

9. El *outsourcing* le permite a la empresa lograr eficiencia de costos al tener menores costos y poder ofrecer una mayor variedad de productos.

- Especialización y mayor división del trabajo en muchas áreas.
- El incremento en economías basadas en aprendizaje, que se apoyan en la pericia.

Potencial de creación de trabajo

Para 1997, el 67% de los trabajadores civiles de los países miembros de la OECD trabajaban en algún sector relacionado con servicios, esto implica un crecimiento del 50% desde 1980. En este sector, como dijimos anteriormente, el capital humano es clave y su educación es primordial, por lo que es necesario que los gobiernos empleen programas de educación y especialicen a su recurso humano en varias áreas determinadas como claves.

C.1.1. Tendencias

El comercio de servicios está creciendo más rápidamente que el comercio de bienes, básicamente por la globalización, lo cual presiona a las empresas que están invirtiendo, a mover tanto su manufactura como las empresas de soporte y servicio. Aun así el comercio de servicios solamente comprende un 20% del comercio total, en parte por las barreras de mercado que aún existen en los diferentes países. Aun así, entre 1990 y 1998 el comercio de servicios obtuvo un crecimiento del 6.4%¹⁰, un poco mayor que el crecimiento que se dio para ese periodo en mercancías, 5.9%.

El comercio de servicios cuenta, al igual que el de mercancías", con un acuerdo respaldado por la Organización Mundial del Comercio comprendido en el Acuerdo General de Comercio en Servicios (GATS)¹².

Este acuerdo define cuatro modalidades de comercio de servicios:

1. *Oferta interregional.* El cual se define como el suplir servicios de un territorio a otro.

10. Si tomamos la información de seis de los más importantes países nos arroja que solo en servicios financieros, construcción, computación y servicios de información hubo crecimiento en una proporción mayor que 6.4%.

11. Ambos acuerdos son independientes y es por esta razón que con la caída de los beneficios de Zonas Francas en el 2003, el rubro de servicios no se ve afectado al encontrarse regido por otro acuerdo.

12. Este es un acuerdo firmado en la Ronda de Uruguay. Los puntos más importantes: i) Cubre casi todos los servicios, ii) Establece el principio de no discriminación a favor de los proveedores nacionales, iii) Establece el principio de no discriminación entre los miembros del acuerdo (Nación más favorecida).

2. *Consumo Externo.* Son los servicios ofrecidos en un territorio para que sean consumidos en otro. (Turismo)
3. *Presencia Comercial.* Son servicios prestados a través de la presencia de entidades proveedoras de servicios de un territorio en otro. (Banca)
4. *Presencia de Personas Naturales.* Son los servicios prestados por personas (profesionales) de un territorio en otro. (Arquitectura, asesorías, construcciones)

C.1.2 Inversión extranjera directa

La inversión extranjera directa (IED) es un aspecto importante del comercio de servicios, ya que para el área de la OECD es mayor que aquella de manufactura.

El crecimiento internacional de comercio e inversión se ve influenciado por una serie de factores, los cuales, a través de los últimos 5 años, ha ido mejorando al irse abriendo los países a la globalización.

- Al ser los bienes intangibles es muy difícil contabilizarlos o transportarlos.
- Son de contacto directo con el consumidor final y requieren tener presencia local.
- Existen barreras culturales y sociales entre países, lo que limita el dar servicios en forma masiva.
- Barreras comerciales.
- Restricciones en el establecimiento y funcionamiento.
- Regular los servicios son mucho más complejos que la manufactura.

El papel de los servicios en el crecimiento económico y en la creación de trabajo debería recibir mayor atención de parte de las entidades gubernamentales para mejorar el desempeño de los servicios y aumentar su expansión. Aún más importante, esto implica el reformar las regulaciones domésticas de modo que se liberalice el intercambio comercial y de inversión internacional, y una re-orientación de los programas gubernamentales para hacerle frente a la nueva cultura de servicio.

