



DECIMOSEXTO INFORME ESTADO DE LA NACIÓN EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE

Informe Final

Desempeño de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas Exportadoras en Costa Rica

Investigador:
Luis Rivera



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

Índice

Resumen.....	4
Introducción	5
Evolución de las exportaciones 2000-2009	6
Heterogeneidad de firmas y desempeño exportador	11
Margen extensivo y margen intensivo.....	15
Nacimiento y mortalidad	16
Competitividad y desempeño exportador	21
Desempeño competitivo	21
Innovación y desarrollo exportador	24
Las micro, pequeñas y medianas empresas en la economía global	30
Recomendaciones de política	33
Discusión.....	36
Referencias.....	39

Índice de Tablas

TABLA 1 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR PRINCIPALES DESTINOS (US\$ MILLONES Y CAMBIO %) 2009	8
TABLA 2 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LOS 20 PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN (NÚMERO DE EXPORTADORES, DESTINOS Y MONTOS EN US\$ MILLONES). 2009	9
TABLA 3 COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR SECTOR Y PRINCIPALES PRODUCTORES. 2009	10
TABLA 4 CONCENTRACIÓN DE EXPORTACIONES INDUSTRIALES SEGÚN NÚMERO DE EXPORTADORES: VARIOS PAÍSES. 2008	11
TABLA 5 COSTA RICA: NÚMERO DE EMPRESAS SEGÚN RANGOS DE VALOR EXPORTADO. 2009	13
TABLA 6 COSTA RICA: DISTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES POR DESTINO SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA. 2009.....	13
TABLA 7 COSTA RICA: PORCENTAJE DE EXPORTADORAS SALIENTES Y QUE CONTINÚAN POR TAMAÑO. 2008	21
TABLA 8 COSTA RICA: EXPORTACIONES PROMEDIO SEGÚN TAMAÑO (US\$). 2008	21
TABLA 9 COSTA RICA: RESULTADOS DEL PAÍS EN LA CLASIFICACIÓN DOING BUSINESS 2010 (MUESTRA DE 183 PAÍSES). 2010	24

Índice de Gráficos

Gráfico 1 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones de Bienes (2000-2009)	6
Gráfico 2 Costa Rica: Número de Productos Exportados y Número de Países Destino de las Exportaciones. 2009	7
Gráfico 3 Costa Rica: Número de Empresas Exportadoras por Principales Destinos, 2009.	7
Gráfico 4 Costa Rica: Composición de Exportaciones según Número de Empresas y su Valor Exportado. 2003.....	14
Gráfico 4 Costa Rica: Composición de Exportaciones según Número de Empresas y su Valor Exportado. 2009.....	14
Gráfico 5 Costa Rica: Índice del Éxito Exportador de las MiPyMEs (% de distribución). 2010.....	15
Gráfico 6 Costa Rica: Concentración de Exportaciones en Mercados bajo Tratados Comerciales (Índice Hirschman). 2009.....	16
Gráfico 7 Costa Rica: Descomposición del Crecimiento de las Exportaciones: Firmas que Entran, Salen y Continúan Exportando. 2008	18
Gráfico 8 Costa Rica: Dinámica de Empresas Exportadoras (número de firmas)* 2008.	19
Gráfico 9 Costa Rica: Exportaciones Anuales Promedio por Tipo de Empresa* (Millones de US\$) 2008.....	20
Gráfico 10 Pilares de Competitividad en Costa Rica y Economías Basadas en Innovación (Calificación de 1-peor a 7-mejor). 2009.....	22
Gráfico 11 Fases de Desarrollo y Relevancia de los Pilares de Competitividad. 2009	23
Gráfico 12 Oferta Exportable según Nivel de Ingreso: Diversificación e Innovación. 2006	25
Gráfico 13 Costa Rica: Exportaciones Totales y Descubrimientos. 2008.....	27
Gráfico 14 Costa Rica: Importancia Relativa de las Exportaciones con Contenido Tecnológico (% de exportaciones totales). 2010	28
Gráfico 15 Costa Rica: Composición de las Exportaciones Industriales Totales según Intensidad de Uso de Factores. 2009	29
Gráfico 16 Costa Rica: Composición de las Exportaciones Industriales de Zonas Francas según Intensidad de Uso de Factores. 2009.....	30

RESUMEN

Costa Rica ha consolidado una oferta exportable basada en la diversificación de productos y mercados, lo que ha hecho que el país tenga un sólido posicionamiento en los mercados internacionales. Similar al comportamiento observado en varios países y señalado por la literatura reciente sobre heterogeneidad de firmas, las exportaciones costarricenses se concentran en un grupo de empresas mayoritariamente grandes, las cuales tienen mayor éxito en permanecer activas en los mercados de exportación. Contrariamente, las micro, pequeñas y medianas empresas, si bien presentan un gran dinamismo, son las que exportan menos y permanecen solo un tiempo limitado exportando. Pese a esto, existe un grupo de empresas pequeñas que ha tenido un buen desempeño exportador. Para fomentar las exportaciones de este segmento de empresas, se requieren políticas de desarrollo productivo que hagan énfasis en los temas clave para el desempeño competitivo, incluyendo el crecimiento de la productividad empresarial, la innovación, y el mejoramiento del clima de negocios. La coordinación institucional es una condición necesaria para lograr mayor efectividad en las políticas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas.

Clasificación JEL: F1, L1

Palabras Clave: Exportaciones, Comercio Internacional, Firmas, Estructura de Mercado, Costa Rica

INTRODUCCIÓN

Costa Rica ha centrado su estrategia de desarrollo durante las últimas décadas en la integración con los mercados globales a través del comercio internacional y la atracción de inversión extranjera directa. Existe una relación directa entre las exportaciones del país y el crecimiento económico. Asimismo, la llegada de empresas extranjeras y sus inversiones ha contribuido con la consolidación de una plataforma de exportaciones dinámica. El país es uno de los principales exportadores por habitante entre las naciones en vías de desarrollo. Numerosas empresas exportan hacia una amplia diversidad de destinos internacionales. Durante la última década la oferta exportable del país se ha diversificado significativamente, con una creciente gama de productos.

El país evidencia una alta concentración de las exportaciones en un grupo de empresas y de productos líderes. Este fenómeno ha sido identificado en otros países. Se argumenta que los exportadores son altamente heterogéneos, y su desempeño y sobre vivencia en los mercados internacionales depende de su productividad y de cómo aprendan y se adapten a las condiciones de demanda en los mercados, y puedan superar las numerosas barreras de entrada (administrativas, logísticas y otras). Asimismo, las empresas que logran éxito en los mercados de exportación muestran mejores indicadores de desempeño tanto en su productividad, como su nivel de ventas, cantidad de empleo que generan, y los salarios que pagan.

Recientemente ha cobrado especial relevancia el tema sobre la participación de las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs)¹ en los mercados internacionales. Se parte de la premisa que las razones por las que este sector no logra posicionarse efectivamente como exportador tienen que ver con las tradicionales barreras que enfrentan, entre otras, las tecnológicas, de acceso al crédito, administrativas y regulatorias, y de capacidades del recurso humano. Adicionalmente, al intentar exportar, presentan dificultades como una limitada capacidad negociadora, bajos estándares de calidad frente a los competidores, y un conocimiento limitado sobre los cambios en los negocios internacionales.

Pese a estos obstáculos, existen casos en que se han logrado avances importantes para consolidar una oferta exportable por parte de las MiPyMEs. A veces los esfuerzos se traducen en crecientes ventas al exterior, y otras ocasiones los alcances son más limitados, o solo temporales. Igualmente, puede que la consolidación de una MiPyME exportadora sea un hecho más frecuente que lo que se podría esperar dadas las barreras que enfrentan para incrementar su productividad. Esto sugiere que con el diseño de políticas públicas de apoyo adecuadas, se podría dar un mayor impulso a los esfuerzos privados de internacionalización por parte de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El presente documento analiza el desempeño exportador de Costa Rica durante la última década dando énfasis en la dinámica de las empresas exportadoras según su tamaño. Así, se tiene como objetivo identificar los patrones de nacimiento y mortalidad de firmas y su importancia en la oferta exportable. Primeramente, se describe la evolución del sector exportador en los últimos años. Luego se analiza la

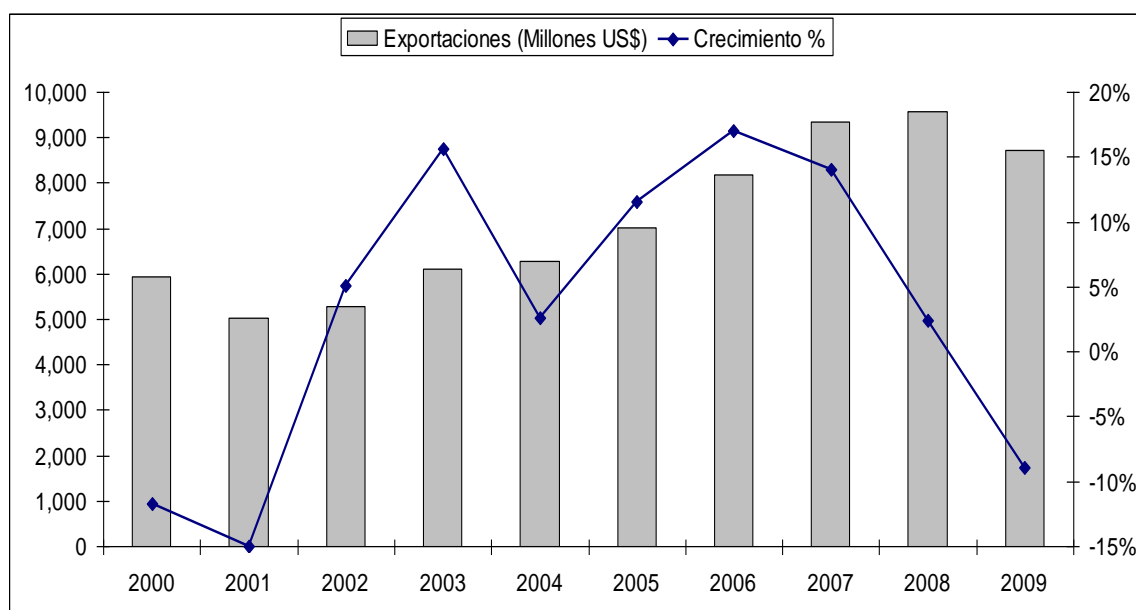
¹ Salvo que se indique lo contrario, en el documento el tamaño de las firmas se establece por la cantidad de trabajadores: micro (1 a 9), pequeña (10 a 29), mediana (30 a 100), grande (más de 100).

dinámica de las exportaciones según el tipo de empresa exportadora. En la tercera sección se abordan temas relacionados con la competitividad y se presentan recomendaciones de política ante los retos que enfrentan las MiPyMEs. El último apartado discute varias conclusiones.

EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES 2000-2009

Las exportaciones de Costa Rica siguieron una senda de crecimiento durante casi toda la década pasada, alcanzando picos en los años 2003 y 2006 (Figura 1). En promedio, las exportaciones crecieron en un 4% anual durante esos años. Esto tomando en cuenta la contracción importante a principios de la década y los impactos de la crisis internacional principalmente en el 2009. En este último año las exportaciones se contrajeron en un 9%. Aún así, los niveles de exportaciones se han mantenido relativamente altos, consolidando al país como uno de los más importantes exportadores por habitante del mundo en desarrollo.

Gráfico 1 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones de Bienes (2000-2009)



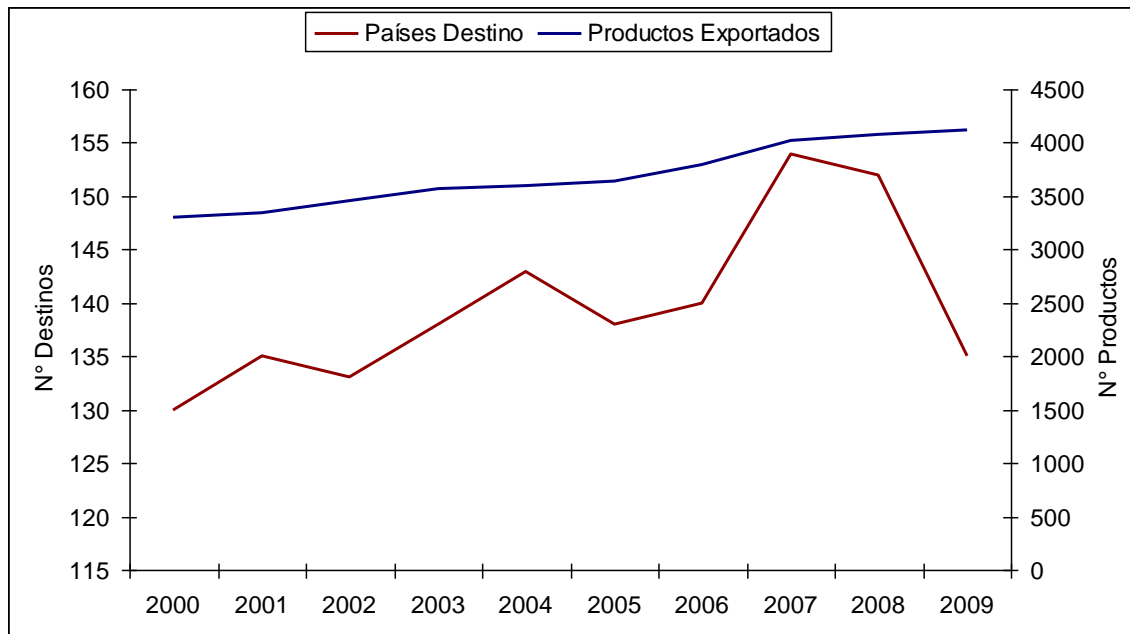
Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

El desempeño exportador del país se ha basado en dos tendencias claramente identificables: el crecimiento del número de bienes exportados y la ampliación de los mercados destino de esas exportaciones (Figura 2). A final de la década sin embargo se dio una desaceleración en la cantidad de mercados hacia los que se dirigieron las exportaciones.

