



**BALANCE DE LAS ZONAS FRANCAS:  
BENEFICIO NETO DEL RÉGIMEN PARA COSTA RICA  
(1997- 2005)**

**Noviembre, 2006**

**Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica  
Dirección de Estudios Económicos**

**BALANCE DE LAS ZONAS FRANCAS:  
BENEFICIO NETO DEL RÉGIMEN PARA COSTA RICA  
(1997- 2005)**

**Francisco Gamboa S.**  
Director de Estudios Económicos

**Guisella Chaves S.  
Jorge Hernández V.  
Abraham Sánchez O.**  
Analistas Económicos

**Noviembre, 2006**



**EE-IE-02-2006**

## TABLA DE CONTENIDO

<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>11</b>
<b>PARTE A. ANÁLISIS BENEFICIO PAÍS DEL RÉGIMEN DE ZONAS FRANCA EN COSTA RICA</b>	<b>13</b>
1. IMPORTANCIA DE LAS ZONAS FRANCA EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA .....	15
1.1. EXPORTACIONES.....	16
1.2. IMPORTACIONES.....	27
1.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA.....	31
2. BENEFICIOS CUANTIFICABLES DE LAS ZONAS FRANCA .....	34
2.1. ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS.....	34
2.2. INVERSIÓN ACUMULADA.....	40
2.3. EMPLEO.....	44
2.4. SALARIOS.....	46
3. COSTOS Y BENEFICIOS DERIVADOS DE LOS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DEL RÉGIMEN.....	48
3.1. EXONERACIÓN DE IMPUESTOS.....	49
3.2. ADMINISTRACIÓN DEL RÉGIMEN .....	54
3.3. CANON .....	54
4. ESTIMACIÓN DEL BENEFICIO PAÍS NETO .....	55
4.1. METODOLOGÍA .....	56
4.2. BENEFICIO PAÍS.....	57
4.3. EXENCIONES.....	58
4.4. RESULTADOS .....	58
<b>PARTE B. ANÁLISIS DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA.....</b>	<b>62</b>
5. IMPACTO DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA.....	62
5.1. NÚMERO DE EMPRESAS.....	62
5.2. EXPORTACIONES.....	64
5.3. IMPORTACIONES.....	65
6. BENEFICIOS CUANTIFICABLES DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA .....	70
6.1. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS.....	70
6.2. INVERSIÓN.....	71
6.3. EMPLEO.....	73
6.4. SALARIOS.....	74
7. COSTO BENEFICIO DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA .....	76
<b>PARTE C. ANÁLISIS DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....</b>	<b>77</b>
8. IMPACTO DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA.....	77
8.1. UBICACIÓN SEGÚN PARQUE INDUSTRIAL.....	77
8.2. UBICACIÓN POR PROVINCIA .....	85
9. BENEFICIOS CUANTIFICABLES DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN PROVINCIA.....	92
9.1. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS.....	92
9.2. INVERSIÓN ACUMULADA.....	93
9.3. EMPLEO.....	93
9.4. SALARIOS.....	94
10. IMPACTO DEL RÉGIMEN DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA .....	96
11. COSTO BENEFICIO DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN PROVINCIA .....	97
<b>PARTE D. BENEFICIOS CUALITATIVOS DE LAS ZONAS FRANCA.....</b>	<b>98</b>
CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO REGIONAL .....	98
CAPACITACIÓN .....	101
CERTIFICACIONES Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y CONOCIMIENTO .....	102
RESPONSABILIDAD SOCIAL CORPORATIVA.....	103
AMBIENTE .....	105
DESARROLLO DE PROVEEDORES.....	106
IMPACTO EN LA PEQUEÑA EMPRESA COSTARRICENSE .....	107
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>109</b>
<b>NOTAS ACLARATORIAS.....</b>	<b>111</b>

## RESUMEN EJECUTIVO

Luego de la crisis económica de principios de los años ochenta, el país adoptó el camino de la promoción de las exportaciones, dentro del contexto de las medidas tendientes a revertir los problemas de desempleo, pobreza y el desequilibrio externo que se había generado. Concretamente, se establecieron esquemas de beneficios fiscales, a través de las Zonas Francas, a aquellas empresas que se dedicaran a la exportación de productos no tradicionales. Lo anterior sirvió como incentivo para la atracción de inversión extranjera directa (IED).

La existencia de este esquema de incentivos desde hace más de dos décadas, plantea la necesidad de evaluar su impacto en el país en los últimos años, lo cual pasa por analizar detenidamente los costos y los beneficios derivados de su existencia, principal objetivo de este trabajo (específicamente para el periodo 1997-2005).

El análisis cuantitativo se realizará desde dos puntos de vista: el impacto que han tenido las zonas francas sobre algunas variables macroeconómicas del país y por otro lado, la estimación de beneficios que constituyen el beneficio país (BP) del RZF considerando para ellos el gasto nacional de bienes y servicios, salarios, cargas sociales, inversión, impuestos pagados y el pago del canon.

Adicionalmente, estos incentivos representan un costo que se denominará Exenciones, (E) en términos de la recaudación impositiva que deja de percibir el Gobierno por las exoneraciones y del gasto en administración del régimen. A partir del balance entre el beneficio país (BP) y las exenciones (EF), se determinará el Beneficio País Neto (BPN).

Bajo este contexto, en la presente investigación se encontraron resultados importantes los que se destacan a continuación:

### I. ANÁLISIS BENEFICIO PAÍS DEL RÉGIMEN DE ZONAS FRANCAS

A continuación se sintetizan los resultados obtenidos en el documento sobre el impacto de las empresas del Régimen de Zona Franca (RZF) en el país, considerando los costos y beneficios asociados a la operación del régimen.

#### ***Importancia de las zonas francas en la inversión extranjera directa y el comercio exterior de Costa Rica***

- *Crecen las exportaciones de Costa Rica:* Las exportaciones provenientes del RZF más que cuadruplicaron su valor en el periodo 1997-2005, pasando de \$891.6 millones a \$3,698.9 con lo cual su participación relativa dentro del total del país, para el mismo periodo, pasó de un 21% a un 53%.

- *Se diversifican los destinos de exportación:* Las zonas francas no solo provocaron un aumento significativo en el valor de las exportaciones de Costa Rica sino también en la diversificación de los mercados. El principal mercado para las exportaciones de las empresas de zona franca en el año 2005 fueron los Estados Unidos (44%), Asia (26%) y la Unión Europea (13%). Si se compara con el año 1997 debe destacarse la diversificación que se ha dado en los destinos de exportación, en donde a Estados Unidos se destinaba un 80% de las exportaciones, mientras que Asia se exportaba el 3.2% y a la Unión Europea 1.6%.
- *Empresas de servicios muestran un crecimiento significativo:* Si bien las empresas procesadoras representan un 68% del total de empresas activas instaladas en el RZF, las empresas de servicios han sido las que han mostrado un mayor crecimiento en el número de empresas instaladas creciendo en un 340% entre 1997 y el 2005.
- *Se diversifican las actividades productivas:* A nivel de productos exportados desde el RZF, los textiles pasaron de ser el principal producto de exportación con una participación del 30.4% en 1997 a un 7% en el 2005. En la actualidad los principales productos se destacan por su contenido tecnológico, siendo estos los circuitos integrados y microestructuras electrónicas (21.7%), partes para circuitos modulares (18.3%) y equipos de infusión y transfusión de sueros (10.8%).
- *Cambia la intensidad en el uso de los factores:* El cambio que se ha dado en las exportaciones de zona franca según actividad productiva y tipos de productos se ve reflejada en la intensidad en el uso de los factores. Mientras que en 1997 los productos intensivos en trabajo (tipo textil) representaban el 41% de las exportaciones de zona franca, para el 2005 estos cayeron a un 8%, mientras que los productos exportados de base científica pasaron de un 12% a un 39% entre 1997 y el 2005. Lo anterior refleja el cambio estructural que se ha venido dando a lo interno del RZF, en donde el tipo de bienes y servicios producidos han aumentado su valor y contenido tecnológico.
- *Un 76% de las importaciones son materias primas:* En cuanto a las importaciones, también se ha dado una importante variación en cuanto al origen, clasificación y tipo de productos. En 1997 el principal país de origen fue los Estados Unidos con un 86% de participación en el total de importaciones. En el 2005, ese mismo porcentaje se distribuye entre Estados Unidos (54.5%), Japón (10.7%) e Irlanda (13.1%). En cuanto a la clasificación de las importaciones se tiene que la participación de las materias primas dentro del total de importaciones pasó de un 47% en 1997 a un 76% en el 2005 reflejando una mayor necesidad de las empresas del RZF por este tipo de bienes dado que Costa Rica no es un productor de las mismas.
- *Las zonas francas contribuyen con un 42% de la IED de Costa Rica:* En el 2005 la contribución del RZF en la entrada de flujos de IED fue del 42.1% del total, creciendo un 96.4% entre 1997 y el 2005. Con lo anterior

se refuerza del hecho de que las Zonas Francas han servido como instrumento para que el país siga atrayendo IED al país.

### **Beneficios cuantificables (en el BP) del RZF**

- *Encadenamientos productivos:* Parte de los beneficios que han generado el RZF surgen de las relaciones de negocios que se pueden dar entre estas y las empresas locales, las cuales pueden ser de dos tipos; una relación de corto plazo entre ambas compañías, donde solo se da la necesidad de un bien en específico que podría ser encontrado en otra empresa o hasta importarlo o una relación de negocios de más largo plazo que implica la compra de un bien muy específico hecho por la empresa local para la empresa multinacional en zona franca o alguna otra subsidiaria de la misma casa matriz.
- *El porcentaje de encadenamientos varía dependiendo de la actividad productiva:* Con el propósito de estimar los negocios a corto plazo entre compañías multinacionales y las compañías locales se utilizó el dato de gasto nacional en compras de bienes y servicios que reportan estas empresas en los informes anuales. Al respecto se determinó que, a pesar de que en términos generales el gasto nacional representó alrededor del 10.3% de la suma de este más las importaciones, cuando se lleva a cabo el mismo cálculo según actividad productiva el porcentaje varía significativamente.
- *Altos encadenamientos en actividades agropecuaria y agroindustrial:* En el caso de los productos agropecuarios y agroindustriales donde la principal materia prima es un producto cultivado o producido localmente, el porcentaje de gasto nacional en compras de bienes y servicios en relación con la suma de dicho gasto más las importaciones de dichos sectores es cercano al 100% en la agricultura y superior al 70% en el caso de la agroindustria (en promedio), sectores en los cuales Costa Rica muestra importantes ventajas, principalmente en zonas fuera del área metropolitana.
- *Bajos encadenamientos en actividades que requieren materia prima no disponible en el país:* los encadenamientos son relativamente más bajos en aquellas actividades donde las materias primas requeridas en los procesos productivos deben ser importadas, ya que no se producen en Costa Rica, no se ha desarrollado a la fecha capacidad de procesamiento de dichas materias primas para lograr el producto bajo las especificaciones requeridos o no se cuenta con la capacidad de producción necesaria para abastecer los volúmenes requeridos. Tal es el caso de maquinaria y material eléctrico y electrónico, instrumentos médicos y de precisión y textiles.
- *Encadenamientos a largo plazo benefician al sector metalmecánica, plásticos, eléctrica y electrónica:* Para la medición de los

encadenamientos a largo plazo se utilizó la información generada por la Dirección Costa Rica Provee, donde la variable utilizada es el desarrollo de nuevos negocios entre empresas de zona franca (multinacionales) y compañías locales (fuera del régimen). Según esta información, los montos generados pasaron de \$1 millón aproximadamente a cerca de \$3 millones entre los años 2001 y 2005. En cuanto a los sectores beneficiados con negocios realizados con compañías de zona franca sobresalen el de metalmecánica, plásticos y sus manufacturas y el eléctrico y electrónico, mucho de estos relacionados con procesos de subcontratación que permiten el proceso de transferencia de tecnología y conocimiento.

- *Las empresas fuera de parque generaron un 62% de la inversión acumulada al año 2005:* Las empresas fuera de parque son las empresas que más han invertido en el régimen, le siguen en importancia la Zona Franca Metropolitana, el Parque Zeta Cartago y Forum combinándose estas para un 25% del total.
- *Zonas francas generan 39.000 empleos directos:* En la actualidad el empleo generado por el RZF es de poco más de 39 mil puestos de trabajo directos creciendo en un 400% con respecto al año 1997. Entre las actividades que más generan empleos destacan maquinaria, material eléctrico y sus partes y servicios con una participación dentro del total de empleo generado de un 23% y 21% respectivamente. Aunque el sector textil ha visto disminuida su participación en términos de generación de exportaciones y empresas instaladas, sigue siendo la tercera principal actividad generadora de empleo con una participación del 19%.
- *Aumenta el salario promedio mensual por trabajador en las zonas francas:* Los salarios también han experimentado un crecimiento importante, en donde el salario mensual promedio por trabajador pasó de \$293 a aproximadamente \$600 entre 1997 y el 2005. Estos salarios están muy por encima de los salarios mínimos establecidos para puestos de operarios (no calificados, semicalificados) o de trabajadores especializados.

### **Estimación del beneficio país neto (BPN)**

- Los componentes tomados en cuenta en el BP, son: los salarios pagados, las cargas sociales, otros beneficios para los trabajadores, el gasto nacional en compra de bienes y servicios, los impuestos pagados, el canon pagado a PROCOMER y finalmente, la inversión realizada por las empresas.
- En cuanto al SF, se consideró la exoneración del impuesto de la renta, el impuesto de ventas y los impuestos a la importación, así como el costo por administración para PROCOMER.

- Al sintetizar los costos y beneficios estimados para el país de acuerdo al criterio seleccionado, se considera importante destacar los siguientes resultados:
  - Un Beneficio Neto para todo el período de \$7,274.9 millones.
  - Un Beneficio País Neto que representó, en promedio, un 3.5% con respecto al PIB de cada año.
  - Un Beneficio País Neto que representó, en promedio, representó un 19.9% con respecto a las exportaciones del RZF.
  - Un Beneficio Neto que fue, en promedio, un 333% de las exenciones, lo cual quiere decir que por cada dólar que el Gobierno dejó de percibir por concepto de impuestos se tuvo un Beneficio País de aproximadamente de \$4.2, en promedio, a lo largo del período.

## **II. IMPACTO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

En la segunda parte del documento se lleva a cabo una síntesis del impacto de las empresas de zona franca según actividad productiva en el país, considerando los costos y beneficios asociados a la operación del régimen de acuerdo a las principales actividades.

- Servicios es la principal actividad productiva del RZF en términos de las empresas instaladas, explicando para el 2005 el 26.4% del total de empresas instaladas.
- En el 2005 las tres principales actividades generadoras de exportaciones dentro de zona franca fueron: i) Maquinaria, material eléctrico y sus partes (51%); ii) instrumentos de precisión y equipo médico (16%) y; iii) Agroindustria (9%).
- Los textiles en términos generales mantienen el valor en los principales indicadores, no obstante, muestran una pérdida de importancia relativa en la mayoría de las variables analizadas.

### **Beneficios cuantificables de las zonas francas según actividad productiva**

- Para el 2005, el sector que se encuentra más vinculado con la economía local es el de agroindustria que aporta un 30.5% del total del gasto nacional. Por otro lado, sobresale la actividad relacionada con maquinaria, material eléctrico y sus partes con una participación en el gasto nacional de las zonas francas del 12.5% para el 2005.
- Las principales actividades generadoras de inversión son maquinaria, material eléctrico y sus partes (43%), agroindustria (14%) y servicios (10%).

- En el 2005 la principal actividad generadora de empleo fue maquinaria, material eléctrico y sus partes con una participación del 23.3% dentro del total, seguida por el sector servicios cuya participación fue del 22%.
- En el 2005, servicios sobresale como la actividad que mejor salarios paga a sus empleados con un monto mensual de \$826.

### **BPN del RZF según actividad productiva**

- La actividad que mayor BPN ha generado es la de maquinaria, material eléctrico y sus partes con una participación del 34% del total, mientras que la actividad agropecuaria es la que menor aporte ha hecho al BPN con un 2%.
- Los servicios y la agroindustria han generado un importante aporte al BPN con un 15% de participación (cada uno) dentro del total. Estos sectores han destacado por su crecimiento en los últimos años en términos de las variables analizadas en el estudio.

### **III. IMPACTO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA**

En la tercera parte del documento se lleva a cabo una síntesis del impacto de las empresas de zona franca según ubicación geográfica en el país, considerando los costos y beneficios asociados a la operación del régimen.

- En los últimos años se ha dado una tendencia de las empresas que aplican para el RZF de instalarse fuera de algún parque industrial, generando un 67.3% del total de exportaciones de Zona Franca.
- El parque Forum, Global y América destacan como parques que han crecido en el número de empresas exportadoras instaladas en ellos, mientras que los otros parques han mantenido o visto disminuido este número. A nivel de exportaciones, aparte de las empresas fuera de parque que son las principales generadoras de exportaciones, sobresalen para el 2005 el parque Zeta Cartago, Zona Franca Metropolitana y Ultrapark.
- Aunque las empresas ubicadas en Heredia y San José son las que más gasto nacional suman; las ubicadas en Guanacaste y Limón son las que (en promedio) más gasto nacional generan como porcentaje de la suma del gasto nacional y las importaciones.
- Las empresas ubicadas en la provincia de Heredia, son las que mayor inversión acumulada han generado con una participación del 60% dentro del total de inversión acumulada en el 2005.

- Heredia sobresale como generadora de empleo, con una participación del 43.1% en el 2005 producto de que la mayoría de empresas se instalan en esta provincia.
- En cuanto a salarios se refiere, San José es la provincia en la que se encuentran mayores niveles salariales con un salario promedio para el 2005 de \$996. En esta provincia se encuentran instaladas empresas de servicios actividad que mayores niveles salariales registra.
- Las zonas de menor desarrollo relativo a saber: Limón, Guanacaste y Puntarenas tienen una tendencia a instalar empresas dedicadas a la agroindustria principalmente, donde la excepción es Puntarenas por parque industrial que se estableció en esa provincia, lo cual hace que se encuentren empresas de distintas actividades productivas.

#### **BNP del RZF según provincia**

- Heredia sobresale como la provincia que más se ha beneficiado del RZF, en donde su participación dentro del total de beneficios asciende al 46%.

#### **IV. BENEFICIOS CUALITATIVOS DE LAS ZONAS FRANCAS**

Para finalizar el estudio del impacto de las zonas francas en Costa Rica, se llevó a cabo un análisis cualitativo de los beneficios, a partir de la visita a seis empresas, cinco de las cuales están ubicadas fuera de San José.

A partir de la visita a estas empresas se pudo mostrar cómo las zonas francas han generado no solo empleo directo, sino también indirecto y actividades comerciales. Además, todas las empresas cuentan con procesos certificados que las han llevado a transmitir sus prácticas a los pequeños productores locales.

Muy relacionado con las características de las comunidades en las que se ubican, las empresas otorgan ayuda a los centros educativos, en infraestructura, capacitación etc. Las empresas visitadas cuentan con proyectos o al menos prácticas de protección al ambiente y manejo de desechos.

Por último, se debe agregar que el beneficio de las zonas francas en Costa Rica no solo es visible a nivel de región sino también en las experiencias de las pequeñas y medianas empresas proveedoras de bienes y servicios de estas empresas.

## INTRODUCCIÓN

La constitución del régimen de zonas francas (RZF) fue una parte importante de la política comercial que adoptó el país en un esfuerzo de promoción de exportaciones de productos no tradicionales.

Como parte de esos esfuerzos por promover este tipo de productos, se dio la creación del Centro para la Promoción de las Exportaciones y las Inversiones, así como la promulgación de la Ley 5162 de Fomento a las Exportaciones que “otorgaba una serie de incentivos fiscales a las empresas dedicadas a la comercialización internacional de productos no tradicionales a terceros mercados (fuera de Centro América)” (Procomer; 1998, p. 8).

La crisis de los años ochenta obligó a impulsar con mayor fuerza la apertura económica del país como una ruta necesaria para reactivar la economía. Es para esta época que el RZF toma mayor importancia relativa para el país, logrando el establecimiento de empresas procesadoras que buscaran exportar sus productos y sirviendo como complemento para la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED) por parte de la Coalición de Iniciativas de Desarrollo (CINDE).

El atractivo de las zonas francas se basaba en los incentivos fiscales que se otorgaban, la infraestructura que ofrecían y los aspectos logísticos para las empresas. En la actualidad, los incentivos fiscales consisten en un 100% de exención del pago del impuesto de la renta por un plazo de 8 años y de otros impuestos tales como el impuesto a la importación de materias primas, impuesto a los activos (por un periodo de 10 años), a la repatriación de capitales, entre otros.

Estos incentivos representan tanto un costo en términos de la recaudación impositiva que deja de percibir el Gobierno, como beneficios que se pueden dimensionar tanto al plano cuantitativo como cualitativo y sobre los cuales existe poca literatura.

Dado lo anterior, resulta particularmente importante realizar un estudio sobre el tema de los beneficios y costos de las zonas francas, complementando dicho trabajo con un análisis cualitativo del aporte de las zonas francas al país, los cuales, aunque difíciles de medir, no pueden ser obviados en un estudio de este tipo.

El análisis cuantitativo se realizará desde dos puntos de vista: el impacto que han tenido las zonas francas sobre las variables macroeconómicas del país (tal como inversión extranjera directa, exportaciones e importaciones, entre otros), así como la estimación de los beneficios y costos asociados a la operación del régimen producto de estas operaciones comerciales.

Desde esta perspectiva se analizan principalmente aspectos como exportaciones, importaciones, empleo, gasto nacional, salarios e inversión, exoneración de impuestos, cobro por canon, gastos en la administración del

régimen, mientras que en lo relativo a lo cualitativo se consideran aspectos como entrenamiento del personal, aporte a comunidades vecinas, desarrollo de proveedores, alianzas con otras empresas nacionales, responsabilidad corporativa, practicas gerenciales, etc.

El análisis cualitativo se complementa con ejemplos específicos de beneficios directos e indirectos de empresas que se encuentran operando bajo el RZF.

En resumen, el objetivo principal de este análisis es evaluar los beneficios y los costos asociados al RZF con el propósito de determinar cuál ha sido su contribución efectiva a la economía y la sociedad costarricense durante el periodo de 1997-2005.

Para llevar a cabo el análisis cuantitativo se tomó como base en el informe anual que presentan las empresas de zona franca a PROCOMER y para el análisis cualitativo se realizaron entrevistas a gerentes de empresas seleccionadas que operan bajo el RZF con aportes en temas como capacitación del personal, desarrollo regional, desarrollo de proveedores, prácticas gerenciales, transferencia de conocimiento y tecnología y responsabilidad social corporativa.

## **PARTE A. ANÁLISIS BENEFICIO PAÍS DEL RÉGIMEN DE ZONAS FRANCAS EN COSTA RICA**

Las zonas francas son un instrumento de política comercial que está orientado a la promoción de exportaciones de productos no tradicionales, mediante el otorgamiento de incentivos a las empresas que en ellas se instalen y que a su vez cumplan con una serie de requerimientos establecidos en la legislación correspondiente.

Los beneficios que se derivan de las zonas francas han sido objeto de estudio en los últimos 20 años, periodo en el cual este tema ha tomado particular importancia. Madani (1997) resume estos beneficios en i) ganancias de divisas producto de la exportación de productos no tradicionales, ii) creación de empleo y generación de ingreso para los trabajadores, iii) atracción de IED, iv) generación de transferencia de tecnología y de conocimiento que actúan como catalizadores para los productores locales, v) mayores salarios promedios en las empresas de zona franca que en las empresas fuera de ella, vi) fuente de capacitación y entrenamiento para los trabajadores de estas empresas, vii) entrenamiento a nivel gerencial y viii) una eficiente estructura industrial en aquellos países que no la posean.

Producto del potencial impacto que generan las zonas francas es que cada vez más países adoptaron estos esquemas. En un estudio de la OECD en 1996 se estimó que existían 500 zonas francas localizadas en 73 países, mientras que en 1970 eran pocos los que desarrollaron este régimen.

Algunos países que han logrado un impacto positivo producto del RZF son los países Asiáticos. Destaca el caso de Malasia, que utilizó este régimen para incentivar la industria electrónica de alta tecnología y que con esto logró beneficios importantes en términos de generación de transferencia de tecnología y conocimiento a la industria local a través de encadenamientos productivos (Furby; 2005).

Según un estudio de Robles y Rodriguez (2002), en el ámbito centroamericano, los beneficios directamente cuantificables generados por las zonas francas son i) el aumento de las exportaciones, ii) la generación de empleo, y iii) el aumento en la productividad de los trabajadores.

Existen diferencias entre la magnitud de los efectos generados por las zonas francas sobre los países, los cuales dependen de diversos factores. Los efectos positivos dependerán de gran forma de la estabilidad económica, social y política que exhiban los países, la infraestructura que tengan, el clima de negocios y cualquier factor que garantice que la operación se va a desarrollar de la mejor manera y que no va a haber obstáculos externos.

Por otro lado, las diferencias entre zonas francas a nivel de países están relacionadas, entre otras cosas, con la visión que tengan los países en términos de las industrias que se quieran incentivar, de la disponibilidad de

recursos necesarios para la operación, entre los que se puede destacar el recurso humano, la infraestructura del país, entre otros.

## **1. IMPORTANCIA DE LAS ZONAS FRANCAS EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA Y EL COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA**

El impacto que ha tenido el RZF en Costa Rica está determinado por el tipo de empresas que forman parte de este régimen y lo cual podría ser atribuido a los motivos por los cuales están empresas realizan operaciones en Costa Rica.