III. IED en Costa Rica, pasado, presente y futuro

Costa Rica, a través de su historia, ha mostrado un peculiar interés en el comercio, desde sus

inicios como exportadora de café y banano hasta nuestros días con la negociación y establecimiento de empresas de gran renombre mundial como Intel, Baxter Health Care y muchas otras.

A. Historia de la evolución de la inversión extranjera directa en Costa Rica

A continuación, la IED en Costa Rica se ha transformado de una inversión en su mayoría oficial a una inversión privada, ambas han tenido un impacto profundo en el desarrollo económico de Costa Rica, sin embargo, en los últimos años la inversión privada ha cobrado una mayor importancia y al mirar hacia delante se identifican un sin número de oportunidades.

El siguiente cuadro nos muestra cómo la inversión pública y la privada (a corto y largo plazo) en relación al PIB han contribuido a subsidiar el déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos.

Cuadro 8

Inversión pública y privada en relación al déficit y al PIB (Porcentajes)

Periodo	IED/ deficit	COLP/ deficit	COCP/ deficit	CPLP/ deficit	CPCP/ deficit	Red Res/ def.	PIP/ defi cit
	%	%	%	%	%	%	%
1962-73	34.57	35.32	4.93	14.02	13.57	-10.82	6.93
1974-78	24.03	54.80	0.68	20.95	9.43	-10.92	10.58
1978-80	9.26	56.55	8.96	7.91	1.12	18.44	12.58
1981-82	13.03	-0.22	118.59	-3.12	-47.30	-20.17	13.16
1983-85	34.41	224.33	-103.64	•14.49	-34.99	-70.00	5.50
1986-90	47.21	-90.92	135.77	-0.37	-27.05	-34.56	5.33
1991-93	110.75	126.62	-45.26	2.73	40.17	•205.96	5.01
1994-97	248.68	-104.02	-15.96	4.47	-41.34	-36.03	2.36

IED: Inversión extranjera directa CPLP: Capital privado largo plazo
COLP: Capital oficial largo plazo CPCP: Capital privado corto plazo
COCP: capital oficial corto plazo RedRes: Reducción reservas monetarias internacionales

Fuente: El crecimiento de la Economía y la Inversión: caso Costa Rica, José Antonio Cordero, Marzo 2000.

Como se aprecia en el cuadro anterior, la IED con respecto al PIB ha venido en aumento en especial en los dos periodos (1991-93 y 1994-97), cobrando importancia como posibilidad para mantener cifras positivas en la cuenta corriente de la balanza comercial. La inversión oficial, como lo hemos visto antes, generalmente es otorgada como ayuda para sobrellevar una crisis coyuntural, esto fue lo que sucedió en los años 80 cuando hubo grandes flujos de capital oficial y una disminución sustancial en IED. Ya para 1983 la IED y COLP vuelven a tomar posiciones importantes como agentes de financiamiento de este déficit y es hasta hoy en día que la IED sigue jugando un importante rol en nuestra economía. Si relacionamos el déficit con el PIB, veremos que este pierde fuerza conforme la inversión extranjera es más fuerte, llegando en el periodo 1994-97 a un 2.36% del PIB.

Cuadro 9.

Flujos de inversión extranjera directa (Billones de dólares)

1985-95 1996 1997 1998 1999

Costa Rica

Flujo hacia adentro 0.171 0.427 0.483 0.559 0.45
Flujo hacia afuera 0.004 0.006 0.007 0.008 0.007

Latino América y Caribe

Flujo hacia adentro 14.8 45.9 69.2 73.8 90.5
Flujo hacia afuera 3 5.8 15.1 9.4 27.3

Mundo

Flujo hacia adentro 182.6 377.5 473.1 680.1 865.5
Flujo hacia afuera 203.1 390.8 471.9 687.1 799.9

Fuente UNCTAD, World Investment Report, 2000

El cuadro anterior nos muestra los valores absolutos que ha mantenido Costa Rica con respecto a la captación de IED, podemos apreciar que en realidad esta ha tenido un incremento significativo a partir de 1997. Estas cifras por sí solas en realidad no demuestran el impacto de la IED en nuestra economía y no es hasta asociarlas con el PIB y la formación bruta de capital que estas cifras tienen sentido.