Esto debido a la reducción de la demanda internacional por los productos exportados costarricenses, fenómeno que afectó prácticamente a toda la economía mundial. Aún así, la tendencia creciente del número de productos exportados se ha mantenido pese a los efectos de la crisis internacional. El número de empresas exportadoras disminuyó principalmente en los Estados Unidos, Centroamérica y la Unión Europea, si bien se mantuvo estable o incluso aumentó hacia otros mercados,

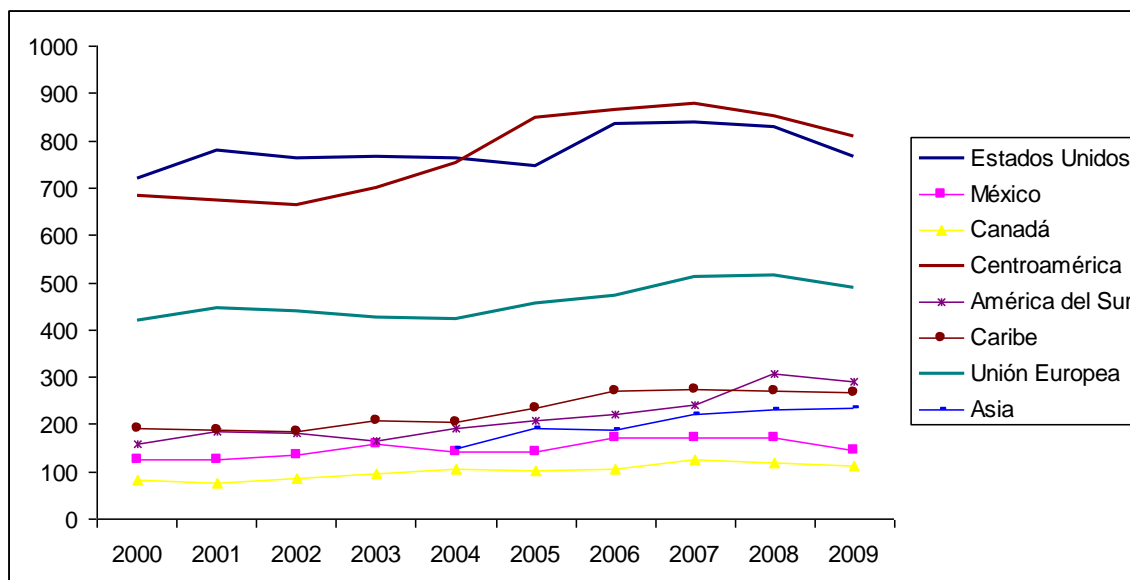
señal de diversificación y búsqueda de nuevas opciones de negocios internacionales en años recientes (Figura 3).

Gráfico 2 Costa Rica: Número de Productos Exportados y Número de Países Destino de las Exportaciones. 2009



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Gráfico 3 Costa Rica: Número de Empresas Exportadoras por Principales Destinos, 2009.



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

La dinámica de crecimiento y diversificación de mercados se detuvo prácticamente en todos los destinos como resultado de la crisis internacional en el 2009. Solamente los mercados del Caribe y Panamá incrementaron sus importaciones desde Costa Rica (Tabla 1). La caída de las exportaciones hacia los principales destinos, sin

embargo, no varió significativamente la importancia relativa de estos. Los Estados Unidos, la Unión Europea y Centroamérica son los principales socios comerciales del país.

Tabla 1 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones por Principales Destinos (US\$ Millones y cambio %) 2009

Destino	2005	2006	2007	2008	2009
Estados Unidos	2,807.00	3,157.10	3,287.80	3,364.60	2,921.50
México	175.4	168.7	231.7	243.1	195.1
Centroamérica	991.5	1,135.30	1,291.10	1,318.70	1,142.80
Panamá	207.1	267.2	327.2	411.4	436.2
América del Sur	130.3	159	182.9	248.2	203.7
Caribe	214	279.2	339.6	408.1	427.9
Unión Europea	1,147.00	1,282.30	1,368.60	1,539.10	1,501.40
China	244.7	558.3	848.2	680	767.1
Total	7,004.80	8,195.60	9,343.10	9,569.70	8,675.60

Destino	2006-2005	2007-2006	2008-2007	2009-2008
Estados Unidos	12.50%	4.10%	2.30%	-13.20%
México	-3.80%	37.30%	4.90%	-19.70%
Centroamérica	14.50%	13.70%	2.10%	-13.30%
Panamá	29.00%	22.40%	25.70%	6.00%
América del Sur	22.00%	15.00%	35.70%	-17.90%
Caribe	30.40%	21.70%	20.10%	4.90%
Unión Europea	11.80%	6.70%	12.50%	-2.40%
China	128.10%	51.90%	-19.80%	12.80%
Total	17.00%	14.00%	2.40%	-9.30%

Fuente: PROCOMER (2010)

Un tema clave tiene que ver con la concentración de exportaciones en productos líder que se dirigen hacia esos mercados señalados. Las exportaciones costarricenses dependen de manera fundamental de un grupo de 20 bienes de exportación que se han consolidado desde años atrás como los más dinámicos, y que han llegado a representar el 70% del total del valor de la oferta exportable del país. Este grupo de bienes se destaca por el crecimiento del número de empresas exportadoras y los destinos ligados, y es responsable de la creciente gama de bienes que componen las exportaciones totales (Tabla 2).

Tabla 2 Costa Rica: Evolución de los 20 Principales Productos de Exportación (Número de Exportadores, Destinos y Montos en US\$ Millones). 2009

Descripción	2005	Número de Empresas Exportadoras	Número de Destinos	2006	2007	2008	2009	Número de Empresas Exportadoras	Número de Destinos
Partes para Computadora	678.8	13	32	633.3	1,015.40	1,047.80	1,227.30	17	30
Circuitos Integrados y Microestructuras									
Electrónicas	803.3	18	31	1,211.10	1,438.80	1,060.80	861.4	22	36
Banano	477.1	104	28	609.7	660.4	680.2	624.2	98	38
Piña	325.6	77	21	429.6	484.5	572.9	572.8	127	36
Equipos de Infusión y Transfusión de Sueros	400.3	2	6	451.5	482.5	455.9	480.5	4	11
Medicamentos	229	31	39	255.5	289.1	319.4	336.8	31	44
Prótesis de Uso Médico	38.7	3	6	42.3	58.8	273.9	255.1	9	34
Textiles y Confección	527.6	104	51	476.7	428.9	317.8	233.8	82	46
Otras Preparaciones Alimenticias	146.8	28	27	157.5	185.3	218.4	229.2	41	34
Café Oro	230.6	46	36	227.4	252.9	338.8	197.5	52	37
Otros Dispositivos de Uso Médico	98.3	12	15	134.1	159.8	150.6	187.2	34	46
Jugos y Concentrados de Frutas	73.9	14	31	102.7	141.4	133.5	157.3	21	37
Llantas	99.7	4	18	107.2	122.1	151.4	124	6	28
Aceite de Palma	69.1	6	6	53.1	111.5	140.1	113.4	6	8
Materiales Eléctricos	77.9	32	50	85.4	112	131.3	100.9	41	47
Artículos para el Envasado de Plástico	75	75	40	70.6	75.3	77.4	92.7	90	50
Cables Eléctricos	76.7	20	35	151.8	156	164.3	84.1	21	29
Melón	75.2	24	17	84.8	82.5	67.6	75.1	19	15
Plantas Ornamentales	70.2	131	52	74.9	80.4	83.4	66.7	127	56
Purés y Pastas de Frutas	52.9	14	38	52.2	65.1	65.4	65.7	20	42
Total	4626.7	758	579	5411.4	6402.7	6450.9	6085.7	868	704
Exportaciones Totales	7004.7			8195.4	9343.1	9569.7	8675.6		
Participación de los 20	66%			66%	69%	67%	70%		

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Si bien muchos de los 20 productos estrella vieron reducidas sus exportaciones durante el 2009, es notable que otro grupo incrementó sus exportaciones, entre ellos los productos del sector médico, algunos de la industria alimentaria y las partes de computadora. Como se observa en la Tabla 3, a nivel sectorial la caída de las exportaciones fue generalizada en el 2009, con algunas excepciones. El sector industrial se vio menos afectado que el agrícola y el pecuario, y que varios de sus sub-sectores cayeron poco o incluso incrementaron sus exportaciones.

Tabla 3 Costa Rica: Evolución de las Exportaciones por Sector y Principales Productores. 2009

Sector	2006-2005	2007-2006	2008-2007	2009-2008
Pecuario y Pesca	-4.30%	8.20%	9.40%	-15.60%
Pescado y Filetes	-10.50%	2.30%	14.20%	-5.20%
Cárnicos	-9.30%	3.80%	17.30%	-14.90%
Lácteos	26.50%	30.30%	1.30%	-33.70%
Otros	-13.30%	-7.70%	-27.50%	-37.20%
Agrícola	17.30%	9.20%	12.50%	-13.10%
Productos Frescos	24.60%	8.80%	9.40%	-5.80%
Café, Té y Especias	-1.60%	11.60%	32.70%	-41.10%
Plantas, Flores y Follajes	7.80%	5.00%	2.40%	-17.40%
Otros	-14.90%	30.70%	31.60%	-18.50%
Industria	17.60%	15.50%	-0.30%	-8.10%
Eléctrica y Electrónica	26.10%	18.90%	-10.50%	-10.10%
Equipo de Precisión y Médico	18.10%	13.80%	26.90%	4.00%
Alimentaria	15.90%	33.00%	3.00%	-7.70%
Química	9.70%	12.50%	16.00%	3.00%
Metal-mecánica	36.40%	27.00%	7.30%	-22.20%
Textiles, Cuero y Calzado	-9.60%	-10.00%	-27.20%	-28.90%
Papel y Cartón	27.90%	19.40%	10.80%	1.50%
Plástico	15.70%	0.50%	6.90%	-3.10%
Caucho	6.30%	2.80%	14.80%	-18.30%
Productos Minerales no Metálicos	21.70%	4.50%	15.20%	-16.40%
Productos Minerales	9.50%	12.60%	55.40%	-9.10%
Joyería	54.30%	-19.20%	-26.10%	27.30%
Muebles y Aparatos de Alumbrado	5.80%	1.20%	14.90%	-1.70%
Maderero	-3.60%	9.20%	11.70%	-25.60%
Otros	9.40%	21.40%	-3.90%	-21.10%
Total	17.00%	14.00%	2.40%	-9.30%

Fuente: PROCOMER (2010)

Dinámica de las Empresas Exportadoras según tamaño

HETEROGENEIDAD DE FIRMAS Y DESEMPEÑO EXPORTADOR

Uno de los hechos estilizados más relevantes sobre las exportaciones mundiales documentado durante los últimos años tiene que ver con la concentración de las exportaciones en un pequeño grupo de exportadores. Tanto en países desarrollados como países en vías de desarrollo, la evidencia muestra cómo la oferta exportable tiende a depender de un reducido grupo de empresas que son responsables de su dinamismo. Por ejemplo, tanto en Estados Unidos como Chile, el 96% de las exportaciones industriales se concentra en el 10% de los exportadores (Tabla 4).

Tabla 4 Concentración de Exportaciones Industriales según Número de Exportadores: Varios Países. 2008

País	1% Superior	5% Superior	10% Superior
Estados Unidos	81%	n.d.	96%
Alemania	59%	81%	90%
Francia	44%	73%	84%
Italia	32%	59%	72%
Hungría	77%	91%	96%
Bélgica	48%	73%	84%
Chile	49%	82%	96%

Fuente: Mayer y Ottaviano (2007), World Trade Organization (2008)

La literatura más reciente sobre el desempeño exportador hace énfasis en la heterogeneidad de firmas como explicación de este fenómeno. No solamente un grupo pequeño de firmas concentra las exportaciones de los países, sino que las firmas exportadoras son más grandes y más productivas que las no exportadoras. Adicionalmente, las firmas son persistentes en su estatus: las que exportan siguen haciéndolo y las que no, no; con algunos movimientos entre grupos. Asimismo, existen diversos “premios por exportar,” como mayor valor agregado, más ventas, más empleo, y mejores salarios (Bernard y Jensen, 1999; Wagner, 2007). Los niveles de productividad son muy diferentes entre las empresas exportadoras y las no exportadoras (Melitz, 2003; Bernard et al, 2007). Solo las empresas más eficientes (productivas) pueden superar las barreras de exportación (costos hundidos) para penetrar y consolidarse en los mercados internacionales. Das, Roberts y Tybout (2007) estiman que las empresas pueden enfrentar costos de US\$400,000 para poder consolidarse como exportadoras.

En el caso de Costa Rica, las exportaciones parecen estar concentradas en un grupo reducido de firmas, si se utiliza como criterio sus exportaciones. La Tabla

5 indica que un grupo pequeño de empresas (muchas de Zonas Francas) exporta más de US\$25 millones. Este grupo de empresas pasó de 41 en el 2000 a 60 firmas en el 2009. El porcentaje de las exportaciones totales que representan se mantiene en un 70%. Por otro lado, las empresas más pequeñas (que exportan menos de US\$1 millón) vieron su participación relativa reducida, de poco más de 5% a un 3%. El número de estas sin embargo creció de 2,232 a 2,310. La cantidad de compañías que exportan entre US\$1 millón y US\$25 millones aumentó levemente, si bien su participación relativa se mantuvo cercana al 26%.