En este sentido se consideró necesario destacar que una de las categorizaciones utilizadas para clasificar los motivos o razones que llevan a los inversionistas a establecer operaciones en un país fue la propuesta por Narula y Dunning (1998). Este autor establece que si se habla de los motivos por los cuales una empresa multinacional decide instalarse en otro país se pueden rescatar básicamente tres motivos principales: tamaño de mercado, explotación de recursos naturales y disminución de costos.

El tamaño de mercado, se relaciona con la posibilidad que tiene una empresa de instalarse en otro país y aprovechar las ventajas que le da ese mercado. Claramente ese no es el caso de Costa Rica pues el tamaño de nuestro mercado es muy reducido en comparación a otros países.

La explotación de recursos naturales se relaciona con la posibilidad que tienen las empresas de aprovechar las ventajas que le da el país en el que se instalan para obtener los recursos naturales como materias primas y que no se encuentran en otros países, como por ejemplo, empresas de minería, empresas en el área de turismo, agricultura (agroindustria), etc. En el RZF, destacan algunas empresas dedicadas a los sectores de agroindustria y agropecuario como las empresas Compañía Industrial Aceitera Coto Cincuenta y Cuatro, dedicada a la producción de aceite de palma y sus derivados; Del Oro, Ticofrut, Fructa y Gerber Ingredients, que producen jugos, concentrados y purés de frutas y otros; Terrapez y Rainbow Export Processing, que procesan carne de pescado y mariscos; así como Taisuco de Costa Rica, que produce orquídeas.

Por último, el otro motivo se relaciona con la búsqueda de eficiencia con el fin de obtener reducciones sustantivas en sus costos operativos según sus estructuras de costos en términos de logística de transporte, costos de mano de obra, costos de materias primas, etc.

Mientras la gran mayoría de estudios relacionados con la importancia de los incentivos fiscales para la atracción de IED encuentran resultados ambiguos o no son concluyentes sobre si éstos son efectivos o no, los que separan la IED según estos tipos de razones para instalarse, señalan que mientras para los dos primeros (tamaño de mercado y explotación de recursos naturales) los incentivos no son tan importantes, sí lo son para las empresas de IED que buscan eficiencia al establecer sus operaciones en el exterior, eso sí, sin dejar de lado que el ambiente de negocios y costos que ofrece el país es el primer gancho para ser considerados por empresas multinacionales como centro de operaciones.

De hecho, empresas consultoras como A. T. Kearney (2004), ubican a Costa Rica en el puesto 16 de su ranking de establecimiento de operaciones “offshore”. Según el estudio, el país “ofrece costos competitivos, el mejor desempeño en el idioma inglés entre los países de la región latinoamericana estudiados y un ambiente de negocios relativamente amigable, donde por ejemplo, destaca el establecimiento, por parte del gobierno, de zonas francas que ofrecen incentivos fiscales y otros beneficios”.

Bajo este contexto, en esta primera parte se lleva a cabo un análisis de la importancia del RZF en Costa Rica en la inversión extranjera directa, las exportaciones y las importaciones para el periodo en estudio.

## 1.1. EXPORTACIONES

Uno de los objetivos de la existencia del RZF es la promoción de las exportaciones, y en particular, la de bienes no tradicionales, la cual fue unas de las principales razones con la creación de este régimen de incentivos.

Para un país pequeño, las exportaciones adquieren un significado especial debido a que el tamaño del mercado impone una barrera a un mayor crecimiento en la producción. El intercambio comercial permite a las empresas poder expandir sus ventas a otros mercados permitiendo así generar empleos y un mayor crecimiento económico para el país, entre otros beneficios.

Para el periodo 1997-2005, las exportaciones totales de Costa Rica crecieron a un promedio del 6.6% anual alcanzando en 2005 un valor de US\$7,026.4 millones de los cuales un 53% proviene de las empresas de zona franca.

**CUADRO 1. COSTA RICA: EVOLUCION DEL COMERCIO EXTERIOR**  
Millones de US\$

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Exportaciones	4,200.1	5,502.8	6,720.1	5,930.6	5,040.0	5,263.5	6,102.2	6,301.5	7,026.4
Importaciones	4,969.6	6,238.7	6,350.7	6,388.6	6,581.2	7,187.9	7,663.2	8,268.0	9,812.0
Saldo de Balanza Comercial	-769.5	-735.9	369.4	-458.0	-1,541.2	-1,924.4	-1,561.0	-1,966.5	-2,785.6

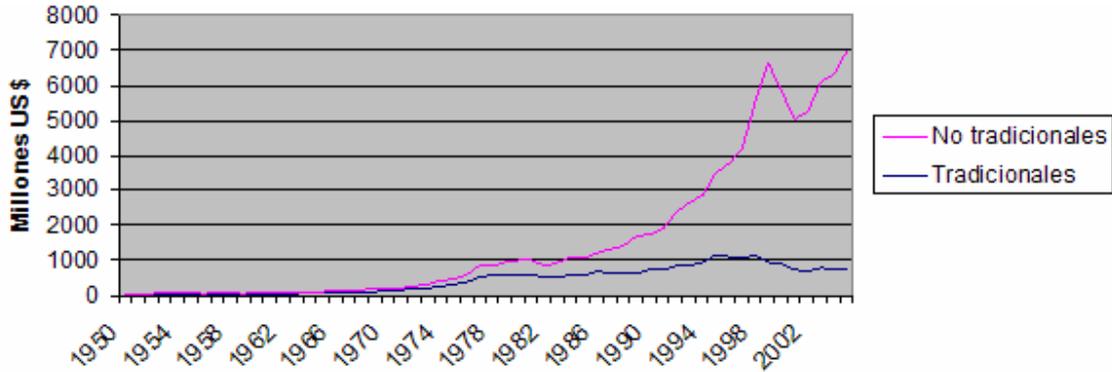
Fuente: PROCOMER y Banco Central de Costa Rica

### a. Evolución del valor de las exportaciones de Zona Franca

Como se mencionó anteriormente, aunque el país ya exportaba algunos productos no tradicionales, la canasta exportadora de Costa Rica se basaba básicamente en café, banano, carne, azúcar, siendo estos los productos tradicionales. Con la entrada en vigencia en 1981 de la Ley de Zonas Procesadoras de Exportación y Parques Industriales, se da un mayor estímulo a la exportación de productos no tradicionales variando así, como lo muestra el siguiente gráfico, la oferta exportable de nuestro país, pasando de productos de

base primaria (tradicionales) a productos con un mayor valor agregado (no tradicionales).

**GRÁFICO 1. COSTA RICA: EVOLUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES, 1950-2005**



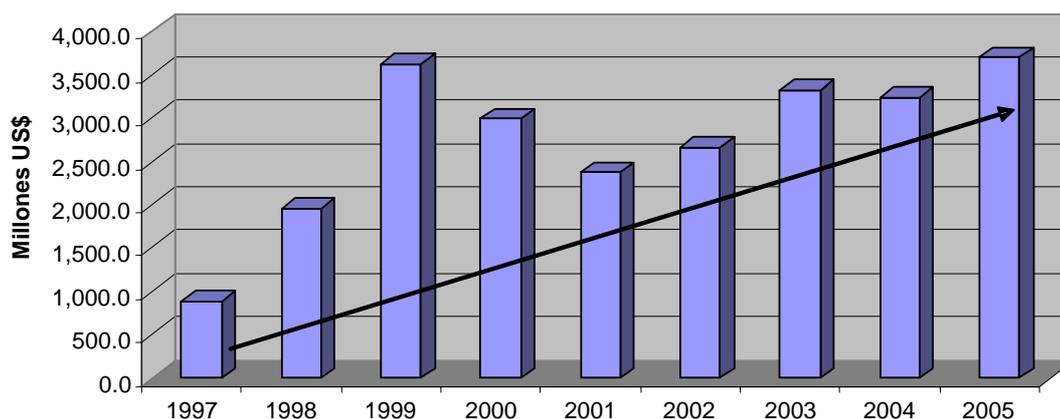
Fuente: BCCR

Esta variación en la oferta exportable puede ser atribuida en gran parte a la llegada de empresas al país que querían establecerse en el RZF y aprovechar los incentivos que estos ofrecían. En los últimos años se ha hecho muy evidente el aporte de las empresas de zonas francas como motor para la generación de mayores exportaciones. Entre 1997 y el 2005 las exportaciones de zona franca pasaron de \$891 millones a \$3,698, para un crecimiento anual del 19.5%.

Aunque esta variable no presenta un comportamiento regular, explicado entre otras razones por la evolución de la situación económica de los Estados Unidos, la tendencia siempre ha sido creciente.

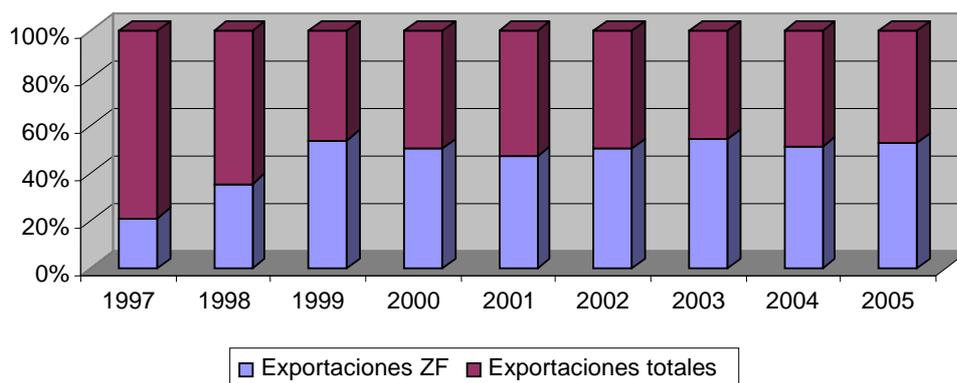
El inicio de operaciones de la compañía Componentes Intel de Costa Rica en 1998, entre otras empresas, resultó en un aumento importante en las exportaciones de zona franca donde prácticamente se duplicó el nivel presentado un año atrás.

**GRÁFICO 2. EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA**



Con el crecimiento exhibido en el periodo, las exportaciones de zona franca son un componente importante de las exportaciones totales al punto que su participación relativa dentro del total pasó de un 21% a un 53%.

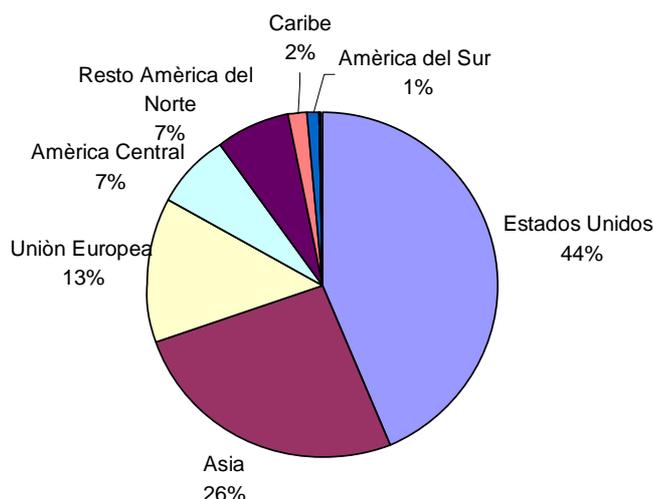
**GRÁFICO 3. COSTA RICA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA DENTRO DEL TOTAL**



### **b. Destino de las exportaciones**

Las zonas francas no solo provocaron un aumento significativo en el valor de las exportaciones de Costa Rica sino también en la diversificación de los mercados. El principal mercado para las exportaciones de las empresas de zona franca son los Estados Unidos, seguidos por Asia y la Unión Europea.

**GRÁFICO 4. EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA, 2005**



Si se compara el año 1997 con respecto al año 2005, debe destacarse la diversificación que se ha dado en los destinos de exportación en donde en el año 1997, a Estados Unidos se destinaba un 80% de las exportaciones de este régimen, mientras que en el año 2005 esta participación se reduce al 44%.

Por su parte, se debe destacar el aumento en la participación relativa del mercado Asiático que pasó de 3.2% en el año 1997 a 26% en el año 2005 y el mercado europeo que pasó de 1.6% a 13.4%.

Debe señalarse que a pesar de que el mercado norteamericano ha venido perdiendo participación relativa, en términos absolutos, Estados Unidos continúa como principal destino de exportación, con un volumen exportado de US\$1,608 millones.

Parte de esta diversificación responde a que muchas de las empresas que se han instalado en los últimos años generan un comercio a nivel de industrias con compañías subsidiarias instaladas en distintos destinos diferentes a los Estados Unidos.

**CUADRO 2. EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN REGIÓN DE DESTINO**

REGIÓN	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ESTADOS UNIDOS	79.9%	58.8%	60.4%	61.8%	59.8%	59.9%	52.3%	49.9%	43.5%
ASIA	3.2%	14.8%	10.8%	8.2%	12.8%	10.4%	16.7%	17.4%	26.1%
UNION EUROPEA	1.6%	14.9%	19.6%	19.3%	13.0%	12.7%	14.4%	13.7%	13.4%
AMERICA CENTRAL	4.5%	3.1%	1.8%	2.8%	4.8%	7.2%	7.0%	7.9%	7.0%
RESTO AMERICA DEL NORTE	1.8%	6.1%	5.1%	5.0%	6.3%	6.0%	6.2%	7.1%	6.9%
CARIBE	7.5%	0.2%	0.2%	0.9%	1.7%	2.0%	1.8%	2.3%	1.7%
AMERICA DEL SUR	1.0%	0.9%	0.7%	1.0%	1.4%	1.3%	1.2%	1.5%	1.1%
RESTO DE EUROPA	0.1%	0.8%	0.9%	0.6%	0.1%	0.3%	0.1%	0.1%	0.2%
OTROS	0.3%	0.4%	0.7%	0.3%	0.2%	0.1%	0.2%	0.1%	0.2%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

\*Incluye Belice y Panamá

Para el período en cuestión, las regiones más dinámicas o que experimentaron una mayor tasa de crecimiento fueron: la Unión Europea con un crecimiento del 55.3% y Asia con una tasa de crecimiento de 55.2%. Mientras que las exportaciones a los Estados Unidos mostraron una tasa de variación de 10.7%. Otros mercados que también crecieron en importancia fueron el de México, Canadá y América Central, mientras que las exportaciones hacia al Caribe se redujeron en un 0.4% entre 1997 y el 2005.

### c. Tipo de empresas del RZF

A pesar de que el RZF nació en un principio como una iniciativa para incentivar la instalación de empresas procesadoras (de manufactura), de capital nacional y extranjero, con el tiempo, cada vez más empresas de servicios se han instalado aprovechando los beneficios del régimen.

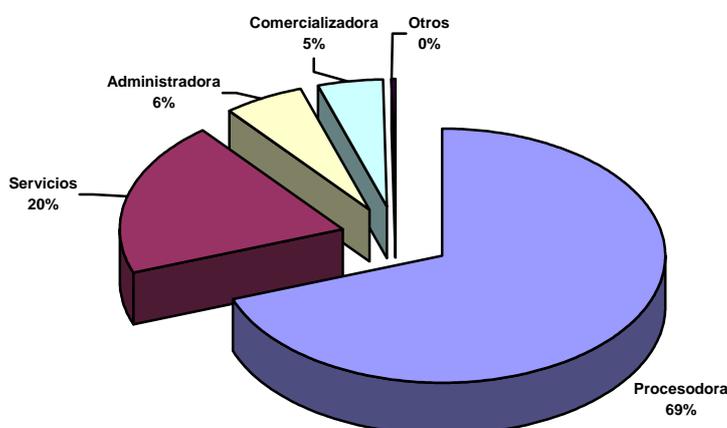
Esto ha provocado un cambio en la estructura del número de empresas según tipo de zona franca, de modo tal que mientras en el año 1997 un 77% de las empresas del régimen eran procesadoras, en el año 2005 este porcentaje se redujo a un 69% como resultado de un aumento en la participación de las empresas de servicios las cuales pasaron de 9% en el año 1997 a 20% en el año 2005 tal como se muestra gráficamente.

**CUADRO 3. NÚMERO DE EMPRESAS ACTIVAS DE ZONA FRANCA SEGÚN TIPO**

TIPO	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PROCESADORA	129	137	146	164	166	167	153	139	154
SERVICIOS	15	18	21	23	25	30	36	40	44
ADMINISTRADORA	7	7	10	10	10	11	11	11	13
COMERCIALIZADORA	12	12	11	11	11	9	8	9	11
PROCESADORA-SERVICIOS	2	3	3	3	3	3	3	3	3
COMERCIALIZADORA-PROCESADORA	2	2	2	2	2	2	2	2	2
ND	1		1	1					
<b>TOTAL</b>	<b>168</b>	<b>179</b>	<b>194</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>222</b>	<b>213</b>	<b>204</b>	<b>227</b>

Fuente: PROCOMER

**GRÁFICO 5. NÚMERO DE EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN TIPO, 2005**



Las empresas procesadoras son las que por su naturaleza explican el mayor porcentaje de las variables de análisis, ya que generan el 93% de las exportaciones, 92.6% de las importaciones y el 81.9% de la inversión acumulada. Además, las procesadoras generaron el 76.1% del empleo total del RZF en el año 2005.

**CUADRO 4. EXPORTACIONES, IMPORTACIONES, INVERSIÓN ACUMULADA Y EMPLEOS DE ZONA FRANCA SEGÚN TIPO DE EMPRESA**

Tipo de empresa	Exportaciones	Importaciones	Inversión acumulada	Empleos
	Millones de US\$			
Administradoras	0.0%	0.1%	7.7%	0.5%
Comercializadoras	2.0%	1.1%	0.1%	0.1%
Comercializadoras - Procesadoras	0.5%	0.0%	0.4%	1.1%
Procesadoras	92.6%	92.6%	81.9%	76.1%
Procesadoras - Servicios	1.0%	1.3%	0.5%	2.9%
Servicios	3.9%	4.7%	9.3%	19.3%
<b>TOTAL</b>	<b>3,698.98</b>	<b>3,189.66</b>	<b>2,064.18</b>	<b>39,010</b>

Con respecto a los salarios, es importante destacar que los salarios promedio más altos los registran las empresas comercializadoras y las empresas de servicios. En el primer caso se tiene un valor exportado alto con un número de empleados relativamente bajo. En el caso de los servicios se da empleo relativamente alto con un valor de las exportaciones relativamente bajo<sup>1</sup>. Las procesadoras muestran un salario menor al promedio, lo cual puede ser atribuido, en parte, a los salarios de las actividades con un salario promedio menor, tal como los textiles y el sector agropecuario entre otros.

#### **d. Exportaciones según sector**

Como se mencionó anteriormente, en las exportaciones en general se ha dado una variación en la oferta exportable. Buena parte de estos cambios se debe a la influencia de las empresas del RZF.

Esta dinámica se debe en gran parte a los cambios estructurales que se han dado en términos de recurso humano, infraestructura productiva y algunas de las políticas adoptadas por el país, lo cual ha influido en el tipo de empresa que se ha instalado en Costa Rica.

En 1997 los dos principales rubros de exportación eran los textiles y maquinaria, material eléctrico y sus partes, ambos explicando cerca del 70% de las exportaciones de zona franca.

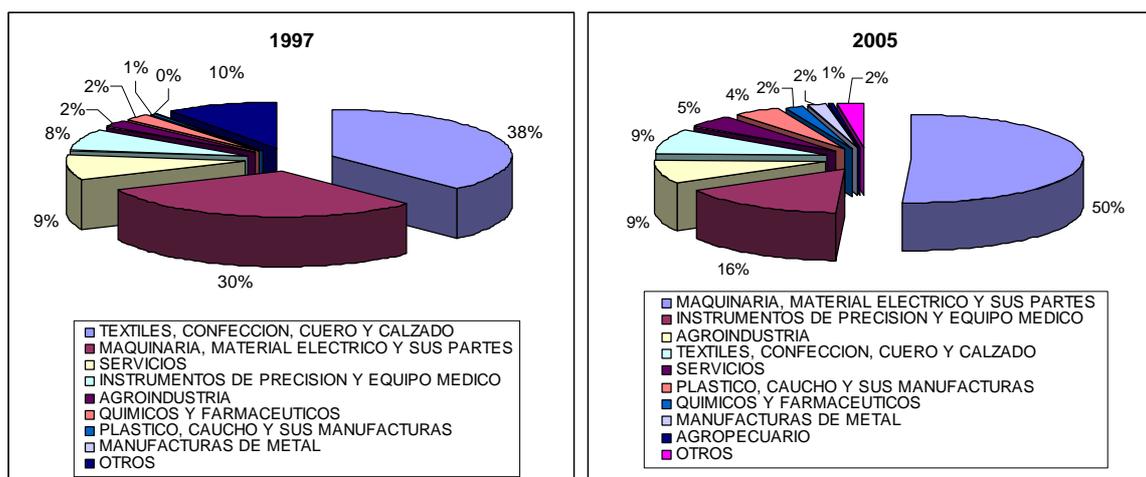
Para el año 1997, las exportaciones de textiles eran las que predominaban a lo interno del RZF, representando un 38% del total exportado, mientras que para el 2005 su participación se redujo al 9%.

<sup>1</sup> El sector servicios, a pesar de ser el más numeroso en número y crecimiento del número de empresas, no puede ser comparada con respecto al valor exportado, con las demás actividades, ya que, por su naturaleza, no permite llevar un registro exhaustivo de las exportaciones como si lo permiten las demás actividades

En el 2005 además de la caída en la participación relativa del sector textil, se da un aumento significativo de las exportaciones de maquinaria, material eléctrico y sus partes y de los instrumentos de precisión y equipo médico explicando en conjunto el 66.6%.

Aunado a lo anterior, se dio un aumento en la participación de otro tipo de exportaciones como son las de agroindustria y las de plástico y sus manufacturas, promovidas mayoritariamente por un mayor número de empresas instaladas en estos sectores.

**GRÁFICO 6. EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA, 1997 Y 2005**



La caída en la participación en las exportaciones de textiles se debe principalmente al cierre de operaciones de empresas de este sector. Muchas de estas empresas han trasladado sus operaciones a países centroamericanos.

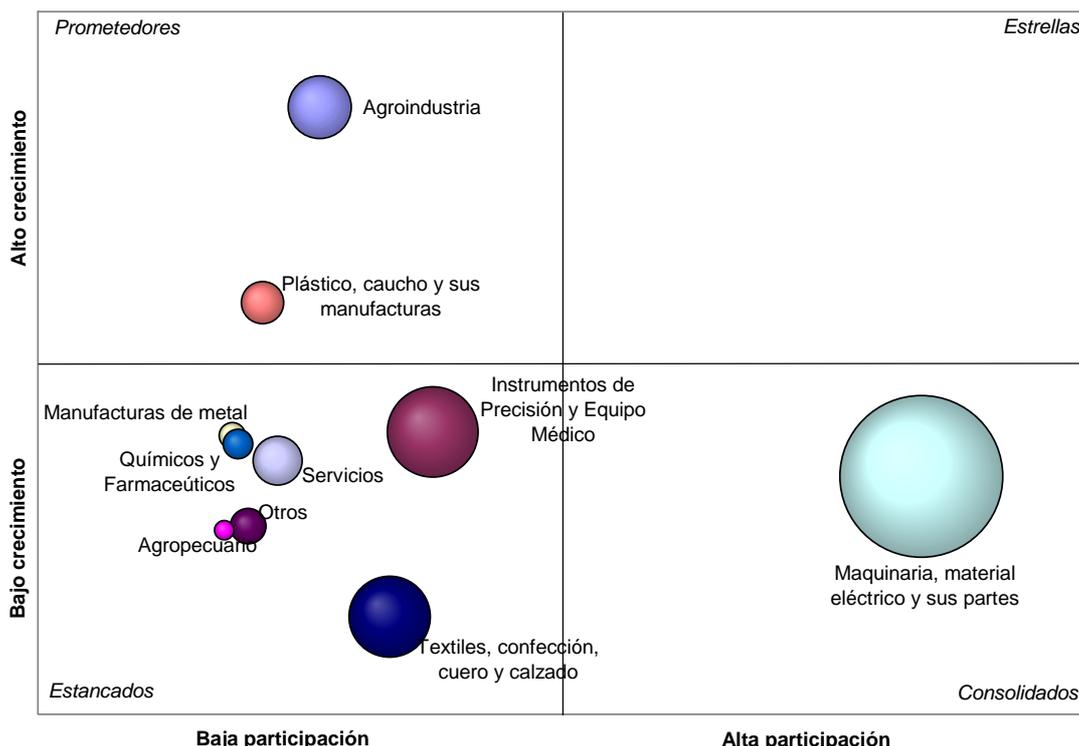
Por otra parte, el aumento en la participación de exportaciones de instrumentos de precisión y equipo médico se explica por el crecimiento en el número de empresas establecidas y el aumento en las exportaciones promedio de las empresas dedicadas a esa actividad. Aunque antes de 1990 ya la empresa Baxter Productos Médicos, del sector de equipo médico, se había instalado en nuestro país junto con otras empresas, no fue sino con la llegada de Hospira Holdings de Costa Rica que este sector tomó una nueva dinámica incentivando la llegada de otras empresas y proveedores para este sector.

Además, las exportaciones de maquinaria, material eléctrico y sus partes se han visto incrementadas gracias al impulso que recibió esta actividad con la llegada de Intel a nuestro país, y con ella otras empresas productoras y proveedoras en esta actividad.

