



ESTADO NACIONAL de las MIPYMES 2012

Lizette Brenes Bonilla
Velia Govaere Vicarioli Compiladoras



Observatorio
de MiPYMES



Pymes Exportadoras

Velia Govaere

Abogado con especialidad en derecho comercial internacional, con más de 15 de experiencia laboral en Centroamérica y el Caribe.

Licenciada en Derecho de la Universidad de Costa Rica, realizó estudios de posgrado (maestría) en la Universidad de Michigan, en los Estados Unidos.

Se desempeñó como Viceministra de Economía, Industria y Comercio (MEIC) en la Administración Arias y ha sido consultora del BID, de la USAID y de la OEA.

Ha trabajado diseñando políticas públicas en la gestión del comercio exterior para Centroamérica y el Caribe.

Durante 12 años coordinó la maestría de Derecho Económico de la UNED y actualmente es directora del Observatorio de Comercio Exterior (OCEX) de la Universidad Estatal a Distancia.

Ha publicado y coeditado 4 libros bajo el sello editorial EUNED en materia de comercio exterior, Tratados de Libre Comercio y Políticas Públicas de PYMES.

Colaboradora de la página de opinión de La Nación desde 1993 a la fecha, tiene amplia trayectoria como formadora de opinión en temas de económicos, sociales, de comercio exterior, competitividad, políticas públicas, comunicación estratégica y género, entre otros

La micro, pequeña y mediana empresa (lexicalizado como mipyme) representa la empresa más característica de toda América Latina. En toda la región comparten las mismas necesidades, generan las mismas demandas y representan el enorme desafío de políticas públicas efectivas que contrarresten los tradicionales bajos niveles de ahorro, la perenne dificultad de acceso al crédito y el escaso nivel de entrenamiento gerencial. Costa Rica no es la excepción. Las mipymes constituyen 98% de nuestro parque empresarial, generan la mitad de nuestro empleo formal y su contribución al PIB es significativa (28%). Según el Observatorio de Mipymes, estas **empresas “generan 48,4% del empleo del sector privado... Existe una mipyme por cada metro cuadrado” (Omipyme, 2009: 18).**

La pyme exportadora constituye la expresión más dinámica del éxito de un emprendimiento, pero, al mismo tiempo, en razón de su tamaño, requiere de información integral debidamente procesada para diseñar políticas de apoyo estatales pertinentes, que permitan una consolidación de su exportación a mercados externos sostenible en el tiempo.

Como se analizará a lo largo de este capítulo, el Segundo Diagnóstico Nacional de Mipymes refleja una inserción de las pymes al comercio internacional a través de la plataforma comercial, tanto a destinos externos geográficamente cercanos (Centroamérica y Panamá), como un acoplamiento a mercados con una demanda sofisticada, como el mercado comunitario (UE). Por otro lado, el encadenamiento de las Mipymes al proceso exportador, como prestadoras de bienes y servicios a empresas de mayores dimensiones, es relativamente escaso, especialmente de cara a un entorno nacional que se traduce en una sólida plataforma exportadora, una fuerte participación nacional en cadenas globales de valor, una sólida inversión extranjera directa y regímenes de exportación consolidados.

En Costa Rica existe una plétora de instituciones que participan brindando soporte a las pymes y, en particular, a la pyme exportadora. El apoyo estatal va desde la creación de capacidades y entrenamiento al recurso humano, hasta el acceso preferencial al crédito, pasando por la formalización de las pymes, el fomento de su encadenamiento con empresas nacionales o internacionales, y culmina con el aporte de inteligencia de mercados que permite la exportación directa a mercados externos.

Independientemente de la desarticulación que muchas veces se presenta en las entidades estatales, la generación de conocimientos como base para la toma de decisiones y de políticas públicas basadas en información real, es producto, en una medida significativa, de la intervención académica en este campo. Aunque existen

diversas instituciones que prestan servicios, la academia genera, en muchas ocasiones, el conocimiento necesario para una pertinente política pública.

El Segundo Diagnóstico Nacional de Mipymes del Observatorio de Mipymes (Omipyme) constituye una retroalimentación directa como producto de una encuesta altamente depurada de este segmento de nuestro tejido productivo. Este aporte investigativo representa un esfuerzo de las cuatro universidades estatales a la generación de un conocimiento más profundo del entorno, debilidades y carencias que afectan a las pymes nacionales, queriendo ser una contribución académica sustancial al mejoramiento de las políticas públicas dirigidas a las pymes. **Estas encuestas tienen el valor de ser “base académica de incidencia en el diseño de políticas públicas con acento en la innovación, la competitividad y la equidad social. Se responde así a la necesidad que tienen las empresas, las organizaciones de la sociedad civil y los actores políticos de nutrirse de los resultados investigativos de las universidades así como reflejar en la vida universitaria las demandas de la vida social” (Brenes y Govaere, 2011: p.78).**

En esta segunda encuesta del 2011, la información en su acápite de **“internacionalización” arroja elementos de gran relevancia informativa para el fortalecimiento del soporte institucional costarricense, muchas veces de oficio desarticulado, en la búsqueda de políticas públicas que incrementen el nivel de desempeño de las mipymes como parte de un esfuerzo exportador nacional. Estos resultados son el objeto del análisis del presente acápite.**

El entorno de las mipymes exportadoras costarricenses

Desde hace 25 años Costa Rica ha centrado su desarrollo en una apertura comercial basada en una estrategia de crecimiento de exportaciones, diversificación productiva y atracción de inversión extranjera. La estrategia se puede considerar, probablemente, una de las más exitosas de la región latinoamericana que se traduce en una oferta exportable al mundo de más de cuatro mil productos con la participación exitosa en cinco cadenas globales de valor.

Como país miembro de la Organización Mundial del Comercio, ha venido fortaleciendo sus vínculos económicos con Centroamérica desde la década de los sesenta y ha combinado dicha estrategia regional con una vinculación preferencial con socios comerciales especialmente relevantes, como Estados Unidos, la Unión Europea, Chile, Canadá, Panamá. En los últimos años se perfila un movimiento vigoroso hacia el pacífico asiático marcado por la entrada en vigencia del TLC con China y nuestra clara aspiración a una membresía en APEC.

Lo anterior ha permitido la creación de un andamiaje de tratados de libre comercio como formidable plataforma para la exportación de productos

costarricenses al mundo, lo que a su vez, nos hace extremadamente atractivos para la inversión extranjera. Con la entrada en vigencia del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, contaremos con acceso preferencial a prácticamente 90% de la demanda mundial. El resultado es una de las más amplias diversificaciones productivas de Latinoamérica, con más de 4000 productos destinados a más de 140 mercados.

Esta plataforma descrita aunada tanto a la diversificación de la oferta exportable como a la atracción de inversión extranjera incrementa las oportunidades, tanto de exportación directa de la producción doméstica, como del encadenamiento al proceso exportador para todo el tejido empresarial nacional. De una economía basada en el monocultivo exportador hemos construido una economía diversificada, con elevado componente tecnológico.

Este exitoso desempeño de la economía costarricense está íntimamente ligado a una agresiva política pública de atracción de inversiones y al fomento de regímenes especiales de exportación como el régimen de zonas francas (RZF). La llegada de INTEL a Costa Rica, hace ya 15 años, marca un hito decisivo en la incorporación del país a las cadenas globales de valor, en este caso particular, de los componentes electrónicos. Como esta experiencia, otras inversiones consideradas **“empresas ancla”**, han echado raíces en suelo costarricense, desarrollando sectores como dispositivos médicos y prestación de servicios. Como indica el más reciente estudio de Procomer de finales del 2011, *“La mayor variedad y sofisticación de las exportaciones costarricenses, adquirida en los últimos años, está relacionada con que buena parte de la IED está vinculada a cadenas globales de valor. El RZF mantiene una cuota de responsabilidad importante en este tema, ya que el 80% de las empresas vinculadas a dichas cadenas de valor pertenecen a este régimen”* (Procomer, 2011: p.7).