Con base en la cantidad de empleados de las empresas exportadoras, este comportamiento se confirma, ya que la concentración de las exportaciones en empresas grandes, tanto en número como en valor se ha mantenido casi invariable durante la última década (Figura 4). América Central es el principal mercado de exportación para las micro, pequeñas y medianas empresas, que han diversificado sus ventas a otros destinos, reduciendo los envíos a los Estados Unidos. Contrariamente, este país sigue siendo el destino más importante para las empresas grandes, seguido por la Unión Europea, China y América Central (Tabla 6).

Estos resultados son consistentes con la evidencia de otros países. Las empresas que más exportan en Costa Rica son las grandes, las cuales siguen siendo un número relativamente bajo, con una importancia relativa que se ha mantenido durante la última década. Contrariamente, las micro, pequeñas y medianas empresas han crecido en número, pero mantienen una baja importancia relativa en las exportaciones totales del país. Esto parece indicar que son las empresas grandes las que logran efectivamente superar las barreras de entrada a los mercados de exportación y posicionarse competitivamente en el largo plazo.

Tabla 5 Costa Rica: Número de Empresas según Rangos de valor Exportado. 2009

	2000					2009				
	Número	%	Millones US\$	%	Exportaciones Totales	Número	%	Millones US\$	%	Exportaciones Totales
Zona Franca										
Menos de US\$1,000,000	50	34.0%	12.7	0.4%	0.2%	60	38.5%	12.2	0.3%	0.1%
US\$1,000,000 a US\$25,000,000	75	51.0%	404.7	12.6%	5.1%	69	44.2%	486.8	10.4%	5.6%
Más de US\$25,000,000	22	15.0%	2804.6	87.0%	35.5%	27	17.3%	4202.2	89.4%	48.4%
Fuera de Zona Franca	147	100%	3222	100.0%		156	100.0%	4701.2	100.0%	
Menos de US\$1,000,000	2182	85.8%	228	4.9%	2.9%	2250	84.8%	261	6.6%	3.0%
US\$1,000,000 a US\$25,000,000	342	13.4%	1762	37.7%	22.3%	370	13.9%	1816	45.7%	20.9%
Más de US\$25,000,000	19	0.7%	2687	57.5%	34.0%	33	1.2%	1897	47.7%	21.9%

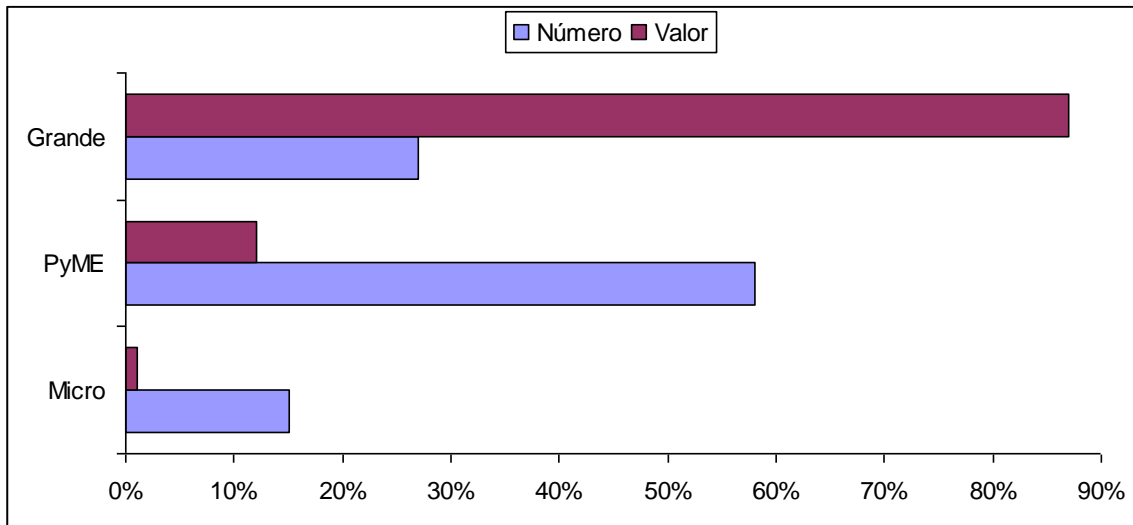
Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Tabla 6 Costa Rica: Distribución de las Exportaciones por Destino según Tamaño de Empresa. 2009

	2003		2009	
	MiPyMEs (1 a 100 empleados)	Grandes (más de 100 empleados)	MiPyMEs (1 a 100 empleados)	Grandes (más de 100 empleados)
Estados Unidos	45%	48%	26%	39%
América Central	21%	8%	36%	11%
China	n.d.	n.d.	n.d.	17%
Unión Europea	n.d.	7%	14%	11%
Caribe	n.d.	3%	9%	9%
Otros	34%	34%	15%	13%
	100%	100%	100%	100%

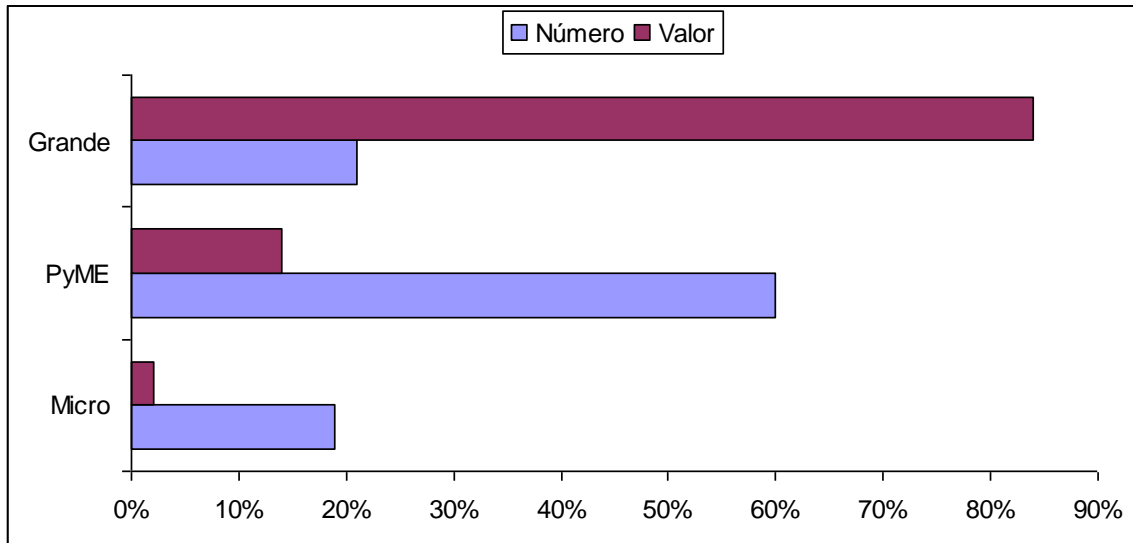
Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Gráfico 4 Costa Rica: Composición de Exportaciones según Número de Empresas y su Valor Exportado. 2003



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Gráfico 4 Costa Rica: Composición de Exportaciones según Número de Empresas y su Valor Exportado. 2009

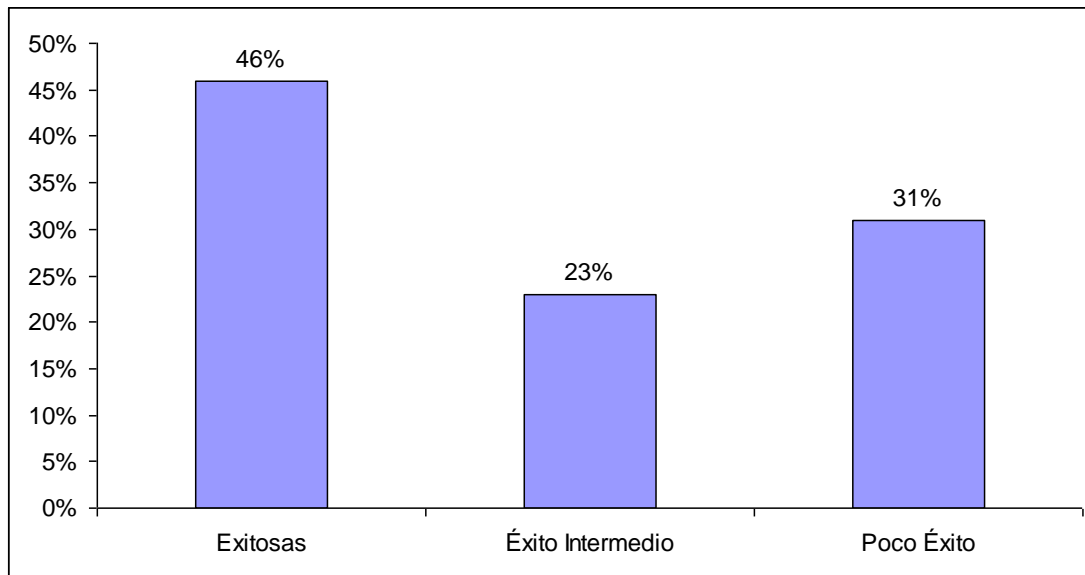


Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Pese a estos resultados, existe también evidencia sobre micro, pequeñas y medianas empresas que han logrado ser exitosas en los mercados de exportación. Un reciente estudio de Chaves y Segura (2010) estima un índice de éxito exportador (IEE) para las MiPyMEs exportadoras del país durante el periodo 2004-2008 y encuentra que un 46% de las empresas del sector han sido exitosas, mientras que un 23% han tenido éxito intermedio en sus exportaciones

(Figura 5). El IEE se compone de 4 indicadores: continuidad exportadora, dinamismo exportador, diversificación de mercados y condiciones de acceso a los mercados de exportación. Los resultados señalados son positivos, ya que demuestran cómo si bien la participación relativa de las MiPyMEs en la oferta exportable del país es mucho menor que el peso de las empresas grandes, ha habido importantes avances en su éxito como exportadores.

Gráfico 5 Costa Rica: Índice del Éxito Exportador de las MiPyMEs
(% de distribución). 2010



Fuente: Cháves y Segura (2010)

Más aun, Cháves y Segura (2010) analizan 8 casos de MiPyMEs exitosas y encuentran que su desempeño y posicionamiento competitivo en los mercados internacionales son notorios. Dentro de los factores de éxito en la internacionalización de estas empresas se señalan: la dedicación a la calidad del producto, la innovación y la creatividad, la diversificación de los productos, la tecnología de punta en el proceso productivo, y el emprendedurismo. Como se observa, variables que dependen tanto del entorno de políticas como de la acción privada decidida. En este sentido, es importante resaltar que las MiPyMEs han podido internacionalizarse, si bien en menor escala.

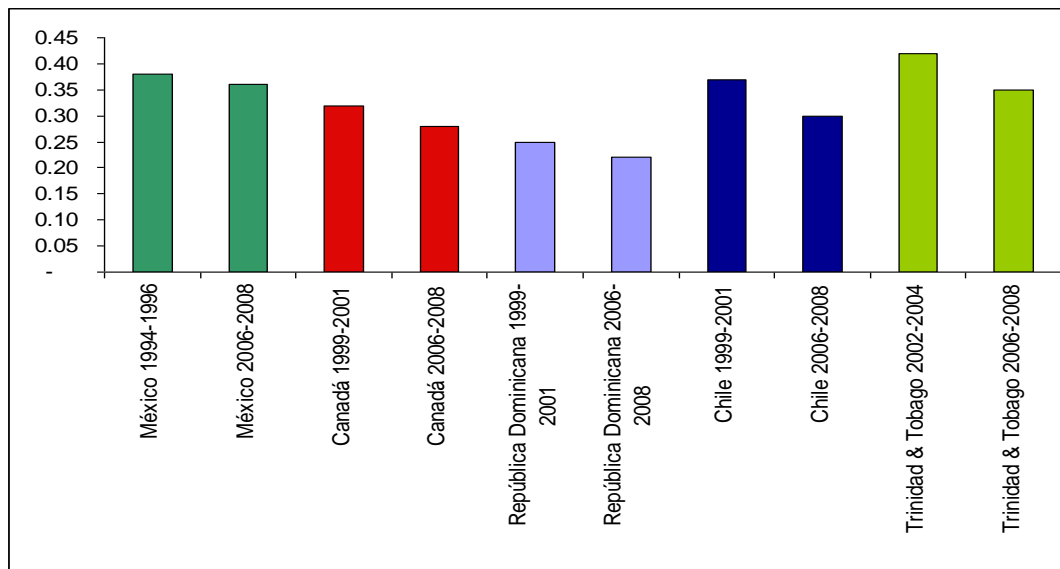
MARGEN EXTENSIVO Y MARGEN INTENSIVO

La variedad de mercados de exportación de un país parece ser tan relevante como la gama de productos que se exportan. Existe una diferenciación entre el “margen extensivo” (los países exportan un grupo de productos cada vez mayor hacia los mercados actuales o crecientes nuevos mercados) y el “margen intensivo” (los países exportan más de los mismos productos hacia los mismos

mercados. La evidencia parece indicar que el desempeño exportador está relacionado con la importancia del margen extensivo y la diversificación de las exportaciones (Hummels y Klenow, 2005; Hesse, 2008).