También es importante resaltar el impacto que han recibido algunas zonas rurales con la instalación de empresas del sector agroindustrial y agropecuario que permitieron que su participación en las exportaciones también tuviera un crecimiento importante pasando de US\$22.1 millones en 1997 a US\$358.7 millones en el año 2005.

El posicionamiento competitivo de las empresas del RZF en términos de sus exportaciones, entre 2001 y 2005, muestra que el régimen no cuenta con ningún sector que se pueda catalogar como “estrella” (alta participación y alto crecimiento). Sí hay un sector muy consolidado (de alta participación, aunque relativamente bajo crecimiento), que es el sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes.

**GRÁFICO 7. POSICIONAMIENTO COMPETITIVO DE LAS EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA, 2001-2005**



Dos sectores se perfilan como prometedores (con un alto crecimiento, pero aún una baja tasa de participación relativa): los sectores de agroindustria y de plástico, caucho y sus manufacturas. Mientras que los demás sectores presentan baja participación y crecimiento en relación con los demás sectores.

### e. Principales productos exportados

Si se analizan las exportaciones de zona franca según principales productos, se tiene que los productos textiles y de confección pasaron de ser el principal producto exportado en el año 1997, al cuarto producto para el año 2005.

Por otro lado, los equipos de infusión y transfusión de sueros duplicaron su participación relativa entre 1997 y el 2005, evidenciando como la estructura en la producción de las empresas de zona franca ha variado significativamente gracias a la llegada de empresas multinacionales con un mayor componente

tecnológico y que ha aumentado el valor de los productos que se producen bajo ese régimen.

**CUADRO 5. PRINCIPALES PRODUCTOS EXPORTADOS POR LAS EMPRESAS DEL RÉGIMEN DE ZONA FRANCA**

Productos	1997	Productos	2005
Textiles	30.4%	Circuitos integrados y microestructuras electronicas	21.7%
Partes de aparatos de conmutacion telefonicos o telegraficos	12.6%	Otras partes para circuitos modulares	18.3%
Equipos de infusion y transfusion de sueros	5.8%	Equipos de infusion y transfusion de sueros	10.8%
Secadores para el cabello	5.0%	Textiles	7.0%
Articulos de joyeria de materiales preciosos excepto los de plata	4.6%	Otras preparaciones alimenticias	3.5%
Cristales piezoelectricos montados	2.1%	Medicamentos	3.2%
Otras maquinas y aparatos electricos	1.8%	Equipos electricos de amplificacion de sonido	3.0%
Aisladores electricos de ceramica	1.4%	Otros dispositivos medicos	2.6%

**f. Exportaciones de zona franca según parque**

Las empresas fuera de parque son las que mayor cantidad de exportaciones generan. Para el 2005, alrededor del 29% de las empresas se establecieron fuera de parque y la mayoría se concentran en el Gran Área Metropolitana.

Se debe recordar que estas empresas deben cumplir una inversión mínima de US\$2 millones mientras que las empresas dentro de parque deben cumplir una inversión mínima de US\$150.000 como requisito para el ingreso al régimen.

Las 41 empresas fuera de parque generaron en el año 2005 un 67.4% del valor exportado mientras que para el año 1997, 25 empresas generaron un 18.6%. No obstante, es importante destacar que si bien hubo tanto un aumento en el número de empresas como en el valor exportado, este crecimiento en las exportaciones fuera de parque se debe fundamentalmente a la instalación de las compañías Componentes Intel de Costa Rica y Hospira Holdings de Costa Rica.

Hay 13 parques de zonas franca en Costa Rica y la Zona Franca Metropolitana es la que alberga actualmente un mayor número de empresas (25), seguida por Zeta Cartago (18), Saret Alajuela (13) y Parque Global (10).

No obstante, el parque que más ha crecido en número de empresas exportadoras instaladas es el Parque Global, el cuál se ha especializado principalmente en la instalación de empresas del sector de instrumentos de precisión y equipo médico, donde muchas de sus empresas tienen una participación importante en las exportaciones.

También es importante destacar el Parque América y a Forum como otros parques con crecimiento importante en instalación de empresas.

**CUADRO 6. NÚMERO DE EMPRESAS EXPORTADORAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

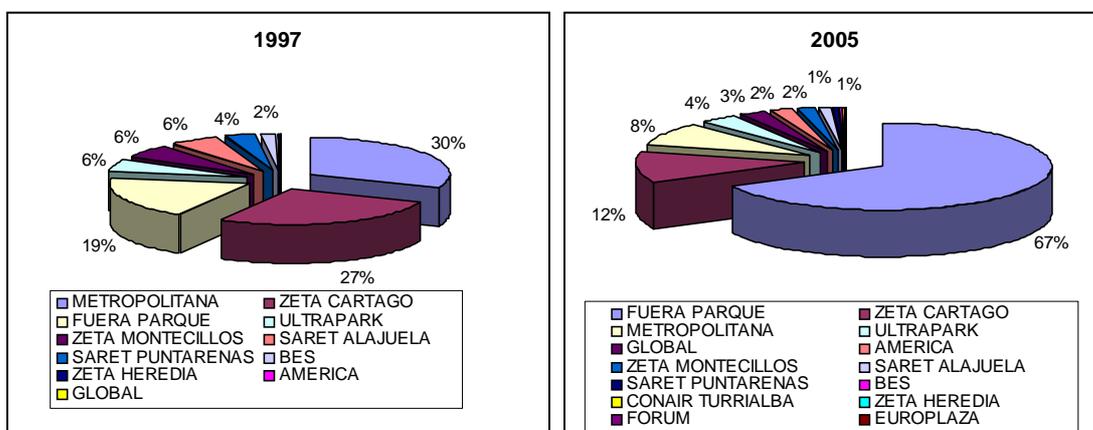
ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	26	31	36	37	40	42	42	41	41
METROPOLITANA	31	31	34	28	28	27	23	24	25
ZETA CARTAGO	20	25	23	23	21	19	18	15	18
SARET ALAJUELA	23	23	25	21	17	20	19	18	13
GLOBAL	1	1	1	2	5	7	8	10	10
ULTRAPARK	5	5	5	8	9	8	8	7	8
AMERICA	1	1	2	4	4	6	6	5	7
BES	12	10	12	10	9	8	7	6	6
FORUM				2	2	2	2	2	4
SARET PUNTARENAS	7	6	9	7	6	4	6	4	4
ZETA MONTECILLOS	6	3	4	4	4	3	4	3	3
CONAIR TURRIALBA		1	1	2	1	2	2	2	2
EUROPLAZA									1
ZETA HEREDIA	2	2	3	2	1	1	1	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>134</b>	<b>139</b>	<b>155</b>	<b>150</b>	<b>147</b>	<b>149</b>	<b>146</b>	<b>138</b>	<b>143</b>

Mientras las exportaciones totales de empresas de fuera de parque han crecido a un ritmo del 40% anual, las exportaciones de empresas ubicadas dentro de parque han mostrado un crecimiento del 6.5% anual.

**CUADRO 7. VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES SEGÚN PARQUE**  
Millones de US\$

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	166.03	1,167.63	2,775.72	2,094.75	1,471.64	1,671.17	2,293.52	2,092.92	2,492.82
ZETA CARTAGO	241.09	276.24	389.90	427.73	416.05	454.75	405.88	420.42	435.91
METROPOLITANA	280.24	286.25	214.87	225.22	204.14	218.15	258.96	332.24	314.39
ULTRAPARK	53.48	59.71	56.83	67.59	94.92	100.41	120.37	137.29	141.16
GLOBAL	0.23	0.78	1.00	1.31	3.35	14.13	34.54	46.27	92.98
AMERICA	0.66	1.59	0.48	1.76	19.86	33.61	49.88	56.44	74.15
ZETA MONTECILLOS	50.68	60.19	64.14	65.17	57.05	21.97	31.70	60.04	66.46
SARET ALAJUELA	50.02	59.81	62.63	59.86	58.83	75.04	59.95	42.66	39.24
SARET PUNTARENAS	31.95	38.16	40.34	39.62	28.88	47.13	43.40	25.20	21.37
BES	16.19	13.54	17.57	9.67	12.86	10.78	14.59	14.79	15.28
CONAIR TURRIALBA	0.00	0.04	0.02	3.41	11.10	15.86	11.68	11.44	2.85
ZETA HEREDIA	1.09	1.40	1.69	1.86	2.45	2.25	2.08	1.87	2.31
FORUM	0.00	0.00	0.00	0.11	0.15	0.25	0.13	0.07	0.06
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>891.67</b>	<b>1,965.33</b>	<b>3,625.21</b>	<b>2,998.08</b>	<b>2,381.28</b>	<b>2,665.50</b>	<b>3,326.68</b>	<b>3,241.65</b>	<b>3,698.98</b>

**GRÁFICO 8. COMPARATIVO DE PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE ZONA FRANCA POR PARQUE, 1997 Y 2005**



De todo lo anterior se puede destacar el hecho de que las empresas de zona franca (fuera y dentro de parque) han beneficiado a las provincias en las que se

han instalado. Al ser empresas exportadoras, muchas de ellas de productos muy particulares, cuyas exigencias de sus casas matrices o de los clientes que venden son muy elevadas, necesitan de toda una logística que permita reducir los tiempos y costos de entrega, lo cual ha incentivado que se desarrolle toda una infraestructura alrededor, tanto de parques industriales como de las empresas se encuentran fuera de ellos. Esta infraestructura ha sido desarrollada tanto a nivel privado como a nivel del Gobierno e incluye: aduanas, carreteras, puentes, subestaciones de electricidad, plataforma de telecomunicaciones, etc., y de ellas se benefician no solo las empresas de zona franca, sino empresas fuera de régimen, comunidades cercanas y el país en general.

### g. Intensidad en el uso de los factores

No cabe duda de que el RZF ha contribuido con el objetivo de diversificar y promover las exportaciones de productos no tradicionales y con ello también ha variado la estructura de la oferta exportable. En el año 1997, mientras las actividades de las empresas bajo el régimen eran principalmente textiles, joyería y procesamiento de recursos naturales, para el año 2005 sobresalen, como se analizó anteriormente, maquinaria, material eléctrico y sus partes y los instrumentos de precisión y equipo médico principalmente.

Cuando se analizan las exportaciones de zona franca clasificadas según la intensidad en el uso de los recursos<sup>2</sup>, se observa un cambio importante en la estructura de las exportaciones industriales. Mientras en el año 1997 un 41% de las exportaciones eran intensivas en mano de obra, en el año 2005 este tipo de exportaciones reduce su participación relativa a un 8%, aumentando significativamente los productos elaborados según base científica. Es decir la participación relativa de los productos intensivos en trabajo, ha disminuido considerablemente entre 1997 y el 2005 llegando a ser la quinta parte de lo que representó en el año 1997.

**CUADRO 8. EXPORTACIONES DE ZONA FRANCA SEGÚN INTENSIDAD EN EL USO DE LOS FACTORES**

Tipo de Industria	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Base científica	12%	35%	75%	65%	53%	56%	62%	51%	39%
Intensiva en escala	3%	3%	2%	4%	6%	3%	4%	4%	4%
Intensiva en recursos	4%	4%	3%	4%	7%	11%	10%	13%	13%
Intensiva en trabajo	41%	19%	11%	14%	17%	16%	10%	9%	8%
Producto diferenciado	39%	40%	9%	14%	18%	14%	14%	23%	36%

Por su parte, los productos intensivos en base científica han aumentado considerablemente a través del periodo en estudio incrementando su participación en poco mas del 225% a lo largo del período. En esta categoría se clasificarían aquellos productos con un elevado componente tecnológico, entre los cuáles se podrían citar los productos farmacéuticos, químicos, equipo profesional y científico. Es claro que con la llegada de empresas que

<sup>2</sup> Siguiendo metodología de la “OECD-United Nations Trade Data”.

manufacturan equipo y dispositivos médicos este tipo de exportaciones ha aumentado su participación dentro del total de exportaciones.

Los productos diferenciados (productos muy especializados tales como motores y turbinas, maquinaria, equipo y aparatos eléctricos) y los intensivos en recursos naturales (sector alimentario, cueros, madera y explotación de minerales) no han mostrado una gran variación mientras que en el caso de los intensivos en escala (productos intensivos en capital físico tales como plásticos, vidrio, cajas de papel, envases, imprentas, etc.) se han mantenido prácticamente constantes en todo el período. Es importante destacar que el crecimiento que se dio en la participación de los productos diferenciados y la caída la participación de los productos de base científica se debe a la implementación de una nueva tecnología por parte de la empresa Componentes Intel de Costa Rica, cuyo principal producto de pasó de ser de base científica a producto diferenciado.

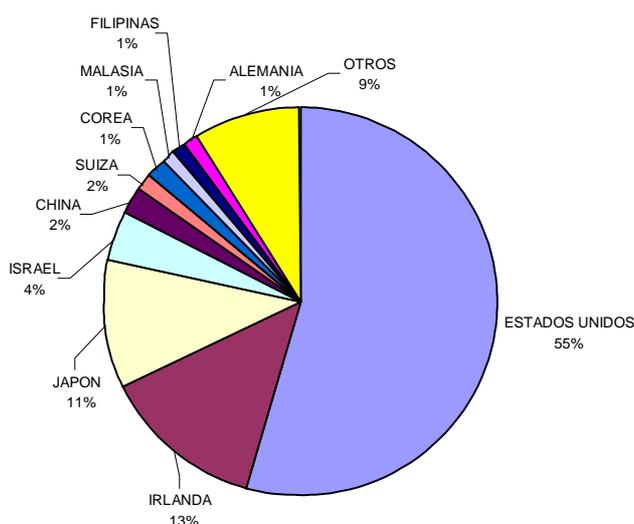
## 1.2. IMPORTACIONES

Las importaciones de Costa Rica crecieron a una tasa del 8.8% anual entre 1997 y 2005, alcanzando los US\$ 9,812.6 millones, de los cuales un 32% corresponde a importaciones realizadas por empresas bajo el régimen.

### a. Origen de las importaciones

Estados Unidos no solo es el principal destino de las exportaciones de las empresas de zona franca sino también el principal país de origen de las importaciones que realizan estas empresas.

**GRÁFICO 9. ORIGEN DE LAS IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA, 2005**



Mientras en el año 1997 un 86% de las importaciones tenía como origen Estados Unidos, en el año 2005 cerca del 80% de las importaciones totales es atribuido a tres países: Estados Unidos (55%), Japón (11%) e Irlanda (13%).

**CUADRO 9. IMPORTACIONES DE ZONA FRANCA SEGÚN PAÍS DE ORIGEN**

País	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Estados Unidos	86.07%	80.02%	66.33%	72.01%	78.09%	80.70%	85.22%	67.61%	54.57%
Japón	0.59%	2.64%	9.73%	7.45%	3.40%	4.11%	2.93%	11.48%	10.72%
Irlanda	0.11%	0.12%	0.04%	1.72%	1.14%	0.07%	0.09%	1.70%	13.14%
Israel	0.00%	0.01%	0.00%	0.83%	6.31%	3.07%	0.01%	3.11%	4.03%
China	0.86%	0.64%	1.00%	0.74%	0.45%	0.52%	1.04%	1.98%	2.15%
Suiza	0.02%	0.01%	0.26%	1.54%	1.72%	1.91%	1.65%	1.94%	1.57%
Corea	3.33%	0.35%	0.67%	0.37%	0.20%	0.13%	0.05%	0.86%	1.48%
Malasia	0.00%	2.86%	5.64%	3.57%	0.33%	0.47%	0.11%	1.00%	1.20%
Filipinas	0.07%	4.16%	6.40%	0.93%	0.61%	0.07%	0.02%	0.45%	1.15%
Otros	8.95%	9.19%	9.95%	10.84%	7.73%	8.96%	8.89%	9.88%	9.98%
Total	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

De estos tres países se importa, básicamente, materia prima para la industria<sup>3</sup>, que como se aprecia en el siguiente cuadro es el principal rubro de importación de las empresas de zona franca.

#### **b. Importaciones según uso**

De las importaciones que realizaron las empresas de zona franca en el año 2005, un 76% fue materia prima para la industria y un 11% bienes de capital para la industria, constituyendo entre ambos un 88% del total importado. Para el año 1997, estos mismos rubros totalizaron poco más del 60%. En ambos casos si se les suman también los rubros de bienes de consumo semiduradero, no duradero y duradero (en los cuales quedan clasificadas buena parte de las importaciones de insumos de las empresas textiles) los porcentajes son aún mayores.

Si se compara esto con la actividad agrícola se tiene que esta actividad importó entre bienes de capital y materias primas un 0.3% en el año 2005 y un 0.9% en el año 1997 del total de importaciones, tal como se presenta en el siguiente cuadro.

<sup>3</sup> Mas adelante se hará un análisis de las importaciones por industria

**CUADRO 10. IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN CLASIFICACIÓN POR USO O DESTINO ECONÓMICO**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MATERIA PRIMA INDUSTRIA	46.9%	63.5%	71.3%	66.1%	70.6%	74.9%	76.7%	75.4%	76.0%
BIENES DE CAPITAL INDUSTRIA	13.1%	15.3%	9.6%	11.2%	9.9%	9.1%	10.1%	11.2%	11.7%
CONSUMO SEMIDURADERO	28.8%	15.9%	14.3%	15.4%	12.7%	9.0%	5.9%	4.2%	3.3%
CONSUMO NO DURADERO	0.6%	0.9%	0.8%	3.2%	3.2%	3.2%	3.0%	3.0%	2.6%
MATERIALES DE CONSTRUCCION	4.4%	1.5%	1.2%	2.0%	1.5%	0.8%	1.4%	1.8%	1.8%
EQUIPO DE TRANSPORTE	1.3%	0.8%	1.7%	0.8%	1.0%	1.6%	0.3%	0.6%	1.1%
CONSUMO DURADERO	2.2%	1.5%	0.6%	0.4%	0.6%	0.8%	0.5%	0.4%	0.4%
BIENES CAPITAL AGRICULTURA	0.7%	0.4%	0.3%	0.5%	0.3%	0.3%	0.3%	0.3%	0.2%
MATERIA PRIMA AGRICULTURA	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	0.0%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
DIVERSOS	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
N/A	1.8%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	1.7%	2.9%	2.8%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>								

Esta diferencia es atribuida a la oferta productiva de Costa Rica, pues mientras en la actividad agrícola y agroindustrial la principal materia prima son productos agrícolas que se producen en el país, en las actividades industriales, por su contenido tecnológico, se importan las materias primas de las que Costa Rica no es productor. Por ejemplo, Costa Rica no es productor de materiales preciosos o resinas, necesarias en la industria de electrónica y plástica que hacen que este tipo de empresas importen estos bienes para poder llevar a cabo su operación.

No obstante, esto es algo que no se da únicamente en las empresas de zona franca sino que la industria en general es dependiente de este tipo de bienes para poder llevar a cabo sus actividades productivas.

También algo importante de rescatar en el análisis de exportaciones e importaciones es el hecho de que hay todo un comercio intraindustrial entre empresas bajo el RZF y sus respectivas casas matrices o proveedores internacionales. Esta particularidad se da por el hecho de que muchas de estas empresas hacen ensambles de partes que son enviadas de los mismos países a los cuáles se exportan los productos finales o partes para un producto final que es terminado en otro país. Esta es una de las principales razones por las cuales por ejemplo Estados Unidos es el principal destino de las exportaciones y el principal país de origen de las empresas de zona franca y genera en muchos casos ciertas distorsiones de precios, afectando el valor tanto de las importaciones como de las exportaciones, pues sus precios no reflejan necesariamente los precios de mercado.

**CUADRO 11. IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN  
CAPÍTULO ARANCELARIO, 2005**

Capítulo	Descripción de producto	Valor US\$
85	Maquinas y aparatos y material eléctrico	1,918,448,973
84	Maquinas , aparatos y artefactos mecánicos	305,566,640
90	Instrumentos y aparatos de óptica, fotografía o cinematografía	161,055,431
39	Plástico y sus manufacturas	154,037,496
61	Prendas y complementos de vestir de punto	87,491,827
30	Productos farmacéuticos	73,729,910
41	Pieles, cueros, peletería y manufacturas de estas materias	56,067,565
73	Manufacturas de fundición, hierro y acero	45,537,778
71	Perlas finas, piedras preciosas, metales preciosos	41,301,407
76	Aluminio y manufacturas de aluminio	39,424,676
40	Caucho y sus manufacturas	39,066,071
38	Productos diversos de la industria química	34,529,505
52	Algodón	27,160,603
58	Tejidos especiales, superficies textiles con mechon insertado	22,485,094
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas	19,483,451
60	Tejidos de punto	14,224,109
48	Papel y cartón, manufacturas de papel o cartón	14,122,220
72	Fundición hierro y acero	11,792,893
28	Productos químicos inorgánicos, compuestos inorgánicos u orgánicos	11,278,326
54	Filamentos sintéticos o artificiales	8,755,932
81	Los demás metales comunes , cermet, manufacturas de estas materias	7,876,411
82	Herramientas y útiles , artículos de cuchillería de metal común	7,600,629
94	Muebles , mobiliario medicoquirúrgico, artículos de cama	7,546,377
83	Manufacturas diversas de metal común	6,696,422
88	Aeronaves, vehículos espaciales y sus partes	5,501,464
29	Productos químicos orgánicos	5,371,152
59	Telas impregnadas, recubiertas , revestidas o estratificadas	5,220,619
32	Pigmentos y demás materias colorantes	5,106,059
33	Extractos curtientes o tintóreos , materias colorantes, pinturas y barnices, tintas	4,787,720
70	Vidrio y sus manufacturas	4,648,451
35	Materias albuminoideas, productos a base de almidón o de fécula, colas , enzimas	3,630,821
96	Manufacturas diversas	3,493,086
27	Combustibles	3,400,481
3	Pescados y crustáceos	3,351,310
56	Guata, fieltro y telas sin tejer, hilados especiales	2,920,645
49	Productos editoriales	2,880,896
87	Vehículos, automóviles	2,730,364
51	Lana y pelo fino	2,716,130
69	Productos cerámicos	2,309,530
15	Grasas y aceites minerales o vegetales	1,523,374
74	Cobre y manufacturas de cobre	1,514,573
34	Aceites esenciales y resinoides, preparaciones de perfumería, de tocador o de cosmética	1,387,758
21	Preparaciones alimenticias diversas	1,370,784
86	Vehículos y material para la vía férea	1,347,892
68	Manufacturas de piedra, yeso cemento, amianto, mica.	1,258,441
42	manufacturas de cuero, talabartería	1,066,887
50	Materias textiles y sus manufacturas	871,103
17	Azúcares y artículos de confitería	807,037
62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	627,109
63	Los demás artículos textiles confeccionados	605,216
75		581,875
57	Alfombras y demás revestimientos	565,383
25	Sal, azufre, yeso, cales y cementos	501,695
95	Juguetes y juegos para recreo o deporte	458,598
20	Preparaciones de hortalizas, frutos y otras partes de plantas	268,207
79	Cinc y manufacturas de cinc	229,267
8	Frutas y frutos comestibles	195,301
78	Plomo y sus manufacturas	181,972
11	Cereales	126,851
4	Leche y productos lácteos	125,210
37	productos fotográficos y cinematográficos	112,170
80	Cinc y sus manufacturas	111,268

**c. Principales productos importados según capítulo arancelario**

Al hacer un análisis más detallado de las importaciones que realizan las empresas de zona franca, según capítulo arancelario, se observa que dentro de las principales importaciones se destacan las materias primas para la industria electrónica de alta tecnología, la cual se consolidó con la llegada de la empresa Componentes Intel de Costa Rica (ver Cuadro 11). Destaca también

la materia prima de la industria plástica (principalmente resinas), muy utilizada para los procesos que se llevan a cabo en el sector de dispositivos médicos, que ha sido uno de los más dinámicos en los últimos años.

#### d. Importación según rangos de valor

En el año 2005, 165 empresas registraron importaciones (en contraposición a las 143 que registraron exportaciones), no obstante tan solo 30 de estas empresas importaron el 92% del valor total importado. Las principales empresas importadoras son empresas procesadoras del sector de electrónica y dispositivos médicos.

**CUADRO 12. IMPORTACIONES SEGÚN NÚMERO DE EMPRESAS Y RANGO DE VALOR, 2005**

Montos de ventas a empresas	No. de empresas	Acumulado	Monto US\$	Importación promedio
Más de 10 millones de dólares	30	30	2,945,983,163	98,199,439
Entre 10 millones y 1 millón de dólares	55	85	216,838,285	3,942,514
Entre 1 millón y 500 mil dólares	29	114	20,773,297	182,222
Entre 500 mil y 100 mil dólares	22	136	5,405,126	39,744
Entre 100 mil y 20 mil dólares	13	149	617,946	4,147
Menos de 20 mil dólares	16	165	172,301	1,044
<b>Total</b>	<b>165</b>		<b>3,189,790,119</b>	

Las otras 135 empresas compran en el exterior el restante 8% destacándose empresas importantes del sector textil y otras compañías electrónicas y de dispositivos médicos.

### 1.3. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA

En los últimos años, el tema de Inversión Extranjera Directa ha tomado especial importancia, debido a que se ha considerado como un elemento importante para lograr un mayor crecimiento económico. Países como Irlanda, Malasia, Singapur, entre otros, han logrado un importante crecimiento económico sostenido basado en políticas de atracción de IED y promoción de exportaciones.

