

CONGRESO DE
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**



Retos y Oportunidades para el
Desarrollo Económico y
Social de Costa Rica

La internacionalización de la PYME en Costa Rica



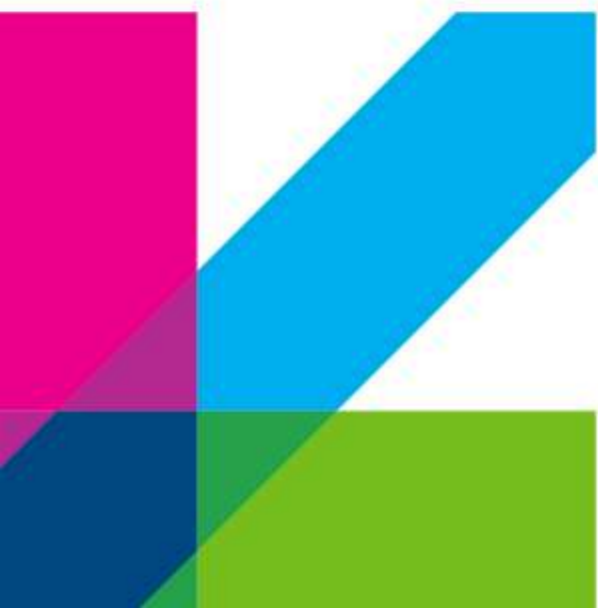
Velia Govaere Vicarioli
Coordinadora OCEX-UNED
Directora Ejecutiva CPC

Ejes de la presentación



Ejes de la presentación

- El modelo de desarrollo y su impacto en el aparato productivo doméstico
- El desempeño de la Pymes exportadora y
- El encadenamiento de la Pyme a la IED y al sector productivo exportador.



El caso de Costa Rica

Un modelo de desarrollo basado en apertura comercial y atracción de IED donde:

- El equilibrio macroeconómico se basa en la apertura comercial,
- crea una amplia plataforma exportadora
- que respalda su atracción de inversión extranjera directa,
- orientada hacia una especialización productiva de alta tecnología.



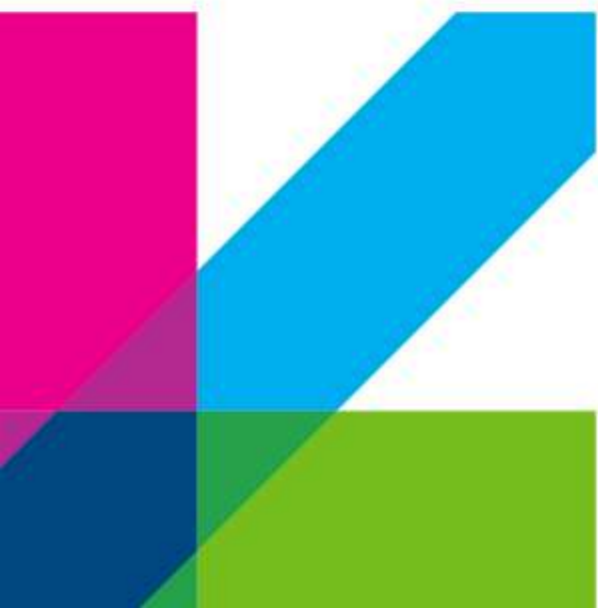
¿Por qué Costa Rica es emblemático?

Con 4 millones y medio de habitantes es:

- Primer exportador de productos de alta tecnología y primer país exportador per cápita de bienes de AL
- Oferta exportable: 4500 productos a 150 países
- cuarto país del mundo en proporción de exportaciones de alta tecnología.

Transformación de estructura de sus exportaciones:

- En los 90: bienes primarios eran el 57,6%, ahora sólo el 26%.
- En los 90: manufacturas de tecnología media y alta era 9,3% en el 2000, el 48,5%.
- Alta tecnología pasaron del 3,2% al 36,5%.