Tal como se observó en la sección anterior, Costa Rica ha incrementado significativamente su variedad de productos exportados y mercados meta. El margen extensivo parece ser más importante para el país, lo que se ha venido a ratificar con los tratados de libre comercio. La concentración de exportaciones en varios de los principales países con los que se tienen tratados comerciales es relativamente baja (Figura 6). Asimismo, la evidencia mostrada parece indicar que los Estados Unidos y la Unión Europea, así como Centroamérica, son destinos comerciales a los que se exporta una amplia gama de productos.

Gráfico 6 Costa Rica: Concentración de Exportaciones en Mercados bajo Tratados Comerciales (Índice Hirschman). 2009



Fuente: PROCOMER (2009)

NACIMIENTO Y MORTALIDAD

Para identificar la dinámica de las exportaciones del país con relación al nacimiento y muerte de empresas exportadoras, se realiza una descomposición del crecimiento de la oferta exportable durante el periodo 1999-2008. Para tal efecto, se utilizaron datos a nivel de empresa exportadora facilitados por la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica (PROCOMER). Siguiendo a Eaton et al (2007), se estiman las contribuciones en el crecimiento exportador de las empresas que continúan exportando, las nuevas exportadoras, y las empresas que dejan de exportar, año a año, con la siguiente ecuación:²

² En palabras:

Crecimiento de exportaciones totales entre el año anterior ($t - 1$) y el año actual (t)

$$\begin{aligned}
 & \frac{X_{nCO}(t) - X_{nCO}(t-1)}{[X_{nCO}(t-1) + X_{nCO}(t)]/2} \\
 = & \left(\frac{\sum_{j \in CN_n^{t-1,t}} [x_n(j, t-1) + x_n(j, t)] / 2}{[X_{nCO}(t-1) + X_{nCO}(t)] / 2} \right) \left(\frac{\sum_{j \in CN_n^{t-1,t}} [x_n(j, t) - x_n(j, t-1)]}{\sum_{j \in CN_n^{t-1,t}} [x_n(j, t-1) + x_n(j, t)] / 2} \right) \\
 & + \frac{NEN_n^{t-1,t} \bar{x}_n(t-1)}{[X_{nCO}(t-1) + X_{nCO}(t)] / 2} + \frac{\sum_{j \in EN_n^{t-1,t}} [x_n(j, t) - \bar{x}_n(t-1)]}{[X_{nCO}(t-1) + X_{nCO}(t)] / 2} \\
 & - \frac{NEX_n^{t-1,t} \bar{x}_n(t-1)}{[X_{nCO}(t-1) + X_{nCO}(t)] / 2} - \frac{\sum_{j \in EX_n^{t-1,t}} [x_n(j, t-1) - \bar{x}_n(t-1)]}{[X_{nCO}(t-1) + X_{nCO}(t)] / 2}.
 \end{aligned}$$

Donde $X_{nCO}(t)$ son las exportaciones totales del país al destino n en el año actual t y $X_n(j, t)$ las exportaciones de la empresa j al destino n en el año actual t . Los términos $CN_n^{t-1,t}$, $EN_n^{t-1,t}$, y $EX_n^{t-1,t}$ representan, respectivamente: el grupo de empresas que exportaron al mercado n en el año anterior $t - 1$ y en el actual t (las exportadoras que continúan); las que exportaron en t pero no el año anterior $t - 1$ (las exportadoras nuevas que entran a la oferta exportable); y las que exportaron en $t - 1$ pero no en t (las exportadoras que salen).³ Por otro lado, el número de empresas que forman parte de cada grupo viene representado por $NEN_n^{t-1,t}$, y $NEX_n^{t-1,t}$. El término $\bar{x}_n(t-1)$ representa las exportaciones promedio de una empresa hacia el mercado n en el periodo $(t - 1)$.⁴

Los resultados descritos en la Figura 7 indican que el crecimiento de las exportaciones del país depende directamente del crecimiento de las exportaciones por parte de las empresas que se mantienen exportando año a año. Es decir, aquellas firmas que logran posicionarse y mantenerse competitivas en los mercados externos a lo largo del tiempo. Adicionalmente, se da una contribución positiva al crecimiento exportador por las nuevas empresas que inician sus exportaciones cada año. Sin embargo, la pérdida de exportaciones debida a la salida de empresas cada año compensa estos

= Crecimiento de las exportaciones de las empresas que exportan en ambos periodos (las que continúan exportando)

+ Crecimiento de las exportaciones por las exportadoras nuevas (el aumento de nuevas empresas exportando comparadas con las exportaciones promedio de las empresas que exportaban el año anterior)

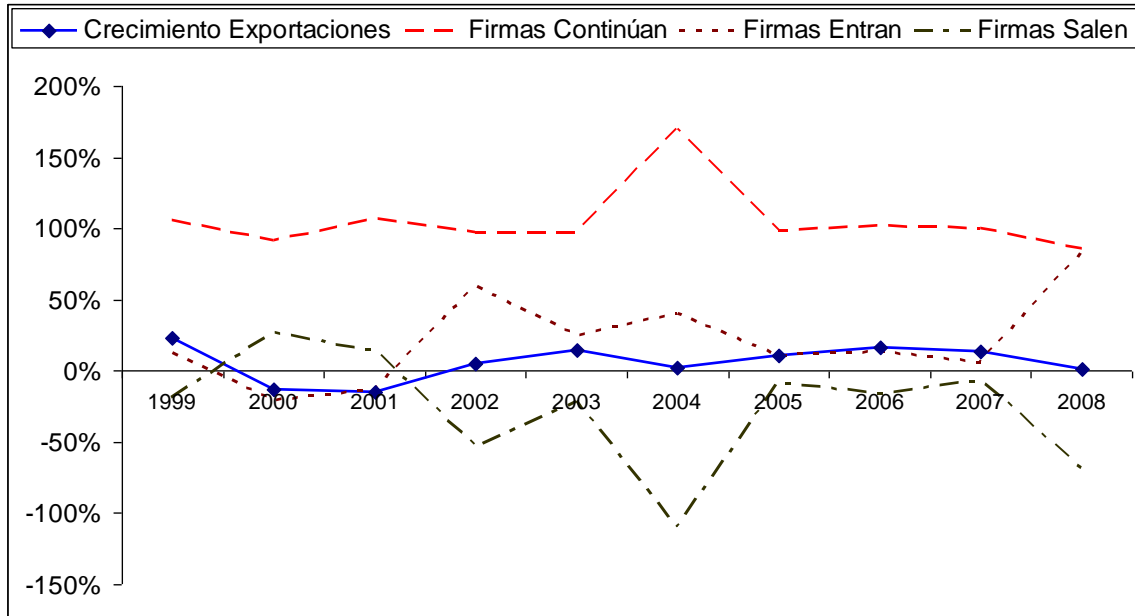
- Contracción de las exportaciones por las empresas que dejan de exportar (la reducción de empresas que exportaban comparadas con las exportaciones promedio de las empresas que exportaban el año anterior)

3 Eaton et al (2007) se refieren a estas como "pares que continúan," "pares que entran" y "pares que salen."

4 Eaton et al (2007) trata la tasa de crecimiento como el cambio entre dos fechas dividido por el nivel promedio en esas dos fechas, en lugar del cambio dividido por el nivel de la fecha anterior. Como beneficios se señalan que un cambio del $X\%$ seguido por un cambio del $-X\%$ regresa la variable al mismo nivel, y que los valores cercanos a cero en el primer año tienen un efecto menos extremo en la tasa de crecimiento.

aportes. El crecimiento exportador se ve disminuido cada año de manera importante por las empresas que dejan de exportar.

Gráfico 7 Costa Rica: Descomposición del Crecimiento de las Exportaciones: Firms que Entran, Salen y Continúan Exportando. 2008

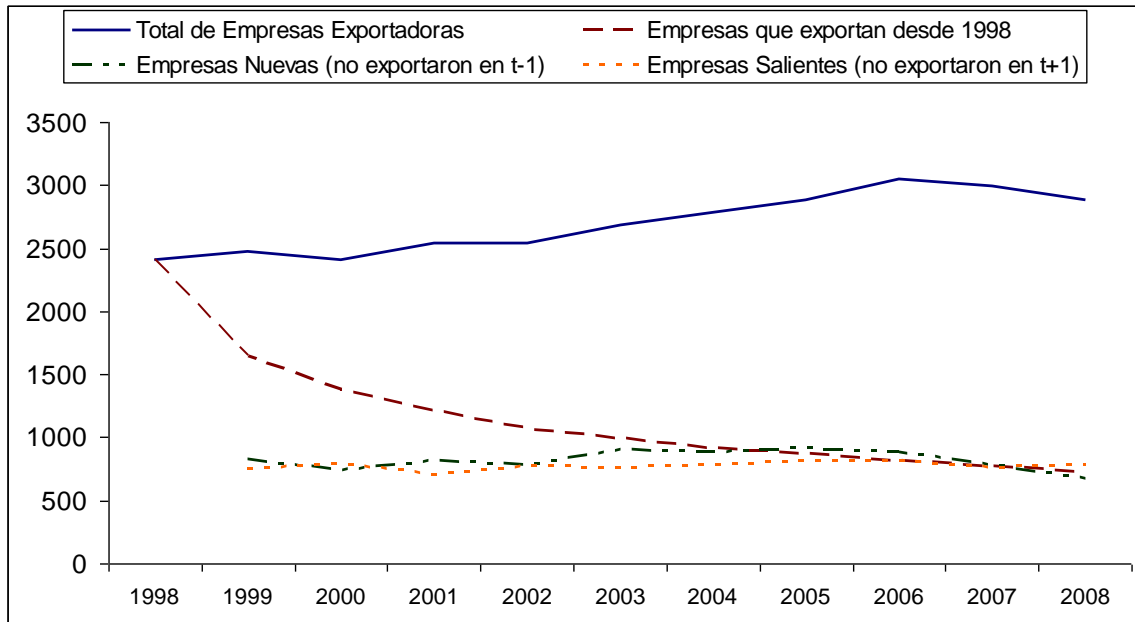


*Se refiere a la contribución en el crecimiento exportador de las empresas que continúan exportando cada año, las nuevas que no exportaban en el año t-1 pero exportan en el año t, y las que salen (exportaban en el año t-1 pero dejaron de hacerlo en el año t).

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Al ver la dinámica del número de empresas según su permanencia, resulta evidente que si se toma como punto de referencia el año 1998, el número de empresas que continúan siendo exitosas en los mercados de exportación desde entonces se ha venido reduciendo, de tal manera que en el año 2008, 732 empresas mantenían su importancia como exportadoras, de un total de 2,403 que existían en 1998. Por otro lado, se ha dado una marcada dinámica de nacimiento y muerte de empresas exportadoras año con año, de tal forma que estas se han prácticamente compensado entre ellas a lo largo de la década. Es decir, si bien nacen muchas exportadoras cada año, también un número alto dejan de exportar al año siguiente (Figura 8).

**Gráfico 8 Costa Rica: Dinámica de Empresas Exportadoras
(número de firmas)* 2008.**

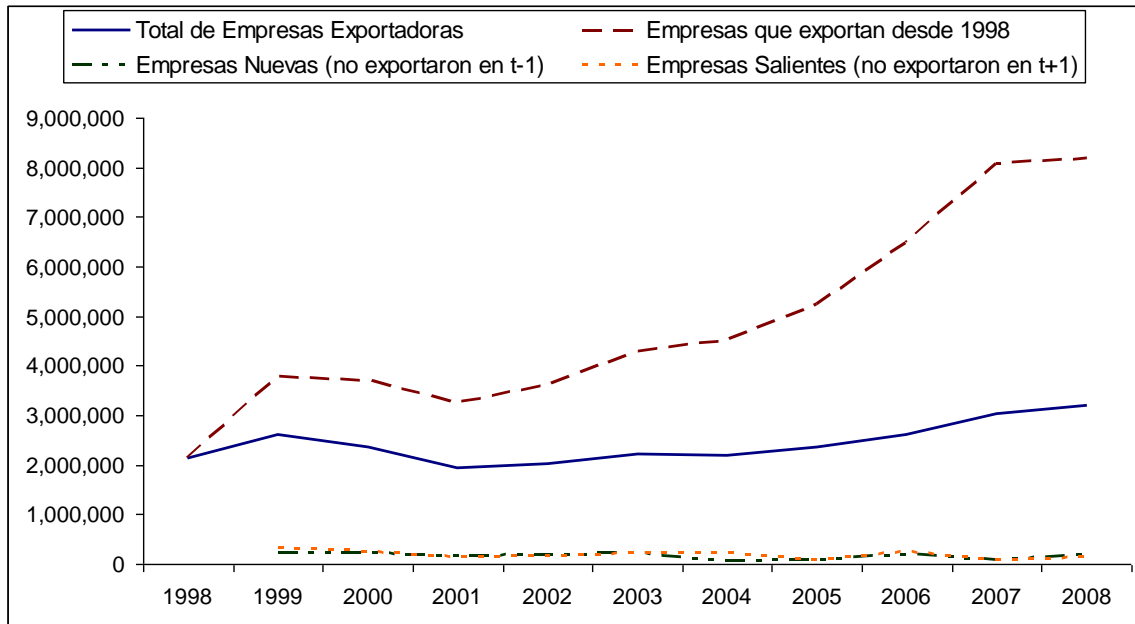


*Se refiere al número de empresas que continúan exportando cada año desde 1998, las nuevas que no exportaban en el año t-1 pero exportan en el año t, y las que salen cada año (exportaban en el año t-1 pero dejaron de hacerlo en el año t).