Cuadro.10
Importancia relativa de la inversión extranjera
(Porcentajes)

Directa Total Periodo	IED/PIB %	IED/FBK %
1962-80	2.05	10.12
1981-82	1.80	7.86
1983-85	1.61	8.46
1986-89	1.95	10.02
1990-98	3.75	18.59

Fuente: El Crecimiento Económico y la inversión: caso de Costa Rica.

José Antonio Cordero, Marzo de 2000.

En el cuadro anterior podemos ver que existen dos periodos marcados en que la IED jugó un papel importante en la formación bruta de capital (FBK) y contribuyó en forma importante al PIB. Las condiciones favorables del mercado costarricense en ambos periodos fue punto importante para lograr esto, con ambiente y motivaciones adecuadas para motivar las inversiones extranjeras.

El establecer zonas francas como parte del Programa de Ajuste Estructural, incentiva la actividad de maquilas, sin embargo, este tipo de industria se basa en costos bajos de mano de obra y fabricación masiva. Nuestro país realmente no es competitivo en cuanto al costo de mano de obra, pero sí en lo referente a mano de obra calificada, lo que para 1994 mueve a compañías a utilizar en nuestro país mano de obra más calificada y a un precio competitivo.

A. Políticas de atracción de inversiones

En Costa Rica se tiene un marco institucional de atracción de inversiones que marcha de la mano con los esfuerzos de promoción de exportaciones.

B.1 CINDE

Misión: atraer inversión extranjera directa y promocionar inversión nacional en sectores específicos.

La atracción de inversiones ha venido siendo realizada por la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) desde su creación en 1982 como empresa privada por la AID. Su

enfoque inicial fue de atracción de inversiones para los sectores de agroindustria y maquila textil.

En los últimos años, CINDE ha dedicado su esfuerzo a especializarse en la atracción de inversiones en sectores específicos, tales como la infraestructura en carreteras, telecomunicaciones, aeropuertos, puertos y generación eléctrica, empresas de alta tecnología y turismo. Además, existe una especial intención por atraer inversión para incrementar la oferta de servicios de las industrias ya presentes en el país y de apoyo a la alta tecnología.

La institución considera importante el aprovechar las condiciones del país: fuerza laboral educada, servicios públicos de calidad, aunque limitados por cantidad de oferta, acceso a mercados externos y estabilidad económica para promover el establecimiento de nuevas inversiones.

La organización tiene una dirección de "clima de inversión", la cual monitorea las condiciones del país y colabora en estudios relacionados con inversiones específicas.

Además, existe una dirección de atracción de inversiones, la que da seguimiento a los esfuerzos de atracción de inversiones en infraestructura, manufactura y servicios. CINDE posee una oficina en Estados Unidos (Nueva York).

Con un presupuesto aproximado a los US\$3 millones anuales, CINDE tiene metas de inversión preestablecidas para cada sector prioritario establecido.

Dentro de sus logros esta la atracción de empresas como:

- INTEL, en el área de microprocesadores, la cual inició la construcción de su planta en abril de 1997 con una inversión aproximada de 115 millones de dólares, la que suma en la actualidad cerca de 290 millones de dólares.
- WESTERN UNION, con servicio de centro técnico de atención al cliente, inició operaciones en 1998 y reporta una inversión de cerca de 1 millón de dólares.
- Procter & Gamble, desarrolla servicios de GBS "Global Bussiness Service" para dar servicio de soporte a los diferentes niveles de la compañía. Inició operaciones en Julio de 2000 y su inversión asciende a 60 millones de dólares.

- Baxter Healthcare, con una inversión de cerca 49,8 millones de dólares.
- Abbot de Costa Rica, Equipo Médico Hospitalario, con inversiones entre 75-85 millones de dólares.

B.2. COMEX

Luego de varios años de existir como un programa de exportaciones adscrito a la Presidencia de la República y financiado con fondos externos,

el Ministerio de Comercio Exterior (COMEX) fue creado en 1986 mediante la Ley de Presupuesto Extraordinario No. 7040.