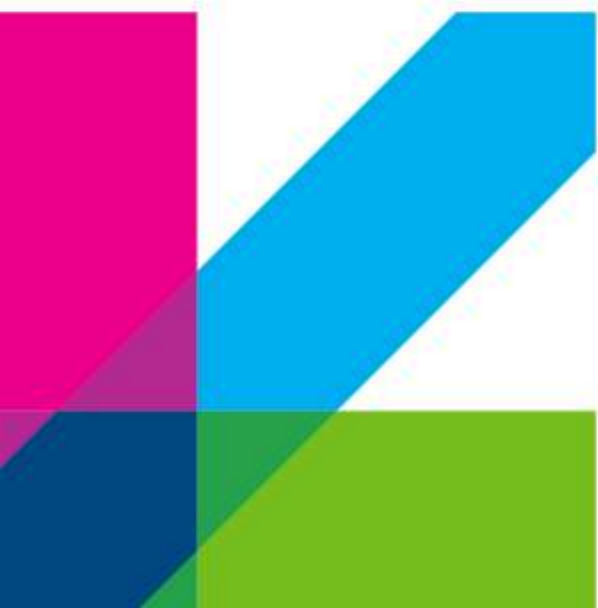
¿Transformación del aparato productivo?

- Si se excluyen las exportaciones de zona franca, los principales productos de exportación siguen siendo productos agrícolas primarios.
- Tenemos un gran volumen y diversificación de exportaciones, pero altamente concentrada y poco valor nacional agregado:
- El 2% de las empresas contribuye a más del 70% de las exportaciones
- El 73% de las empresas exporta menos del 1%.
- De cada 7 dólares de valor exportado corresponden sólo a 3 dólares de valor nacional agregado, con encadenamientos locales, sobre todo de logística, transporte y embalaje.



Debilidades del modelo

- Insumos importados de las empresas multinacionales de mucho mayor valor que el que se agrega nacionalmente.
- Producción nacional expuesta a la competencia internacional en desventaja competitiva.
- Creciente déficit de la balanza comercial de bienes por importación de consumo y de insumos productivos.

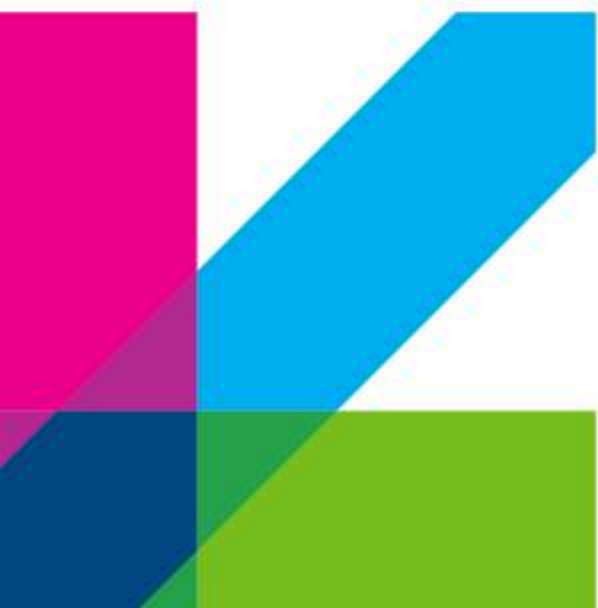


Debilidades del modelo

- La IED tiene gran impacto macroeconómico, equilibra la balanza comercial en un promedio del 98%... Pero

La IED tiene poco impacto en el sistema productivo local:

- Al tener escasa inversión en investigación y desarrollo
- Al no haber políticas industriales integrales
- está desligada del tejido productivo local, el encadenamiento es relativamente modesto y
- puede ofrecer poca transferencia tecnológica.



Según la CEPAL

“El incremento de las exportaciones de manufacturas, en particular las vinculadas a diferentes regímenes especiales, no se ha traducido en el escalamiento hacia actividades productivas y sectores en los que se profundicen, difundan y aceleren los procesos de aprendizaje tecnológico, o que generen más capacidades tecnológicas y productivas”.