La estrategia de apertura comercial de Costa Rica ha permitido una base exportadora cuyo siguiente desafío es el aprovechamiento de oportunidades guiadas hacia la generación de empleo y mejores condiciones de vida para su población. Las pymes representan 98% de nuestro tejido empresarial, por lo que el componente social y humano del comercio costarricense está ligado al desempeño de las mipymes. Por ello, aumentar la cobertura del aprovechamiento de las oportunidades generadas por el comercio exterior constituye, para nuestro país, un nuevo desafío que requiere la creación de nuevas pequeñas empresas, con potencial para exportar o encadenadas a la producción exportadora por la prestación de bienes o servicios, sea ésta de carácter nacional o extranjera.

El entorno del comercio exterior de Costa Rica genera una serie de oportunidades en la mejora del acceso de nuestros productos a mercados de socios relevantes. Sin embargo, y como la autora ha señalado en diversas ocasiones, deben

diferenciarse las capacidades de aprovechamiento de las empresas nacionales, en razón de su tamaño. Esta diferenciación por el tamaño de las empresas es un referente común a todas las pymes latinoamericanas. Como indican especialistas de la CEPAL, *“la participación de las pymes en las exportaciones es bastante reducida como resultado de un escaso desempeño en términos de competitividad, que también se expresa en la marcada brecha de productividad respecto de las grandes empresas.”* (Ferraro y Stumpo, 2010: p.13)

Por tanto, son especialmente necesarias políticas de apoyo a la pyme exportadora, a fin de facilitar el difícil acceso, posicionamiento y consolidación en los mercados externos. Se puede responder fácilmente a la pregunta de *“¿Por qué las grandes empresas pueden aprovechar mejor la apertura comercial? Porque la larga cadena de olvidos estatales afecta, sobre todo, a las empresas pequeñas. Las grandes tienen capacidad financiera para pasar por encima de las carencias estatales. Pueden comprar servicios, calibrar equipos, contratar análisis de laboratorio, financiar certificación o acreditación de sistemas. Las pequeñas no. Ellas requieren estructuras de apoyo”* (Govaere, La Nación, 5-11- 2009). Eso se encarna en los datos finales del acápite de internacionalización, donde con claridad se detallan las dificultades que las debilidades de infraestructura, servicios de apoyo y acceso al crédito plantean para las mipymes.

El apoyo existente en nuestro país, tanto a la pyme exportadora como al encadenamiento de las pymes se plasma en programas específicos, tanto institucionales (a través de Procomer) como gremiales (Cadexco). Programas de más de diez años como *Costa Rica Provee* se han institucionalizado y convertido en la Dirección de Encadenamiento de Procomer. Sin embargo, queda la inquietud de cómo mejorar de forma substancial la recopilación de información pertinente y específica sobre el segmento pyme exportador y cómo incrementar la sensibilización de los programas e iniciativas de apoyo.

Comportamiento de las pymes exportadoras costarricenses según el Segundo Diagnóstico Nacional de Omipyme

Las medianas, pequeñas y micro empresas pueden integrarse al esfuerzo exportador costarricense sea de forma directa como exportadores, sea de forma indirecta, proveyendo bienes o servicios a las empresas exportadoras, lo cual genera encadenamientos de las mismas con las propias empresas exportadoras, sean estas nacionales o extranjeras.

En este capítulo analizaremos algunos de los insumos arrojados por el Segundo Diagnóstico Nacional de Mipymes que competen tanto a la mipyme directamente exportadora como a aquellas que se encadenan al esfuerzo exportador. Cuando sea factible y pertinente, se comparará con los datos oficial

existentes y con los resultados del primer Diagnóstico Nacional, a fin de establecer paralelismos o determinar si se están consolidando tendencias en los últimos años.

Porcentaje de las MIPYMES como parte de nuestro tejido empresarial:

Dentro del tejido exportador costarricense, la segunda encuesta presenta que 10,6% de las empresas bajo este segmento realizó una exportación directa en los últimos doce meses. Es decir, una de cada diez pymes entrevistadas es exportadora, corroborando la sistemática brecha existente entre las mipymes y las mipymes exportadoras. Como indica un reciente estudio de la CEPAL, esta brecha es común a **toda Latinoamérica y marca una clara tendencia de que “la presencia de las pymes en las exportaciones de los países de la región, es, en general, baja” (Stumpo y Ferraro, 2010: p.17).**

Sin embargo, hay que destacar lo que parece ser un leve crecimiento si cotejamos este dato con el resultado de la I Encuesta Nacional del 2007, que nos indicaba que solamente 7% de las 809 mipymes encuestadas estaba exportando bienes o servicios al exterior (Monge, 2011: p.11).

Por otro lado, hay que responder dos interrogantes relevantes, para insertar este resultado en nuestra realidad nacional. El primer cuestionamiento es ¿Cuál es el porcentaje de las mipymes con relación al conjunto de las empresas exportadoras nacionales? El Censo Exportador de Bienes del año 2010 y 2011 nos indica que el 81% de las empresas exportadoras de bienes fueron micro, pequeñas o medianas. En el Censo de 2011, ese porcentaje se mantuvo igual. Igualmente válida la pregunta de ¿qué valor representan esas exportaciones de cara al valor de nuestras exportaciones totales en bienes y servicios? Como indica Fernando Ocampo¹², según el Censo del año 2010, 15% del valor exportado por Costa Rica provino de las mipymes. Las microempresas representaron sólo 1% del valor de nuestras exportaciones y las pequeñas y medianas empresas 14%. Según Ocampo, en el último censo de 2011 el porcentaje creció hasta 18%, destacándose que las microempresas incrementaron su participación a 4% y las pequeñas y medianas mantuvieron un 14%.

Tamaño: La encuesta refleja que el comportamiento exportador de las mipymes está ligado a su número de empleados, es decir, a su tamaño. Las empresas medianas son las más representativas dentro del esfuerzo exportador, ya que 24,4% de ellas ha realizado una exportación directa en los últimos doce meses, mientras que las pequeñas sólo 15,4% y las microempresas 6,3%.

Coincide con las estadísticas nacionales que el tamaño de la empresa incide directamente en su capacidad exportadora, por lo que a mayor tamaño más facilidad

¹² Comunicación personal con Fernando Ocampo, Viceministro, Ministerio de Comercio Exterior de la República de Costa Rica realizada 29 de junio 2012.

para enfrentar y superar, los escollos y desafíos presentes en la actividad exportadora. La encuesta muestra como prácticamente una de cuatro empresas medianas ha realizado al menos una exportación en el último año, mientras que las empresas pequeñas y las microempresas presentan un tendencia mucho menor.

Pymes exportadoras por rama de actividad: La encuesta señala que la rama de actividad industrial representa un cuarto (25,1%) de todas las pymes exportadoras. En el segundo lugar, por rama de actividad están colocadas las pymes del sector pesquero, en un tercer lugar las pymes del sector comercio y el último lugar le corresponde a las pymes de servicios.