COMEX aplica una serie de instrumentos que incluyen la apertura unilateral, la negociación de acuerdos comerciales y de inversión, la integración regional y la participación en el sistema multilateral.

Entre los logros de COMEX se encuentran los siguientes tratados y su desarrollo:

Cuadro 11. Tratados de libre comercio y su nivel de aprobación

Tratados aprobados por la Asamblea Legislativa	Tratados presentados a la Asamblea Legislativa	Tratados con negociaciones finalizadas y pendientes de firma	Tratados con procesos de negociación iniciada
Alemania	Corea	Bélgica-Luxemburgo	Austria
Argentina	Suiza (renegociación)	Bolivia	Barbados
Canadá		Finlandia	Brasil
Chile		Polonia	Dinamarca
China (Taiwan)			Ecuador
España			Estados Unidos de América
Francia			Grecia
Gran Bretaña			Irlanda
Holanda			Jamaica
Paraguay			Italia
República Checa			Noruega
Suiza			Perú
Venezuela			Portugal
			Rumania

Fuente: COMEX, 2001

C. Competitividad C.I

Política Comercial

La política de comercio exterior es parte de una política general de desarrollo cuyo objetivo es alcanzar mejores niveles de vida para todos los costarricenses mediante el desarrollo económico y social del país. El objetivo general de la política de comercio exterior es promover, facilitar y consolidar la inserción de Costa Rica en la economía internacional.

Las políticas de comercio exterior giran en torno a una serie de ejes específicos:

- Promover los cambios internos necesarios para desarrollar una economía más eficiente, que genere mayores niveles de crecimiento de las exportaciones.
- Mejorar y asegurar el acceso de los productos costarricenses a los mercados externos, propiciando con ello un entorno adecuado para la inversión y la actividad productiva.

- Defender los intereses comerciales costarricenses ante las acciones proteccionistas de otros países.
- Vincular ampliamente a todos los sectores del país con la actividad exportadora.
- Promover la oferta exportable costarricense en el exterior, en particular la de las pequeñas y medianas empresas.
- Promover las condiciones necesarias para la inversión nacional y extranjera y establecer programas de atracción en los sectores en los que se tengan ventajas.
- Establecer reglas y procedimientos para el manejo adecuado de las relaciones comerciales.

Dentro de las acciones hacia una mayor integración podemos ver tratados bilaterales de libre comercio con sus socios comerciales hemisféricos, Centroamérica y el ALCA.

C.2 Condiciones

Costa Rica en los últimos años ha iniciado una escalada para acercarse cada vez más a las condiciones óptimas para atraer IED deseable. Dentro de sus esfuerzos en conjunto con empresas como INTEL y Procter & Gamble, ha sido posible efectuar inversiones en infraestructura y telecomunicaciones como el nuevo Internet 2 del ICE, el cual permite al usuario tomar o colocar información en la red mundial de una forma más rápida y barata. El proyecto consiste en colocar cable de fibra óptica en todo el país. Estas transacciones ya no se harán mediante teléfono, lo que ayudará a descongestionar las líneas telefónicas y de esta forma tener acceso sin congestionamientos.

Programas educativos como "INTEL educar para el futuro" con que se capacita a profesionales y maestros de primaria y secundaria en el uso y la aplicación de la tecnología informática, no solo como herramienta didáctica, sino como un instrumento para la generación del conocimiento, han hecho a la educación dar un gran paso hacia el futuro.

Un modelo de desarrollo económico basado en aprovechar y fortalecer el capital humano costarricense para impulsar el uso intensivo de alta tecnología es uno de los pilares importantes en esta administración. (Centros educativos como CEN-FOTEC).

C.3 Derechos de propiedad intelectual

Costa Rica es signataria de la mayoría de los convenios sobre derechos de propiedad intelectual y miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). El acuerdo sobre Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio de la OMC quedó incorporado en la legislación costarricense mediante la ratificación del Acuerdo de Marrakech. Costa Rica protege los derechos de propiedad intelectual mediante una combinación de disposiciones internacionales y nacionales.