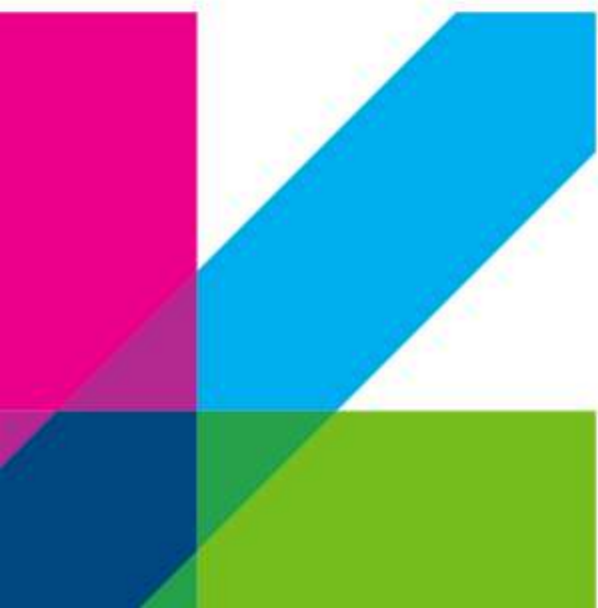
(CEPAL, 2010)



La internacionalización de la PYME en CR

La encuesta OMIPYME 2012 refleja resultados sobre:

- El comportamiento de Mipyme exportadora.
- El encadenamiento de la Mipyme a la IED y al sector productivo exportador.



Principales resultados

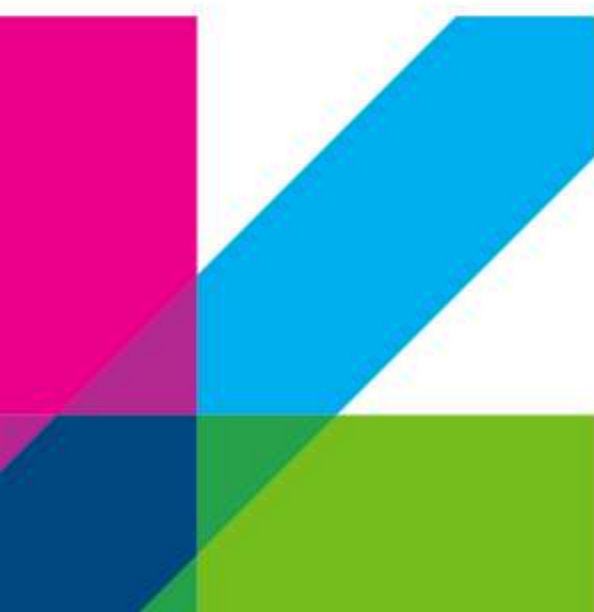
- Casi una de cada cuatro (23.9%) de estas empresas participa directa o indirectamente en el esfuerzo exportador costarricense.
- De ese 23%, poco menos de la mitad (44.35%) de ellas lo hace de forma directa y un mayor porcentaje, (55.64%) se encadena a otras empresas que exportan.



- 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 para encadenamientos.
- La importancia de las exportaciones, para la empresa exportadora, se manifiesta en el porcentaje de sus ventas al exterior con relación al total de las ventas de la empresa.
- Para el 70% de las Mipymes exportadoras, sus ventas al exterior representan entre el 90-100% de su ventas totales.

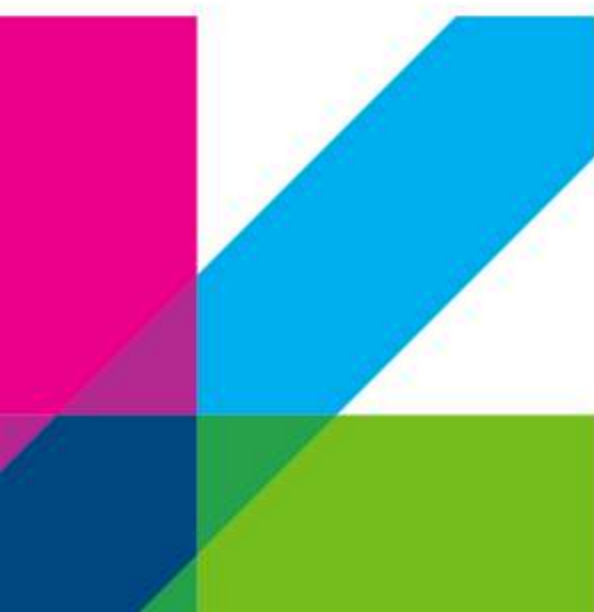
Relación entre internacionalización y tamaño

Las empresas medianas son las más representativas, ya que el 24.4% de ellas ha realizado una exportación directa en los últimos doce meses (un 11.4% encadenado), mientras que exportaron de forma directa solamente un 15.4% de las empresas pequeñas (7.4% encadenada) y un 6.3% de las micro (7% encadenada).