El impacto de la IED sobre el crecimiento económico de los países ha sido extensamente estudiado. Al respecto, la literatura es clara en afirmar que uno de los canales por los cuales la IED estimula el crecimiento económico es vía transferencia de tecnología y conocimiento y mediante la aplicación de nuevas prácticas gerenciales.

Los efectos de la IED, particularmente a nivel macroeconómico ha sido estudiado en los últimos años como resultado de la importancia que estos flujos financieros han tenido en nuestro país.

Según lo encontrado por Monge et al (2005), la participación de la IED amparada al RZF sobre la producción nacional pasó de un 0.5% a un 8% entre 1991 y el 2003, motivada en parte por el crecimiento observado en las

exportaciones. Este crecimiento, según lo encontrado por CINDE (2006), lo explica el hecho de que estos flujos financieros están compuestos en promedio por un 75% de bienes de capital. Es decir, gran parte de los flujos de IED están formados por bienes de capital que utilizan las empresas para sus procesos productivos estimulando aún más el aporte a la formación bruta de capital.

En cuanto al aporte de la IED en el financiamiento de la cuenta corriente ambos estudios encontraron un efecto positivo. CINDE (2006) encontró que la IED amparada al RZF ha financiado la cuenta corriente (neto de rentas) en un 20% en promedio desde el 2001. Por su parte Monge et al (2005) encontró que para los últimos 5 años la IED ha contribuido a bajar el déficit de la cuenta corriente en 1.5% del PIB.

En Costa Rica, las empresas que se han instalado bajo el RZF son las que mayor participación relativa tienen en el total de IED que ha llegado a nuestro país. Las empresas extranjeras establecidas bajo el RZF representaron en el año 2005 un 42% del total de la IED, con una participación promedio en el periodo del 47%.

Sin tomar en cuenta el sector inmobiliario (cuya contabilidad se incluyó hasta este año) las empresas regulares (que no están amparadas a ningún régimen en especial) ocupan el segundo lugar en importancia relativa con una participación promedio del 30% para el periodo, seguidas por el sector turismo, financiero y el régimen de perfeccionamiento activo con un 12%, 4% y 0.1% de participación respectivamente.

**CUADRO 13. PARTICIPACIÓN RELATIVA DE LAS ZONAS FRANCAS EN LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>Zona Franca</b>	<b>184.7</b>	<b>370.5</b>	<b>225.5</b>	<b>226.7</b>	<b>181.5</b>	<b>226</b>	<b>311.8</b>	<b>401.9</b>	<b>362.7</b>
Inmobiliaria								176.6	224.5
Empresas regulares	137.1	153.1	206.9	108.1	112.0	394.4	178.3	150.9	182.1
Sector turismo	79.3	61.4	84.7	52.1	111.5	76	88.3	41.4	53.3
Sistema financiero	-0.2	22.1	93.4	27.1	36.3	16.3	2.2	22.6	40.9
Perfeccionamiento Activo	6	4.5	8.9	-5.3	12.3	-9.3	-5.5	0.5	-2.4
<b>TOTAL</b>	<b>406.9</b>	<b>611.6</b>	<b>619.4</b>	<b>408.7</b>	<b>453.6</b>	<b>658.4</b>	<b>575.1</b>	<b>793.9</b>	<b>861.1</b>

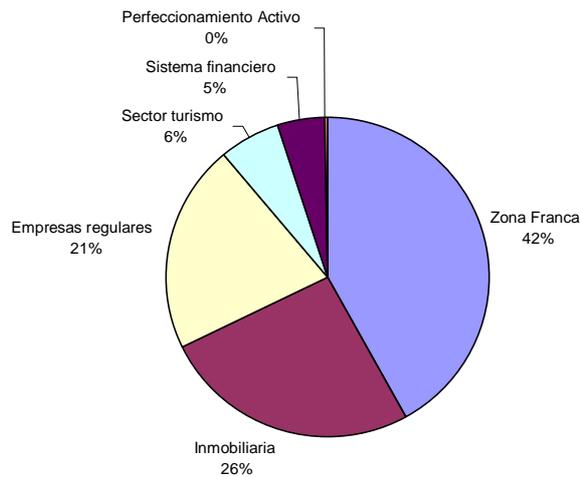
  

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2002	2002	2002
<b>Zona Franca</b>	<b>45.4%</b>	<b>60.6%</b>	<b>36.4%</b>	<b>55.5%</b>	<b>40.0%</b>	<b>34.3%</b>	<b>54.2%</b>	<b>50.6%</b>	<b>42.1%</b>
Inmobiliaria	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	22.2%	26.1%
Empresas regulares	33.7%	25.0%	33.4%	26.4%	24.7%	59.9%	31.0%	19.0%	21.1%
Sector turismo	19.5%	10.0%	13.7%	12.7%	24.6%	11.5%	15.4%	5.2%	6.2%
Sistema financiero								2.8%	4.7%
Perfeccionamiento Activo	1.5%	0.7%	1.4%	-1.3%	2.7%	-1.4%	-1.0%	0.1%	-0.3%
<b>TOTAL</b>									

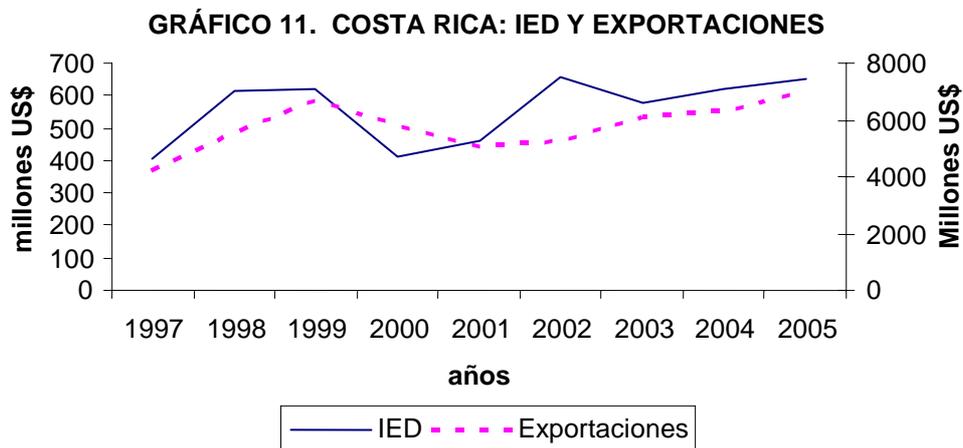
1/Cifras estimadas

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

**GRÁFICO 10. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA POR ACTIVIDAD, 2005**



En términos generales, las empresas extranjeras que se instalan en Costa Rica buscan utilizar al país como una plataforma exportadora a distintos destinos, ya que el tamaño del mercado costarricense no representa por sí mismo un incentivo para la instalación de empresas que busquen explotarlo. Este argumento se refuerza cuando se analiza el comportamiento de las exportaciones y el de la IED en el cual se observa una relación directa entre una y otra variable, dando luz al hecho de que la IED que se ha instalado en Costa Rica ha sido clave para el aumento en las exportaciones de nuestro país. Dado lo anterior, la IED puede ser considerada como un complemento para la industria costarricense y no un elemento que provoque desplazamiento de empresas locales por competencia.



Fuentes: BCCR y PROCOMER

## **2. BENEFICIOS CUANTIFICABLES DE LAS ZONAS FRANCAS**

No solamente es importante conocer el impacto que ha tenido en Costa Rica la presencia de zonas francas, sino también es importante cuantificar cuáles han sido los beneficios que se han obtenido a partir de las relaciones comerciales entre las empresas de zona franca y los residentes del país.

### **2.1. ENCADENAMIENTOS PRODUCTIVOS**

Uno de los mayores beneficios que se le confieren a la IED, específicamente a las empresas extranjeras que se amparan al RZF, es la generación de encadenamientos productivos con la industria local. Madani (1998) y Kusago y Tzannatos (1998) señalan que vía encadenamientos un país puede lograr un mayor crecimiento económico y una propagación de beneficios indirectos hacia la industria local.

Por su parte, Lim (2001; p: 3) establece que los canales mediante los cuales los encadenamientos productivos funcionan como catalizador para el crecimiento económico vía IED son los siguientes:

- i) Ayuda a potenciales proveedores con el establecimiento de las instalaciones productivas;
- ii) Demanda de altos estándares de calidad, productos confiables y su entrega a tiempo;
- iii) Asistencia técnica y capacitación para mejorar la producción y conseguir mayor innovación;
- iv) Asistencia a nivel gerencial a través de nuevas prácticas;
- v) Ayuda a los proveedores locales a conseguir otros clientes a nivel internacional.

Según Kusago y Taznnatos (1998) existen dos tipos principales de encadenamientos que se pueden generar en una economía: utilización de materias primas y acuerdos de subcontratación entre empresas locales y las de zonas francas.<sup>4</sup> Estas distinciones podrían relacionarse con la duración de las relaciones de negocios que se puedan dar entre la industria local y las empresas de zona franca.

En el primer tipo, la compra de materia prima local no genera necesariamente una relación duradera de una empresa local con la empresa extranjera ya que este tiene la opción de importar el bien o de buscar otro proveedor<sup>5</sup>. Casos de éxito en este tipo de relaciones de negocios se destaca a Corea, Taiwán y Malasia que lograron crecer exponencialmente como proveedores de compañías multinacionales instaladas en estos países, al respecto ver recuadro adjunto.

---

<sup>4</sup> Como se describió en capítulos anteriores, la mayoría de empresas bajo el RZF corresponden a compañías multinacionales de IED.

<sup>5</sup> A no ser que se de el caso de un monopolio en la venta de esta materia prima.

### **Encadenamientos en otros países: casos de Asia e Irlanda**

Muchos de los países asiáticos, Malasia, Corea, China, etc., han promovido fuertemente el desarrollo de encadenamientos productivos mediante la atracción de IED y legislación interna. Por ejemplo, China, uno de los principales países receptores de IED, obliga a las empresas extranjeras a que los carros fabricados deben poseer un 40%, que luego crece progresivamente hasta llegar a un 60%, de contenido local y además obligan a las empresas extranjeras a obtener licencias de importación de productos que ya son manufacturados en este país Liu and Ling (2004; p. 6). Sin embargo, muchas de estas políticas de atracción de IED y promoción de encadenamientos productivos (backward linkages) se dan para promocionar algún sector en particular. Por ejemplo, Malasia utilizó las Zonas Francas para la atracción de multinacionales en el sector de electrónica y según datos de 1998 logró que las compras locales de componentes electrónicos rondaran entre el 20% y 40%. Otro de los países con una alta generación de compras locales ha sido Corea del Sur, donde el sector de Tecnologías de Información y Comunicación ha logrado un 36.7% de compras locales.

Otro país exitoso en el tema de atracción de IED ha sido Irlanda, país que ha sustentado su desarrollo económico mediante la atracción de multinacionales en sectores claves como servicios, electrónica, telecomunicaciones, dispositivos médicos, principalmente. Este país ha logrado que el porcentaje de compras locales por las compañías multinacionales alcanzaran un 49% y en donde la industria con mayor encadenamiento con compañías multinacionales es la producción de software con un 76% según datos de Gorg and Ruane (2000; p. 221)

Por otro lado, cuando se dan acuerdos de subcontratación entre empresas locales y multinacionales, las relaciones de negocios podrían ser de más largo plazo, generando arraigo y una transferencia de conocimiento y tecnología. Esto se da porque los acuerdos de subcontratación requieren especificaciones técnicas en la elaboración de las piezas o partes que requieren las empresas multinacionales que implican desde capacitaciones para su manufactura (transferencia de conocimiento) hasta la transferencia de nuevas tecnologías a las empresas locales.

En el caso de Costa Rica, las cifras de encadenamientos deben de ser analizadas con detenimiento, pues no solamente hay limitaciones con respecto a la disponibilidad de información, sino que existen particularidades propias de la oferta productiva costarricense que limitan la posibilidad de generar altos porcentajes de encadenamientos tal como se dan en economías asiáticas.

A parte de ser una economía de pequeña extensión Costa Rica, por sus características geográficas y de ubicación, no es productor de materias primas industriales. Lo anterior obliga a las empresas multinacionales que se encuentran bajo el RZF a adquirir este tipo de bienes en el exterior.

También se da el caso de que proveedores locales no pueden satisfacer el volumen demandado por las compañías multinacionales o que simplemente no cumplen con las especificaciones técnicas para convertirse en proveedores locales (certificaciones ISO, buenas prácticas de manufactura, etc.), o simplemente que por el tema de patentes las compañías multinacionales deban necesariamente utilizar un tipo de materia prima en especial, lo cual en conjunto, se convierte en barreras de entrada a proveedores locales.

Como se mencionó anteriormente existen dos conceptos directamente relacionados con el impacto que puedan tener las compras que realicen las empresas de ZF sobre el sector empresarial costarricense y muy específicamente las PYMES:

- Aquellas que pueden describirse como la compra o venta de productos no especializados que pueden ser sustituidos con facilidad por la empresa compradora y que no implica una relación de largo plazo. Este impacto es estimado a partir del análisis del gasto nacional que realizan las empresas de Zona Franca.
- El segundo tipo que se genera a partir del intercambio relacionado con las actividades propias de las empresas de ZF en su proceso productivo y que genera una relación más sostenible y de largo plazo entre las unidades empresariales generando un beneficio para ambas partes. A pesar de que estimar el efecto de los encadenamientos es una tarea metodológicamente difícil, para estimarlos el análisis se llevará a cabo por medio de los resultados obtenidos a través de la Dirección Costa Rica Provee de PROCOMER.

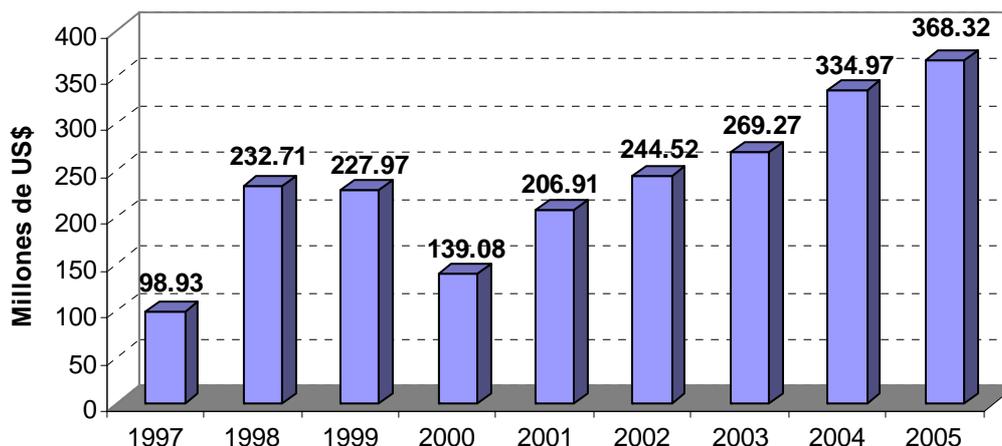
#### **a. Análisis del gasto nacional en compras de bienes y servicios**

El dato de gasto nacional<sup>6</sup> permite determinar los encadenamientos de corto plazo entre empresas bajo el RZF y compañías locales. Estos encadenamientos de corto plazo se refieren a aquellas relaciones de negocios que no necesariamente implican para el productor local manufacturar un bien o brindar algún servicio especializado para la empresa del RZF y cuyo plazo de duración puede ser sólo dicho año o ser parte de los encadenamientos, de los cuales se hablará a continuación.

---

<sup>6</sup> El gasto nacional en compras de bienes y servicios se calculó con base en los reportes anuales que las empresas de Zona Franca presentan a PROCOMER, en el cual realizan un desglose de sus gastos, separados entre nacionales y externos. Entre los rubros incluidos para este dato están: consumo de materia prima y similares; intereses y comisiones; servicios públicos; correos y couriers; servicios de laboratorio; seguros; servicios profesionales; servicios de transporte; alquileres; publicidad; gastos de aduana; papelería y útiles de oficina; suministros generales; combustibles y lubricantes; trabajos externos por subcontratación; y repuestos y accesorios. A partir de 2003 dicho reporte no separa el gasto nacional del externo, por lo que se realizó una estimación del componente nacional según las participaciones históricas.

**GRÁFICO 12. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS REALIZADOS POR LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA, 1997-2005**



Durante el año 2005 un total del RZF de 227 empresas reportaron un gasto nacional por un monto de US\$368 millones que representaron un 11.5% de las importaciones y 10.3% de las compras totales realizadas por las empresas, tal como se presentan en el siguiente cuadro.

**CUADRO 14. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS, IMPORTACIONES Y COMPRAS TOTALES SEGÚN AÑO, MILLONES DE US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gasto nacional en compras de bienes y servicios (GN)	98.93	232.71	227.97	139.08	206.91	244.52	269.27	334.97	368.32
Importaciones (M)	736.31	1,539.01	1,858.41	1,794.96	2,015.27	2,210.72	2,231.29	2,490.26	3,189.66
GN + M	835.24	1,771.73	2,086.38	1,934.04	2,222.18	2,455.24	2,500.56	2,825.23	3,557.97
GN / (GN+M)	11.84%	13.13%	10.93%	7.19%	9.31%	9.96%	10.77%	11.86%	10.35%
GN / M	13.44%	15.12%	12.27%	7.75%	10.27%	11.06%	12.07%	13.45%	11.55%

Fuente: BCCR, PROCOMER

Es importante destacar como el gasto nacional ha tendido al alza desde 1997 hasta el periodo en estudio. Esto lo que dice es que las empresas del RZF han incrementado las relaciones de negocios de corto plazo con las empresas locales, que aunque no son negocios que necesariamente impliquen un proceso de transferencia de tecnología y de conocimiento, si generan algún valor para la economía.

## b. Encadenamientos

Lograr el desarrollo de negocios a largo plazo entre las empresas costarricenses y las empresas de Zona Franca requiere de importantes esfuerzos orientados a traspasar las barreras de entrada. Los proveedores locales deben de entrar en un proceso de certificaciones por parte de la compañías multinacionales para garantizar que el insumo o bien que van a adquirir cumple con los estándares requeridos por estas empresas.

Las compañías multinacionales, al fabricar sus productos ya sean estos productos finales, partes o componentes que serán comerciados mundialmente

también deben de cumplir con una serie de requisitos técnicos para poder acceder los distintos mercados en los que se comercian sus bienes.

A manera de ejemplo se puede citar el caso de las compañías que fabrican dispositivos médicos, las cuáles son auditadas por la FDA (Food and Drugs Administration) de los Estados Unidos para garantizar que lo que se manufactura en nuestro país cumple con los requisitos técnicos necesarios. Lo anterior no solo sucede en el área de manufactura, si no que aplica transversalmente de una u otra forma para las compañías multinacionales de cualquier sector.

En el sector de agroindustria también es común este proceso de certificaciones por parte de la multinacional a sus proveedores, donde por ejemplo los proveedores de empresas como Terrapez y Fructa deben de pasar por procesos muy estrictos de capacitaciones sobre buenas prácticas agrícolas. Parte de los requisitos que deben cumplir las compañías multinacionales son las certificaciones de sus proveedores.

Lo anterior hace que convertirse en proveedor de una compañía multinacional implique costos, tanto para el comprador como para el proveedor, ya que en el caso del primero, debe impartir capacitaciones para apoyar al proveedor de modo tal que este logre elaborar el producto bajo las especificaciones requeridas y con ello cumplir con las exigencias de las certificaciones por las que están supervisados. El proveedor por su parte debe realizar las inversiones necesarias para poder atender estos requerimientos y hacer un negocio sostenible.

Con la presencia de las zonas francas en Costa Rica surge la oportunidad de generar encadenamientos de las empresas locales con estas empresas. No obstante, esto sugiere importantes esfuerzos orientados a promover encuentros entre proveedores de empresas de Zona Franca (que en su mayoría desconocen la oferta nacional y cuentan con las facilidades para importar los productos) y las empresas costarricenses.

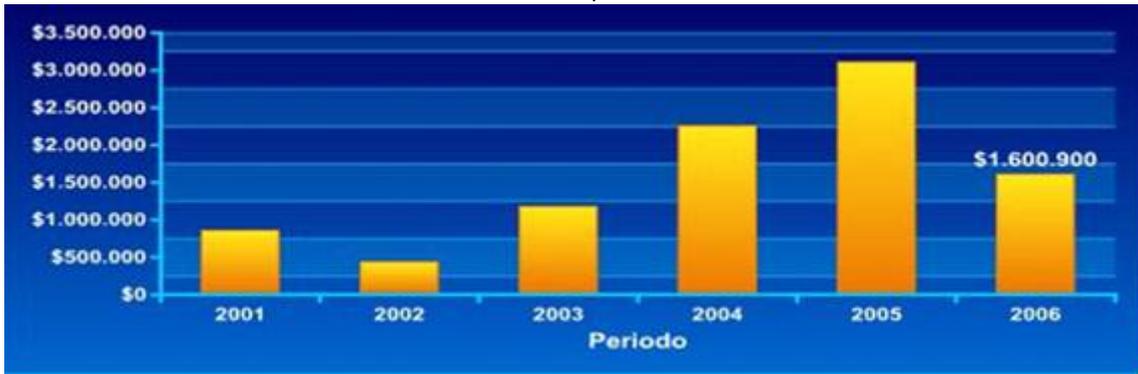
Esta labor es la que actualmente realiza PROCOMER por medio de la Dirección de Costa Rica Provee, cuyas funciones están orientadas a lograr negocios importantes y de largo plazo entre compañías multinacionales y proveedores locales.

Como parte de esta labor, en el año 2005 se lograron 108 encadenamientos<sup>7</sup> mientras que a octubre del presente año se habían desarrollado 123 y para este año se tiene como meta concretar 140. Según datos de la Dirección de Costa Rica Provee, los encadenamientos pasaron de generar poco menos de \$1 millón en el 2001 a aproximadamente \$3 millones en el 2005 para una tasa de crecimiento anual del 31%.

---

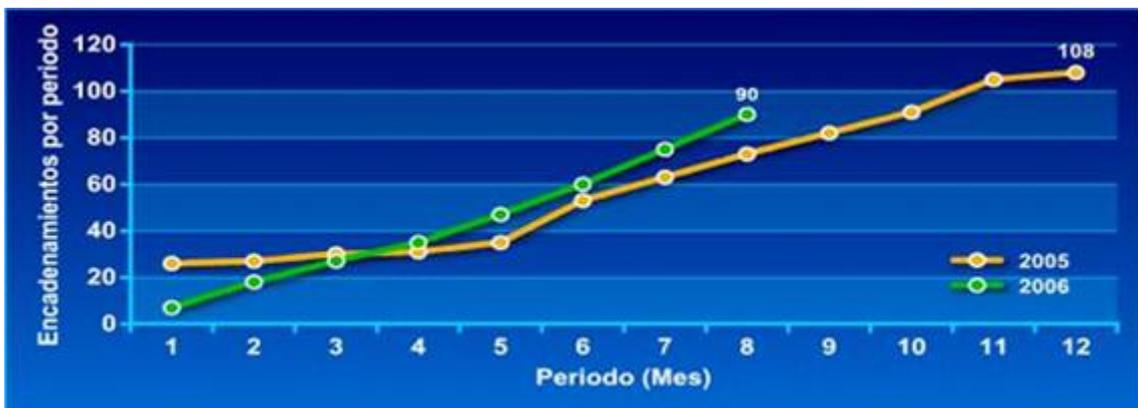
<sup>7</sup> Entendidos como el primer negocio entre empresas proveedoras y empresas de Zona Franca.

**GRÁFICO 13. DESARROLLO DE ENCADENAMIENTOS ENTRE PROVEEDORES LOCALES Y EMPRESAS DE ZONA FRANCA, VALOR DE LOS NEGOCIOS, 2001-2006**  
US\$



Fuente: Dirección de Costa Rica Provee, PROCOMER

**GRÁFICO 14. DESARROLLO DE ENCADENAMIENTOS ENTRE PROVEEDORES LOCALES Y EMPRESAS DE ZONA FRANCA, NÚMERO DE NUEVOS NEGOCIOS, 2001-2006**



Fuente: Dirección de Costa Rica Provee, PROCOMER

Durante el periodo entre 2004 y 2006 se llevaron encadenamientos principalmente en ocho actividades los cuales se detallan en el siguiente cuadro.

A excepción del sector de metalmecánica, todos los sectores se han mantenido relativamente estables en cuanto al valor en dólares generado por los negocios realizados. En el caso de metalmecánica, en el 2004 se cerró un negocio que se venía gestando tiempo atrás por lo que para este año en particular se muestra un monto atípico con respecto a los montos registrados en los dos años anteriores.

## CUADRO 15. SECTORES DE LA INDUSTRIA NACIONAL CON MAYORES VINCULACIONES

Productos / Servicios con mayor impacto

SECTOR PYMES	2004	2005	2006
METALMECANICA	\$140,500.00	\$1,472,840.00	\$3,350.00
PLÁSTICO Y SUS MANUFACTURAS	\$499,092.00	\$368,609.00	\$347,803.00
ELECTRO-ELECTRONICO		\$300,460.00	\$360.00
ETIQUETAS	\$14,500.00	\$239,500.00	\$346,411.00
QUIMICOS	\$185,000.00	\$26,170.00	\$510,000.00
IMPRESOS	\$24,000.00	\$62,884.60	\$115,000.00
RESINAS		\$71,600.00	\$108,000.00
SERVICIOS		\$7,800.00	\$17,278.00

Fuente: Dirección de Costa Rica Provee, PROCOMER

Sectores como el de químicos, etiquetas e impresos son los que resaltan sobre el resto por el crecimiento presentado en los tres años para los que se tienen datos, dando muestras sobre el tipo de encadenamiento que las compañías locales pueden llevar a cabo con las compañías multinacionales.