Con estas ratificaciones el país espera poder captar una mayor inversión en el país e incentivar la investigación, el desarrollo de *software* y otras áreas relacionadas.

E. Casos exitosos en Costa Rica E.1

Caso Intel

En noviembre de 1996, la corporación Intel anunció sus planes de construir una planta de ensamblaje en Costa Rica (elección que dejó fuera a Brasil, Chile, Indonesia y Malasia).

¿Qué fue lo que atrajo a Intel a mirar hacia un país como Costa Rica?

Más que nada el éxito se le atribuye a la atención que le destinó Costa Rica a INTEL, le brindó buena y constante información, así como orientación.

Este logro fue atribuido a CINDE por sus esfuerzos por obtener una negociación favorable en condiciones tanto para Costa Rica como para INTEL. Lo asombroso de esto es que no se le ofreció nada que no fuera aplicable a otras firmas extranjeras establecidas en zonas francas, como aumento en el número de vuelos de carga autorizados a Costa Rica, reducción en los costos de electricidad, y expandir la capacitación en electrónica e inglés en varias escuelas técnicas de Costa Rica.

El tamaño del país, lejos de ser una desventaja, se volvió una ventaja al asegurarle al equipo de INTEL fácil acceso a los sectores claves del país. Como se ha descrito anteriormente, varios puntos fueron claves en la evaluación de Costa Rica:

Una economía estable y buenas condiciones políticas.

- Factor humano con niveles de aprendizaje alto y altas condiciones de vida.
- Una estructura de costo razonable.
- Rapidez en la autorización y gestión de permisos de funcionamiento y construcción.

E.2 Procter & Gamble

Procter & Gamble estableció en Costa Rica su Centro de Servicios Globales (Global Bussiness Service), como parte de un proyecto de reorganización "World 2005", donde se proveen los servicios a todas las filiales de P&G.

Este proyecto espera tomar ventajas de costos competitivos en servicios claves como:

- Contabilidad y Finanzas.
- Servicios de logística y financieros para el cliente.
- Servicio a empleados.
- Información de servicios a todo el mundo.
- Servicios de tecnología a todo el mundo.

Al igual que INTEL, Procter & Gamble se aprovechó de las buenas condiciones que le ofreció Costa Rica y, en especial, del nivel educativo de su recurso humano.

IV. Conclusiones y recomendaciones

A través de todo el documento se ha podido apreciar una tendencia clara mundial hacia la apertura de mercados. Existe una necesidad de mejorar la competitividad de Costa Rica a nivel internacional, ya que conforme aumenta el número de jugadores a nivel global y la situación económica y política que se está viviendo a nivel mundial en estos momentos, hace cada vez más difícil de obtener una participación interesante en la atracción de inversión extranjera directa.

Es muy clara la lección que queda de todo esto y es el de contar con estudios y estrategias claras para poder llegar e identificar las necesidades a nivel internacional de las empresas transnacionales y las oportunidades como país con que cuenta Costa Rica. Una coordinación cercana entre el gobierno y los diferentes sectores es básica.

Sin embargo, una reeducación de la población es necesaria para poder lograr una apertura y estrategia fluida, derribando mitos y creencias en

cuanto a la entrada de industrias transnacionales al territorio costarricense. Muchos sectores se oponen al no tener claros los beneficios que obtendrían de estas inversiones y de contar con la debida información, ni hay apoyo para su desarrollo de parte de los gobiernos.

Países como la India e Irlanda han logrado establecer una estrategia clara de competitividad mediante programas de ubicación y especialización determinadas por las necesidades de mercado. Esto no ha sido de un día para otro y más bien ha tomado años lograr los beneficios con que cuentan actualmente provenientes de la IED. La educación de su mano de obra ha jugado un papel fundamental en esta área y se ha consolidado como en motor principal de su éxito junto con condiciones de infraestructura y beneficios para los inversionistas.

La atracción de transnacionales en el rubro de servicios se encuentra basada en un factor humano capacitado y para Costa Rica ese es un elemento importante y en el cual se está trabajando mediante un proyecto de gobierno basado en un modelo de educación.