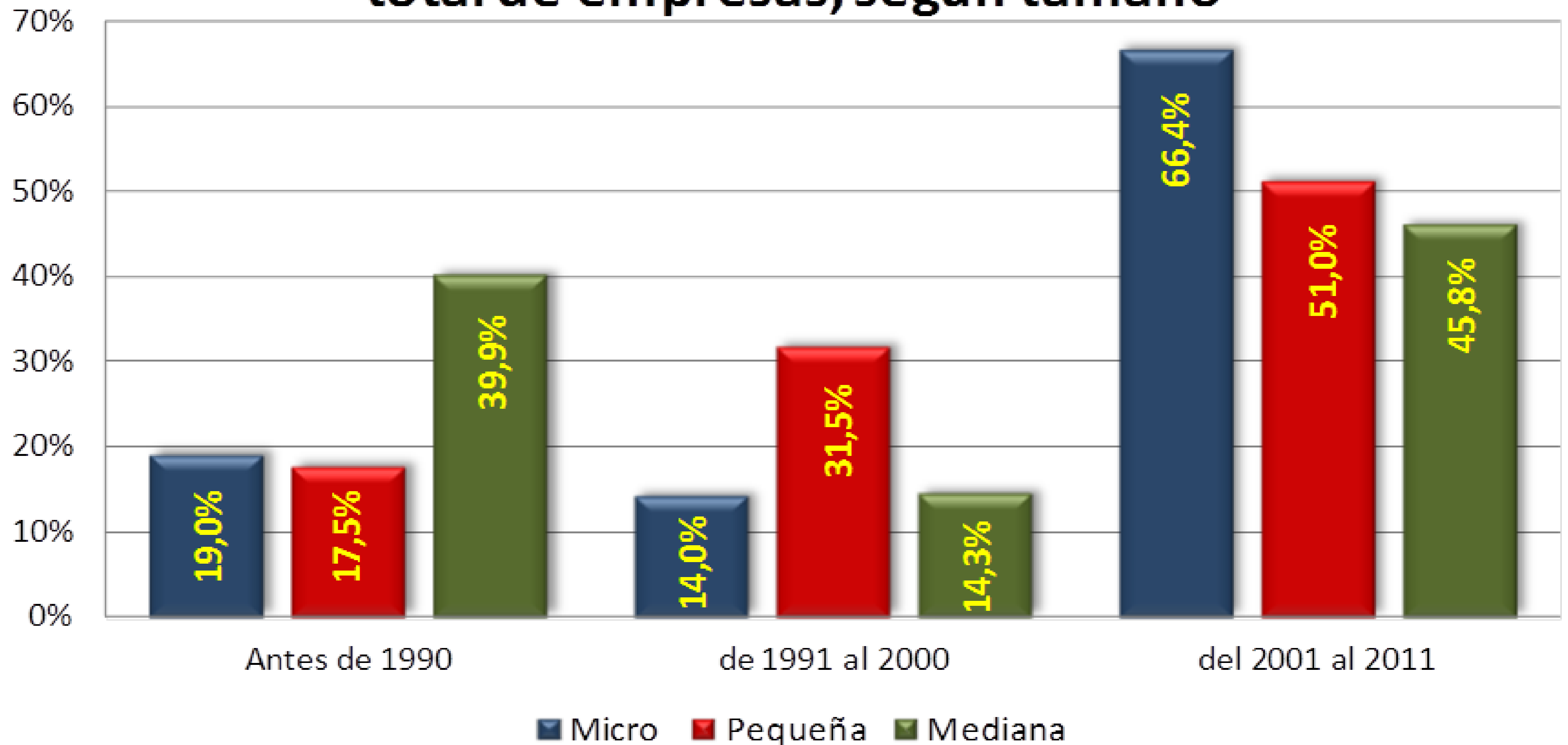
Relación entre internacionalización y tamaño

- 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.
- Las empresas exportadoras medianas tienen una notable resiliencia y se han mantenido exportando exitosamente. Pareciera indicar una aparente capacidad de supervivencia exportadora de acuerdo con el tamaño de las empresas