En este sentido, es importante reiterar el hecho de que por la naturaleza de los procesos productivos de algunas de las empresas multinacionales y las características de la oferta en Costa Rica, no es fácil ser proveedor de materias primas para estas compañías, lo cual obliga a las compañías locales a hacer transformaciones en sus procesos productivos, a capacitarse y a invertir para mejorar su competitividad.

Esto precisamente es lo que genera la transferencia de conocimiento y en algunos casos de tecnología de una empresa de Zona Franca a una empresa local.

### 2.2. INVERSIÓN ACUMULADA

Uno de los beneficios que se le asocia a la IED es su aporte al crecimiento económico del país que la recibe. Parte de este crecimiento se logra producto de la transferencia de tecnología y conocimiento que se da producto de los encadenamientos productivos y por medio de la inversión en activos que realicen las empresas cuando se instalan en el país.

La inversión en capital fijo aumenta el stock de capital en la economía permitiendo un mayor crecimiento económico para el país. Dado lo anterior, es importante analizar el comportamiento de la inversión de las empresas de zona franca y determinar los rubros en los cuales la están llevando a cabo.

En el año 2005 el dato de inversión acumulada fue de US\$2,064 millones con un crecimiento anual desde el año 1997 del 42.9%.

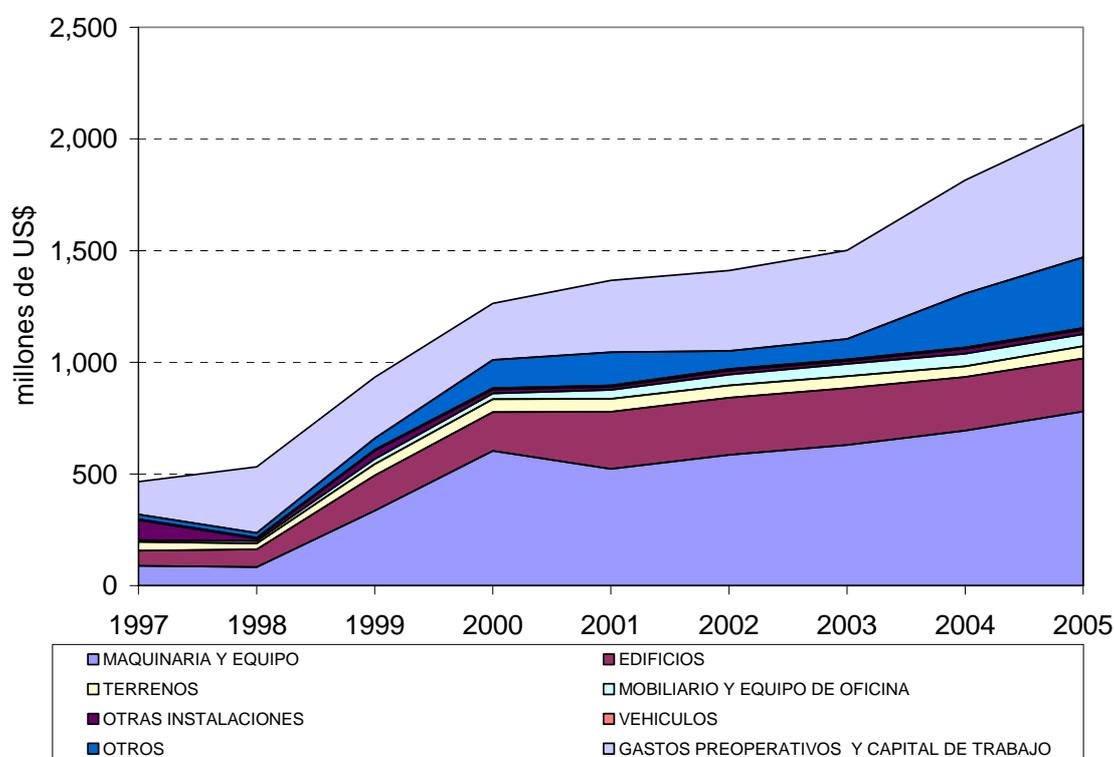
El principal rubro de inversión<sup>8</sup> corresponde a maquinaria y equipo, con un crecimiento anual del 37% lo cual implica que las empresas bajo el RZF han

<sup>8</sup> Por el origen de los datos, la inversión acumulada no incluye depreciación ni revaluación en los activos.

estado incrementando su stock de capital para aumentar la producción o reponer el ya existente con equipo de mayor nivel el cual repercutiría en los niveles de eficiencia de la empresa.

En el caso del rubro de terrenos y edificios, aunque han presentado una tasa de crecimiento anual del orden del 12% y el 18% respectivamente en el periodo, prácticamente este crecimiento en los últimos años (2001-2005) ha sido mucho menor, lo cual puede ser atribuido a que la mayor parte de los parques fue construido en los primeros cinco años de análisis, mientras que después del año 2000 la mayoría de la inversión en terrenos y edificios está asociada principalmente a empresas que se instalan fuera de parque.

**GRÁFICO 15. ZONA FRANCA: INVERSIÓN ACUMULADA TOTAL SEGÚN TIPO DE INVERSIÓN**  
MILLONES DE US\$



Fuente: PROCOMER

Esto lo que podría estar indicando es que el crecimiento en la inversión en terrenos y edificios se podría estar dando en términos de aumentos en el tamaño de planta (espacio productivo) y no en construcción de nuevos edificios. Esto se da porque, aunque existe una buena cantidad de empresas fuera de ella, la mayoría de empresas se encuentran instaladas en parques industriales, por lo que el espacio alquilado o comprado de cada empresa no tiende a ser muy variable, y mucho menos en plazos tan cortos.

Otros rubros en los cuales las empresas bajo el RZF invierten, es en mobiliario y equipo y automóviles (con un crecimiento anual del 37% y 10% respectivamente) de los cuales el mobiliario y equipo de oficina (en su mayoría)

es adquirido en el país siendo parte del gasto nacional que realizan las empresas del régimen.

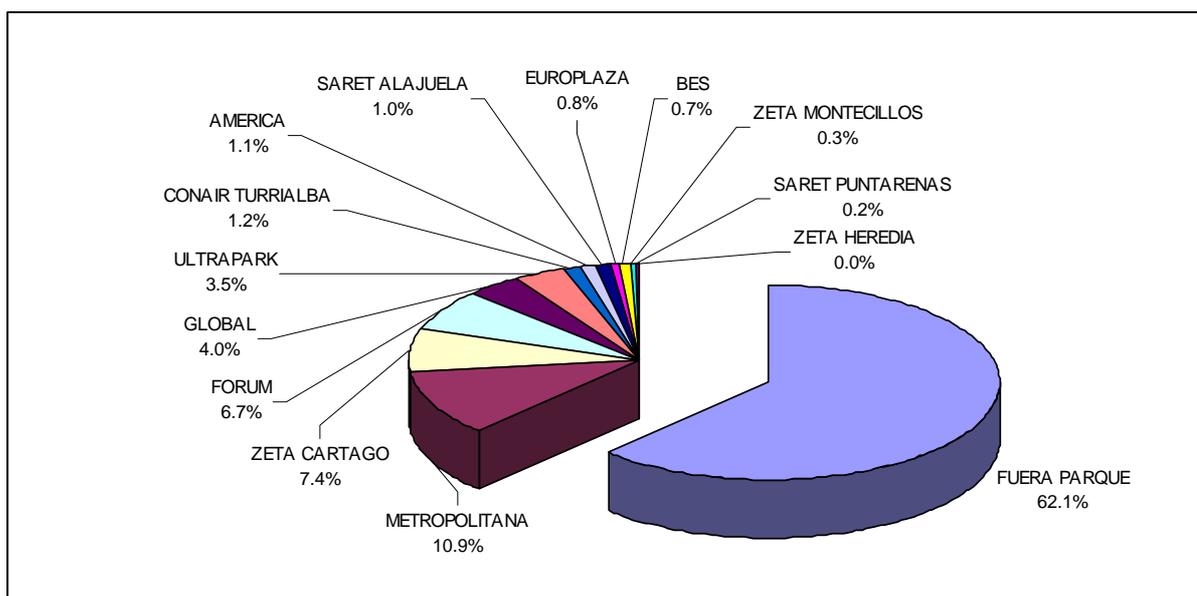
El capital de trabajo se calcula como la resta del activo circulante menos el pasivo circulante (balance de situación) y los gastos preoperativos, se refieren a reservas de dinero antes de iniciar operaciones.

### a. Inversión acumulada según parque

Al año 2005, las empresas ubicadas fuera de parque son las que han acumulado el mayor monto de inversión, con un 62.1% del total. El porcentaje restante se encuentra repartido entre 13 parques industriales, de los cuales los dos más importantes son la Zona Franca Metropolitana y el Parque Zeta Cartago.

Uno de los parques de mayor crecimiento en la participación en el total de inversión acumulada de las empresas instaladas en el Parque Forum, en el cual se han establecido muchas de las empresas del sector servicios que han decidido operar en el país.

**GRÁFICO 16. INVERSIÓN ACUMULADA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN, 2005**



El resto de parques resaltan por el hecho de haber mantenido su participación estable en el tiempo a excepción del parque Conair en Turrialba como se verá más adelante en este documento.

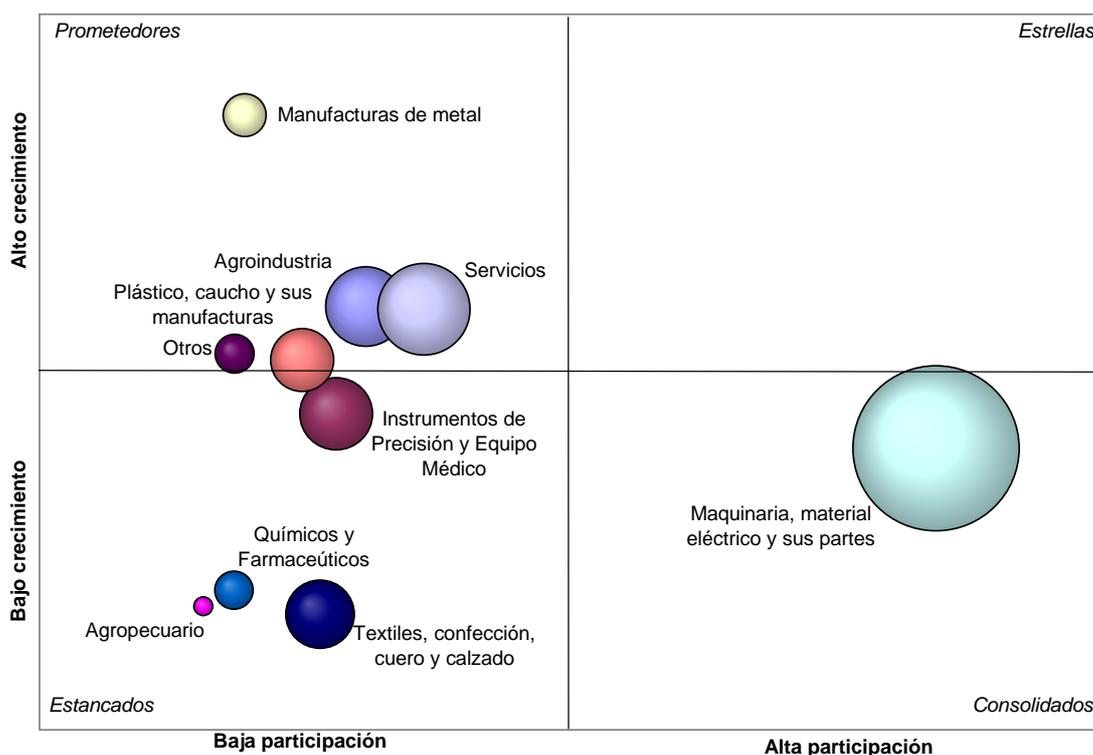
Las inversiones realizadas por las empresas dentro del RZF, sobre todo en maquinaria y equipo, repercute en el desempeño que estas muestran en cuanto a la eficiencia y productividad necesarias para sobrevivir en los mercados en los que estas compañías compiten y además tienen un efecto indirecto sobre la industria local producto de que nuevas tecnologías, sumado

al proceso de encadenamientos, implican una transferencia de tecnología y conocimiento en general.

Considerando que uno de los tres pilares del RZF es el incentivo a la inversión, resulta interesante analizar el posicionamiento competitivo de las empresas del régimen en términos de la inversión acumulada según la actividad productiva de las empresas.

Entre 2001 y 2005, de modo similar a los resultados de las exportaciones, no hay un sector que se pueda catalogar como estrella. El sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes sobresale de nuevo como un sector consolidado y tal como se aprecia en los diferentes cuadros una tendencia a mantener un ritmo importante de inversión, lo que hace que en la matriz de participación y crecimiento aparezca en la parte superior de la celda, con tendencia a ser sector estrella, lo cual es sobresaliente para el sector de más participación.

**GRÁFICO 17. POSICIONAMIENTO COMPETITIVO DE LA INVERSIÓN ACUMULADA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA, 2001-2005**



Cinco sectores aparecen catalogados como prometedores: manufacturas de metal; otros; plástico, caucho y sus manufacturas; agroindustria; y servicios. Un alto crecimiento en la inversión es particular señal de perspectivas de crecimiento para la industria.

Finalmente, los sectores de instrumentos de precisión y equipo médico; químicos y farmacéuticos; agropecuario; y textiles, confección, cuero y calzado se muestran estancados. En el primer caso, con un crecimiento importante en la inversión acumulada, pero no tan sobresaliente (relativamente) como la de

los sectores prometedores. El sector textil por su parte, da muestras de rezago y disminución en su participación en la inversión, producto del cierre de empresas y la maduración de las empresas que se mantienen fuertes en el sector.

### **2.3. EMPLEO**

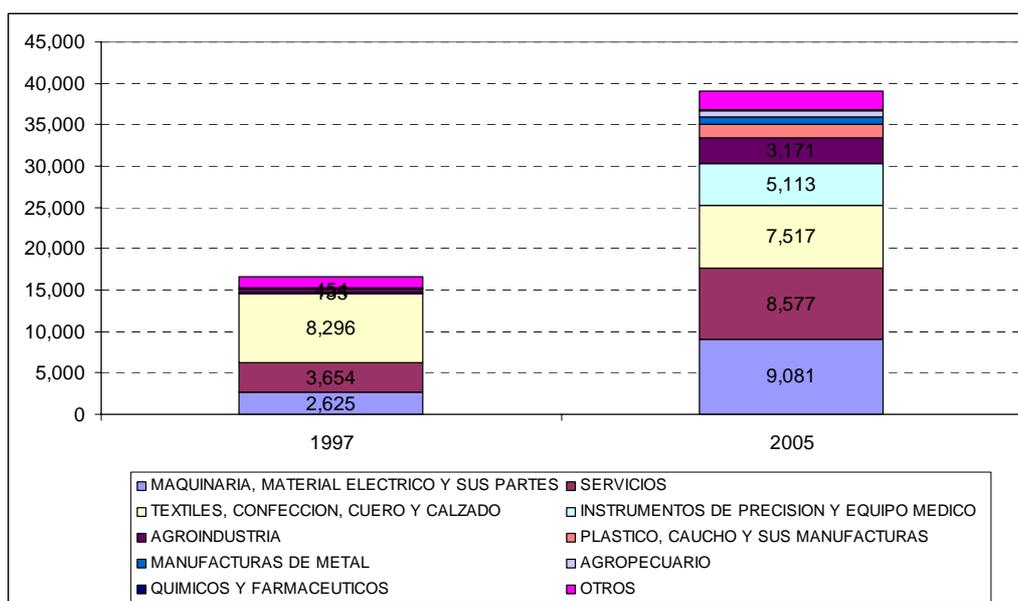
Uno de los beneficios que tienen la existencia del RZF para el país es la generación de empleo tanto directo como indirecto.

Para el año 2005 las zonas francas generaron poco más de 39.000 empleos directos en el país con una tasa de crecimiento promedio anual en el período desde 1997 hasta 2005 de 29.2%. La actividad que mayor empleo generó en este año, fue la de maquinaria, material eléctrico y sus partes, seguido por el sector servicios y el de textiles. En el caso de la primera actividad se debe señalar que el hecho de ser una de las actividades con mayor número de empresas hace que también la generación de empleo sea importante, mientras que en las otras dos es importante señalar que ambas son intensivas en mano de obra.

En cuanto al crecimiento que se observa para cada una de las actividades se tiene que el sector agropecuario mostró el mayor crecimiento (128%) entre 1998 y 2005. Por su parte, la actividad de instrumentos de precisión y equipo médico mostró una tasa de crecimiento anual promedio del 80% incentivado tanto por la llegada de nuevas empresas en este sector como por el aumento en el número de empleados por empresa, especialmente, en los últimos 5 años.

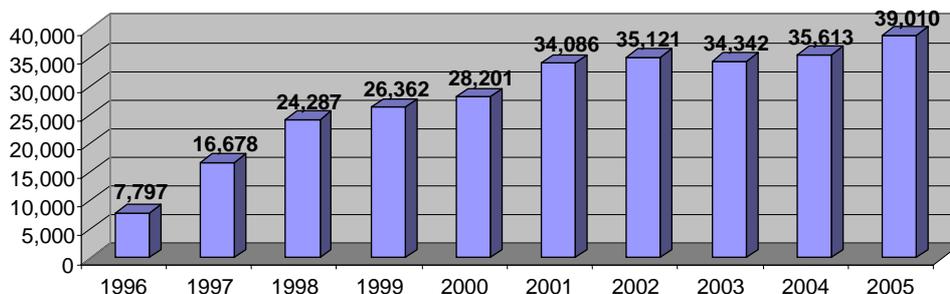
Por otro lado, manufacturas de metal y plásticos, caucho y sus manufacturas mostraron un crecimiento en empleo del 60%. La particularidad presentada por ambas actividades es que muchas de estas empresas se instalaron en Costa Rica para proveer a empresas ya instaladas en nuestro país bajo este régimen. Tal es el caso de empresas de plástico que son proveedoras de empresas de equipo médico, mientras que muchas empresas de manufacturas de metal proveen a empresas de maquinaria y material eléctrico.

**GRÁFICO 18. EMPLEO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA, 1997 Y 2005**



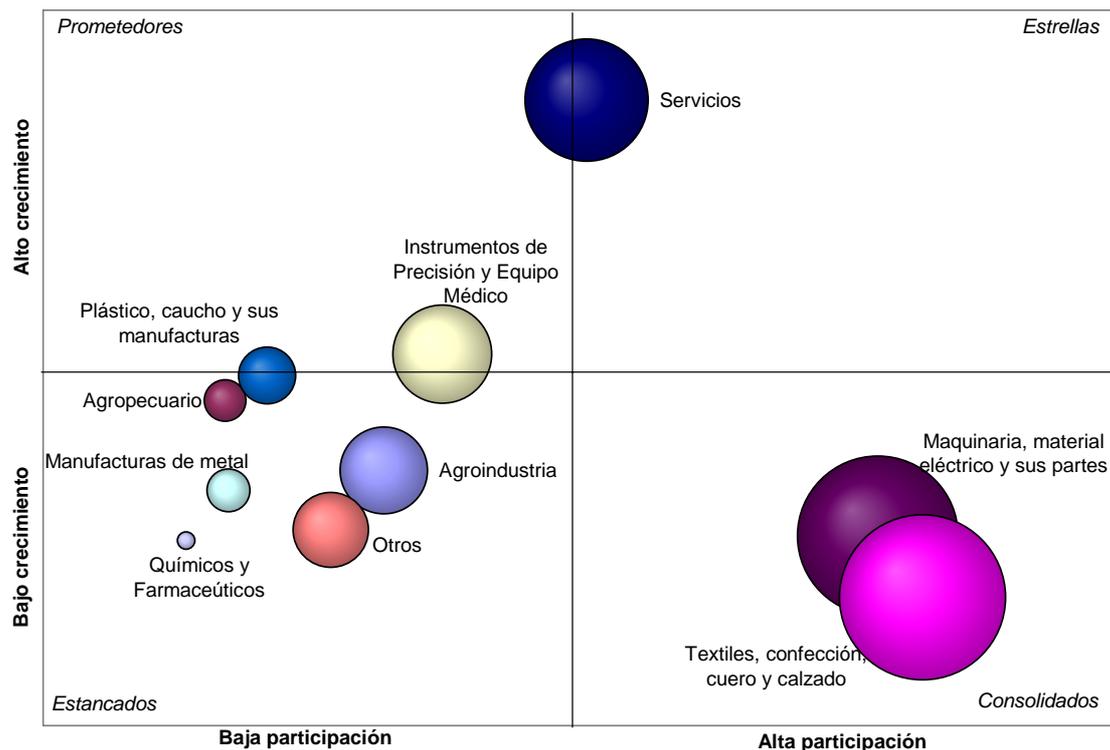
Otros sectores a destacar son el de servicios con un crecimiento anual en el empleo del 34% (entre el año 2000 y el 2005) y agroindustria con un 28% de crecimiento anual promedio. En el caso del sector servicios, debido a un aumento en el número de empresas y el número de empleados por empresa; mientras que el crecimiento en el sector agroindustrial se debe básicamente al aumento de la planilla promedio por empresa.

**GRÁFICO 19. EMPLEO DIRECTO GENERADO POR LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA**



El empleo es el tercer pilar del RZF, además del incentivo a las exportaciones y la inversión. Por esto se analiza también el posicionamiento competitivo de las empresas del régimen en cuanto a la participación y crecimiento en el número de empleos que generan.

**GRÁFICO 20. POSICIONAMIENTO COMPETITIVO DEL EMPLEO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA, 2001-2005**



La alta participación de los sectores de maquinaria, material eléctrico y sus partes y el de textiles, confección, cuero y calzado opacan un poco el tamaño del sector de servicios, único sector estrella, por ser el de mayor crecimiento y el tercer sector que más empleos genera. Los dos primeros son sectores muy consolidados, aunque el sector de textiles muestra estancamiento en su crecimiento y reducción en su participación, en comparación con la primera mitad del periodo analizado en este estudio.

El sector de instrumentos de precisión y equipo médico aparece como un sector prometedor, que también ha venido ganando mucha participación en la generación de empleo. Mientras los demás sectores se muestran aún con poco crecimiento y participación, en relación con los antes mencionados.

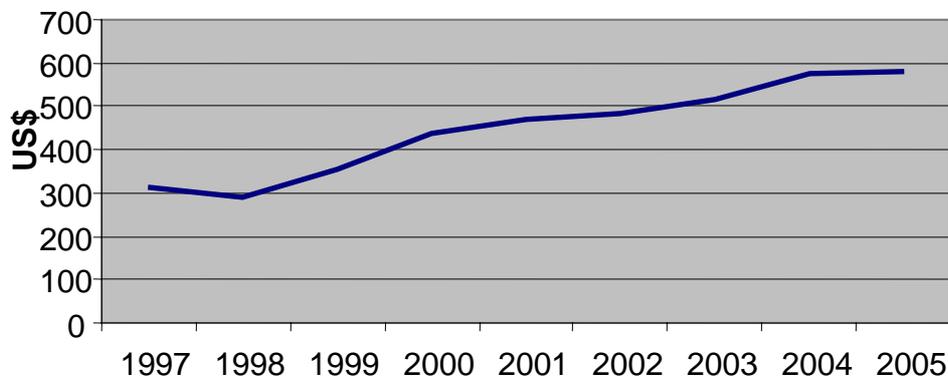
## 2.4. SALARIOS

Durante el periodo de análisis, las zonas francas han experimentado una variación en su estructura productiva, que ha influido notoriamente en la diversificación de las exportaciones con productos de un mayor valor y contenido tecnológico, y en el tipo de operaciones que se han instalado en nuestro país.

Al establecerse en nuestro país operaciones cada vez más sofisticadas hacen que la necesidad de mano de obra calificada sea aún mayor y esto tenga efectos en mayores salarios. En términos muy generales, para dar una idea de

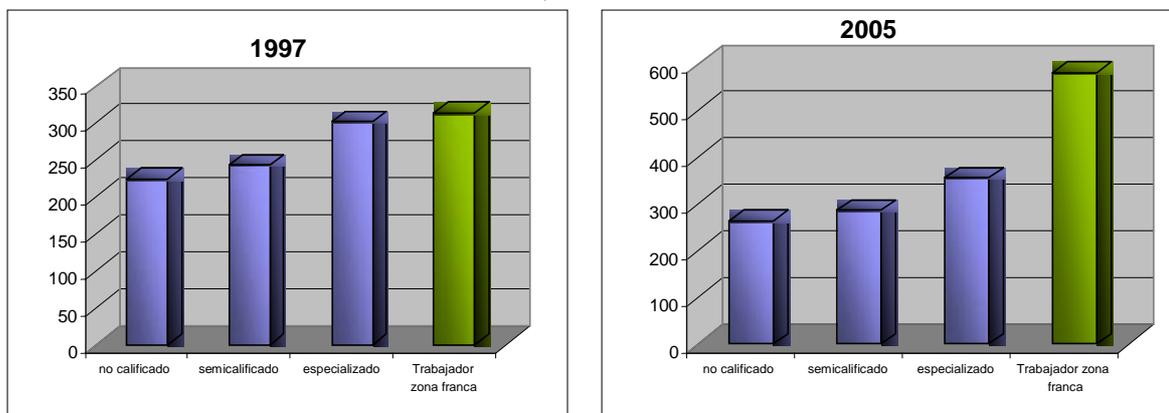
ese cambio entre los años 1997 y el 2005, el salario promedio mensual pasó de \$300 en el año 1997 a \$582 en el año 2005, para un incremento del 85%.