Una política educativa multidisciplinaria y de larga trayectoria es clave para desarrollar dicho factor. Las políticas se deben enfocar en desarrollar habilidades entre los individuos para comunicarse, adaptarse al cambio y ser críticos para resolver problemas; debemos poder afrontar los rápidos cambios que afronta el sector servicios a nivel mundial.

Existe una escasez de trabajadores calificados para este sector y las políticas gubernamentales deberán estar orientadas en dos direcciones, la primera a garantizar a los individuos una educación universitaria y la segunda a establecer incentivos a las empresas e individuos para que inviertan en educación. Si bien es cierto que en Costa Rica existe un nivel educativo alto, no es hasta hace muy poco tiempo que se fomenta la educación en ciertos sectores como el tecnológico y el de los idiomas.

Para el 2003, al levantarse los beneficios de las zonas francas para la manufactura¹³, se espera que la competencia por atracción de IED se vuelva más agresiva. Costa Rica ya cuenta con un plan estratégico

13 El sector servicios se encuentra regido por el Acuerdo General de Comercio en Servicios (GATS), por lo que esta caída de los beneficios de zonas francas no los afecta directamente.

que la coloca por arriba de muchos de sus competidores, pero por debajo de los grandes como Irlanda. Parte primordial de su plan radica en reducir su impuesto sobre la renta de un 30% a un 15%, lo que lo ubica en el límite, ya que sus mayores competidores México(15%), Irlanda (12,5%) y Chile van a estar ofreciendo condiciones similares, sin embargo es importante notar que las empresas transnacionales no solo toman en cuenta las condiciones fiscales sino también aspectos como la infraestructura (energía, telecomunicaciones, terrestre, aérea y marítima), educación, estabilidad política y social.

Es cierto que hay mucho trabajo que hacer en áreas como educación, telecomunicaciones, carreteras y puertos, pero ya se inició el proceso y solo es cuestión de tiempo para que contemos con condiciones de vanguardia para la atracción de IED.

V. Bibliografía

- Howells, Jeremy, *"Changing Dynamics of Global Computer Software and Service Industry: Implications for Developing Countries."* Commission on Science and Tecnology for Development. 28 May-1 June 2001UNCTAD.
- Botchwey, Kewesi; *"Financing for Development: Current Trends and Issues for the Future"*, UNCTAD-Harvard University, 12 Feb, 2001.
- Hanson H. Cerdón, *"Should Countries Promote FDI?"*, Discussion papers Series, G-24 , UNCTAD-Department Economics and School of Business Administration, University of Michigan, Feb 2001.
- Agosin R. Manuel and Mayer Ricardo, *"Foreign Investment in Developing Countries,*

does it Crowd out Domestic Investment?", Discussion paper G-24 No. 146, Feb 2000 UNCTAD.

- Cordero P. José Antonio, *"El Crecimiento Económico y la Inversión: Caso de Costa Rica"*, Serie Reformas Económicas, CEPAL, Marzo 2000.
- *"IED Desafío del Desarrollo "*, Informe sobre las Inversiones en el Mundo. UNCTAD, Ginebra, 1999.
- Alonso, Eduardo/*Vzszon Estratégica para la atracción de Inversiones en Centroamérica"*, CLACDS-INCAE, Abril 1998.
- Nicolletti, Giuseppe, *"Regulation in Services: OECD Patterns and Economic Implications"*. OECD Economic Department, working paper No.287 8 Feb 200L www.oecd.org/eco/eco
- *"Planes de IED en Costa Rica, Estadísticas Preliminares sobre inversión previstas para 1999"* COMEX, Dic. 1999.

INTERNET

- "Country Fact Sheet" World Investment Report 2000. www.unctad.org
- International Account Data. Bureau of Economic Analysis BEA. www.bea.doc.gov
- www.stat-usa.gov
- "Reporte Económico del Presidente 2000, US Government" www.wais.access.gpo.gov
- "The Service Economy, OECD", Business and International Policy Forum Series, [www.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/act/services / forum.htm](http://www.oecd.org/dsti/sti/industry/indcomp/act/services/forum.htm)