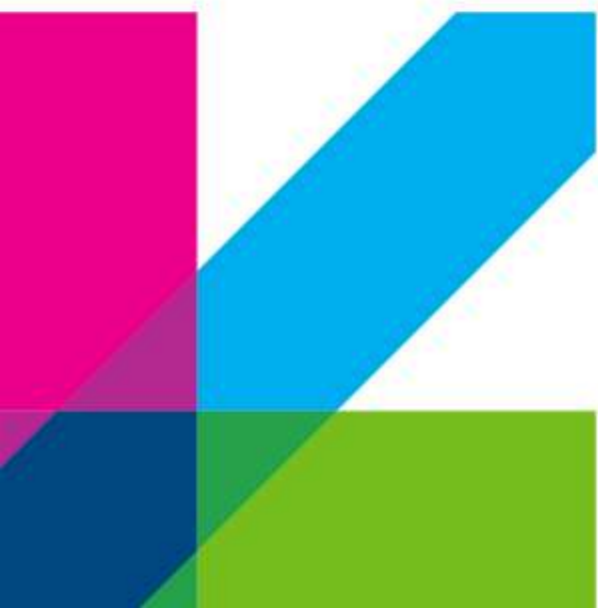
Consolidación Mipyme exportadora

Evolución del porcentaje de exportaciones del total de empresas, según tamaño



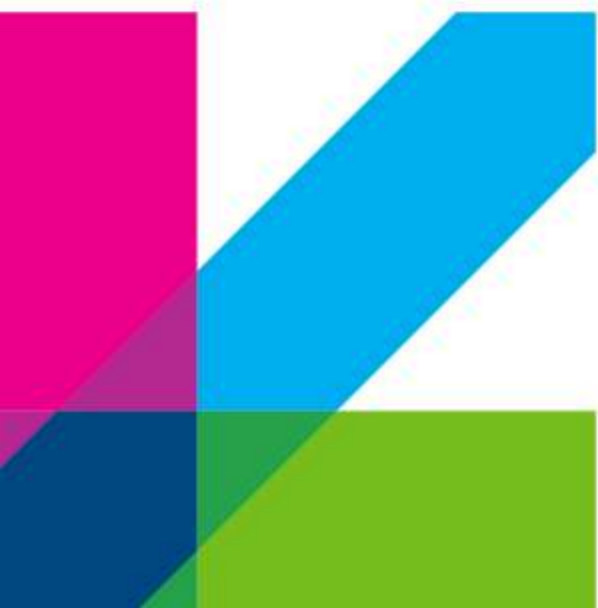
Consolidación de Mipyme exportadora

- Las Mipymes que exportan muestran una actividad exportadora relativamente constante.
- Casi la mitad (41.0%) de ellas indicaron que han exportado sin interrupciones desde que iniciaron esa actividad.
- 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%).