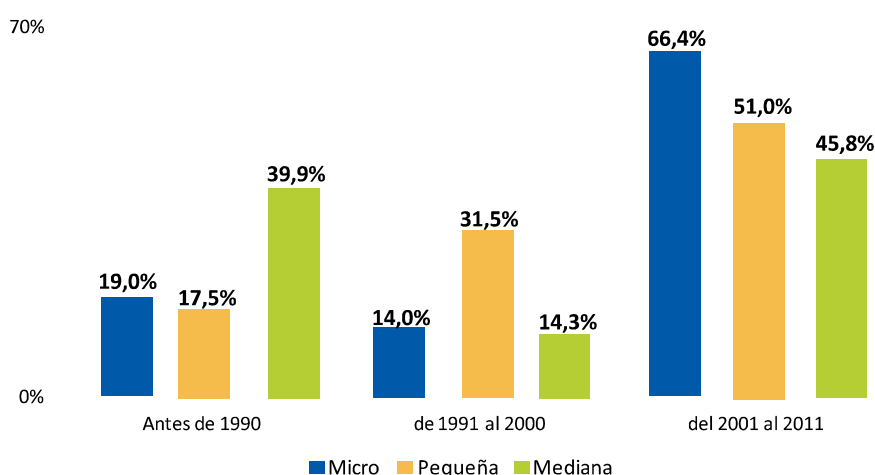
Este dato coincide con los resultados arrojados en la primera encuesta del 2007, en la que 16% de las pymes exportadoras pertenecían a la actividad industrial.

Consolidación de la mipyme exportadora:

La pregunta de la segunda encuesta: ¿desde cuándo se exporta?, generó resultados interesantes y muchas veces coincidentes con el entorno productivo nacional.

- En relación con la microempresa: respecto al año en que realizaron la primera exportación, 19% de las microempresas indicó en el período anterior a 1990, 14% entre 1991-2000 y 66,4% entre el 2001 y el 2011.
- En cuanto a la pequeña empresa: los porcentajes fueron de 17,5% (período anterior a 1990); 31,5% (entre 1991-2000) y 51,0% entre el 2001 y el 2011.
- En relación con la mediana: para los mismos períodos el porcentaje fue de 39,9% (previo a 1990); un 14,3% (entre 1991-2000) y 45,8% entre el 2001 y el 2011.

Gráfico 1. Evolución del porcentaje de exportaciones del total de empresas, según el tamaño



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta Mipymes, 2011

La encuesta nos revela que las empresas exportadoras medianas se han mantenido exportando exitosamente durante los tres períodos analizados, así el tamaño de la empresa pareciera tener relación directa con su capacidad de consolidarse como empresa exportadora. Hace más de 20 años, 19% de las microempresas participan en el esfuerzo exportador versus 39,9% de empresas medianas exportadoras. Asimismo, en la última década se ha plasmado un crecimiento mucho más dinámico de la mipyme exportadora con el inicio de operaciones exportadoras de microempresas (66,4%), 51% de pequeñas y 45,8% de exportadoras medianas.

Exportación de la MIPYME por rama de actividad:

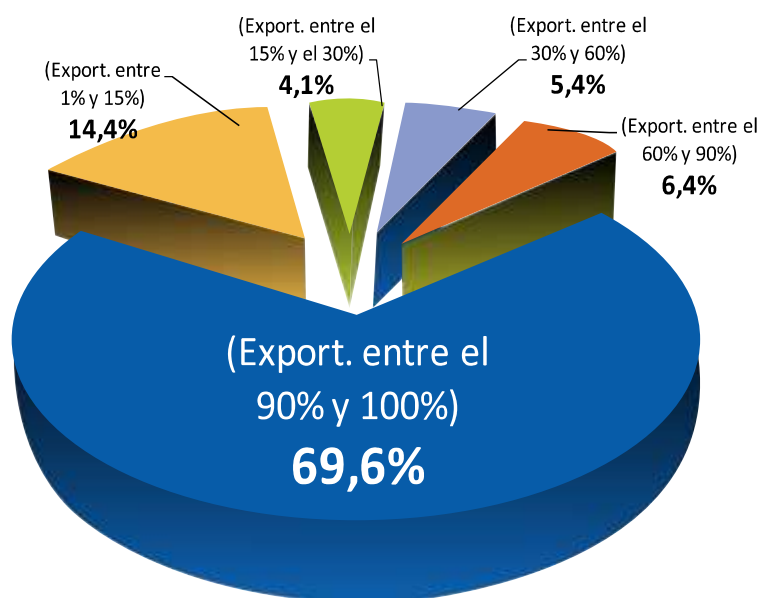
Si tomamos en cuenta la rama de actividad de las mipymes, los resultados nos revelan el panorama siguiente:

- Para las empresas de servicios fueron de 26,8% para el período posterior a 1990, de 23,4% para los años 1991-2000 y de 49,8% para los años 2001-2011. Este dato refleja que prácticamente se ha duplicado el porcentaje de las empresas del sector servicio de 1990 a la fecha, lo que coincide con el crecimiento general del sector en Costa Rica, uno de los más dinámicos de nuestra economía.
- En el caso de las empresas de comercio los porcentajes fueron, respectivamente, de 14,5%; 33,5% y 52,0%.
- Los porcentajes para las empresas industriales, en los mismos períodos de referencia, fueron de 16,8%; 11,7%; 71,5%.
- En la rama de agricultura y pesca los porcentajes, en los mismos períodos de referencia, indicaron 23,1% para el primer período, 16,6% para el segundo y 60,4% para el tercero.

El 41,0% de las empresas encuestadas señalaron haber iniciado “desde siempre” su actividad exportadora. Este dato promedio varía según el tamaño de la empresa: las microempresas en un 30,1%, con un incremento en las empresas pequeñas (49,3%) y un mayor desempeño exportador en las medianas con un 62,2%, Una vez se hallan mejores índices exportadoras ligados al tamaño de la empresa.

La importancia de las exportaciones para las mipymes se refleja en el porcentaje de sus ventas al exterior en relación con el total de las ventas de la empresa. La muestra de la Encuesta nos indica que para 70% de las mipymes exportadoras, sus ventas al exterior representan entre el 90-100% de sus ventas totales, como se aprecia abajo:

Gráfico 2. Porcentaje que representan las exportaciones del monto de las ventas de las mipymes.



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta Mipymes, 2011

Causas de “impasse” en el esfuerzo exportador y “resiliencia” de la mipyme exportadora:

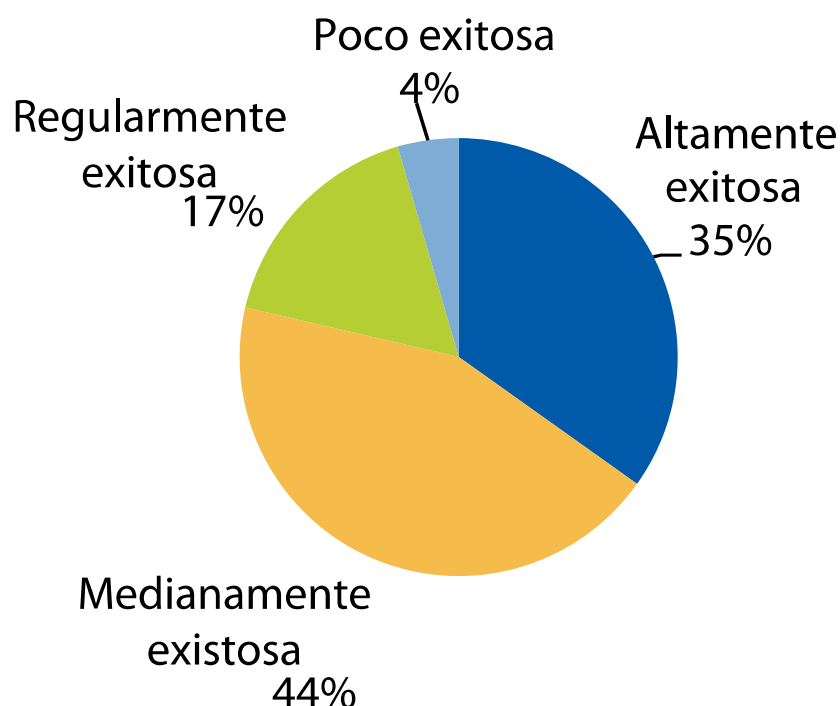
La encuesta nos indica que las causas que han generado interrupciones en sus exportaciones son principalmente los precios y, en ocasiones, la ausencia de **producción de materia prima nacional y la “misma situación económica del país”**, haciendo referencia al entorno de negocios incierto, generalizado y adverso en que se encuentra inmersa Costa Rica, dentro de una crisis internacional que se prolonga. En ese contexto, el año 2009 marca un drástico descenso en nuestras exportaciones, por primera vez, en dos décadas; el decrecimiento se halla ligado de forma directa a la contracción de la demanda mundial.

La resiliencia o capacidad de recuperación demostrada por las mipymes exportadoras en este difícil período se manifiesta en los dos censos exportadores más recientes (2010 y 2011). Estimaciones de Procomer señalan que “[...] según el Censo Exportador de Bienes del año 2010, 81% de las empresas exportadoras de bienes fueron micro, pequeñas o medianas. En el Censo de 2011, ese porcentaje se mantuvo igual” (Ocampo, 2012¹³).

¹³ Comunicación personal con Fernando Ocampo, Viceministro, Ministerio de Comercio Exterior de la República de Costa Rica, realizada el 29 de junio de 2012.

De acuerdo con la información oficial de Procomer el “éxito exportador” de este segmento muestra un comportamiento positivo, donde prácticamente 80% de las mipymes exportadoras califica su desempeño exportador de “alta o medianamente exitoso”. Señala Ocampo que el indicador que refleja el gráfico correspondiente se calcula con base en las empresas pymes que exportaron en el año 2011, y considera cuatro indicadores para un período de cinco años terminando en el año 201: continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados y condiciones de acceso a los mercados (mercados bajo cobertura “TLC”). El viceministro de comercio exterior, Fernando Ocampo, aclara que el resultado es el promedio ponderado de los cuatro indicadores que definen las categorías del gráfico que se muestra a continuación:

Gráfico 3. Costa Rica: mipymes según índice de éxito exportador* 2011



Fuente: Procomer con base en Fundes, 2011.

La importancia de las exportaciones para las mipymes se manifiesta en la encuesta al tomar en consideración el porcentaje de sus ventas al exterior. En relación con el total de las ventas de la empresa, el resultado es revelador ya que para casi 70% de las mipymes exportadoras sus ventas al exterior representan entre el 90-100% de su ventas totales.

Mercados preferenciales para nuestra mipyme exportadora:

En razón del acercamiento geográfico y de la vulnerabilidad que genera su tamaño, las mipymes, en general, buscan exportar a sus mercados “naturales”. La

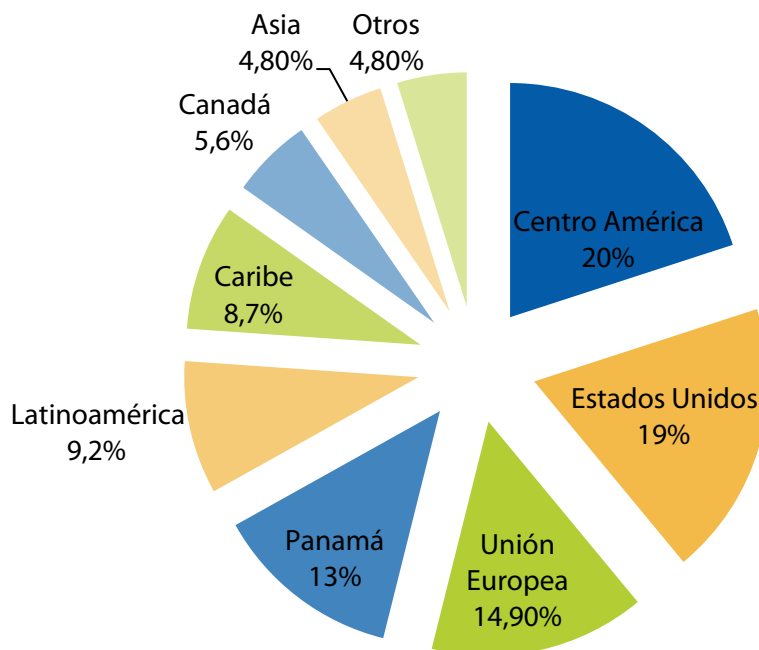
posibilidad de exportar por vía terrestre a mercados con los que nos une la cercanía geográfica, el idioma, la forma de hacer negocios, son las opciones que prioritariamente definen la decisión exportadora de las mipymes.

La integración centroamericana permite la libre circulación de prácticamente todos nuestros bienes desde hace muchos años. Por otro lado, tenemos asegurado el acceso preferencial a mercados que nos son complementarios, como el panameño. Otros destinos, como lo comprueba la encuesta, se ven beneficiados por un tratamiento preferencial, como el mercado estadounidense, canadiense, caribeño, entre otros.

Los datos arrojados por la encuesta reflejan que, efectivamente, el principal destino de exportación de nuestra mipymes está representado por los países centroamericanos, mercado regional que acoge poco más de 20% de ellas. Al mercado panameño se dirige 13% de las exportaciones del segmento. Es decir, América Central recibe 33%, o sea, un tercio de todas las exportaciones de las mipymes costarricenses. Por volumen le siguen, en orden, el mercado estadounidense con 19%, el mercado comunitario (UE) con 14,9% y el resto de las exportaciones se dirigen a otros países latinoamericanos (9,2%), al Caribe (8,7%), a Canadá (5,6%) y a mercados asiáticos (4,8%).

Es notable el dato reportado por esta encuesta que califica al mercado comunitario de la Unión Europea como tercer destino de las mipymes exportadoras con 14,9%, casi por encima de la proporción que representa ese destino para toda la exportación global costarricense. Lo anterior reafirma el peso de ese mercado, visto desde su impacto social y territorial, tal como se visualiza en el siguiente gráfico:

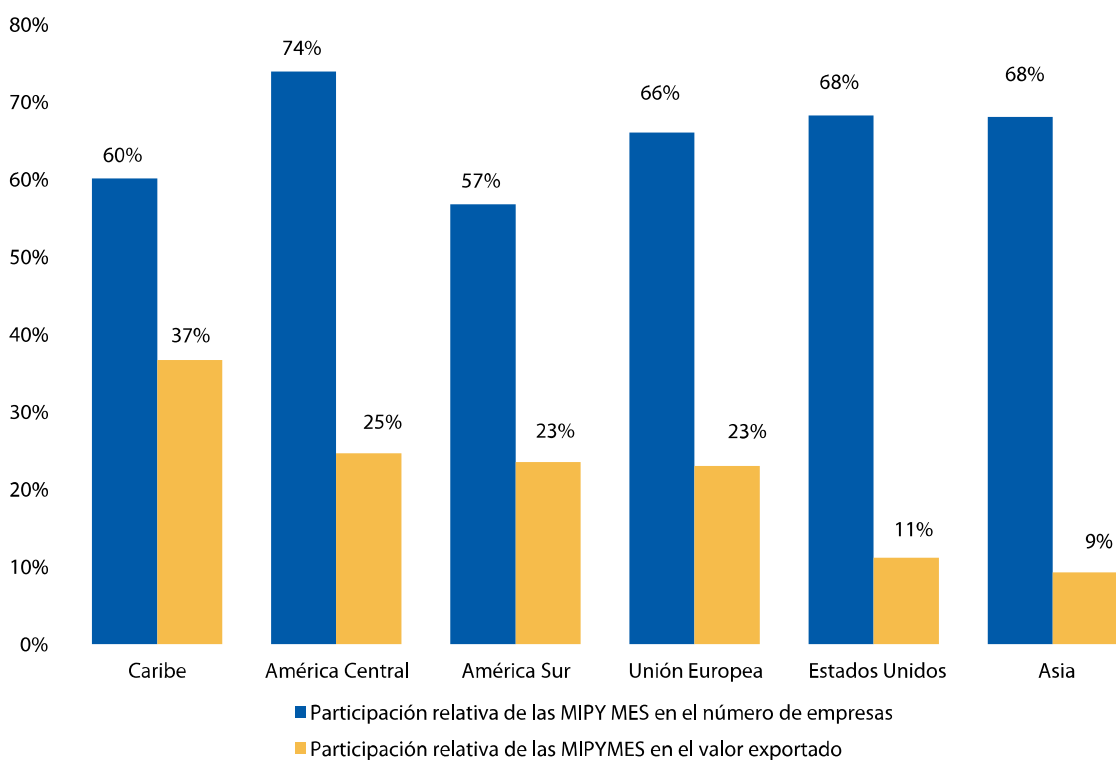
Gráfico 4. Destinos de Exportación de las MIPYMES (como porcentaje del valor de las exportaciones)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Encuesta Mipymes, 2011

La encuesta corresponde, grosso modo a los datos oficiales de Procomer que también coloca como principales mercados meta de las mipymes exportadoras al mercado de América Central, los Estados Unidos y la Unión Europea, tal como se detalla en el gráfico siguiente:

Gráfico 5. Costa Rica: participación relativa en el número de empresas y en el valor exportado de las mipymes según mercado 2011, porcentajes



*No incluye datos de café, banano y azúcar.

Fuente: Procomer Censo Exportador 2011

Esta información nos revela la participación de las mipymes en sus principales mercados meta, tanto en términos de número de empresas como en términos de valor exportado. Se vuelve a plasmar en este gráfico la brecha existente en términos de un fuerte volumen de empresas exportadoras con un escaso valor exportado.

La encuesta señala que las empresas exportadoras de servicios tienen como primer destino Centroamérica (17,4%), el segundo Estados Unidos (9,8%) y el tercero Panamá (7,3%). Las empresas industriales que fueron entrevistadas tienen un comportamiento similar, con 24,7% de sus exportaciones hacia Centroamérica, 25,2% a Estados Unidos y 7,2% hacia el mercado panameño.

Por otra parte, las empresas del sector comercial también muestran como mercado principal a Centroamérica (30,3%), Panamá en segundo lugar (9,5%) y al mercado comunitario (7,3%). El sector de agricultura y pesca exporta prioritariamente a los Estados Unidos (27,6%) seguido por Europa (23,1%), en una oferta muy concentrada hacia ambos mercados.

Resultados de la encuesta sobre encadenamiento de pymes al esfuerzo exportador:

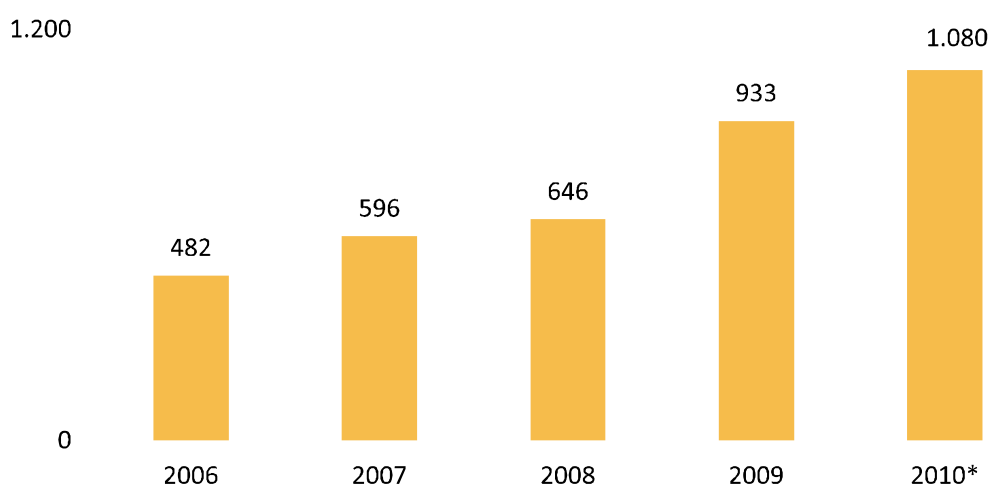
El año pasado marcó un hito en las exportaciones costarricenses con un ingreso histórico por concepto exportador de \$15 mil millones de dólares. Este formidable desempeño se refleja, en alguna medida, en el gasto nacional. Indica **Procomer (2011: p.6), como entidad oficial de promoción de exportaciones, que “El Gasto Nacional en compras de bienes y servicios, que refleja los encadenamientos de empresas ubicadas en el Régimen con empresas proveedoras nacionales, también ha tenido un crecimiento continuo en los últimos cinco años, llegando a US\$1,080 millones en el año 2010, de los cuales los sectores de servicios y alimentaria son los que más contribuyen a este nivel de gasto, con 37% y 30%”.**

El encadenamiento de las pymes al tejido exportador se vincula con un entorno donde, poco más de la mitad de las exportaciones costarricenses se realiza bajo el régimen de zona franca y allí se ubica 80% de la inversión extranjera directa. El Proyecto Costa Rica Provee (BID) ha sido una punta de lanza para la vinculación entre la IED y las empresas nacionales, haciendo hincapié en fomentar el encadenamiento de la pyme costarricense al esfuerzo exportador. Esta articulación no solo es avalada por una década de esfuerzos a través de este proyecto, sino que también se refleja en disposiciones específicas de la nueva Ley de Zona Franca.

El proyecto Costa Rica Provee ha realizado una labor positiva fomentando el encadenamiento con la IED durante más de diez años. En la última década, Procomer nos señala que: *“La cantidad de negocios realizados por Procomer pasó de 1 negocio en*

el 2001 a 240 negocios realizados en 2010 y el monto presentado en primeros negocios pasó de US\$0,8 millones en 2001 a US\$8,2 millones en 2010 [...] En 2010, un estudio del BID estimó que el monto de negocios acumulado en la década fue de US\$840 millones” (Gamboa, 2011: p.6). Este encadenamiento se refleja en el siguiente gráfico:

Gráfico 6. Zona franca: gasto nacional en compras de bienes y servicios, 2006-2010*, en millones de US\$. Fuente: Procomer



Fuente: Procomer, 2011

Otro elemento relevante por considerar en el entorno del encadenamiento de las pymes al esfuerzo exportador, está intrínsecamente ligado al fomento de la inversión extranjera directa vía facilitada por el Régimen de Zonas Francas. La recién puesta en vigencia de una nueva generación legal de régimen de zona franca comporta mecanismos de vinculación que podrán ser utilizados por el sector productivo local, especialmente ligados a las pymes, para fortalecer su encadenamiento con las empresas del régimen. En ese sentido, reconoce Procomer que: “[...] Recientemente la nueva ley de zonas francas incrementó el tope máximo permitido a las empresas ubicadas en zonas francas para abastecerse de insumos en el

mercado local, desde un 25% a un 50% del total del valor agregado. Además se permite contratos simultáneos con varios proveedores nacionales, y se eliminó la restricción de un año máximo de contrato con los proveedores nacionales. Se permite también que la maquinaria y equipo de las empresas ubicadas en zonas francas puedan trasladarse fuera de esas áreas de manera que los proveedores locales puedan integrarlas a sus procesos productivos” (Martínez y Hernández, 2012: p.15).