**GRÁFICO 21. SALARIO MENSUAL PROMEDIO POR TRABAJADOR DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA**



Si se compara con los salarios mínimos fijados por ley para el sector industrial para tres tipos de trabajadores específicos se tiene que los salarios que ganan los trabajadores en zona franca son mayores y la diferencia entre salarios se ha ampliado significativamente.

**GRÁFICO 22. COMPARACIÓN DE LOS SALARIOS MÍNIMOS Y LOS SALARIOS DE ZONA FRANCA, 1997 Y 2005**



Fuente: Procomer y BCCR

Esta diferencia entre niveles salariales de zona franca y salarios mínimos industriales podrían explicarse, tal y como se mencionó anteriormente, por el tipo de mano de obra necesaria para llevar a cabo la producción de los productos de zona franca, que con el paso de los años se ha hecho cada vez más especializada, capacitada y a su vez esto ha sido valorado por las empresas de zona franca.

### 3. **COSTOS Y BENEFICIOS DERIVADOS DE LOS ASPECTOS ADMINISTRATIVOS DEL RÉGIMEN**

La Ley de Zona Franca se compone por un conjunto de incentivos y beneficios otorgados por el Gobierno para aquellas empresas que realizan nuevas inversiones en el país y cumplen con ciertos requisitos, entre los cuales está el realizar una inversión de capital inicial de un mínimo de \$150,000 si la instalación ocurre en un parque industrial, o \$2,000,000 para aquellas empresas que deseen instalarse fuera de ellos.

**CUADRO 16. PRINCIPALES BENEFICIOS OTORGADOS A LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA**

<b>Beneficio</b>	<b>Monto y plazo</b>
Exención de impuestos importación de materias primas, incluidos combustibles	100%
Exención de impuestos supeditada a la importación de maquinaria y equipos	100%
Exención de impuesto sobre la renta	100% por 8 años, 50% siguientes 4 años
Exoneración a repatriación de ganancias	100%
Exención de impuesto de ventas o al valor agregado	100%
Exención de impuestos sobre los activos	100% por 10 años
Exención de impuestos municipales y otras tasas	100% por 10 años
Restricciones al manejo de divisas	Ninguno
Requerimientos de compras locales	Ninguno
Fuente: Ley 7210, Ley de Régimen de Zona Franca	

Además, se establece una limitación a las ventas dentro del territorio nacional para las empresas procesadoras de 25% como máximo y de 50% como máximo para las empresas de servicios.

A lo largo del desarrollo del documento se ha venido mostrando cómo la existencia del RZF en Costa Rica ha beneficiado al país no sólo desde el punto de vista macroeconómico con su aporte a la producción nacional por medio de la inversión extranjera y el comercio exterior sino también por su contribución, en términos de inversiones de capital productivo, empleo, salarios y la generación de mayor actividad económica para las empresas locales a las cuales les compran insumos para sus procesos de producción.

Es necesario aún sumar al beneficio que genera al país el régimen por concepto del pago del canon que realizan las empresas a PROCOMER, y el pago de impuestos. El primero corresponde a una obligación que compensa a PROCOMER por los gastos en que incurre para administrar el régimen (además de financiar también las labores de promoción de las exportaciones) y el segundo es el beneficio que genera al fisco la finalización de los periodos de exoneración, como se verá más abajo.

A continuación se presenta una reseña de los pagos que han realizado las empresas de Zona Franca por conceptos de canon, impuestos, el gasto que implica para PROCOMER el administrar el régimen y una estimación de los montos de impuestos que el fisco ha dejado de recaudar producto de los beneficios antes mencionados.

### **3.1. EXONERACIÓN DE IMPUESTOS**

La exoneración de impuestos procura disminuir el costo de la inversión inicial de las empresas, con lo cual se incentiva la compra de terrenos, construcción de edificios y naves industriales e importación de maquinaria y equipo productivo. También se reducen los costos de operación al exonerar del pago de aranceles y otros impuestos a la importación de maquinaria y materias primas, así como el pago del impuesto de ventas al gasto nacional.

Luego de 8 años, la exoneración del impuesto sobre la renta pasa de 100% a 50% por 4 años y a los 12 años de operación, las empresas deben pagar el 100% del monto correspondiente al impuesto sobre la renta, como se establece para todas las empresas costarricenses. La exoneración de los impuestos municipales y sobre los activos tienen un periodo de 10 años, aunque algunas municipalidades cobran los impuestos sin importar si ha pasado el periodo de la exoneración o no, pues realizaron reformas a sus leyes de impuestos posteriores a la última reforma de la Ley de Zona Franca en 1998. Las demás exoneraciones sí se mantienen mientras la empresa esté amparada al Régimen.

Para tratar de cuantificar el monto que las empresas de Zona Franca han dejado de pagar al fisco, es necesario estimar qué montos les habría correspondido pagar si se hubiesen instalado en el país sin haberse acogido a los beneficios del Régimen, lo cual implica suponer una situación hipotética, pues es difícil establecer con total certeza si las mismas empresas se habrían establecido en el país sin la existencia de estos beneficios.

Por ello es importante comprender objetivamente que el objetivo de la estimación realizada en el presente estudio, pretende tratar de cuantificar el beneficio neto para el país, de la existencia del RZF, para lo cual, como se verá más adelante, se pretende estimar el beneficio para el país en contraposición con el costo fiscal que ha tenido que asumir el Gobierno al otorgar los beneficios antes mencionados. De ninguna forma se puede concluir que dichos impuestos habrían sido pagados sin la existencia del régimen, pues muchas empresas podrían haber decidido no establecer sus operaciones en Costa Rica.

Para el cálculo del SF se estimaron los impuestos exonerados a las empresas de Zona Franca por concepto de rentas obtenidas, impuestos a las importaciones e impuesto de ventas sobre las compras de bienes y servicios locales. Para el caso de los impuestos municipales, no fue posible conocer el monto que pagan las empresas ni el monto exonerado por falta de datos.

## a. Impuesto de renta

Para el cálculo de la exoneración del impuesto sobre la renta, se utilizaron las declaraciones del impuesto sobre la renta que anualmente deben presentar las empresas al Ministerio de Hacienda, de la cual se adjunta una copia al informe anual de operaciones que remiten las empresas a PROCOMER. Dicha declaración, que es la misma que presentan todas las empresas establecidas en Costa Rica, presenta el cálculo de la renta neta, sobre la cual se calcula el monto del impuesto correspondiente, que representa hasta un 30% de la renta neta de las empresas, según las tarifas establecidas por la ley.

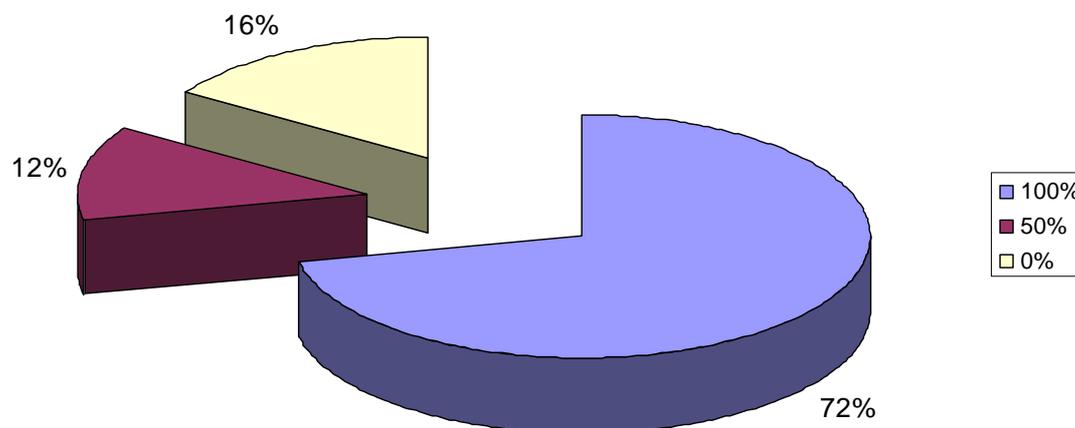
Dado que la mayor parte de las empresas se encontraba exenta del pago del impuesto sobre la renta en los años analizados, muchas de las declaraciones omitían el cálculo del monto a pagar, pues dicho monto era idéntico al que tenían que incluir como monto exonerado, por lo que para dichos casos se estimó el monto con base en una tasa de 30%, por lo que el cálculo sobredimensiona el cálculo para aquellas empresas que, según la ley pudieron calificar por tasas de 10% y 20% como empresas pequeñas. Además, para algunos pocos casos no fue posible estimar dichos montos, pues el informe no incluía la copia de la declaración o la misma era ilegible.

**CUADRO 17. ESTIMACIÓN DE LA EXONERACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA PARA LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS SEGÚN MONTO EXONERADO,**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
0	80.95%	68.16%	73.20%	74.30%	64.98%	59.46%	57.28%	63.73%	61.23%
0 a 500,000	14.29%	22.91%	19.59%	19.63%	26.73%	28.38%	27.70%	25.00%	25.55%
500,000 a 1,000,000	1.19%	2.23%	3.09%	3.27%	2.30%	5.86%	5.16%	5.39%	4.41%
1,000,000 a 1,500,000	0.00%	0.56%	0.52%	0.00%	2.30%	0.45%	1.41%	0.49%	3.08%
1,500,000 a 2,000,000	1.19%	1.68%	0.52%	0.47%	0.46%	1.80%	1.88%	0.49%	0.88%
2,000,000 a 2,500,000	0.00%	0.56%	0.52%	0.00%	0.92%	0.45%	0.94%	0.98%	0.00%
2,500,000 a 3,000,000	1.19%	1.68%	0.52%	0.00%	0.00%	0.90%	0.47%	0.49%	0.00%
3,000,000 a 3,500,000	0.00%	0.56%	0.52%	0.93%	0.00%	0.00%	0.94%	0.00%	0.00%
3,500,000 a 4,000,000	0.00%	0.56%	0.52%	0.00%	0.00%	0.45%	0.47%	0.00%	0.44%
> 4,000,000	1.19%	1.12%	1.03%	1.40%	2.30%	2.25%	3.76%	3.43%	4.41%
<b>Impuesto de renta exonerado (millones de US\$)</b>	<b>22.24</b>	<b>82.50</b>	<b>33.86</b>	<b>49.26</b>	<b>65.66</b>	<b>85.33</b>	<b>128.04</b>	<b>119.28</b>	<b>194.31</b>

El monto del impuesto de renta y el monto exonerado difiere principalmente debido a que el porcentaje de exoneración que reciben las empresas es distinto según la cantidad de años que tengan de haber entrado al régimen.

**GRÁFICO 23. EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PORCENTAJE DE EXONERACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA, 2005**



Por ejemplo, entre las empresas que finalizaron el año 2005 dentro del régimen, el 72% tenía una exención total del impuesto sobre la renta, el 12% de las empresas una exención del 50% del monto del impuesto y un 16% de ellas ya pagaba el 100% del monto correspondiente del impuesto según la ley.

Por supuesto, el que las empresas no estuvieran exentas de dicho pago, no significa que pagaran impuesto de renta, pues tal como está establecido por la ley, las empresas con renta neta menor o igual a cero no pagan impuesto. De hecho para el año 2005, con o sin exención, el 28% de las empresas bajo el régimen no habrían tenido que pagar renta. En 1997 dicho porcentaje era de 50% y se redujo paulatinamente durante todo el periodo analizado.

Dicha situación puede ser señal de dos cosas: la primera, que tal y como se indicó en secciones anteriores, Costa Rica muestra ciertamente tendencia a la instalación de empresas en busca de eficiencia o “centros de costos” como se les llama también, los cuales pueden operar con utilidades negativas o muy bajas, pues su papel dentro del esquema multinacional es reducir costos de operación a sus casas matrices, no siendo uno de sus objetivos principales generar utilidades en las plantas subsidiarias. Segundo, que a pesar de dicha tendencia, con el paso de los años dichas empresas se han hecho cada vez más rentables e incluso han comenzado a generar cada vez más utilidades, lo cual se puede relacionar con aumentos de la productividad.

También es de resaltar que aunque se podría sospechar que las empresas que se acogen al RZF lo hacen únicamente por los incentivos que reciben (especialmente el de renta) y que al finalizar la exención cierran operaciones, como se puede apreciar muchas empresas tienen muchos más que los 8, 10 o 12 años de operar.

Si se toman las empresas bajo régimen a 2005 y se analiza su historial, para el periodo analizado, resalta, entre otras cosas, que en promedio, dichas empresas contaban con 6.4 años de haber obtenido los beneficios del régimen. Además, dichas empresas ingresaron como empresas nuevas al régimen a

razón de entre 8 y 15 por año. Y también que las empresas en general muestran señales de maduración de sus actividades en el país y que aún después del vencimiento de la exención del pago del impuesto de la renta mantienen sus operaciones en el país, por lo que se está consiguiendo el objetivo del régimen de generar un incentivo para la instalación de empresas que creen arraigo en el territorio nacional.

**CUADRO 18. RÉGIMEN DE ZONA FRANCA: EDAD\* PROMEDIO DE LAS EMPRESAS BAJO EL RÉGIMEN EN 2005**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Edad* promedio	3.6	3.7	4.1	4.3	4.7	5.1	5.5	6.0	6.4
Edad* máxima	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Nuevas empresas**	8	13	11	15	12	13	14	12	14

\* Años de haber iniciado la exoneración

\*\* Empresas que iniciaron la exoneración en cada año

## b. Impuesto a las importaciones

Para el cálculo del monto que las empresas de Zona Franca habrían tenido que pagar al fisco por concepto de impuestos a las importaciones, de haberse instalado fuera del régimen, se analizaron las importaciones por partida de cada empresa por año y se asociaron con las tasas arancelarias, del impuesto por la Ley 6946 e impuesto de ventas que habrían tenido que pagar.

Para tal efecto fue necesario recurrir a registros históricos de los impuestos a las importaciones cobrados por Costa Rica para los años entre 1997 y 2005. Debido a la dificultad de asignar también una tasa especial a las importaciones provenientes de países con los que el país tenía vigentes tratados de libre comercio, se asignó a todas las importaciones la tasa de nación más favorecida (NMF). Esto implica que el cálculo podría estar sobreestimado pues las importaciones provenientes de Canadá, Centroamérica, Chile, México y República Dominicana (las cuales en 2005 representaron un 1.64% por ciento del total) habrían recibido una tasa arancelaria menor o cero.

En cuanto al cálculo de las tasas correspondientes por concepto de la Ley 6946 y el impuesto de ventas, se realizó una revisión de los productos (partida a 10 dígitos) que concentraban el 85% del total de las importaciones y se revisó si contaban con algún tipo de exoneración. En algunos pocos casos se encontró que algunos productos estaban exonerados de alguno de los rubros.

**CUADRO 19. ESTIMACIÓN DE LA EXONERACIÓN DE IMPUESTOS A LA IMPORTACIÓN, MILLONES DE US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Aranceles	60.65	66.73	72.39	42.46	63.09	59.49	47.15	51.73	36.14
Ley 6946	7.26	14.62	17.56	16.86	18.74	18.83	12.05	13.98	15.82
<b>Total</b>	<b>67.91</b>	<b>81.35</b>	<b>89.95</b>	<b>59.32</b>	<b>81.83</b>	<b>78.32</b>	<b>59.20</b>	<b>65.71</b>	<b>51.96</b>

Fuente: elaboración propia con base en datos de TRAINS, UNCTAD (aranceles) y Banco Central de Costa Rica (importaciones).

En cuanto al monto estimado por concepto del impuesto de ventas, es muy importante señalar que en la estimación realizada se considera el beneficio que

concede la Ley de Impuesto General sobre Ventas y su Reglamento, en cual se establece el derecho de los exportadores y reexportadores de solicitar al Ministerio de Hacienda la concesión de un crédito fiscal *“por el impuesto pagado en etapas anteriores, sobre las mercancías destinadas a mercados extranjeros, incluyendo el referente a los insumos utilizados en el proceso productivo”*, según establece el artículo 6 del Reglamento.

Los exportadores fuera de régimen también pueden solicitar al Ministerio de Hacienda *“Órdenes especiales para autorizar adquisiciones sin el pago del impuesto”*, que para el caso de los exportadores aplica para las importaciones de *“materias primas, insumos, maquinaria, equipo, sus partes y repuestos, envases y material de empaque, que utilicen directamente en la producción”*, además de los *“servicios gravados que se incorporen en ella; además, el equipo y materiales utilizados en los laboratorios de control de calidad de sus productos”*, según se estipula en el artículo 27 del mismo Reglamento.

Por lo que se puede considerar que el cobro del impuesto de ventas a las importaciones de las empresas de zona franca, de haberse instalado fuera del régimen, habría sido cero, ya que todas las empresas habrían podido solicitar el mismo beneficio que les otorga el régimen, en relación con el cobro del impuesto de ventas.

### **c. Impuesto de ventas por gasto nacional en compras de bienes y servicios**

Adicionalmente, se realizó el cálculo de la estimación del monto exonerado de impuesto de ventas sobre las compras de bienes y servicios adquiridos a empresas y personas en el territorio nacional (13% del valor comprado).

Lo anterior a pesar de que algunas empresas realizan compras a nacionales y no solicitan la exención del impuesto de ventas, debido al trámite que deben hacer, por lo que aunque aquí se estima como parte de las exenciones que hace el país como parte de los beneficios otorgados por el régimen, no se puede afirmar que las empresas no están pagando nada por este rubro.

#### **CUADRO 20. ESTIMACIÓN DE LA EXONERACIÓN DEL IMPUESTO DE VENTAS SOBRE EL GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS**

##### **MILLONES DE US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Impuesto de ventas	3.94	6.74	8.32	3.69	4.81	5.87	8.21	10.22	12.07

Para esta estimación sólo se incluyen aquellos rubros del gasto cuyos insumos no son incorporados en el proceso productivo de los bienes y servicios exportados y que por lo tanto no podrían gozar de la exoneración, según se indicó en el apartado anterior.

### 3.2. ADMINISTRACIÓN DEL RÉGIMEN

El proceso de instalación de una empresa bajo el RZF, requiere de un proceso administrativo en el cual Procomer (encargado de administrar el régimen) debe de velar por el cumplimiento de los requisitos necesarios para su ingreso al mismo.

Todos estos trámites involucran aspectos legales de cumplimiento de leyes y reglamentos así como los análisis técnicos o auditorías que periódicamente se les realiza a las empresas para velar que se cumpla lo pactado en el contrato de zona franca.

Esta variable se considera un gasto que se asocia con el régimen ya que para velar por su cumplimiento, instalaciones de más empresas, etc., se deben de dedicar recursos económicos, necesarios para el funcionamiento del RZF y que se sigan produciendo los beneficios que de este se deriven.

Para obtener esta variable, se recurrió a archivos contables de la Institución, tomando aquellos rubros que están directamente relacionados con el régimen, a saber: Operaciones y control, desarrollo y servicio y legal.

**CUADRO 21. GASTO DE PROCOMER EN LA ADMINISTRACIÓN DEL RÉGIMEN DE ZONA FRANCA, US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Administración del régimen	302,989.08	353,250.58	470,742.31	378,692.37	345,091.37	361,489.78	318,690.00	348,324.83	353,301.01

Fuente: PROCOMER

Este gasto creció entre 1997 y el 2005 en un 17% llegando a su nivel más alto en 1999. Este crecimiento observado en el gasto por administración del régimen se debe a la mayor actividad generada por el crecimiento en el número de empresas que han optado por la instalación en zona franca.

### 3.3. CANON

El canon es un ingreso que Procomer cobra a las empresas que se encuentran bajo el RZF. Para el caso de las empresas procesadoras, esta área es definida como techo industrial y se calcula de acuerdo al tamaño del área física de la planta dedicada meramente a la producción de los bienes. En el caso de las empresas de servicio esta área se calcula como un porcentaje de las ventas.

Esta variable es considerada un ingreso derivado del régimen ya que es parte importante del presupuesto de Procomer, el cual no solo es utilizado para su administración, sino para las otras labores que realiza esta Institución en términos de promoción de exportaciones.

**CUADRO 22. CANON PAGADO POR LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA  
US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Canon a PROCOMER	1,844,308.8	1,997,039.5	2,347,370.6	2,521,256.2	2,769,473.9	2,888,286.8	3,077,286.0	3,164,788.1	3,519,761.4

Fuente: PROCOMER

#### **4. ESTIMACIÓN DEL BENEFICIO PAÍS NETO**

El análisis de Costo-Beneficio es comúnmente utilizado para la evaluación de proyectos y para la toma de decisiones tanto para entes públicos como para empresas privadas. Las dos diferencias básicas entre la evaluación Costo-Beneficio público y la privada, son: primero, que mientras las consecuencias de un proyecto de interés para una empresa son las que afectan su rentabilidad, el Gobierno más bien estaría preocupado en un rango mucho más amplio de consecuencias; y segundo, mientras la firma utiliza precios de mercado para evaluar lo que tiene que pagar por sus insumos y lo que recibe por sus productos, hay dos instancias en las que el Gobierno no debería usar precios de mercado para evaluar sus proyectos: cuando los insumos o productos no se venden en el mercado o no existen precios de mercado y cuando hay fallos de mercado (Stiglitz, J. E.; 1999: 274).

Para el caso específico del RZF, si bien corresponde a una iniciativa o proyecto gubernamental, el impacto evidentemente no se reduce al ámbito fiscal, sino que desde un punto de vista más amplio, se puede analizar como el impacto con sus costos y beneficios para el país como un todo, lo cual a final de cuentas se refiere a las implicaciones de la existencia o no del Régimen para los y las costarricenses.

Teniendo en consideración lo anterior, en este estudio en particular se determina el impacto que ha generado a nivel de país, el haber adoptado una política comercial que ha buscado promover las exportaciones no tradicionales e incentivar también la atracción de inversión extranjera directa y que se generen todos los beneficios que se le confieren a esta variable y que han sido descritos a lo largo del documento (salarios, impuestos pagados, gasto nacional, inversión, etc.).

Sin embargo, el adoptar esta política implicó dejar de percibir recursos vía impuestos debido a que las empresas de zona franca están temporalmente exoneradas del impuesto de renta, están exoneradas del impuesto de ventas, impuestos a la importación.

Dado lo anterior, lo que se pretende analizar es si el RZF significó un beneficio país o por el contrario resultó en un costo producto de los incentivos fiscales para las empresas que se establecieron en zona franca.

Lo anterior se basa en lo esgrimido por Hermida (2006) en donde se denomina “sacrificio fiscal” a todos aquellos ingresos tributarios que el Estado deja de percibir (Exenciones) producto de alguna decisión de política económica para incentivar algún sector o actividad en particular.

Por otro lado, el mismo autor señala como beneficio país a “lo que resulta de las políticas en las que convergen los sectores públicos y privados, en un pensamiento común, sin antagonismos, y en base a una complementación: los privados invirtiendo, desarrollando y obteniendo rentas razonables, bajo un estricto cumplimiento de sus obligaciones, y el sector público, creando

incentivos no prohibidos por las leyes o acuerdos internacionales, facilitando los procesos y procedimientos que deben realizar las empresas, enfocando siempre como objetivo esencial el mejoramiento de las condiciones de vida de los habitantes, y el crecimiento sostenido de la economía”.

Siguiendo las definiciones tomadas de Hermida (2006; p. 3), los beneficios y costos citados anteriormente serían el beneficio país derivado del RZF y las Exenciones.

#### 4.1. METODOLOGÍA

De acuerdo a lo anterior, para hacer el análisis costo-beneficio para las empresas de Zona Franca se utilizó un enfoque de beneficio país neto producto de la política comercial adoptada.

Los beneficios y costos derivados de la existencia de este régimen, serán contabilizados a sus precios de mercado dado que no se está utilizando un enfoque de costos y beneficios económicos en cuyo caso habría que hacer la diferenciación entre precios de mercado y precios sombra para capturar de una mejor forma el costo de oportunidad para el país de haber adoptado el RZF.

Para expresar todas las variables en una sola unidad monetaria, se trabajará con variables denominadas en dólares norteamericanos utilizando el promedio mensual del tipo de cambio interbancario.

Dado todo lo anterior, el beneficio país neto (BPN) de las zonas francas resultará de la resta de los ingresos generados por las zonas francas menos los costos asociados para nuestro país de su existencia, donde la ecuación se leería así:

$$BPN_t \equiv BP_t - EF_t$$

Donde,

$BPN_t$ : Beneficio País Neto asociado al RZF en el periodo t.

$BP_t$ : Es el Beneficio País generado por el RZF en el periodo t.

$EF_t$ : Son las Exenciones fiscales del país producto de la existencia del RZF en el periodo t.

El beneficio país y el costo fiscal están conformados por las siguientes variables:

$$BP_t : (L_t W_t + L_t CS_t + L_t OB_t + GN_t + T_t + C_t + I_t)$$

Donde,

$L_t$ : Cantidad de trabajadores en el periodo t.

$W_t$ : Salario promedio pagado en el periodo t.

$CS_t$ : Cargas sociales en el periodo t.