Destinos de exportación

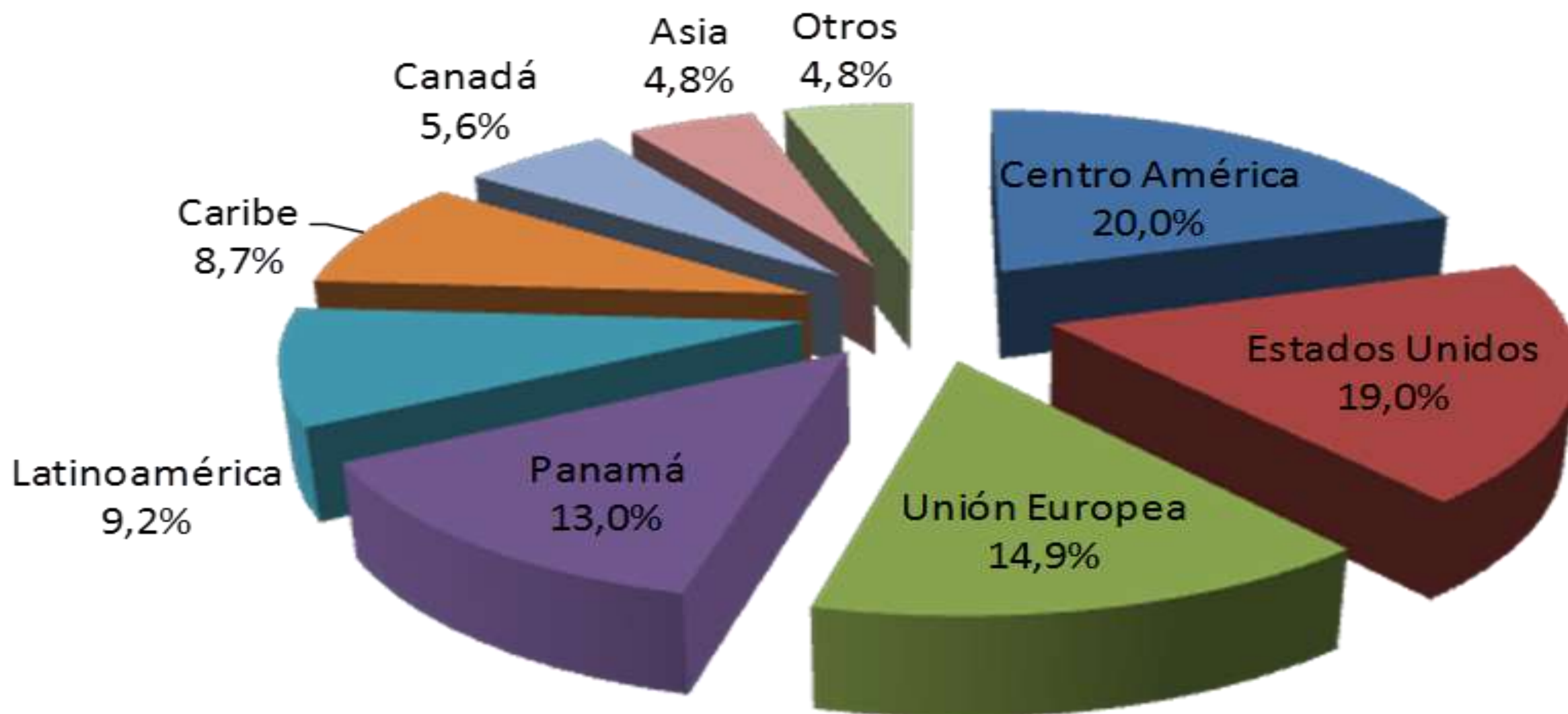
- América Central con inclusión de Panamá: allí se dirige más de un tercio de las exportaciones de Mipymes (20.8% a Centroamérica y 13.1% a Panamá).
- El segundo destino de exportación es Estados Unidos (19%).
- Europa es el tercer destino exportador de las Mipymes (14.9%), casi por encima de la proporción que representa ese destino para toda la exportación global costarricense.



Destinos de exportación

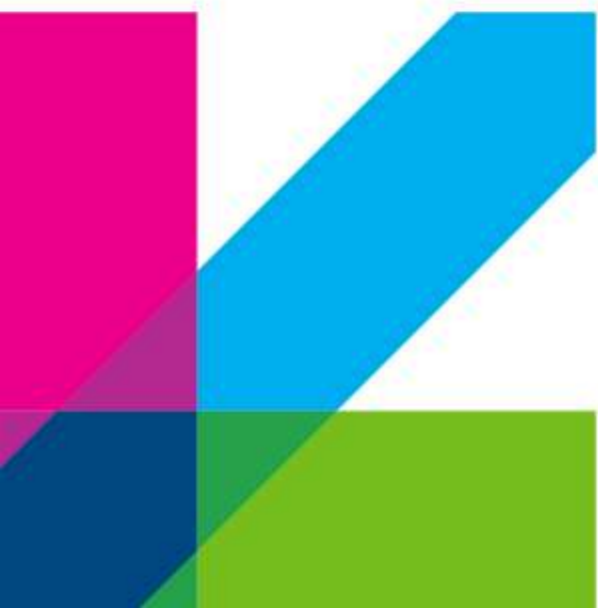
Destinos de Exportación de las MIPYMES

(como porcentaje del valor de las exportaciones)