Sin embargo, y este reto está plasmado en un estudio de la CEPAL retomado en el último Informe del Estado de la Nación, se presentan “problemas de sensibilización” que han provocado una menor utilización de los incentivos legales incluidos en esta normativa (17° Estado de la Nación, 2011).

Encadenamiento de mipymes: La segunda encuesta muestra que 13,3% de las pymes venden bienes o prestan servicios a empresas exportadoras y con ello se encadenan, de forma indirecta, al proceso exportador costarricense. Hay que hacer mención de que no hay una diferencia substancial entre aquellas pymes que exportan directamente a mercados externos y las que se vinculan, a través de la venta de bienes o la prestación de servicios, al esfuerzo exportador del país.

Tamaño: En relación al encadenamiento de las mipymes con el sector exportador, una de cada cinco empresas medianas vende o presta servicios a empresas exportadoras, las pequeñas en un 14,8% y las micro al menos una de cada diez está encadenada. Parecería responder la encuesta, de forma “autoexplicativa”, al cuestionamiento sobre la relación que puede tener el tamaño de la empresa con su potencial de encadenamiento.

El último Informe del Estado de la Nación corrobora el vínculo entre el tamaño de la empresa y su capacidad de encadenamiento, en el mismo sentido que lo muestra la encuesta, “[...] como es de esperar, las empresas con mayor potencial de aprovechar las oportunidades de vinculación con transnacionales son aquellas que tenían experiencia y con cierta capacidad de inversión para su cumplir con los requisitos exigidos” (17° Informe del Estado de la Nación, 2011).

Encadenamiento por rama de actividad: En el caso del encadenamiento de pymes, como proveedoras de bienes y servicios a empresas exportadoras, las pymes dedicadas a la agricultura o la pesca representan casi un tercio de las ligadas al proceso exportador. Mientras aquellas que aportan productos industriales al tejido exportador costarricense ocupan un segundo lugar (24%). En tercer y cuarto lugar encontramos el encadenamiento de pymes comerciales (11%) y de servicios (9%).

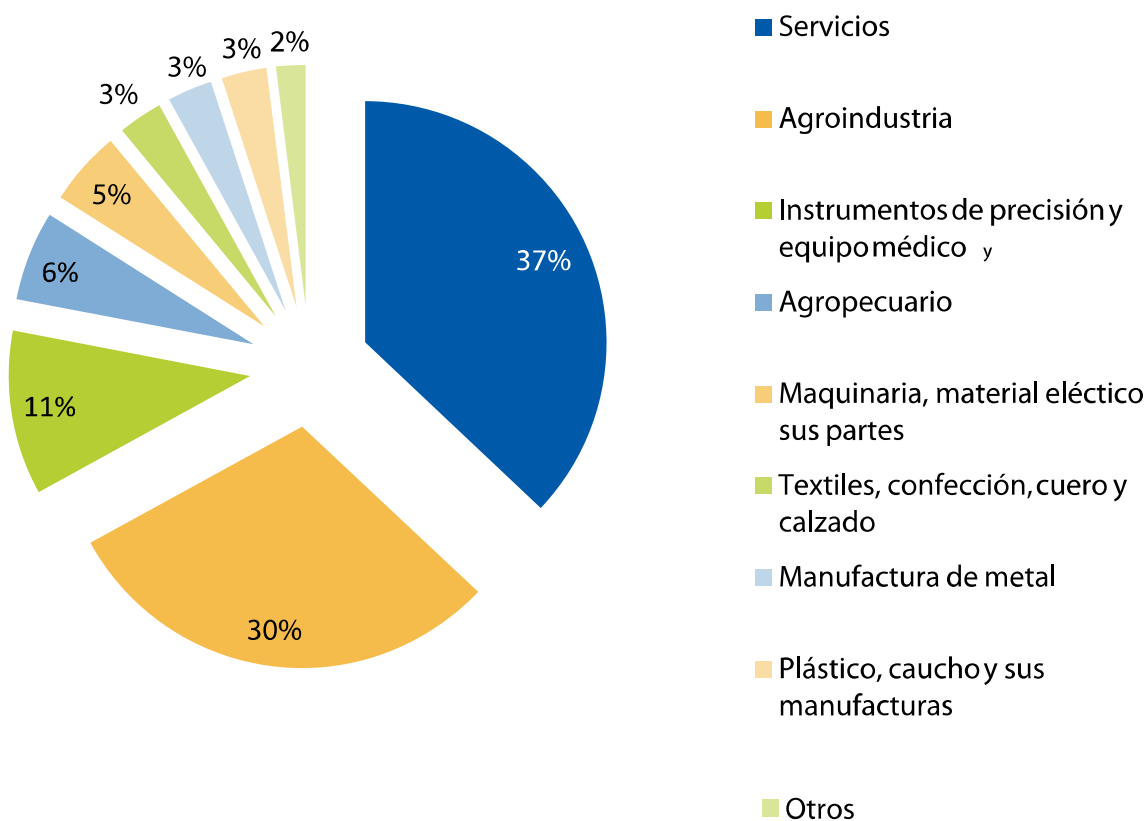
Este dato nos muestra como la mayor parte de mipymes exportadoras, directas o por encadenamiento, se vincula al sector industrial o al sector de

agricultura y pesca, siendo este último el de mayor participación en la categoría de encadenamiento.

Cabe destacar, en párrafo aparte, que la segunda encuesta expone el auge del sector de servicios, 9% de las mipymes encuestadas provee servicios de forma encadenada a otras empresas exportadoras. Este dato ilustra el dinamismo nacional del sector de servicios, que se traduce en que casi la mitad de las exportadoras de servicios iniciaron operaciones en la última década (49,8%). La resiliencia de las mipymes de esta rama se refleja en su consolidación paulatina en los mercados externos, donde 26,8% de las mipymes de servicios exportaban ya desde antes de 1990 y 23,4% entre los años 1991-2000.

Por otro lado, según Procomer, el gasto nacional de las empresas en zona franca responde, por rama de producción, prioritariamente al pago por prestación de servicios (37%) y a compra de insumos del sector agroindustrial (30%). El detalle del gasto nacional para el 2010 se ve reflejado a continuación:

Gráfico 7. Zona Franca: gasto nacional en compras de bienes y servicios y servicios empresas nacionales según actividad, 2010*.