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Una primera aproximación a la identificación del tamaño de las empresas que participan en esta dinámica del crecimiento exportador, basado en sus exportaciones promedio, indica que la gran mayoría de empresas nuevas que surgen cada año y aquellas que exportan solamente por un año, tienen ventas al exterior mucho menores a los US\$500,000. Contrariamente, son las empresas exitosas que permanecen exportando desde 1998 las que exportan en promedio montos cada vez mayores, año con año. Las exportaciones promedio de las empresas que se han mantenido en los mercados internacionales aumentaron de US\$2.1 millones en 1998 a US\$8.1 millones en el 2008. De ahí que la evidencia parece indicar que son las empresas de mayor tamaño (conforme a sus exportaciones) las que se mantienen exportando en el mediano plazo (Figura 9).

Gráfico 5 Costa Rica: Exportaciones Anuales Promedio por Tipo de Empresa* (Millones de US\$) 2008.



*Se refiere a las exportaciones promedio de las empresas que continúan exportando cada año desde 1998, las nuevas que no exportaban en el año t-1 pero exportan en el año t, y las que salen (exportaban en el año t-1 pero dejaron de hacerlo en el año t).

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Para confirmar esta observación se utilizaron datos de la Caja Costarricense del Seguro Social (CCSS), a nivel de empresa, para identificar el tamaño de las empresas exportadoras según su cantidad de empleados. Los resultados de la Tabla 7 indican que las empresas que continúan exportando en los años indicados han mantenido una participación porcentual relativamente estable, si bien la participación relativa de las micro y pequeñas empresas han tenido un aumento. Destaca el hecho, sin embargo, que la gran mayoría de empresas que dejan de exportar son de menos de 30 empleados.

Este resultado agrega evidencia al punto de que si bien ha habido un desempeño exportador positivo en las MíPyMEs exportadoras en los últimos años, son las micro y pequeñas empresas las que muestran el mayor nivel de mortalidad en los mercados externos. De ahí que son las empresas de mayor tamaño (principalmente las grandes, de más de 100 empleados) las que tienen una menor tasa de mortalidad, y las que logran mantenerse posicionadas en la oferta exportable del país durante la última década. La Tabla 8 muestra adicionalmente como las empresas exportadoras que mueren, según sus distintos tamaños, exportan en promedio muchísimo menos que aquellas que se mantienen exportando. Es decir, las exportadoras que logran mantener su posicionamiento exportan más indistintamente de su tamaño, mientras que las mayores exportadoras son las empresas grandes.

Tabla 7 Costa Rica: Porcentaje de Exportadoras Salientes y que Continúan por Tamaño. 2008

Tamaño	Empresas Salientes		
	2002	2005	2008
Más de 100 empleados (grandes)	8.4%	7.4%	9.5%
Más de 30 y hasta 100 empleados (medianas)	15.1%	12.9%	15.4%
Entre 1 y hasta 30 empleados (micro y pequeñas)	76.5%	79.7%	75.1%
	100%	100%	100%

Tamaño	Empresas Continúan		
	2002	2005	2008
Más de 100 empleados (grandes)	25.8%	25.7%	24.7%
Más de 30 y hasta 100 empleados (medianas)	27.1%	23.4%	23.9%
Entre 1 y hasta 30 empleados (micro y pequeñas)	47.2%	51.0%	51.4%
	100%	100%	100%

Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER y la CCSS

Tabla 8 Costa Rica: Exportaciones Promedio según Tamaño (US\$). 2008

Tamaño	Empresas Salientes		
	2002	2005	2008
Más de 100 empleados (grandes)	773,508	141,610	121,883
Más de 30 y hasta 100 empleados (medianas)	40,765	90,686	123,775
Entre 1 y hasta 30 empleados (micro y pequeñas)	48,641	25,487	76,934

Tamaño	Empresas Continúan		
	2002	2005	2008
Más de 100 empleados (grandes)	10,179,452	11,820,443	17,464,448
Más de 30 y hasta 100 empleados (medianas)	1,048,153	1,166,452	1,506,771
Entre 1 y hasta 30 empleados (micro y pequeñas)	577,268	436,417	529,387

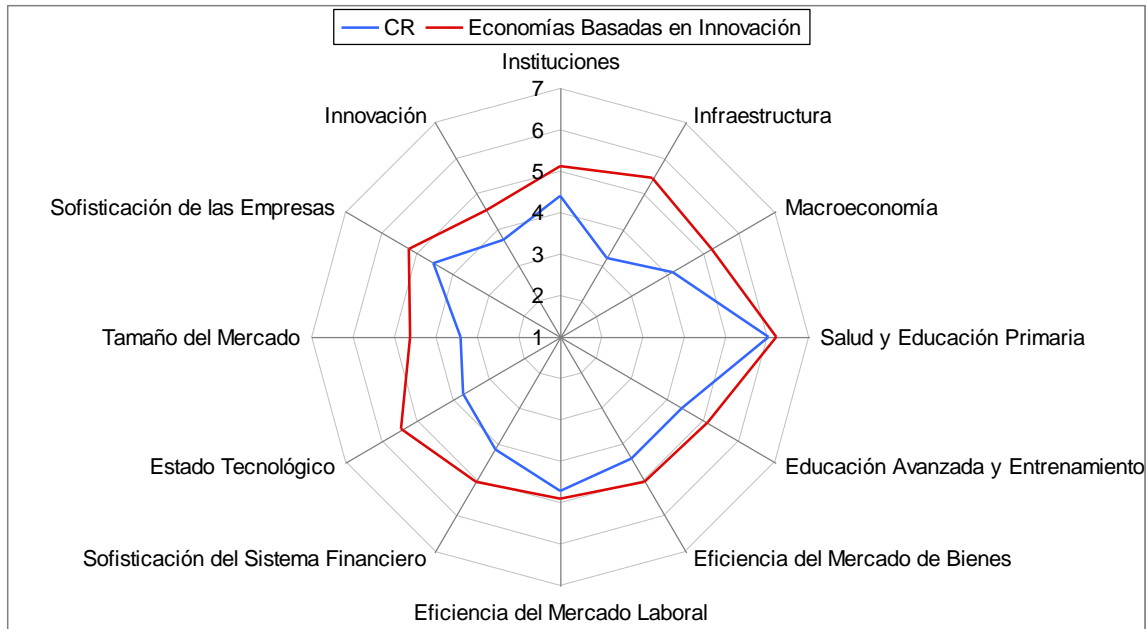
Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER y la CCSS

COMPETITIVIDAD Y DESEMPEÑO EXPORTADOR

DESEMPEÑO COMPETITIVO

Según el Reporte de Competitividad Global 2009-2010, Costa Rica ha logrado avances en varios de los pilares que determinan el desempeño competitivo de los países. El país se ubica relativamente bien con relación a la salud y la educación primaria, el mercado laboral y la sofisticación de las empresas. Sin embargo, al compararse con el promedio de puntuación de las economías que fundamentan su desempeño competitivo en la innovación, el país está lejos de consolidar su convergencia hacia esas naciones más desarrolladas (Figura 10).

Gráfico 6 Pilares de Competitividad en Costa Rica y Economías Basadas en Innovación (Calificación de 1-peor a 7-mejor). 2009



Fuente: elaboración propia con datos de WEF (2009)

Analizar cada aspecto va más allá del objetivo de este trabajo, sin embargo, es importante señalar que para aspirar a mayores niveles de desarrollo, Costa Rica debe invertir significativamente en lograr el mejor desempeño posible en los ejes de la competitividad. El país se ubica en una fase de desarrollo cercana a la transición desde una economía basada en la eficiencia del uso de los factores productivos hacia una nación innovadora, con mayores niveles de riqueza. Lograr ese mejor desempeño depende tanto de consolidar los logros alcanzados en las áreas clave como de redoblar esfuerzos por hacer del cambio tecnológico el norte del crecimiento de la productividad (Figura 11). Las mejoras en el clima competitivo del país favorecen a todas las empresas, pero particularmente a las MiPyMEs, ya que estas se ven proporcionalmente más afectadas por las limitaciones que se dan en los ejes de la competitividad. Enfrentar los obstáculos del clima de negocios del país consume una importante cantidad de recursos de ese sector empresarial, en comparación con las empresas grandes.

Gráfico 7 Fases de Desarrollo y Relevancia de los Pilares de Competitividad. 2009

PIB per Capita (US\$)	< 2000	2000-3000	3000-9000	9000-17000	> 17000
Base de la Creación de Riqueza	Factores de Producción	Transición	Eficiencia	Transición	Innovación
¿Cuáles Factores son Clave?	Instituciones Infraestructura Estabilidad Macroeconómica Salud y Educación Primaria		Educación Superior y Capacitación Eficiencia del Mercado de Bienes Eficiencia del Mercado Laboral Sofisticación del Mercado Financiero Preparación Tecnológica Tamaño del Mercado		Sofisticación Empresarial Innovación
¿Dónde están los Países?	HONDURAS NICARAGUA	EL SALVADOR GUATEMALA	COSTA RICA	CHILE LITUANIA TAIWAN	ALEMANIA JAPON IRLANDA SINGAPUR

Fuente: elaboración propia con datos de WEF (2009)

Vale la pena resaltar el área institucional y su papel crucial para el mejoramiento del clima de negocios del país. El marco institucional de un país es un factor clave para la competitividad de las empresas. El exceso de regulaciones, leyes, requerimientos y controles para invertir y realizar actividades productivas incide directamente en la calidad del clima para hacer negocios, y en la productividad de las empresas. El nivel de *infraestructura administrativa*, que tiene que ver con la calidad de las regulaciones y los servicios públicos que las organizaciones del Estado administran en un país, afecta directamente el desempeño empresarial y el crecimiento económico.

Con relación a este aspecto, son de particular relevancia los procesos de registro y formalización de nuevas empresas. A medida que los trámites y requerimientos legales y administrativos son más complicados y costosos para las empresas, en términos de tiempo y dinero, no sólo se desincentiva la formación de nuevos negocios sino también se promueve la informalidad. En el caso particular de Costa Rica este tema es de especial importancia, ya que el país ocupa una desventajosa posición en el índice de Hacer Negocios (*Doing Business*) elaborado por el Banco Mundial (Tabla 9). Si bien se han hecho esfuerzos en años recientes por mejorar el clima de negocios y las condiciones para operar una empresa, lo que se ha traducido en mejoras en varios de los temas más importantes, lo cierto es que el país requiere aún mucho trabajo para

ubicarse en el grupo de naciones líderes en el tema de las condiciones para hacer negocios y fomentar el desarrollo empresarial.

Tabla 9 Costa Rica: Resultados del País en la Clasificación Doing Business 2010 (muestra de 183 países). 2010

Temas	Posición Doing Business 2010	Posición Doing Business 2009	Cambio
Hacer negocios	121	121	0
Apertura de un negocio	127	123	-4
Manejo de permisos de construcción	129	126	-3
Contrato de trabajadores	110	108	-2
Registro de propiedades	49	45	-4
Obtención de crédito	61	59	-2
Protección de los inversores	165	164	-1
Pago de impuestos	154	152	-2
Comercio transfronterizo	60	70	+10
Cumplimiento de contratos	132	132	0
Cierre de una empresa	101	101	0

Fuente: Doing Business 2010, Banco Mundial (2009)

Las cargas institucionales (relacionadas con permisos de operación, trámites de registro, regulaciones gubernamentales, corrupción, entre otros) afectan significativamente a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), porque representan costos fijos importantes y desproporcionados, que las empresas grandes, por el contrario, pueden absorber con mayor facilidad.⁵ Desde la perspectiva empresarial, el efecto acumulativo de numerosas regulaciones y cargas administrativas generadas en múltiples instituciones y niveles de gobierno consiste en frenar la capacidad de respuesta de los negocios, desviar recursos de inversiones productivas, reducir la transparencia y la rendición de cuentas, afectar la entrada a los mercados, reducir la innovación y la creación de empleo, y desestimular el empresarialismo.⁶

INNOVACIÓN Y DESARROLLO EXPORTADOR

Una de las razones por las que la innovación es clave para el desarrollo exportador tiene que ver con cómo esta incide en la diversificación de exportaciones y el crecimiento económico. Imbs y Wacziarg (2003) señalan que cuando un país avanza desde bajos niveles de ingreso a otros más altos, su

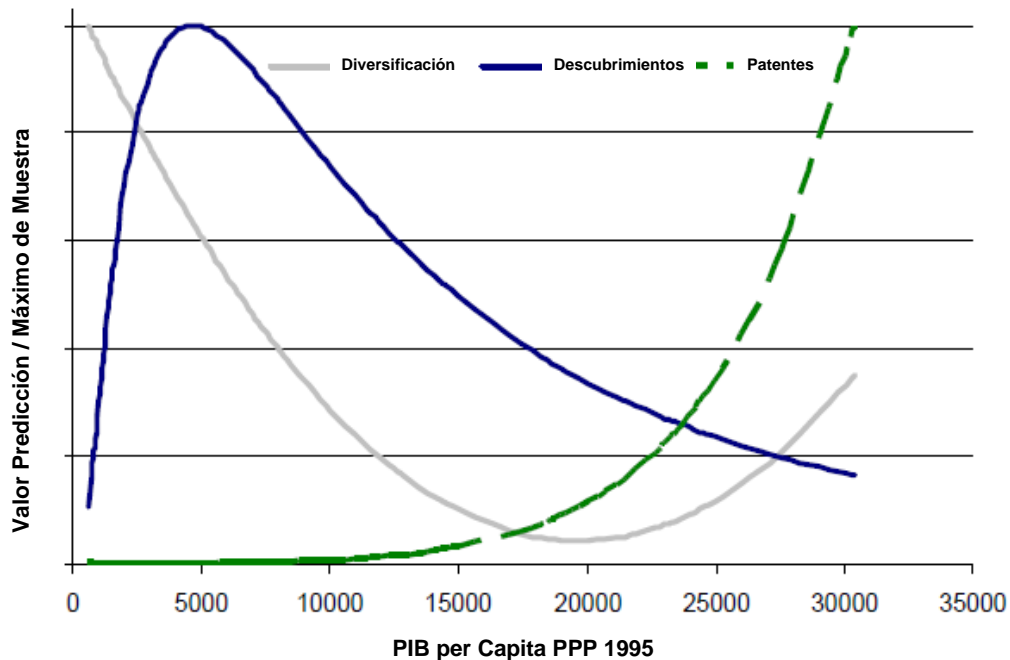
5 Hernando de Soto señala en El Misterio del Capital que la informalidad y la pobreza en países en vías de desarrollo (particularmente en América Latina) puede explicarse por los sesgos institucionales contra las MiPyMEs. La investigación brinda evidencia sobre la gran cantidad de capital muerto que existe en las empresas informales, que no se puede convertir en capital productivo debido a las trabas para formalizarse, tener acceso a crédito y programas, y realizar negocios (de Soto, 2002).