OB<sub>t</sub>: Otros beneficios para los trabajadores en el periodo t.  
GN<sub>t</sub>: Gasto nacional en compra de bienes y servicios en el periodo t.  
T<sub>t</sub>: Impuestos pagados por las empresas de zona franca en el periodo t.  
C<sub>t</sub>: Canon cobrado a las empresas en el periodo t.  
I<sub>t</sub>: Inversión realizada por las empresas en el periodo t.

Por su parte el costo fiscal esta descrita por la siguiente ecuación:

$$EF_t : EX_t + AR_t$$

Donde,

EX<sub>t</sub>: Exoneración de impuestos a las empresas de zonas francas en el periodo t.  
AR<sub>t</sub>: Gasto en administración del RZF en el periodo t.

## 4.2. BENEFICIO PAÍS

El empleo generado por las empresas de zona franca, los salarios pagados a los trabajadores, así como otros beneficios, representan un beneficio país dado representan oportunidades de empleo para muchas familias así como aportes para la Seguridad Social que podrían ser consideradas como transferencias directas de estas empresas para el resto de la población que se beneficia de este sistema.

En el gasto nacional en compras de bienes y servicios se incluyen, como se mencionó anteriormente, el gasto realizado por las empresas del régimen en compras de bienes y servicios a personas y empresas públicas y privadas en el territorio nacional. Es importante destacar que estos generan toda una dinámica a nivel de empleo indirecto, salarios y otros efectos producto de los encadenamientos (vinculaciones) entre empresas de zona franca e industria local.

Aunque las empresas de zona franca están exoneradas del impuesto de renta, hay empresas a las que se le venció el plazo de exención por lo que hoy en día se encuentran pagando este impuesto. Esta variable se considera un beneficio país dado que le permite al gobierno captar recursos y destinarlos a las distintas obras que se consideren necesarias.

Por su parte el canon de zona franca, aunque es un ingreso percibido por Procomer es utilizado en la administración del régimen y en la promoción de nuevos mercados para promover exportaciones de las empresas costarricenses generadoras de empleo y producción.

La inversión de las empresas de zona franca representa el cambio en el stock de capital generado por este tipo de empresas. Esta acumulación de capital significa mas infraestructura y mayor maquinaria (rubros principales de la inversión acumulada por empresas beneficiarias) que se reflejará en mayor producción (exportaciones), generación de empleo, transferencia de tecnología,

etc. Nuevas tecnologías traídas al país significará un aprendizaje por parte de los trabajadores de estas empresas y dependiendo del grado de encadenamiento que generen las empresas locales con las empresas de zona franca se puede dar un proceso de transferencia de tecnología.

### **4.3. EXENCIONES**

Las exenciones en que incurre el país se ven reflejadas por el monto exento del pago del impuesto de renta, el impuesto de ventas que se deja de pagar producto del gasto en compras que realizan estas empresas a nivel nacional, así como los aranceles que tampoco se pagan por las importaciones que realizan estas empresas.

Para el cálculo de la exención del arancel de importación se utilizó el arancel de nación mas favorecida<sup>9</sup> para cada una de las partidas a las que pertenecen los productos importados por las empresas de zona franca. Lo anterior hace que no se haga distinción sobre los beneficios comerciales que pueda obtener el país producto de acuerdos comerciales con otros países. En el caso del impuesto de ventas, se tomó el impuesto vigente para calcular (sobre el monto del gasto nacional en compras de bienes y servicios que se verían gravados de no haber existido el beneficio de régimen), las exenciones que el país dio por concepto de este impuesto. Por último, para el impuesto de renta, se utilizó la renta neta presentada por las empresas.

### **4.4. RESULTADOS**

Después de haber descrito las variables, tanto de beneficio como de costo (exenciones) se realizó el cálculo del beneficio neto para el periodo, dado que se consideró que en este plazo de tiempo se podría capturar mucho del cambio estructural que se ha dado a lo interno del RZF, y además de que para años anteriores a 1997 no se posee información completa para las variables involucradas.

El criterio de selección de empresas fue escoger todas aquellas que se encontraban activas para cada uno de los años escogidos en este estudio sin discriminación del origen del capital ni de su actividad productiva.

Dado lo expuesto anteriormente, se tiene que el beneficio país neto fue positivo para cada uno de los años para los que se calculó, significando esto que la decisión de implementar una política comercial de promoción de exportaciones no tradicionales basada en incentivos a las empresas exportadoras fue positiva<sup>10</sup>.

---

<sup>9</sup> Es el arancel que consolidó nuestro país ante la Organización Mundial de Comercio para cada uno de los productos el cuál puede tener un valor positivo o cero.

<sup>10</sup> Dada la metodología que se está utilizando para este cálculo, no se puede afirmar tajantemente que resultó en un resultado socialmente beneficioso para el país, pero si que los flujos de ingresos privados derivados del proyecto de zona franca (beneficio país) resultaron mayores que las exenciones en el que incurrió el gobierno costarricense y el país en general.

El beneficio país neto pasó de aproximadamente \$288 millones en 1997 a \$736 millones en el 2005. Aunque en general la tendencia ha sido hacia el aumento, se ha dado cierta ciclicidad en los flujos de beneficio neto directo explicado principalmente por los cambios en el beneficio país, específicamente por otros pagos por servicios y el cambio en la inversión acumulada dada la variabilidad que presentan.

**CUADRO 23. BENEFICIO PAÍS NETO POR AÑO DE LAS ZONAS FRANCAS**  
**MILLONES DE US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>BENEFICIO PAÍS</b>									
Salarios, cargas sociales y otros beneficios	122.82	147.62	189.82	242.73	275.88	301.42	311.85	336.74	365.15
Gasto nacional en compras de bienes y servicios	98.93	232.71	227.97	139.08	206.91	244.52	269.27	334.97	368.32
Cambio en la inversión acumulada	160.54	66.43	400.43	331.10	102.40	43.96	90.34	314.70	249.01
Impuesto de renta	0.58	1.73	2.12	1.42	1.27	3.10	2.78	10.05	9.30
Canon a PROCOMER	0.00	0.00	0.00	2.29	2.50	2.66	2.83	3.01	3.26
<b>Total</b>	<b>382.87</b>	<b>448.49</b>	<b>820.34</b>	<b>716.61</b>	<b>588.97</b>	<b>595.66</b>	<b>677.07</b>	<b>999.48</b>	<b>995.04</b>
<b>EXENCIONES</b>									
Impuesto de renta exonerado	22.24	82.50	33.86	49.26	65.66	85.33	128.04	119.28	194.31
Aranceles y ley 6946	67.91	81.35	89.95	59.32	81.83	78.32	59.20	65.71	51.96
Impuesto de ventas	3.94	6.74	8.32	3.69	4.81	5.87	8.21	10.22	12.07
Administración del régimen	0.30	0.35	0.47	0.38	0.35	0.36	0.32	0.35	0.35
<b>Total</b>	<b>94.39</b>	<b>170.94</b>	<b>132.60</b>	<b>112.64</b>	<b>152.64</b>	<b>169.88</b>	<b>195.78</b>	<b>195.57</b>	<b>258.69</b>
<b>BENEFICIO PAÍS</b>									
<b>BENEFICIO NETO</b>	<b>288.48</b>	<b>277.55</b>	<b>687.74</b>	<b>603.97</b>	<b>436.32</b>	<b>425.78</b>	<b>481.30</b>	<b>803.91</b>	<b>736.35</b>

El hecho de que las empresas del RZF estén vinculadas con la economía local en forma de encadenamientos productivos, mayor generación de empleo, aporte a la seguridad social, entre otros, hace que el beneficio país sea positivo y mayor conforme pasan los años.

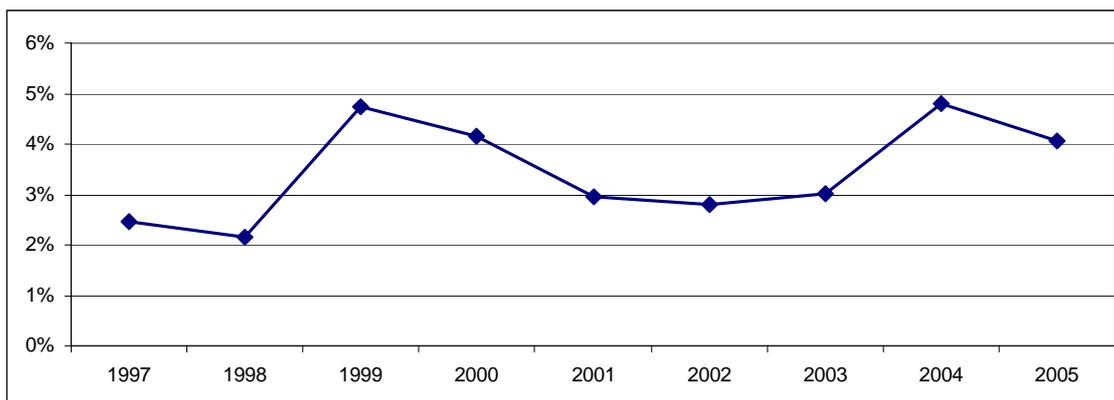
**CUADRO 24. BENEFICIO PAÍS, EXENCIONES, BENEFICIO PAÍS NETO Y PIB**  
**MILLONES DE US\$**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Prom.
BENEFICIO PAÍS	382.9	448.5	820.3	716.6	589.0	595.7	677.1	999.5	995.0	691.6
EXENCIONES	94.4	170.9	132.6	112.6	152.6	169.9	195.8	195.6	258.7	164.8
<b>BENEFICIO PAÍS NETO</b>	<b>288.5</b>	<b>277.5</b>	<b>687.7</b>	<b>604.0</b>	<b>436.3</b>	<b>425.8</b>	<b>481.3</b>	<b>803.9</b>	<b>736.4</b>	<b>526.8</b>
PIB (miles de millones de US\$)	11.7	12.9	14.5	14.5	14.8	15.2	15.9	16.8	18.1	14.9
BENEFICIO NETO / EXENCIONES	306%	162%	519%	536%	286%	251%	246%	411%	285%	333%
BENEFICIO PAÍS / PIB	3.3%	3.5%	5.7%	4.9%	4.0%	3.9%	4.3%	6.0%	5.5%	4.5%
BENEFICIO NETO / PIB	2.5%	2.2%	4.7%	4.2%	2.9%	2.8%	3.0%	4.8%	4.1%	3.5%
BENEFICIO PAÍS / Exportaciones	42.9%	22.8%	22.6%	23.9%	24.7%	22.3%	20.4%	30.8%	26.9%	26.4%
BENEFICIO NETO / Exportaciones	32.4%	14.1%	19.0%	20.1%	18.3%	16.0%	14.5%	24.8%	19.9%	19.9%

Fuente: Estimación con base a cifras de Procomer y Banco Central de Costa Rica

El beneficio país neto representa una rentabilidad promedio por año de 333% con respecto a las exenciones y representa, en promedio, un 3.5% del Producto Interno Bruto (PIB). Esto quiere decir que, en promedio, por cada dólar que el país dejó de percibir por concepto de exenciones, las empresas del régimen generaron un beneficio para el país de \$4.2.

**GRÁFICO 24. BENEFICIO PAÍS NETO COMO PORCENTAJE DEL PIB**

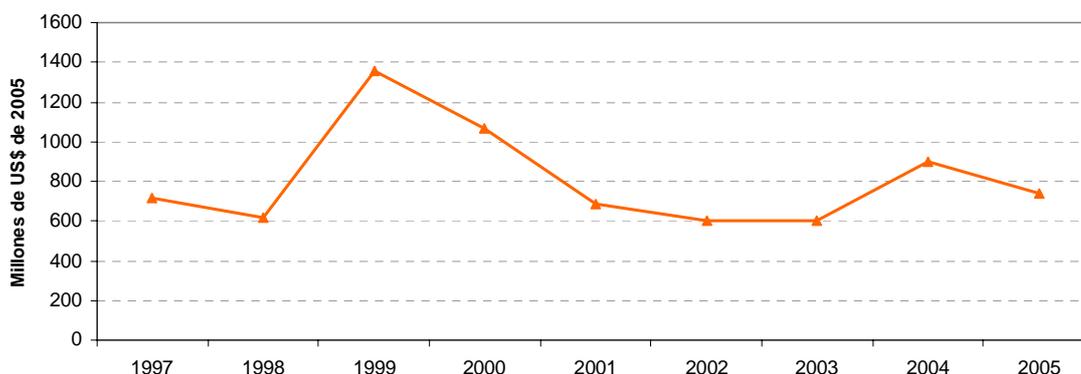


En suma, cuando se realiza la valoración global de beneficio país, en comparación con el costo fiscal en el que ha incurrido Costa Rica al establecer el RZF, se puede apreciar que la rentabilidad para el país ha sido altamente positiva y ha tenido un valor creciente durante el periodo de 1997 a 2005.

Para el cálculo del beneficio país neto total en todo el periodo, se utilizó el criterio del Valor Actual Neto de todos los flujos anuales considerando una tasa de descuento del 12%, que ha sido tradicionalmente utilizada por el Banco Mundial para la evaluación social de proyectos<sup>11</sup>, a fin de aproximar el valor de todos los beneficios país netos en dólares de un mismo año (2005).

Hay que considerar que se está evaluando cuánto le dejan al país las empresas del régimen, en relación, quizá, con respecto a la posibilidad de que muchas de estas empresas nunca hubiesen siquiera considerado Costa Rica como sitio para establecer sus operaciones, se tiene que entre 1997 y 2005, el país se ha beneficiado en \$7,274.9 millones (en dólares de 2005).

**GRÁFICO 25. BENEFICIO PAÍS NETO DE LAS ZONAS FRANCAS, EN MILLONES DE US\$ DEL AÑO 2005**



	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	VAN (97-05)
<b>BENEFICIO NETO</b>	714.3	613.6	1,357.5	1,064.4	686.6	598.2	603.7	900.4	736.4	7,274.9

<sup>11</sup> Esta es la misma tasa utilizada por Monge et. al. (2005) en su estudio para traer a valor presente los beneficios anuales de las zonas francas. Además, se utiliza la metodología del VAN dada la recomendación tan amplia que se encuentra en la literatura, como una herramienta bondadosa en la evaluación de proyectos, en comparación con otras metodologías de evaluación.

Esta cifra, como se explicó antes, deja aún muchos elementos sin cuantificar ni estimar, pues los efectos indirectos de las operaciones de las empresas de zona franca, los beneficios derivados de la generación de empleos en zonas de menor desarrollo, ayudas a las comunidades, transferencias de conocimientos y el efecto multiplicador que tienen para la economía todas las variables aquí analizadas es sin lugar a dudas muchísimo mayor.

## **PARTE B. ANÁLISIS DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

El propósito de esta sección es llevar a cabo el mismo análisis de la sección anterior, desagregado según las principales actividades productivas que se desarrollan bajo el régimen de las zonas francas.

### **5. IMPACTO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

Las principales actividades identificadas en el periodo de análisis fueron: Maquinaria, material eléctrico y sus partes; instrumentos de precisión y equipo médico; servicios; agroindustria; y textiles, confección, cuero y calzado. Estas actividades mostraron en el periodo de análisis un importante crecimiento con respecto a las variables de análisis, cumpliendo con el cometido deseado del RZF: incentivar la creación o instalación de nuevas empresas que generen exportaciones y beneficien al país por medio de inversiones de capital, empleo, gasto nacional y salarios.

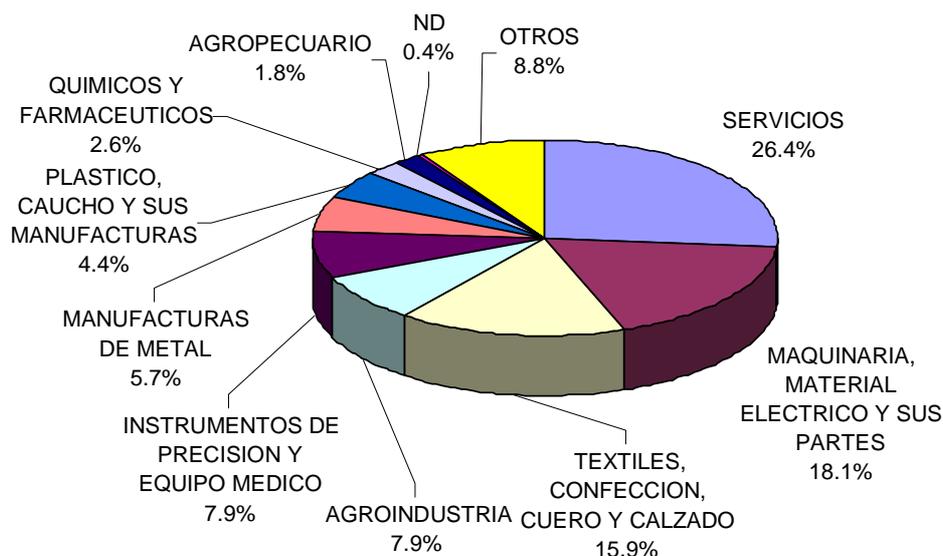
#### **5.1. NÚMERO DE EMPRESAS**

##### **a. Actividad productiva de las empresas del RZF**

Si se analiza el RZF de acuerdo a la actividad productiva, se tiene que en Costa Rica y para el año 2005, las tres principales actividades de acuerdo al número de empresas son: servicios (26%), en la actividad eléctrica y electrónica (18%) y textil, confección y cuero (16%) tal como se puede observar en el siguiente gráfico.

Las empresas del sector servicios son las que se han instalado en mayor cantidad bajo el RZF. En el año 2005 se registraron como activas 60 empresas. Asimismo, es la actividad con mayor crecimiento en el establecimiento de empresas con una tasa de crecimiento promedio anual del 13%.

**GRÁFICO 26. EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA, 2005**



Durante el periodo se aprecia una importante recomposición de las principales actividades de las empresas del RZF. Mientras en 1997 las empresas de textiles, confección, cuero y calzado representaban una cuarta parte de las empresas, en 2005 más de la cuarta parte de las empresas se dedica a la prestación de Servicios. Las empresas textiles son la única actividad que muestra un decrecimiento en el número de empresas activas (-5), mientras las empresas de servicios pasaron de ser 19 en 1997 a 60 en el último año.

**CUADRO 25. NÚMERO DE EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SERVICIOS	25	28	34	36	38	43	48	54	60
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	37	44	44	52	47	49	46	38	41
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	41	39	43	44	43	42	34	31	36
AGROINDUSTRIA	10	12	14	19	21	18	19	17	18
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	12	11	11	12	13	16	15	18	18
MANUFACTURAS DE METAL	6	5	4	5	12	11	13	10	13
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	7	9	10	10	8	10	9	11	10
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	5	6	6	6	5	6	4	6	6
AGROPECUARIO		1	2	3	3	3	3	3	4
ND	5	2	3	3	1	2	1	1	1
OTROS	20	22	23	24	26	22	21	15	20
<b>TOTAL</b>	<b>168</b>	<b>179</b>	<b>194</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>222</b>	<b>213</b>	<b>204</b>	<b>227</b>

El segundo sector más importante, con respecto al número de empresas de Zona Franca es el de maquinaria, material eléctrico y sus partes, que representa el 18.1%, seguido por las empresas del sector textil (16%), las empresas Agroindustriales y las empresas de manufactura de instrumentos de precisión y equipo médico (7.9% cada una).

Estos cambios en cuanto a la composición en el número de empresas que se ha dado en el período de análisis ha tenido efectos, no solo en la composición de las exportaciones y el empleo, sino también en la intensidad del uso de los factores, donde ha habido un aumento muy importante en la cantidad de empresas de base científica, que se podría asociar principalmente con los

dispositivos electrónicos y médicos, mientras las actividades intensivas en trabajo, como las del sector textil han venido a menos.

## 5.2. EXPORTACIONES

El RZF ha mostrado un beneficio generalizado en la mayor parte de los sectores productivos así como un crecimiento en las exportaciones promedio de las mismas.

Sin duda alguna la actividad que más aporta al valor de las exportaciones actualmente es la Maquinaria, material eléctrico y sus partes, la cual pasó de aportar el 30.5% del valor de las exportaciones en el año 1997 a cerca del 51%, llegando a ser el sector más importante en el año 2005.

En segundo lugar destacan, por su aporte en valor y crecimiento de las exportaciones, los sectores de instrumentos de precisión y equipo médico, con un crecimiento anual promedio de 34% durante el periodo y en tercer lugar, la agroindustria con un 44%. Los sectores agropecuario, de plástico, caucho y sus manufacturas, así como el de manufacturas de metal han sido, además, los sectores de mayor crecimiento durante todo el periodo.

Por su parte, el sector textil muestra un descenso en cerca de \$10 millones en el valor de sus exportaciones, lo cual se reflejó en una pérdida en la participación relativa en las exportaciones.

**CUADRO 26. EXPORTACIONES SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

		MILLONES DE US\$									
SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	271.51	1,271.03	2,812.31	2,025.39	1,217.75	1,256.35	1,789.03	1,560.24	1,877.53		
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	67.12	83.50	106.98	216.67	330.00	411.87	529.11	541.45	584.98		
AGROINDUSTRIA	22.09	36.30	45.38	56.87	97.13	203.56	246.21	306.86	335.89		
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	337.52	367.89	430.65	419.49	403.68	424.60	347.40	333.59	328.24		
SERVICIOS	75.84	58.78	27.21	76.13	105.79	127.73	143.25	146.85	171.68		
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	5.27	9.10	55.11	66.11	66.66	81.39	92.59	138.75	162.91		
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	20.43	30.20	31.30	29.87	39.89	38.84	51.38	67.52	68.21		
MANUFACTURAS DE METAL	3.69	17.77	22.74	28.68	32.71	30.46	33.78	48.50	57.36		
AGROPECUARIO	0.00	0.00	0.01	3.33	18.03	20.83	27.32	24.66	22.77		
ND	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		
OTROS	88.19	90.76	93.53	75.53	69.64	69.86	66.59	73.23	89.41		
<b>TOTAL</b>	<b>891.67</b>	<b>1,965.33</b>	<b>3,625.21</b>	<b>2,998.08</b>	<b>2,381.28</b>	<b>2,665.50</b>	<b>3,326.68</b>	<b>3,241.65</b>	<b>3,698.98</b>		

A partir de este análisis de las exportaciones se determinó que en promedio, las empresas del sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes exportaron en el año 2005, 6.5 veces más que lo que exportaban en 1997; las empresas dedicadas a la manufactura de instrumentos de precisión y equipo médico exportan 5.7 veces más; y las agroindustriales 6 veces más. El mayor crecimiento relativo lo tuvieron las empresas del sector de plástico, caucho y sus manufacturas, cuyas exportaciones aumentaron 22 veces su tamaño de 8 años antes.

**CUADRO 27. EXPORTACIONES PROMEDIO POR EMPRESA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

**MILLONES DE US\$**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	7.99	31.78	70.31	51.93	32.91	33.06	52.62	48.76	60.57
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	6.71	8.35	11.89	21.67	30.00	29.42	44.09	33.84	45.00
AGROINDUSTRIA	3.68	4.03	4.54	5.17	7.47	15.66	15.39	23.60	25.84
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.88	1.30	6.12	9.44	11.11	10.17	13.23	17.34	20.36
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	8.44	10.51	10.25	11.04	11.53	13.70	12.41	13.34	15.63
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	4.09	5.03	5.22	5.97	13.30	7.77	12.84	16.88	13.64
AGROPECUARIO	0.00	0.00	0.01	1.67	9.01	10.42	13.66	12.33	7.59
SERVICIOS	7.58	5.34	1.81	5.08	7.56	7.10	8.43	8.16	6.87
MANUFACTURAS DE METAL	0.92	4.44	11.37	9.56	4.09	4.35	3.75	5.39	5.21
OTROS	4.64	5.34	4.45	3.78	3.87	5.37	3.92	6.66	6.88
<b>TOTAL</b>	<b>6.65</b>	<b>14.14</b>	<b>23.39</b>	<b>19.99</b>	<b>16.20</b>	<b>17.89</b>	<b>22.79</b>	<b>23.49</b>	<b>25.87</b>

### 5.3. IMPORTACIONES

En términos generales, el comportamiento de las importaciones es muy similar al de las exportaciones, debido al alto componente de materias primas y maquinaria importada que se utiliza en el proceso de manufactura del régimen.

**CUADRO 28. IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

**MILLONES DE US\$**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	203.31	964.37	1,236.51	1,102.53	1,310.62	1,444.85	1,481.29	1,660.19	2,233.39
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	347.98	377.57	390.97	384.02	356.28	320.08	272.07	261.12	257.09
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	27.87	40.17	35.41	103.99	126.96	162.52	200.78	208.18	254.78
SERVICIOS	40.73	51.44	59.37	82.05	94.25	135.06	114.77	151.90	192.21
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	5.11	10.05	30.23	30.96	30.74	40.75	61.86	83.47	91.52
MANUFACTURAS DE METAL	1.99	11.02	18.58	16.65	23.32	12.74	19.12	34.56	38.40
AGROINDUSTRIA	3.00	8.66	11.23	9.68	12.49	25.40	16.28	21.93	35.27
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	5.00	13.43	14.93	16.45	19.22	17.93	16.31	17.54	21.14
AGROPECUARIO	0.00	0.00	0.29	1.90	0.32	0.35	0.44	0.42	1.43
ND	0.17	0.02	0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS	101.16	62.29	60.81	46.75	41.08	51.05	48.37	50.96	64.41
<b>TOTAL</b>	<b>736.31</b>	<b>1,539.01</b>	<b>1,858.41</b>	<b>1,794.96</b>	<b>2,015.27</b>	<b>2,210.72</b>	<b>2,231.29</b>	<b>2,490.26</b>	<b>3,189.66</b>

Resaltan sin embargo los sectores de instrumentos de precisión y equipo médico y la agroindustria. En el primer caso, sus exportaciones, además de mostrarse siempre mayores que sus importaciones (exportaciones netas positivas), esta diferencia ha venido en aumento con los años, para pasar de ser \$39.25 millones en 1997 a ser \$330.20 en 2005. En caso de la agroindustria, también se muestra una tendencia creciente en cuanto al aumento en las exportaciones netas, en este caso pasando de \$19.09 millones a \$300.62 millones.