Sector servicios

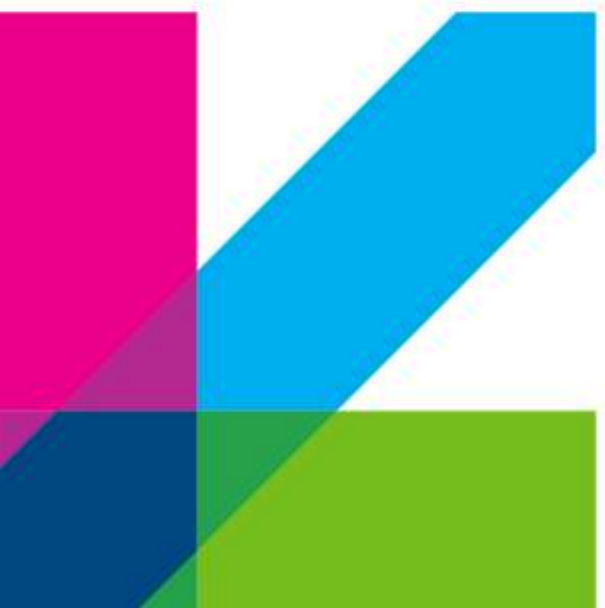
- La exportación de servicios va tomando auge también entre las Mipymes.
- El 14.5% que exporta de la muestra lo hace en el área de servicios, un 5.5% de forma directa y un 9% proveyendo servicios de forma encadenada a otras empresas exportadoras, presentando un comportamiento muy dinámico.
- El 82.9% de Mipymes exportadoras de servicios indicaron que las exportaciones representan más del 90% de sus ventas globales.



La internacionalización como factor de éxito

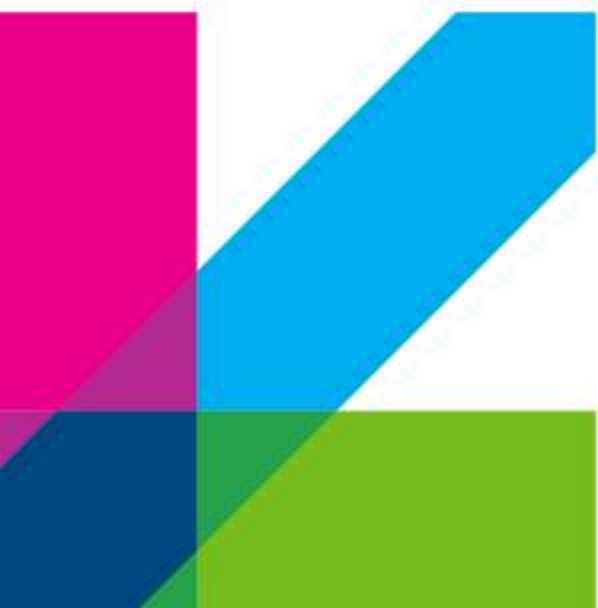
Según el último estudio sobre salidas y entradas de Ricardo Monge (CAATEC) para las empresas en CR:

- vincularse directamente al esfuerzo exportador es el mayor estímulo para la competitividad y el mayor y más seguro instrumento de crecimiento
- el ser exportador directo claramente representa un impulso al crecimiento y
- los encadenamientos han estimulado el crecimiento de las empresas, especialmente las microempresas.



Y sin embargo,

... Nos advierte Eva Paus, hablando de la Dirección de Encadenamientos Productivos, que un personal de 7 funcionarios, con un presupuesto de menos de 400 mil dólares, es simbólico de una nueva conciencia, pero netamente insuficiente para promover con eficacia las capacidades nacionales.

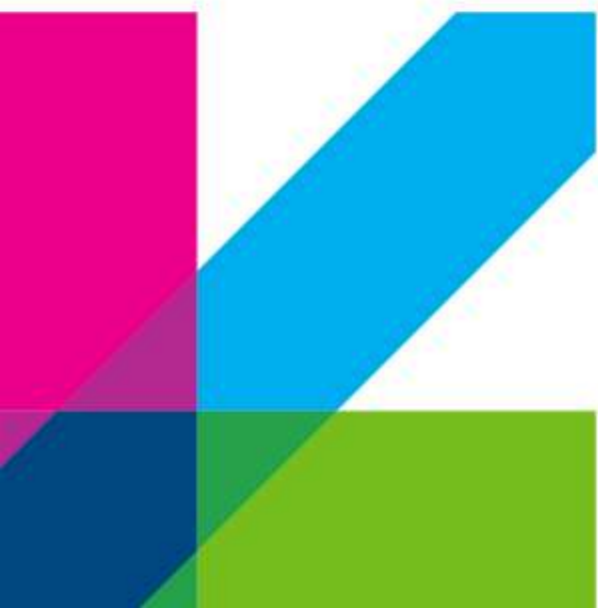


Reflexiones Finales

El Consenso de Washington llega a su fin:

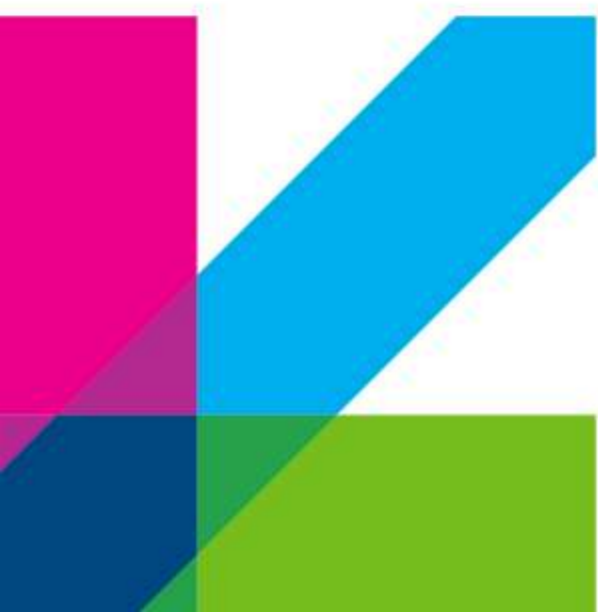
“Ningún país ha recorrido el arduo camino desde la pobreza rural generalizada hasta la riqueza postindustrial, sin políticas proactivas de gobierno, para acelerar la transformación productiva y el dinamismo de la economía.”

•(José Manuel Salazar-Xirinach, OIT, 2014)



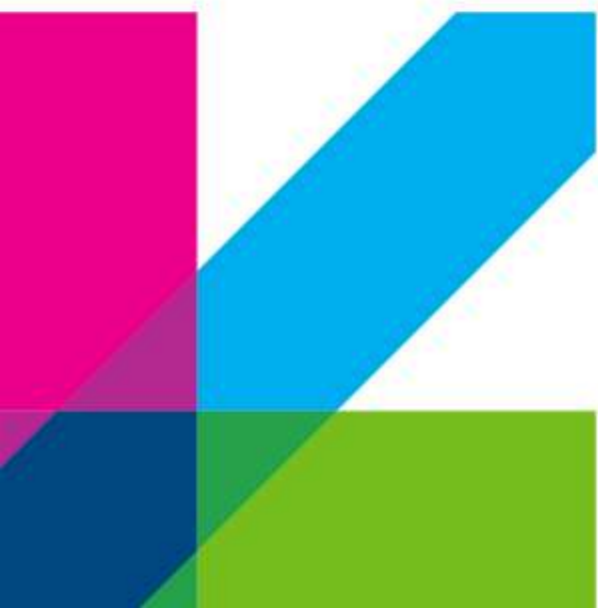
“El estudio de Eva Paus nos retrata de cuerpo entero, como una economía dual, un aparato productivo heterogéneo, con un pequeño número de compañías internacionalmente competitivas y un enorme número de Pymes que producen para el mercado doméstico con baja productividad. Ese es el resultado, nos dice ella, de la falta de coherencia en las políticas públicas, donde la baja promoción de capacidades nacionales contrasta con el esfuerzo, ese sí prioritario, de atracción de inversión extranjera directa.”

(Op.Cit., Cap. CR por Eva Paus 2014)



¿En la antesala de un modelo más integral?

- Se reconocen los éxitos de la apertura comercial y la atracción de IED pero también se entiende la necesidad de introducir políticas de transformación productiva.
- Institucionalización de promoción de la competitividad con estrategia
- Estrategia productiva integral y de largo plazo
- Incentivos y orientación hacia el encadenamiento, la transferencia tecnológica, la creación de capacidades y las actividades de investigación, desarrollo e innovación de las empresas.



MUCHAS GRACIAS!!

www.ocex.uned.ac.cr