6 OECD (2003).

producción se torna más diversificada. Una vez que el país alcanza ingresos medios o altos, su producción se vuelve nuevamente más concentrada.

Con relación a las exportaciones, Klinger y Lederman (2006) investigan la relación entre innovación y diversificación de exportaciones, y encuentran que los países que se ubican en una fase de diversificación se caracterizan por una mayor frecuencia de “descubrimientos” dentro de la frontera de posibilidades de producción de los países (es decir, productos que son adaptaciones de otros que ya existían previamente. Contrariamente, los autores señalan que los países desarrollados concentran sus exportaciones en bienes innovadores, es decir, nuevos productos que no existían con anterioridad (mediante el cambio tecnológico). La Figura 12 describe la evolución de la oferta exportable de los países según los niveles de desarrollo que alcanzan. En las etapas de mayor desarrollo, cuando los países alcanzan niveles de riqueza superiores, son los inventos (medidos en términos de nuevas patentes) la base de la producción de nuevas exportaciones.

Gráfico 8 Oferta Exportable según Nivel de Ingreso: Diversificación e Innovación. 2006



Fuente: Klinger y Lederman (2006)

Según estos enfoques, dado su nivel de ingreso, debería tener una oferta exportable Costa Rica relativamente diversificada, con una menor participación de descubrimientos, y estar pronta a producir más patentes como resultado de la innovación. Con relación a este último punto, se debe indicar que el país está muy lejos de las naciones más avanzadas en el campo de la innovación y el

cambio tecnológico. Por ejemplo, las patentes registradas por el país en la USPTO llegan a 108, mientras que países líderes como Alemania, Corea del Sur o Israel acumulan 322,077, 66,729, y 18,209 patentes respectivamente, y en América Latina México (2,569) y Brasil (2,197) llevan el liderazgo.⁷

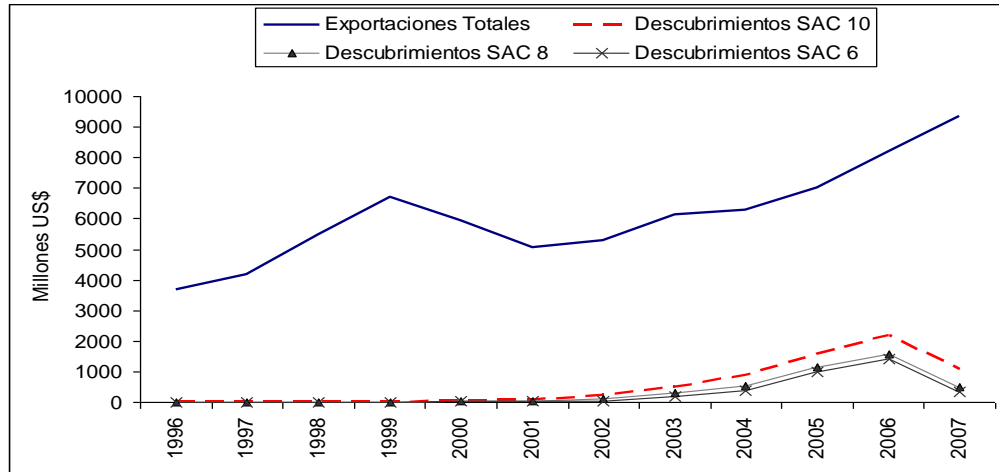
Hausmann y Rodrik (2003) sugieren que el éxito exportador de un país depende significativamente de la capacidad de “descubrir” nuevas tecnologías de producción y comercialización de un bien determinado. Los descubrimientos sin embargo no son tan “espontáneos.” Existen fallas de gobierno (inadecuada información, visión de corto plazo y limitada institucionalidad); y ii) fallas de mercado (externalidades, fallas de coordinación, asimetría de información), entre otros obstáculos, que limitan la capacidad innovadora en un país y la diversificación de la oferta exportable.

Guevara-Chávez (2008) estima los descubrimientos en Costa Rica, con diversos niveles de agregación de las exportaciones según el Sistema Armonizado (SAC) a 6, 8, y 10 dígitos.⁸ La desagregación es un tema debido a que por razones contables algunos bienes pueden ser o no clasificados como descubrimientos dependiendo de si surgen como tales en el ejercicio de contabilidad de nuevos productos exportados. El punto clave sin embargo es que independientemente de la agregación utilizada, la evidencia muestra que los descubrimientos parecen no haber tenido mucho peso en las exportaciones del país (Figura 13). En el año 2006 se dio un pico con una participación del 20% de descubrimientos en las exportaciones totales del país, sin embargo, esta importancia relativa ha disminuido durante años recientes. El país parece entonces no estar en una “curva descendiente” en su descubrimientos, sino más bien que estos no parecen contribuir de manera significativa con el desarrollo exportador.

⁷ www.uspto.gov, accesado el 20 de abril del 2010.

⁸ Para ser un “descubrimiento,” un producto parte de un “piso” muy bajo o cercano a cero en los primeros años de la muestra, en este caso US\$200, y luego se mantiene por encima de un techo al final del periodo seleccionado igual o mayor a los US\$12,000 anuales.

Gráfico 9 Costa Rica: Exportaciones Totales y Descubrimientos. 2008

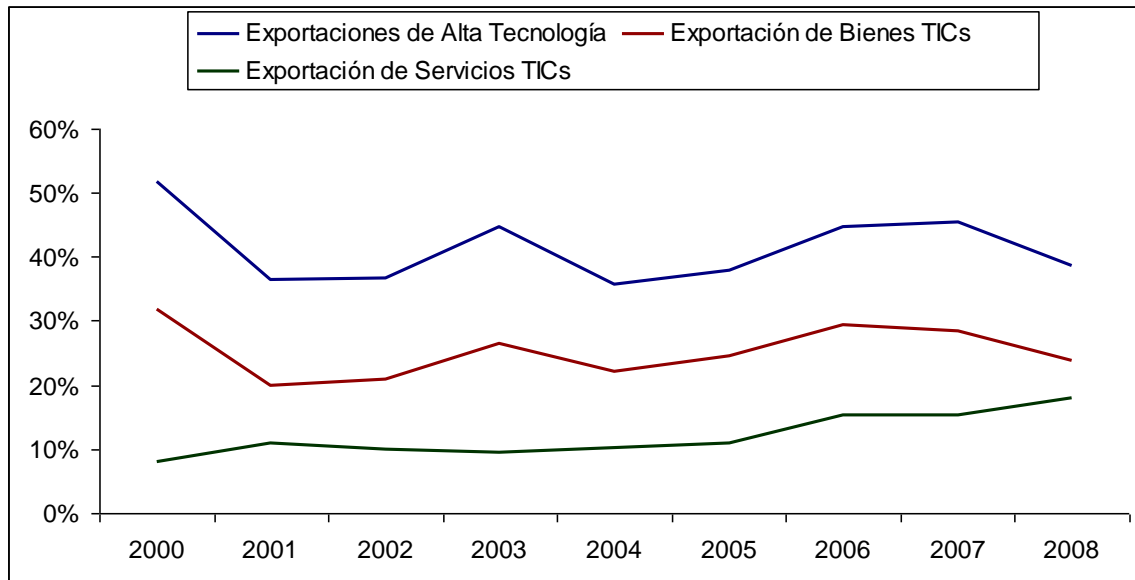


Fuente: elaboración con datos de Guevara-Cháves (2008)

Con relación a la diversificación de exportaciones, la evidencia mostrada en la sección anterior indica que el país ha sido exitoso en ampliar significativamente la gama de productos que exporta, a diversos mercados, consolidándolos mediante tratados de libre comercio. Si bien existe una alta concentración de las exportaciones en un grupo de 20 productos, es cierto que el dinamismo de esos bienes se ha logrado a través de varios años, lo que hace a la oferta exportable menos vulnerable ante los *shocks* internacionales. Si bien el país tuvo un retroceso en las exportaciones durante el año 2009, como resultado de la contracción de la demanda en muchos de sus principales destinos, el reciente repunte de las exportaciones parece indicar que Costa Rica tiene un posicionamiento sólido en los mercados externos.

El país ha logrado una importante participación de bienes de alto contenido tecnológico en las exportaciones totales. Las exportaciones clasificadas como de alta tecnología han representado durante la última década en promedio un 40% del total exportado. Particularmente, las exportaciones de bienes y servicios relacionados con tecnologías de información y comunicaciones han adquirido mayor relevancia en años recientes (Figura 14).

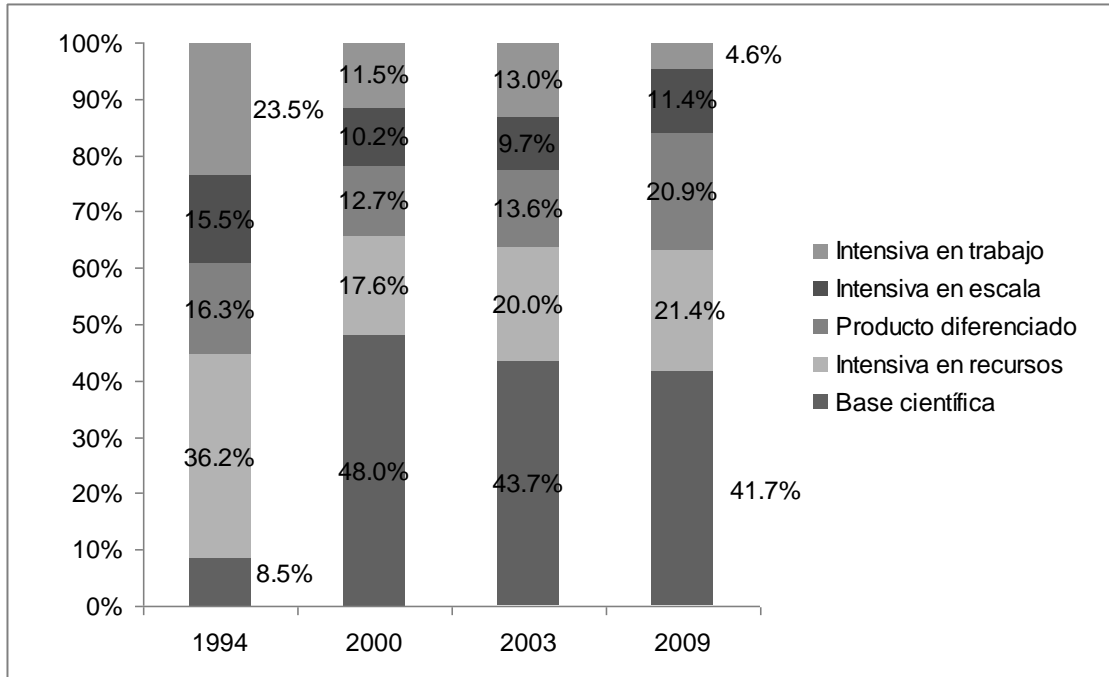
Gráfico 10 Costa Rica: Importancia Relativa de las Exportaciones con Contenido Tecnológico (% de exportaciones totales). 2010



Fuente: elaboración propia con datos de World Development Indicators 2010, Banco Mundial

Este resultado es consistente con lo que se observa en la evolución de las exportaciones industriales del país durante las últimas dos décadas. A mediados de los 90s las exportaciones del sector industrial se basaban principalmente en el uso de recursos naturales y el factor trabajo. Contrariamente, en años recientes estas exportaciones se fundamentan en productos diferenciados y de base científica, si bien los recursos naturales mantienen un importancia relativa (Figura 15).