Fuente: Procomer, 2011

Calificación de los desafíos del apoyo institucional y calidad de los servicios:

La segunda encuesta permite un valioso espacio de retroalimentación para las mipymes encuestadas, que remite a la calidad de los servicios prestados, de infraestructura y de apoyo institucional. Debe siempre tenerse la consideración de un segmento de nuestro tejido productivo con dificultades adicionales frente al proceso **exportadora ya que “como es de esperarse todos los problemas estructurales de las mipymes se suman aquí como obstáculos: financiamiento, tecnología, acceso a información y servicios, superación de trámites, inteligencia de mercado, uso de tecnologías de información, ausencia de capacidades de gestión y mercadotecnia”** (Govaere, 2010: p.55).

Los empresarios consultados valoraron la prestación del servicio de puertos, con una respuesta bastante positiva, 43% de las microempresas lo calificaron de **“servicio bueno o muy bueno”**, las empresas pequeñas aumentaron su calificación a 56% y las medianas a 61%. El servicio de aeropuertos, contó con la aprobación de **pequeñas y medianas empresas con un calificativo de “buenos o muy buenos”** en 81% de los casos y en 60% de las microempresas.

El servicio de transporte fue calificado de bueno o muy buen servicio por 66% de las microempresas, por 63% de las empresas pequeñas y finalmente por 74% de las empresas medianas.

En el caso del rubro de servicios de seguridad, la mitad de las microempresas consideraron el servicio como bueno o muy bueno; las empresas pequeñas y medianas superan esa calificación (60% y 66%). A los costos de los servicios, casi la mitad de las microempresas (47%) y las medianas (46%) los **calificaron de “buenos o muy buenos”, decreciendo dicha percepción en las empresas pequeñas (40%)**. Por otra parte, los trámites aduanales contaron con buena calificación de parte de más de 60% de las empresas micro y medianas; no obstante, menos de la mitad de las pequeñas los calificó bien.

En relación con el servicio brindado por los programas de apoyo institucionales, poco más de la mitad de las microempresas y de las pequeñas empresas le dieron la calificación de bueno o muy bueno, las medianas por su parte subieron su calificación a 66%.

Una mirada panorámica a Principales Hallazgos

El Segundo Diagnóstico Nacional de Mipymes nos indica como casi una de cada cuatro (23.9%) de este segmento de empresas participa directa o indirectamente en el esfuerzo exportador costarricense. Poco menos de la mitad (44.35%) de ellas lo hace de forma directa. La mayor parte (55.64%) se encadena a

otras empresas que exportan. Por sector de producción la mayor parte de mipymes exportadoras, directas o por encadenamiento, se vincula al sector industrial o al sector de agricultura y pesca, siendo este sector el de mayor participación en la categoría de encadenamiento. La importancia de las exportaciones, para estas empresas, se manifiesta en el porcentaje de sus ventas al exterior con relación al total de las ventas de la empresa. Ahí aparece que para el 70% de las mipymes exportadoras, sus ventas al exterior representan entre el 90-100% de su ventas totales.

Se podría decir que el comportamiento exportador de las mipymes corresponde a su número de empleados, es decir, a su tamaño. La muestra nos permite inferir la existencia de un vínculo directo entre el tamaño de las empresas y su desempeño exportador. La encuesta nos señala como 24% de las empresas medianas han realizado una exportación directa en los últimos doce meses, mientras que comparativamente solo 15% de las empresas pequeñas y 6,3% de las microempresas han exportado en ese mismo período.

Igual observación se podría hacer con relación a su consolidación en el mercado externo. Mientras solamente un 19% de las microempresas que participan en el esfuerzo exportador exportaban desde hace más de 20 años (previo a 1990), lo hacían, en cambio, el 39.9% de las empresas medianas exportadoras. Lo que muestra que las empresas exportadoras medianas tienen una notable resiliencia y se han mantenido exportando exitosamente. Eso parecería indicar una aparente capacidad de supervivencia exportadora de acuerdo con el tamaño de las empresas. Sin embargo, el mayor desarrollo de mipymes exportadoras se presenta en el período más reciente del 2001 al 2011, aún con todo y la crisis del 2008, ya que el 66.4% de las microempresas, el 51% de las pequeñas y el 45.8% de las medianas exportadoras iniciaron esa actividad en ese período.

El Diagnóstico nos muestra en esta categoría de mipyme una actividad exportadora relativamente constante. Casi la mitad (41.0%) de ellas indicaron que han exportado sin interrupciones desde que iniciaron esa actividad. Obviamente, las empresas medianas acusan las menores interrupciones (62.2%) y en ese orden, las pequeñas tienen desempeño exportador menos interrumpido (49.3%) que las microempresas (30.1%).

Importante notación de esta encuesta es el destino de las exportaciones directas de las Mipymes. Es pertinente destacar el uso de la plataforma comercial costarricense en mercados geográficamente más cercanos por parte de las mipymes exportadoras. Considerada América Central con la inclusión de Panamá, hacia ese destino se dirige más de un tercio de las exportaciones originadas en mipymes (20.8% a Centroamérica y 13.1% a Panamá). El segundo destino de exportación de

estas empresas es, como era de esperar, los Estados Unidos (19%). Notable dato aportado por esta encuesta es que Europa es el tercer destino exportador de las mipymes (14.9%), casi por encima de la proporción que representa ese destino para toda la exportación global costarricense. Eso marca el peso de ese mercado, desde el punto de vista de su impacto social y territorial.

Es de relevancia destacar como el segmento de exportación de servicios va tomando poco a poco auge también entre las mipymes ya que el 14.5% que exporta de la muestra lo hace en el área de servicios, un 5.5% de forma directa y un 9% proveyendo servicios de forma encadenada a otras empresas exportadoras. La venta de servicios presenta un comportamiento muy dinámico. Este dinamismo es **congruente con el comportamiento de su entorno nacional, donde “la mayoría de los puestos de trabajo generados por la IED en Costa Rica corresponden al sector servicios”** (Martínez y Hernández, 201: p.20).

Las empresas que participan en este segmento aparecen con mayor resiliencia que en otras ramas ya que el 26.8% de las mipymes de servicios exportaban ya desde antes de 1990 y un 23.4% entre los años 1991-2000. De la misma manera que ese sector manifiesta su crecimiento acelerado en su participación en el esfuerzo exportador de Costa Rica, en las mipymes casi la mitad de las exportadoras de servicios iniciaron operaciones en la última década (49.8%). El destino principal de las mipymes de servicios es América Central (17.4% Centroamérica y 7.3% Panamá). Dentro de las ventas totales de las empresas que exportan, además de ofrecer servicios en el país, se manifiesta que el mayor volumen de ingresos viene por su actividad exportadora. Un 82.9% de las mipymes exportadoras de servicios indicaron que las exportaciones representan más del 90% de las ventas de sus empresas.

Un dato de contraste que manifiesta la encuesta es que a pesar de la relativa estabilidad y éxito exportador de las mipymes que se atreven a enfrentar ese reto, el resto de las empresas encuestadas manifiestan poco interés en incursionar en los mercados externos. Solo el 2% de las empresas nacionales de servicios mostraron interés por el mercado internacional. En las empresas comerciales el porcentaje apenas aumentó un poco (5%). Solamente las empresas industriales (16%) manifestaron un interés por encima del 10%. Por tamaño ningún segmento de mipymes que no exporta manifiesta interés de hacerlo por encima del 10%, incluyendo las empresas medianas (9%).