Gráfico 11 Costa Rica: Composición de las Exportaciones Industriales Totales según Intensidad de Uso de Factores. 2009

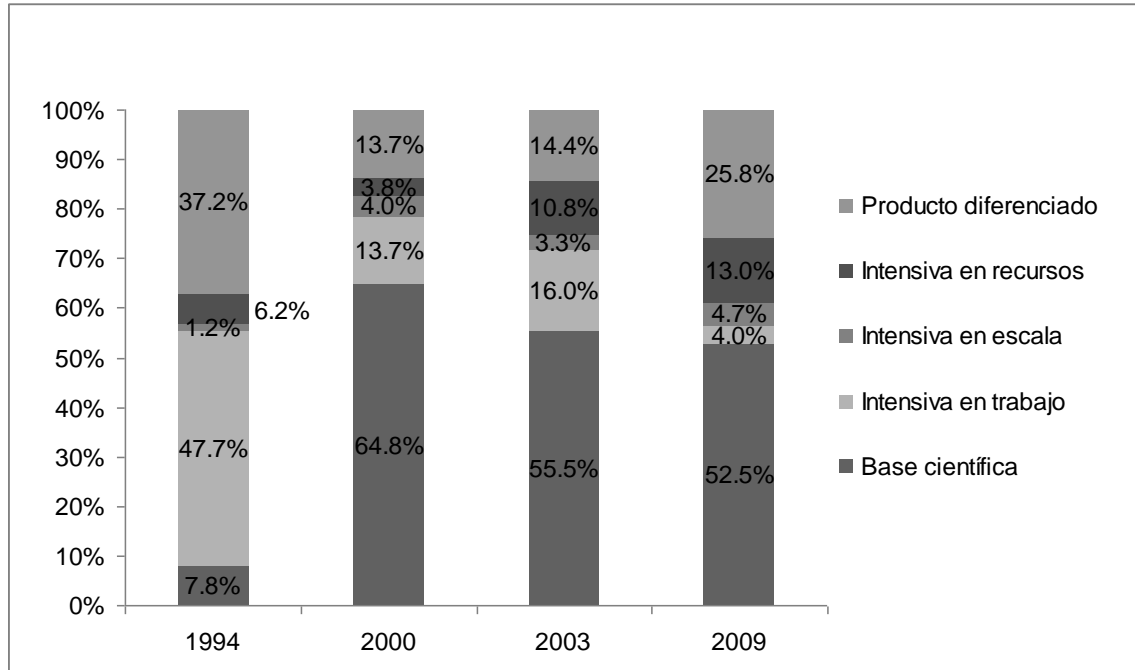


Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

Las Zonas Francas han sido un motor de diversificación de la oferta exportable para el país. Los resultados señalados anteriormente dependen directamente de la evolución de las exportaciones industriales de las empresas que operan bajo este régimen (Figura 16). La intensidad tecnológica de las exportaciones de Costa Rica ha variado significativamente gracias a la atracción de inversiones extranjeras. Sin embargo, el potencial de transferencia tecnológica y de conocimientos de las empresas extranjeras no ha podido aprovecharse totalmente, debido a los limitados encadenamientos de la IED con las empresas locales, y la falta de políticas integradas que generen un mayor impacto en el cambio tecnológico de la industria nacional (Monge et al, 2010).

Aún así, la oferta exportable del país ha variado significativamente en las últimas dos décadas, con más diversificación de bienes, y un mayor contenido tecnológico de las exportaciones. Si bien resta mucho por lograr con relación a la innovación y el desarrollo exportador, existe un potencial que podrá aprovecharse si se impulsan las políticas necesarias para crear un clima de negocios propicio para la innovación empresarial.

Gráfico 12 Costa Rica: Composición de las Exportaciones Industriales de Zonas Francas según Intensidad de Uso de Factores. 2009



Fuente: elaboración propia con datos de PROCOMER

LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS EN LA ECONOMÍA GLOBAL

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) se encuentran inmersas en diferentes tendencias económicas mundiales que plantean grandes retos. La liberalización del comercio internacional y los rápidos avances tecnológicos, ambas características del proceso de globalización, han fomentado del cambio en las actividades de las empresas hacia la internacionalización de sus operaciones, cambiando la organización de los mercados y el concepto tradicional de competencia. Los negocios se enfocan cada vez más en cadenas de valor a nivel de segmentos locales, nacionales, regionales y globales, donde las políticas e instituciones (así como las relaciones *inter* e *intra* empresa) son aspectos fundamentales.

Bajo esta coyuntura de nuevas relaciones empresariales y organización de los mercados, las MIPyMEs pueden adquirir mayor relevancia. No sólo por su importancia en términos de la producción, la generación de empleo, la distribución del ingreso, su impacto social y ambiental, entre otros factores importantes para los países en vías de desarrollo, sino también por la flexibilidad que pueden tener para aprovechar las nuevas formas de hacer negocios internacionalmente, e integrarse con las cadenas de valor e inversiones globales. Asimismo, pueden adaptarse con más rapidez a cambios en el entorno y a la identificación de oportunidades en nichos de mercado crecientes.

Sin embargo, las posibilidades de las MiPyMEs para lograr una mayor orientación hacia los mercados externos son actualmente limitadas en Costa Rica. Existen obstáculos para el aprovechamiento de las economías de escala, poca especialización y diversificación de productos, deficiencias en calidad, elevados costos de operación y transacción, así como dificultades de financiamiento, entre otras barreras competitivas. Estos temas son tratados en diversas investigaciones y numerosas publicaciones en el país.

Aún así, ventajas competitivas como la calidad del recurso humano costarricense y las tecnologías de información y comunicaciones, representan fortalezas para aprovechar por medio de las MiPyMEs las nuevas oportunidades de negocios que surgen con la economía basada en el conocimiento, especialmente con la venta de servicios internacionales, donde la figura del *outsourcing* (abastecimiento externo) representa una oportunidad de negocios creciente ante la demanda por parte de las empresas de los países desarrollados. Las MiPyMEs costarricenses han mostrado una activa participación en sectores dinámicos como el del *software*, así como en ciertas actividades orientadas a explotar nichos de mercado especializados en los mercados externos.

La inversión extranjera directa (IED) puede servir como un importante canal de desarrollo de las MiPyMEs, mediante la subcontratación o abastecimiento local, que puede ser preferido por las empresas transnacionales debido a su proximidad (en términos de la reducción de costos), así como una mayor flexibilidad y celeridad frente a los cambios que experimentan los mercados. Dentro de los principales posibles beneficios del *outsourcing* (la adquisición de bienes y servicios nacionales por parte de las empresas extranjeras), destacan la transferencia de conocimientos y tecnologías, el acceso a los mercados internacionales y la inserción a *clusters* relacionados con actividades competitivas a nivel mundial.

Estas vinculaciones han sido exitosas en países como Singapur, Taiwán, Malasia, Corea del Sur e Irlanda, pero en Costa Rica, la experiencia no ha sido tan positiva. La vinculación requiere del cumplimiento por parte de las MiPyMEs de los estándares y normas de las empresas transnacionales, que son altamente exigentes. Así, el problema con frecuencia no radica en la falta de oportunidades para que la empresa local se vincule a los mercados externos (potencial de mercado), sino más bien en las debilidades que las mismas compañías presentan en diversas áreas. Las carencias de normas de calidad, recursos humanos, financiamiento, infraestructura tecnológica y capacidad gerencial, limitan sus posibilidades de realizar los cambios requeridos para integrarse con los modernos sistemas de gestión y producción de las empresas multinacionales.

La creación de capacidades empresariales es un proceso influido por múltiples factores, donde las políticas pueden jugar un papel relevante. Un aspecto que influye en la capacidad empresarial y que constituye un importante reto para las MiPyMEs es la internacionalización de los negocios. Una de las vías más expeditas para crear un sector de MiPyMEs dinámico es mediante la promoción de alianzas público-privadas, redes de empresas, y *clusters* (OECD, 2000).

Agrupadas en sistemas locales de producción, las MiPyMEs pueden ser más flexibles y responder con más rapidez a las necesidades de los consumidores. Pueden compartir recursos productivos, costos de entrenamiento, investigación y mercadeo. La formación de *clusters* facilita también el intercambio de personal y la difusión de tecnología, y crea nuevas posibilidades para mejorar la eficiencia. Es importante tener presente que las redes locales y sistemas de apoyo pueden ayudar a las MiPyMEs a enfrentar los retos de la globalización, al crear oportunidades de alianzas estratégicas, franquicias, encadenamientos productivos, y otros, que tengan como eje la integración con los mercados internacionales.

El factor común de muchas de las experiencias exitosas sobre el desarrollo de las MiPyMEs, es que independientemente de las estrategias y políticas seguidas, todos los esfuerzos gubernamentales y empresariales se han apoyado en la consolidación de sofisticadas relaciones y encadenamientos productivos entre productores, proveedores de servicios, organizaciones de apoyo, y la creación de una base de conocimientos en el sector empresarial, mediante la investigación y el desarrollo tecnológico, y la creación de una fuerza laboral más capacitada y productiva. Los negocios exitosos se componen de actividades intensivas en servicios y en relaciones entre redes de empresas.

Las políticas seguidas por países desarrollados con relación a la creación de *clusters* pueden ser agrupadas en dos tipos: apoyar los existentes, o crear nuevos y dejar que sean estos mismos quienes “guíen” las políticas a su alrededor. Pero ambos enfoques tienen varios puntos comunes, como es el enfoque local o regional de las empresas (en especial para las MiPyMEs), el desarrollo de un ambiente propicio para la creación de empresas de alto valor agregado y una concentración en el proceso de crecimiento interno. Sin embargo, lo más difícil de estos procesos puede ser cómo encontrar la combinación adecuada de elementos de política que fomenten la formación de los *clusters*.

No existe un paquete de mejores prácticas de política que se pueda aplicar a todas los países por igual. Los tomadores de decisiones del país deben aprender cómo utilizar instrumentos que han sido exitosos en otros lugares, pero basados en la realidad de las MiPyMEs en Costa Rica. El proceso de desarrollo de un *cluster* puede ser espontáneo, una vez que se alcanza una masa crítica de actividades en una región o territorio. Por otra parte, el proceso puede ser

acelerado mediante políticas y programas que estimulen las inversiones estratégicas en actividades y regiones determinadas.

Algunas de las MiPyMEs costarricenses exitosas en los mercados externos han basado su estrategia en la promoción de actividades innovadoras y el cambio tecnológico. Por ejemplo, Rodríguez-Clare (2003) identificó casos puntuales de compañías que han logrado consolidar su participación de mercado y penetrar los mercados de exportación utilizando la innovación como eje de su competitividad. Uno de los aspectos relevantes que vale la pena destacar es que en todas estas empresas la inclinación hacia prácticas innovadoras nació debido a presiones competitivas y estrategias de acceso a nuevos mercados, más que como resultado de alguna política pública de apoyo. Similares conclusiones se encuentran en un estudio reciente de Cháves y Segura (2010), quienes abordan el tema del éxito de internacionalización de MiPyMEs.

Es sin embargo necesario mejorar sustancialmente la competitividad, mediante la eliminación de los obstáculos del entorno empresarial, y un apoyo institucional más efectivo en áreas como la innovación, el financiamiento, la inteligencia de mercados, la asistencia técnica, la asociatividad y los encadenamientos sectoriales, las compras del sector público, la ecoeficiencia y el uso de las tecnologías de información y gestión del conocimiento, principalmente. Paralelamente, las empresas deben asumir su responsabilidad, y adoptar una actitud abierta al cambio y a la introducción de mejoras a lo interno, mediante la especialización de sus recursos, una mayor eficiencia de los procesos productivos, la modernización de sus equipos y de la gestión gerencial, el mejoramiento de los estándares de calidad, y el mercadeo.

Pero una cosa es la *identificación* de áreas clave para el crecimiento de las MiPyMEs, y otra muy distinta el diseño de *políticas relevantes* para ese sector. En general las políticas de desarrollo productivo no deberían enfocarse en la búsqueda de “sectores ganadores.” Más bien, se requiere un análisis sólido sobre los sectores con verdaderas ventajas comparativas reveladas, que justifique una política de desarrollo industrial activa. En muchos casos, el argumento central de una política puede estar en la existencia de fallas de mercado. Sin embargo, las fallas de gobierno pueden muchas veces ser el principal obstáculo para el desarrollo empresarial. Tal como indican Monge et al (2010), el diseño de políticas de desarrollo productivo debería basarse en análisis rigurosos sobre los determinantes de los obstáculos al crecimiento, de manera que se puedan hacer los ajustes y mejoras requeridos conforme las circunstancias de los mercados cambian y las necesidades de las empresas evolucionan.

RECOMENDACIONES DE POLÍTICA

Costa Rica es un país donde, a pesar de existir legislación numerosa, programas y proyectos diversos, para el fortalecimiento de las MiPyMEs, no se

ha puesto en práctica una clara e integrada estrategia para el desarrollo de estas empresas, en contraposición con las acciones de otros países exitosos (Irlanda, Singapur, Taiwán, Finlandia), donde se ha creado un marco institucional con un *enfoque sombrilla* que articula y coordina todos los esfuerzos nacionales (públicos, privados, de cooperación internacional, etc.). La falta de un marco institucional integrado (que no esté disperso, con duplicación de esfuerzos y organizaciones, con distanciamientos entre actores clave) es uno de los principales obstáculos que enfrenta el desarrollo de las MiPyMEs en el país, principalmente como exportadoras. En general, tal como señalan Monge et al (2010), muchas políticas de desarrollo productivo del país (que podrán beneficiar a las MiPyMEs) no son efectivas debido a la limitada coordinación que existe entre los principales actores y organizaciones involucrados.

La evidencia para Costa Rica parece indicar que los objetivos de las políticas y programas de apoyo a las MiPyMEs han tenido un mayor sesgo hacia temas redistributivos, por sobre la eficiencia económica y el fomento de la competitividad. Las tres principales áreas de concentración en general han sido el acceso a los servicios de desarrollo empresarial, la cooperación internacional y el acceso a crédito. Por otro lado, las áreas menos abordadas han sido la creación de empresas y simplificación administrativa, la modernización e innovación tecnológica, el aseguramiento de la calidad y la internacionalización, y un mejor desempeño ambiental. Esta situación debería corregirse, ya que muestra la falta de acciones concretas en las áreas que son hoy en día determinantes del desempeño empresarial y comercial.