Conclusiones

En el ámbito latinoamericano, la CEPAL destaca el desafío de “una estrategia de apoyo a las pymes, que permita transformar esas empresas en actores que aporten de manera substantiva al desarrollo productivo y a la competitividad internacional de los

países, requiere un esfuerzo que no se puede limitar al corto o mediano plazo. Y para esto es necesaria una institucionalidad que hoy falta” (Ferraro y Stumpo, 2010: p.40). En el ámbito costarricense, existe la consciencia de que “el apoyo y fomento de la mipyme exportadora sintetiza la suma de todos los programas de soporte de la mipyme porque las sitúa en el campo de la competitividad internacional” (Govaere, 2010: p.54).

El Estado de la Nación sintetiza, en este mismo sentido, el esfuerzo institucional requerido para el apoyo del esfuerzo exportador de las mipymes al **indicar que** *“El desarrollo de nuevas empresas, o la vinculación de pymes con empresas transnacionales, requerirá de esfuerzos mayores por parte del programa Costa Rica Provee, e incluso de institucionalidad nueva para apoyar a estas pequeñas empresas en su crecimiento y en la creación de las capacidades necesarias” (17º Informe del Estado de la Nación, 2011).*

Uno de los más relevantes desafíos se encuentra marcado por las deficiencias crónicas en las políticas de apoyo a la pyme, a las que se suman las carencias y los retos específicamente ligados a las pymes exportadoras. Como ha expresado la **autora, en múltiples ocasiones,** *“El apoyo y fomento de la mipyme exportadora sintetiza la suma de todos los programas de soporte de mipyme porque las sitúa en el campo de la competitividad internacional. Los programas de apoyo a la mipyme exportadora se enfrentan a todos los obstáculos de la administración pública, de facilitación de trámites, así como aquellos estructurales de las propias mipymes como lo son sus limitaciones de recursos financieros, técnicos y humanos” (Govaere, 2010: p.54).*

A las deficiencias institucionales que afectan a la mipyme exportadora se suma un desempeño moderado de las políticas públicas dirigidas a fomentar el encadenamiento de las mipymes al tejido productivo y, en especial, a la Inversión Extranjera Directa. El modelo de desarrollo de las últimas décadas, en materia de atracción a la IED, está demarcado por concesiones fiscales del 100%. Esto no permite establecer requisitos de desempeño para estimular los encadenamientos con el tejido doméstico y en particular con las mipymes. Como resultado de la orientación del modelo, los beneficios de exención fiscal, en el ámbito costarricense, se ofrecen sin tener como contrapartida, un desempeño positivo en encadenamiento con Pymes, en el fomento de transferencia de tecnología, en la creación de capacidades o la inversión en investigación, desarrollo e innovación. El reto está **resumido bajo una sencilla interrogante:** *“¿Cómo incentivar a las multinacionales a encadenarse con las empresas locales, cuando ya se lo dimos todo?” (Govaere, 2013).* Esto se agrava al incluir en el escenario la ausencia paralela, por décadas, de una política industrial que fortalezca la producción nacional y que estuviera orientada a que las mipymes puedan proveer productos y servicios de mayor valor agregado.

Consecuentemente, Costa Rica cuenta con escaso margen de maniobra para ofrecer incentivos fiscales que fomenten tanto un mayor volumen de encadenamiento como un encadenamiento con mayor valor agregado. Por ello, podemos inferir que el país no ha contado con una política pública distributiva y de acoplamiento productivo que promueva la articulación de la IED al tejido nacional (Govaere, 2012). En ese sentido, el más reciente estudio de la CEPAL sobre el estado de situación de la IED en Costa Rica agrega:

“El desarrollo de nuevas empresas o la vinculación de PYME con compañías foráneas, requerirán esfuerzos mayores, e incluso institucionalidad nueva para apoyar a estas pequeñas empresas en su crecimiento y en la creación de las capacidades necesarias [...] En síntesis, existe un margen de maniobra para el diseño de políticas públicas y para el fortalecimiento de los encadenamientos productivos de la IED. Ese esfuerzo debería ser parte de una política industrial más holística, que incluya no solo la integración vertical de los procesos productivos, sino también el aumento de valor agregado en la cadena de valor” (Martínez y Hernández, 2012: p.15).

Finalmente, los hallazgos del segundo diagnóstico de mipymes son consistentes con nuestro entorno y además, no muestran mejoras substanciales en el desempeño de la mipyme exportadora con relación al primer diagnóstico de OMIPYME. El segmento de internacionalización nos señala las mismas carencias con un desempeño de la mipyme exportadora que no ha variado sustancialmente en los últimos años. Así el entorno de la mipyme sigue adoleciendo de las mismas falencias donde se pueden citar la ausencia de una labor institucional articulada y debilidades en la recolección de información sobre pymes exportadoras para la adopción de medidas correctivas realmente efectivas. A ello, se suman las deficiencias ya citadas del mismo entorno empresarial, donde el volumen de encadenamiento debe ser fortalecido por políticas públicas más agresivas tendientes a fomentar el aumento del volumen de las mipymes encadenadas e incrementar su valor agregado. El país mantiene viva una deuda pendiente con las mipymes exportadoras.

Referencias

- Brenes, L. y Govaere, V. (2011). "Los observatorios y las redes como estrategias innovadoras de vinculación: tendiendo puentes de equidad y desarrollo". En *La Vinculación de Instituciones de Educación Superior con su entorno económico en el contexto internacional*. Badillo, R., Raesfeld, L., Villalvazo, J. y Baaken, T. (eds). Editorial Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Hidalgo.
- Ferraro, C. y Stumpo, G. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina: Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Gamboa, F. y Calderón, J. C. (2011). *Balance de las Zonas Francas: Beneficio neto del régimen 2006-2010*. Procomer, San José.
- Gómez, A. (2012). *Informe técnico: Segundo Diagnóstico Nacional de Mipymes*. Universidad de Costa Rica, San José.
- Govaere, V. (2009, 5 de noviembre). La tercera pata de la silla. *La Nación*, Costa Rica. Recuperado el 6-7-2012 de: http://www.nacion.com/ln_ee/2009/noviembre/05/opinion2148440.html
- Govaere, V. (2011, 27 de Octubre). Sin miedo al cataclismo. *La Nación*. Costa Rica. Recuperado el 2-12-2012 de: <http://www.nacion.com/2011-10-27/Opinion/sin-miedo-al-cataclismo.aspx>
- Govaere, V. (2013, 9 de enero). La Caja de Pandora. *La Nación*. Costa Rica. Recuperado el 15-01-2013 de: <http://www.nacion.com/2013-01-09/Opinion/La-caja-de-Pandora.aspx>
- Govaere, V. (2010). *Políticas públicas y mipyme: ¿Entramado de problemas o compartimentos estancos?* Serie Observatorio de MIPYMES, EUNED, San José, Costa Rica.
- Martínez, J. y Hernández, R. (2012). La inversión extranjera directa en Costa Rica: Factores determinantes y efectos en el desarrollo nacional y regional. *Serie Aportes para el Análisis del Desarrollo Humano Sostenible*, No. 11. San José.
- Monge, R. y Rodríguez, J. A. (2010). *Financiamiento a la inversión de las Pymes en Costa Rica*, Sección de Estudios de Desarrollo. CEPAL, Santiago, Chile.
- Observatorio de Mipymes (2009). *Hacia el estado de las MIPYMES: Primer Diagnóstico Nacional de Mipymes*. Serie Observatorio de MIPYMES. UNED, San José, Costa Rica.

Observatorio de Mipymes. (2012). Segunda Encuesta Nacional a MIPYMES. Serie Observatorio de Mipymes. Universidad Estatal a Distancia. San José, Costa Rica.

Programa Estado de la Nación. (2010). *Decimoséptimo Informe del Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible*. San José, Costa Rica.