Las limitaciones que enfrentan las micro, pequeñas y medianas empresas para competir en los mercados internacionales pueden resumirse en los siguientes puntos: a) la falta de conocimiento del mercado y una mala vinculación debido a la falta de información y servicios de apoyo de inteligencia y logística comercial; b) la dificultad de obtener insumos de calidad a precios competitivos; c) una baja capacitación en el ámbito técnico y gerencial; d) el limitado acceso al financiamiento debido a las distorsiones y requerimientos; e) debilidad de las estructuras gremiales que las agrupan; y f) los complicados procesos de legalización y administración imponen.

En general, existen similitudes dentro de los casos exitosos de países que han experimentado un crecimiento importante de las MiPyMEs y su participación en los mercados internacionales, siendo factores comunes el diseño de políticas dirigidas hacia la innovación, el uso de tecnologías de información, el posicionamiento en cadenas globales de valor, la integración en redes y el desarrollo de *clusters*, y la integración con la inversión extranjera directa (OECD, 2001 y 2008). Con base en la información presentada en este documento, y la evidencia documentada en numerosos informes disponibles,⁹ se debería dar énfasis a las políticas relacionadas con: i) asociatividad y cooperación; ii)

⁹ Cháves y Segura (2010) ofrecen un excelente resumen.

desarrollo tecnológico, innovación, y estándares; iii) promoción de exportaciones e inversiones; iv) capacitación empresarial y formación de la mano de obra; v) financiamiento; vi) incentivos fiscales; y vii) incubación de empresas.

Indudablemente, la agilización y eficiencia en los trámites y regulaciones requeridos para formar una empresa deben ser parte central de las estrategias de apoyo a las MiPyMEs, ya que estas trabas afectan de manera importante la competitividad de las empresas, y fomentan la informalidad. Otra área que requiere de especial atención es la asignación de recursos públicos para la educación y formación de capital humano, las inversiones en investigación y desarrollo, y la modernización tecnológica, pilares centrales del desarrollo empresarial en la nueva “economía del conocimiento”. Los estándares de calidad, así como el desempeño ambiental y social de las empresas, son también una variable fundamental. Actualmente, existe una creciente presión de los consumidores y diversos actores del mercado para que las exportaciones cumplan con esos estándares, en mayor medida en Estados Unidos y Europa.

Dentro de las nuevas estrategias de apoyo a las MiPyMEs, se deben establecer claramente cuáles son los papeles que los sectores público y privado deberían jugar para la creación e implementación de acciones y políticas de modernización y el aumento de la competitividad de las MiPyMEs. Así, se podría pensar en los siguientes campos de acción y responsabilidades:

Para el Sector Público, se debería dar un giro hacia su consolidación como proveedor de servicios especializados de apoyo a las actividades productivas y comerciales del sector, con atención sobre aspectos específicos que afectan a las empresas, como son: la creación de marcos institucionales que promuevan la adopción de estándares de calidad, ambientales y sociales de clase mundial, el apoyo para la internacionalización, la implementación de políticas de transformación productiva, el fortalecimiento de *clusters*, la provisión de infraestructura especializada, el fomento de la educación y la capacitación, la transferencia tecnológica y las inversiones en investigación y desarrollo. Específicamente, las acciones públicas deberían enfocarse hacia: facilitar servicios de inteligencia comercial y otros servicios de mercado, modernizar la infraestructura para reducir los costos de logística, eliminar trámites y cuellos de botella administrativos en general, y crear las condiciones para la consolidación de un sistema nacional de certificación de calidad.

En el Sector Privado, en el ámbito de los gremios empresariales que involucran a las MiPyMEs, debería darse una reasignación de los recursos utilizados en actividades no productivas (cabildero y búsqueda de privilegios) hacia apoyos directos a sus asociados en las áreas clave para la competitividad en los mercados internacionales: la realización de estudios de mercado y análisis de “benchmarking” con los principales mercados y competidores, el fortalecimiento de las relaciones comerciales del sector con sus similares internacionales, la

capacitación y el fortalecimiento informativo y técnico del sector, y la búsqueda de nuevos mecanismos de financiamiento.

A nivel empresarial, el sector de las MiPyMEs debe asumir más responsabilidades sobre el rumbo de su destino y desempeño competitivo, y no esperar regalos o soluciones que vengan únicamente del sector público. Una estrategia pro-activa en los mercados demanda, al menos, mayores esfuerzos de investigación y desarrollo en el ámbito de las empresas para fomentar los procesos de innovación y cambio tecnológico, cambiar hacia una mentalidad de colaboración, compartir información e intereses comerciales con aliados naturales para el sector, y desarrollar nuevos mecanismos de desarrollo de los recursos humanos.

DISCUSIÓN

El sector exportador de Costa Rica tiene como eje central el dinamismo de las empresas grandes. Más aún, depende significativamente de compañías extranjeras dentro o fuera de las Zonas Francas para diversificar, innovar y crear mayor valor en la oferta exportable del país. La dinámica de entrada y salida de empresas exportadoras muestra que son las firmas grandes las que mantienen mayor presencia en los mercados internacionales. Contrariamente, las micro y pequeñas empresas, y las compañías medianas en menor medida, tienen una mayor tasa de mortalidad. Se mantienen por poco tiempo como exportadoras, y contribuyen con un pequeño porcentaje de las exportaciones totales del país.

Sin embargo, resalta el hecho que el sector de MiPyMEs exportadoras presenta un gran dinamismo, con numerosos casos exitosos. Si bien su peso relativo en la oferta exportable es limitado, existe un grupo de empresas que se ha consolidado en los mercados de exportación, con un desempeño exportador exitoso. Esto muestra que Costa Rica cuenta con un gran potencial para desarrollar un sector de micro, pequeñas y medianas empresas altamente competitivo.

Un problema central son los numerosos obstáculos del clima de negocios del país. Esto afecta a todas las compañías por igual, pero incide con mayor escala en las micro, pequeñas y medianas empresas. Debido a la falta de políticas que fomenten el crecimiento de la productividad de las MiPyMEs, este sector de empresas presenta una alta vulnerabilidad en los mercados cada vez más competitivos. La limitada inversión pública y privada en áreas clave para el desarrollo empresarial, la poca especialización y diversificación en las cadenas de valor, las limitaciones de financiamiento, la complejidad y la lentitud de los trámites administrativos, y la falta de estrategias de creación de *clusters*, son algunas de las limitaciones que impiden un mayor crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas.

La verdadera salida de largo plazo a los obstáculos que enfrentan las MiPyMEs para aumentar su productividad depende de una reorientación completa de las políticas públicas, estrategias empresariales y las interrelaciones entre el sector público y el privado. La nueva orientación debería fundamente en lograr: i) una mayor productividad; ii) la diferenciación de los productos o la especialización en ciertos productos o procesos productivos; iii) mayores niveles de valor agregado con la transformación de los productos y posicionamiento en las cadenas; iv) la formación de capital humano y el cambio tecnológico; y v) la consolidación de estándares de calidad, ambientales, y sociales de clase mundial.

Cualquiera de estas vías hacia la competitividad de las MiPyMEs depende de:

Un funcionamiento más eficiente de los mercados (menos distorsiones locales y externas a los negocios nacionales y el libre comercio internacional).

Una activa política integrada, monitoreada y evaluada, de apoyo sectorial a las MiPyMEs, con claras metas y objetivos medibles y ajustables, de corto, mediano y largo plazo. Los esfuerzos deberían enfocarse no solamente en el fomento de las exportaciones y los encadenamientos con la Inversión Extranjera Directa, sino también en la consolidación de empresas que sean exitosas en el mercado nacional cada vez más competitivo.

Inversión pública y privada a gran escala en investigación y desarrollo, infraestructura especializada, educación, facilitación del comercio y modernización del marco regulatorio e institucional.

La creación de *clusters* que permitan el desarrollo de productos y servicios especializados que respalden la posición nacional de competitividad.

Ante las nuevas tendencias de los mercados internacionales, debe tenerse muy presente que una integración exitosa con la economía mundial comienza precisamente mediante el establecimiento de un grupo de políticas adecuadas a nivel nacional, en el ámbito económico, social, ambiental y político. Son las reformas y mejoras que se lleven adelante en estas áreas, junto con una adecuada gestión empresarial en mercados menos distorsionados y más competitivos, las que determinarán, finalmente, si las MiPyMEs se consolidan como un sector dinámico. El futuro de las empresas depende de su productividad, y este es el punto que debería marcar el norte de las discusiones sobre políticas de apoyo o de desarrollo productivo.

Las microempresas de subsistencia creadas por el desempleo o la falta de oportunidades merecen un trato particular desde la perspectiva de la política social. Pero las demás compañías deberían enfocarse desde una perspectiva global, con una visión de competitividad e inserción en los mercados mundiales, creando exportadoras o bien redes de suplidores y alianzas empresariales, una mayor integración vertical y horizontal, y encadenamientos con empresas extranjeras de mayor dimensión y sofisticación tecnológica, para aprovechar los potenciales beneficios de la inversión extranjera directa.

La experiencia costarricense muestra que, a pesar de la alta mortalidad de las micro, pequeñas y mediana empresas exportadoras, se dan casos exitosos, y sectores que han logrado integrarse activamente con los mercados internacionales. Los resultados positivos logrados en el país gracias a la actividad empresarial y el esfuerzo privado, podrían ser emulados por otras firmas, especialmente si son complementados a través de políticas decididas del Estado para la creación de mejores condiciones de operación para las MiPyMEs, con un clima de negocios más propicio para el desempeño competitivo y desarrollo empresarial.

Para poder avanzar con el diseño de políticas de apoyo efectivas para las MiPyMEs, es necesario promover mayores investigaciones sobre la microeconomía de las exportaciones y en general de la producción nacional. Es de particular relevancia identificar cuáles son los principales determinantes del crecimiento de la productividad en el sector empresarial, y cómo este condiciona su desempeño tanto en el mercado nacional como su integración con la economía global a través de las exportaciones y de la inversión extranjera directa. De esta forma se podrían identificar con mayor precisión las particularidades de la dinámica empresarial en el país, lo que apoyaría las recomendaciones de política y la toma de decisiones.

REFERENCIAS

Banco Mundial (2009): *Doing Business in 2010. Reforming Through Difficult Times*. Oxford University Press. Banco Mundial (2009): *Doing Business in 2010. Reforming Through Difficult Times*. Oxford University Press.

Bernard, A. y Jensen, J. (1999): "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?" *Journal of International Economics* 47: 1-25.

Chávez, G. y O. Segura (2010): *Aportes para la Internacionalización de la MiPyME en Costa Rica*. PROCOMER y FUNDES.

Das, S., M. Roberts y J. Tybout (2007): "Market Entry Costs, Producer Heterogeneity, and Export Dynamics." *Econometrica* 75: 837-873.

De Ferranti, G., G. Perry, I. Gill, J. L. Guasch, W. Maloney, C. Sánchez-Páramo, y N. Schady (2003): *Closing the Gap in Education and Technology*. World Bank Latin American and Caribbean Studies.

De Soto, H. (2002): *El Misterio del Capital. ¿Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?* Editorial Sudamericana.

Eaton, J., M. Eslava, M. Kugler y J. Tybout (2007): "Export Dynamics in Colombia: Firm Level Evidence." NBER Working Papers 13531. Octubre.

Guevara-Chávez, P. (2008): *Innovación y Diversificación de la Oferta Exportable: El Aporte de los Descubrimientos en Costa Rica*. INCAE/InWEnt. Mimeografía.

Hausmann, R. y D. Rodrik (2003): "Economic Development as Self-discovery." *Journal of Development Economics*, 72: 603-633.

Hesse, H. (2008): "Export Diversification and Economic Growth." Working Paper 21, Commission on Growth and Development. The World Bank.

Hummels, D., y P. J. Klenow (2005): "The Variety and Quality of a Nation's Exports." *American Economic Review* 95(3): 704-23.

Imbs, J. y R. Wacziarg (2003): "Stages of Diversification." *American Economic Review*. 93(1): 63-86.

Mayer, T. y Ottaviano, G. (2007): *The Happy Few: The Internationalisation of European Firms*. Vol. III of Bruegel Blueprint Series, Bruegel.

Melitz, M. (2003): "The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity." *Econometrica* 71(6): 1695-1725.

Monge-González, R., L. Rivera y J- Rosales (2010): "Productive Development Policies in Costa Rica: Market Failures, Government Failures and Policy Outcomes." IDB Working Paper Series 157. Marzo.

OECD (2000): "Small and Medium-sized Enterprises: Local Strength, Global Reach." OECD Policy Brief, Junio. París.

OECD (2001): Enhancing SME Competitiveness. The OECD Bologna Ministerial Conference. París.

OECD (2003): From Red Tape to Smart Tape. Administrative Simplification in OECD Countries. París.

OECD (2008): Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains. París.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, PROCOMER (2010): Estadísticas de Comercio Exterior de Costa Rica 2009. Dirección de Inteligencia Comercial. G. Chaves y otros.

Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, PROCOMER (2009): Costa Rica: Impacto de los Tratados de Libre Comercio. Dirección de Inteligencia Comercial.

Rodríguez-Clare, A. (2003): Innovation and Technology Adoption in Central America. Documento preparado para el Banco Mundial. Mimeografía, mayo del 2003.

Wagner, J. (2007): "Exports and Productivity: A Survey of the Evidence from Firm-level Data." World Economy 30(1): 60-82.

World Economic Forum, WEF (2009): The Global Competitiveness Report 2009-2010. K. Schwab y X. Sala-i-Martin. World Economic Forum.

World Trade Organization, WTO (2008): World Trade Report 2008: Trade in a Globalizing World. Geneva: World Trade Organization.