**CUADRO 29. EXPORTACIONES NETAS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

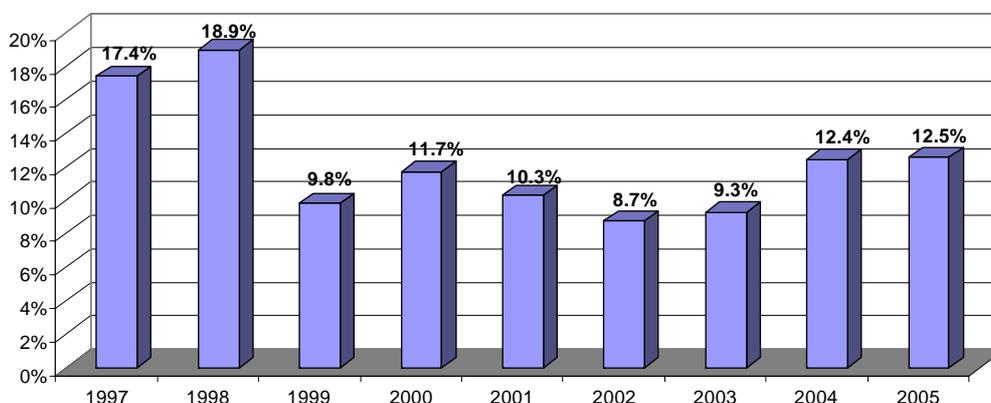
**MILLONES DE US\$**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	39.25	43.33	71.56	112.68	203.04	249.35	328.33	333.27	330.20
AGROINDUSTRIA	19.09	27.64	34.14	47.20	84.65	178.17	229.94	284.93	300.62
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.16	-0.95	24.88	35.14	35.92	40.63	30.73	55.28	71.39
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	-10.46	-9.67	39.67	35.48	47.40	104.52	75.33	72.48	71.15
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	15.43	16.77	16.37	13.42	20.67	20.91	35.07	49.98	47.06
AGROPECUARIO	0.00	0.00	-0.29	1.44	17.71	20.49	26.89	24.24	21.34
MANUFACTURAS DE METAL	1.70	6.75	4.15	12.03	9.39	17.72	14.66	13.94	18.96
SERVICIOS	35.12	7.34	-32.16	-5.91	11.55	-7.33	28.48	-5.05	-20.53
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	68.20	306.66	1,575.80	922.86	-92.87	-188.50	307.75	-99.95	-355.86
ND	-0.17	-0.02	-0.07	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
OTROS	-12.97	28.46	32.73	28.78	28.56	18.81	18.21	22.26	25.00
<b>TOTAL</b>	<b>155.36</b>	<b>426.31</b>	<b>1,766.79</b>	<b>1,203.12</b>	<b>366.01</b>	<b>454.78</b>	<b>1,095.39</b>	<b>751.39</b>	<b>509.33</b>

Es importante señalar también el comportamiento de las empresas de maquinaria, material eléctrico y sus partes, pues no muestra un comportamiento regular e incluso, la balanza comercial del sector es negativa en cuatro años.

Existen al menos dos posibles explicaciones principales para este fenómeno: que se deba a años en los que la importación de bienes de capital (especialmente maquinaria) fuese muy alta y/o que exista una fijación de precios diferenciadas con respecto a las demás actividades, en las importaciones y exportaciones originada por la relación entre empresa de zona franca y su casa matriz.

**GRÁFICO 27. EMPRESAS DE MAQUINARIA, MANTERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES: IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL PARA LA INDUSTRIA\* PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES TOTALES**



\* Según clasificación CUODE

Para el primer caso, una aproximación posible consiste en identificar cuánto, del total de las importaciones, corresponde a bienes de capital, según la Clasificación por Uso o Destino Económico (CUODE). El resultado indica que una porción importante de las importaciones del sector corresponde a bienes de capital para la industria (12.5% en 2005 y 18.8% como máximo en 1998). Dichos montos permiten explicar una parte importante de los déficit, aunque no completamente. Por supuesto, que esta situación requiere suponer que las empresas exportaran sus productos con un valor similar al de las materias primas que importan para su elaboración.

**CUADRO 30. EMPRESAS DE MAQUINARIA, MANTERIAL ELÉCTRICO Y SUS PARTES:  
EXPORTACIONES, IMPORTACIONES E IMPORTACIONES DE BIENES DE CAPITAL PARA  
LA INDUSTRIA\***

<b>MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTE</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
Importaciones	203.31	964.37	1,236.51	1,102.53	1,310.62	1,444.85	1,481.29	1,660.19	2,233.39
Importaciones de bienes de capital para la industria*	35.35	182.68	121.28	129.18	134.84	126.34	137.33	206.20	280.06
Importaciones totales - Importaciones de bienes de capital	167.96	781.69	1,115.23	973.35	1,175.78	1,318.51	1,343.96	1,453.99	1,953.33
Exportaciones	271.51	1,271.03	2,812.31	2,025.39	1,217.75	1,256.35	1,789.03	1,560.24	1,877.53
<b>Exportaciones - Importaciones (sin bienes de capital)</b>	<b>103.56</b>	<b>489.34</b>	<b>1,697.08</b>	<b>1,052.04</b>	<b>41.97</b>	<b>-62.16</b>	<b>445.07</b>	<b>106.25</b>	<b>-75.80</b>

\* Según clasificación CUODE

Según el cuadro anterior, si se extrae del valor total de las importaciones el monto correspondiente a las importaciones de bienes de capital, que posiblemente se transformarían en inversión fija, las diferencias entre las exportaciones e importaciones para los años en que existía déficit se reducen considerablemente, e incluso desaparecen los déficit de los años 2001 y 2004.

Históricamente, el sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes es el mayor importador de bienes de capital para la industria, sin embargo, como porcentaje del total de sus importaciones no es el principal sector. Destacan en este apartado los sectores de agroindustria; instrumentos de precisión y equipo médico; y plástico, caucho y sus manufacturas; sectores de gran auge y crecimiento durante el periodo analizado.

Situación muy diferente viven las empresas del sector de textiles, confección, cuero y calzado, sector que viene importando una proporción muy baja de bienes de capital, lo cual se puede interpretar como muestra de un sector que ya sobrepasó su periodo de madurez e incluso señal de que se ha convertido en un sector de poca renovación.

También es importante destacar que una parte importante de los bienes importados por las empresas de zona franca en general, corresponde a bienes que no se producen localmente, si se considera que una porción importante se refiere a bienes de capital (maquinaria, herramientas, partes y otros) y materias primas que no tienen oferta local. Tal es el caso de la agroindustria, además de importar una porción muy importante de bienes de capital, importa materias primas para la industria, mas no así de materias primas para la agricultura, de las cuales se abastece localmente, como se verá a continuación.

**CUADRO 31. IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN CLASIFICACIÓN POR USO O DESTINO ECONÓMICO, SECTORES SELECCIONADOS**

CATEGORÍA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>AGROINDUSTRIA</b>									
Bienes de capital agricultura	0.0%	0.0%	2.9%	9.2%	0.8%	0.0%	0.0%	1.0%	1.1%
Bienes de capital industria	26.2%	21.8%	41.9%	40.5%	36.0%	26.9%	14.6%	14.3%	24.8%
Equipo de transporte	2.1%	16.1%	3.4%	1.0%	0.6%	0.2%	0.3%	1.2%	0.4%
Materiales de construcción	0.2%	2.6%	6.3%	3.6%	1.5%	2.8%	1.3%	1.7%	1.6%
Materia prima agricultura	0.0%	0.8%	0.7%	0.3%	0.1%	0.2%	0.0%	0.1%	0.1%
Materia prima industria	57.7%	44.7%	36.4%	33.4%	52.8%	65.6%	77.5%	74.6%	66.6%
Otros	13.8%	14.0%	8.4%	12.0%	8.1%	4.2%	6.4%	7.0%	5.4%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>								
<b>INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO</b>									
Bienes de capital industria	28.8%	42.3%	27.4%	28.3%	22.2%	20.5%	14.6%	13.4%	14.6%
Equipo de transporte	0.0%	0.1%	0.0%	0.1%	0.1%	0.1%	0.1%	0.0%	0.0%
Materiales de construcción	8.8%	3.4%	0.7%	1.6%	4.7%	2.3%	2.2%	7.5%	11.6%
Materia prima agricultura	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.2%
Materia prima industria	52.8%	49.4%	64.0%	66.4%	70.6%	74.3%	80.1%	75.7%	70.0%
Otros	9.6%	4.8%	7.9%	3.5%	2.5%	2.8%	3.0%	3.2%	3.6%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>								
<b>MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES</b>									
Bienes de capital industria	17.4%	18.9%	9.8%	11.7%	10.3%	8.7%	9.3%	12.4%	12.5%
Equipo de transporte	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%
Materiales de construcción	9.4%	1.7%	1.4%	2.8%	1.6%	0.7%	1.6%	1.3%	1.0%
Materia prima agricultura	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Materia prima industria	65.4%	77.7%	87.2%	83.5%	86.1%	88.6%	87.5%	84.6%	85.1%
Otros	7.9%	1.7%	1.5%	2.0%	1.9%	1.9%	1.6%	1.5%	1.3%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>								
<b>PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS</b>									
Bienes de capital industria	12.9%	40.4%	26.2%	15.2%	15.6%	25.1%	39.7%	18.6%	7.1%
Equipo de transporte	0.0%	0.1%	0.0%	0.5%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.0%
Materiales de construcción	8.7%	6.1%	3.3%	3.9%	3.7%	1.0%	1.1%	2.9%	0.1%
Materia prima agricultura	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Materia prima industria	69.8%	43.2%	49.0%	58.3%	58.0%	61.2%	55.7%	74.9%	88.3%
Otros	8.6%	10.2%	21.5%	22.1%	22.6%	12.7%	3.5%	3.6%	4.4%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>								
<b>SERVICIOS</b>									
Bienes de capital industria	23.9%	18.0%	12.4%	20.3%	10.0%	8.8%	11.3%	9.7%	14.3%
Consumo no duradero	0.3%	1.0%	0.6%	48.3%	43.9%	36.4%	37.6%	35.4%	28.7%
Equipo de transporte	22.6%	20.0%	49.8%	17.4%	19.4%	26.5%	4.9%	7.8%	17.0%
Materiales de construcción	10.1%	8.0%	3.2%	1.9%	1.0%	1.1%	0.5%	2.3%	1.2%
Materia prima agricultura	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.2%	0.1%	0.1%	0.1%
Materia prima industria	32.4%	46.2%	31.2%	7.9%	23.8%	25.6%	43.4%	43.1%	36.1%
Otros	10.7%	6.7%	2.8%	4.2%	1.8%	1.3%	2.1%	1.6%	2.7%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>								
<b>TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO</b>									
Bienes de capital industria	3.5%	2.6%	2.9%	3.6%	3.3%	2.6%	4.0%	2.2%	1.5%
Consumo semiduradero	57.4%	61.9%	64.1%	67.7%	67.8%	59.3%	46.0%	37.3%	37.2%
Equipo de transporte	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Materiales de construcción	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%	0.1%	0.0%	0.0%
Materia prima agricultura	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Materia prima industria	35.5%	31.0%	31.6%	28.4%	28.4%	37.3%	38.8%	37.9%	34.2%
Otros	3.5%	4.5%	1.4%	0.2%	0.4%	0.8%	11.0%	22.6%	27.0%
<b>Total</b>	<b>100.0%</b>								

Las importaciones del sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes corresponden, en una parte muy importante, a insumos de alta tecnología, lo cual también presupone una limitante para la oferta local. También sucede con servicios que importa una cantidad importante de máquinas y aparatos de oficina (subclasificación de bienes de capital para la industria) y de las

empresas del sector de plástico, caucho y sus manufacturas, cuyas materias primas tampoco tienen oferta local.

Finalmente, el sector textil importa prendas cortadas y preelaboradas, telas y tejidos que tampoco se producen localmente, por lo cual el esfuerzo por lograr encadenamientos y abastecimiento local, por parte de las empresas de Zona Franca, se ha tenido que orientar hacia la creación de empresas que realicen al menos el último proceso de los insumos que requieren las empresas del régimen y se ve limitado por los requerimientos de materias primas importadas, capacidad de producción y técnicas requeridas, sin contar las capacidades gerenciales y de negocios que los empresarios locales han tenido que aprender para consolidarse como suplidores de las empresas del Régimen.

## 6. **BENEFICIOS CUANTIFICABLES DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

No solo es importante conocer el impacto agregado que han generado las zonas francas de acuerdo a las distintas actividades productivas, sino también identificar los beneficios en términos de inversión, empleo, salarios y encadenamientos.

### 6.1. **GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS**

Conocer las características propias de cada sector y su comportamiento en los últimos años, nos lleva a afirmar la importancia en establecer metas de encadenamientos a nivel de sector, considerando no solo las características propias de la demanda por parte de las empresas de Zona Franca, sino también la oferta de producto costarricense y sus posibilidades de transformación y crecimiento en el futuro para cada uno de ellos.

Si se analiza para todo el RZF, y como una forma sencilla de estimar los encadenamientos, se obtuvo que la participación relativa del gasto nacional con respecto a la suma del gasto nacional de las empresas del régimen mas sus importaciones es del orden del 10.3% en el año 2005. No obstante, al realizar el mismo ejercicio para cada una de las principales actividades se obtienen diferencias importantes para cada una de estas que se acercan más a la realidad de cada sector.

#### **GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

**MILLONES DE US\$**

<b>SECTOR</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
AGROINDUSTRIA	5.12	15.47	9.08	27.92	59.77	88.47	101.68	114.81	126.01
SERVICIOS	8.88	11.80	9.14	9.90	24.49	28.88	39.21	48.00	66.99
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	14.46	59.72	57.26	30.16	41.25	35.73	40.28	44.87	45.36
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.95	5.11	11.32	15.50	10.36	15.41	11.37	26.88	29.98
MANUFACTURAS DE METAL	0.99	0.70	0.26	0.33	1.77	1.08	3.36	21.12	26.71
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	1.69	4.87	3.13	9.55	5.30	8.57	13.00	13.63	21.63
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	19.89	52.09	70.65	19.10	23.45	19.25	15.95	21.49	16.38
AGROPECUARIO	0.00	0.00	0.00	0.09	12.82	15.35	12.76	14.36	13.79
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	6.06	6.97	7.10	7.18	10.83	7.07	11.54	15.68	6.41
OTROS	4.67	9.16	16.23	17.30	10.29	15.79	12.67	14.09	15.05
NO CLASIFICADAS	36.22	66.84	43.78	2.06	6.58	8.92	7.45	0.04	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>62.72</b>	<b>165.88</b>	<b>184.19</b>	<b>137.02</b>	<b>200.33</b>	<b>235.60</b>	<b>261.82</b>	<b>334.93</b>	<b>368.32</b>

De esta forma se tiene que en el caso de los productos agropecuarios y agroindustriales donde la principal materia prima es un producto cultivado o producido localmente el porcentaje del gasto nacional entre la suma de este gasto mas el total de importaciones es del 90.6% en el caso del sector agropecuario y superior al 70% en el caso de la agroindustria, productos en los cuales Costa Rica muestra importantes ventajas, principalmente en zonas fuera del área metropolitana.

Como un segundo caso, se identificaron los productos químicos y farmacéuticos donde en el año 2005 el gasto nacional representó un 23.3% del

total de gasto nacional e importaciones lo cual está relacionado con la comercialización de productos elaborados en Costa Rica.

En un tercer caso, se tienen las actividades donde las materias primas son el resultado de un proceso industrial elaboradas a partir de materias importadas, tal es el caso de material eléctrico, instrumentos de precisión y textiles, confección, cuero y calzado donde el porcentaje de encadenamiento es relativamente menor.

En el caso de las dos primeras actividades el bajo encadenamiento (medido con la razón anteriormente mencionada) en estas actividades relacionadas con productos de alto contenido tecnológico, se debe a la no disponibilidad del país de las materias primas necesarias para su producción, lo cual hace que el gasto nacional de estas actividades sea mayoritariamente en bienes o servicios no relacionados directamente con su proceso productivo.

#### **GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA COMO PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES Y GASTO NACIONAL SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
AGROPECUARIO			0.0%	4.5%	97.6%	97.8%	96.7%	97.2%	90.6%
AGROINDUSTRIA	63.0%	64.1%	44.7%	74.3%	82.7%	77.7%	86.2%	84.0%	78.1%
MANUFACTURAS DE METAL	33.2%	6.0%	1.4%	1.9%	7.0%	7.8%	14.9%	37.9%	41.0%
SERVICIOS	17.9%	18.7%	13.3%	10.8%	20.6%	17.6%	25.5%	24.0%	25.8%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	15.7%	33.7%	27.3%	33.4%	25.2%	27.4%	15.5%	24.4%	24.7%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	54.8%	34.2%	32.2%	30.4%	36.0%	28.3%	41.4%	47.2%	23.3%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	5.7%	10.8%	8.1%	8.4%	4.0%	5.0%	6.1%	6.0%	7.8%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	5.4%	12.1%	15.3%	4.7%	6.2%	5.7%	5.5%	7.6%	6.0%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	6.6%	5.8%	4.4%	2.7%	3.1%	2.4%	2.6%	2.6%	2.0%
OTROS	4.4%	12.8%	21.1%	27.0%	20.0%	23.6%	20.8%	21.7%	18.9%
<b>TOTAL</b>	<b>11.8%</b>	<b>13.1%</b>	<b>10.9%</b>	<b>7.2%</b>	<b>9.3%</b>	<b>10.0%</b>	<b>10.8%</b>	<b>11.9%</b>	<b>10.4%</b>

## **6.2. INVERSIÓN**

La inversión es uno de los rubros más importantes, no sólo por ser uno de los requisitos para acceder al Régimen, sino porque es el principal objetivo para los países que intentan atraer Inversión Extranjera Directa.

La inversión, como variable económica está asociada con mejoras en la productividad y al tratarse en buena parte de inversión extranjera se consigue generar una inversión que tiene una menor volatilidad que las inversiones de capital financiero, dado que es más difícil mover la inversión en capital fijo y las operaciones productivas.

Cuando se analizan los datos de inversión según actividad productiva, se debe destacar el crecimiento generalizado en la inversión acumulada de las empresas de Zona Franca en todos los sectores, excepto de las empresas textiles.

**CUADRO 32. INVERSIÓN ACUMULADA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

**MILLONES DE US\$**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	109.04	150.93	410.75	526.24	633.74	631.05	666.03	707.79	893.68
SERVICIOS	115.22	122.81	111.79	109.44	157.97	196.10	206.55	227.75	359.61
AGROINDUSTRIA	14.50	23.20	30.20	246.08	95.18	130.25	164.86	254.02	218.24
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	8.50	12.14	73.27	97.31	112.40	147.62	169.39	166.44	182.65
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	8.91	9.59	110.37	85.71	77.25	86.49	90.67	134.63	151.38
MANUFACTURAS DE METAL	1.17	21.03	21.22	19.77	27.03	25.56	28.81	90.94	94.20
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	94.72	112.72	59.27	96.15	179.48	106.11	87.33	149.77	67.57
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	0.84	15.04	12.93	28.76	35.31	42.24	45.89	47.38	18.58
AGROPECUARIO	0.00	1.01	3.32	10.44	11.02	10.86	12.04	5.25	4.70
OTROS	112.90	63.77	99.54	43.86	36.78	33.85	28.90	31.20	73.58
<b>TOTAL</b>	<b>465.80</b>	<b>532.23</b>	<b>932.66</b>	<b>1,263.76</b>	<b>1,366.16</b>	<b>1,410.12</b>	<b>1,500.46</b>	<b>1,815.17</b>	<b>2,064.18</b>

Los tres sectores de mayor crecimiento en la inversión son: manufacturas de metal (212% de crecimiento anual promedio); químicos y farmacéuticos (190%); y plástico, caucho y sus manufacturas (126%), muestra de que son sectores que van creciendo rápidamente; mientras que los sectores que tienen una mayor participación de la inversión total ya están más consolidados.

Si bien el crecimiento anual promedio de la inversión acumulada es de 90% en el caso de las empresas agroindustriales y 73% para las empresas de instrumentos de precisión y equipo médico, las inversiones más fuertes se llevaron a cabo entre 1999 y 2000.

El sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes, no sólo es el sector que más ha invertido y el segundo más numeroso, sino que también es el sector cuyas empresas acumulan la mayor inversión promedio. Le siguen las empresas del sector de plástico, caucho y sus manufacturas; agroindustria; e instrumentos de precisión y equipo médico.

**CUADRO 33. INVERSIÓN ACUMULADA PROMEDIO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

**MILLONES DE US\$**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	4.04	4.57	15.21	15.48	18.11	18.56	20.81	25.28	30.82
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	1.78	2.40	12.26	17.14	12.87	10.81	15.11	16.83	25.23
AGROINDUSTRIA	1.81	2.58	3.36	18.93	6.35	8.68	11.78	21.17	18.19
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	1.06	1.52	7.33	12.16	11.24	11.36	14.12	13.87	15.22
MANUFACTURAS DE METAL	0.58	5.26	7.07	6.59	3.86	4.26	3.20	12.99	11.77
SERVICIOS	6.06	6.46	4.86	4.56	5.27	5.16	4.92	5.06	6.92
AGROPECUARIO	0.00	1.01	1.66	5.22	5.51	5.43	6.02	5.25	4.70
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	0.17	2.51	3.23	7.19	8.83	10.56	15.30	11.84	4.64
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	3.27	3.89	2.12	3.32	6.41	4.08	3.64	7.13	3.38
OTROS	9.41	6.38	5.53	2.74	2.63	2.42	2.22	3.47	6.69
<b>TOTAL</b>	<b>4.05</b>	<b>4.33</b>	<b>7.01</b>	<b>9.16</b>	<b>9.05</b>	<b>8.81</b>	<b>9.56</b>	<b>12.35</b>	<b>13.32</b>

Mientras la inversión acumulada promedio pasó de ser \$4.05 millones por empresa en 1997 a \$13.32 millones en 2005, para todo el Régimen (4.3 veces más), las empresas de instrumentos de precisión y equipo médico pasaron a invertir 11.6 veces más en el mismo periodo; las de plástico, caucho y sus manufacturas 11 veces más; y las de maquinaria, material eléctrico y sus partes 11.8.

De la inversión que realizan las empresas, la mayor parte se concentra en maquinaria y edificios, aunque sus porcentajes varían considerablemente entre sectores. Sin embargo, dos sectores presentan un patrón diferente: en promedio, el 41% de la inversión de las empresas agropecuarias corresponde a

inversión en edificios y el 21% a terrenos; y en el caso de las empresas de servicios, durante todo el periodo destinaron el 27% de su inversión a edificios y el 7.6% a mobiliario y equipo de oficina.

### 6.3. EMPLEO

La generación de empleo es uno de los principales beneficios generados por el RZF. Para el año 2005 las empresas aportaron al país 39.010 empleos directos, generados por el sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes (23.3%); servicios (22.0%); textiles, confección, cuero y calzado (19.3%); e instrumentos de precisión y equipo médico (13.1%).

**CUADRO 34. EMPLEO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	2,625	6,837	7,319	9,729	9,637	9,096	8,034	10,643	9,081
SERVICIOS	3,654	4,186	1,320	1,372	2,631	3,922	5,463	6,985	8,577
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	8,296	9,887	11,331	9,086	12,211	11,963	9,718	7,689	7,517
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	135	212	1,576	2,101	2,678	3,512	4,063	2,371	5,113
AGROINDUSTRIA	454	683	1,072	1,841	2,459	2,512	2,632	2,982	3,171
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	65	223	967	1,009	887	977	1,003	1,568	1,593
MANUFACTURAS DE METAL	22	397	416	363	755	384	650	740	893
AGROPECUARIO		3	20	45	467	509	698	749	776
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	102	113	137	129	148	94	87	114	136
OTROS	1,324	1,745	2,203	2,515	2,211	2,085	1,956	1,772	2,152
<b>TOTAL</b>	<b>16,677</b>	<b>24,286</b>	<b>26,361</b>	<b>28,191</b>	<b>34,085</b>	<b>35,053</b>	<b>34,303</b>	<b>35,613</b>	<b>39,010</b>

El sector textil fue el primer empleador hasta el año 2003, año a partir del cual el sector de maquinaria, material eléctrico y sus partes ocupa el primer lugar. Es importante señalar que por ser una actividad intensiva en mano de obra, la actividad textil es la que más empleos ha aportado en todo el periodo de análisis, con un nivel máximo de empleo en el periodo de 12,211 y un promedio por empresa de 460 personas.

Las empresas de servicios, muestran un crecimiento continuo a partir del año 1999 llegando a ubicarse como el segundo empleador del RZF. No obstante, es importante señalar que las empresas de servicios no muestran un alto promedio de empleo por empresa.

El sector de instrumentos de precisión y equipo médico fue el segundo sector de acuerdo a crecimiento en el empleo, pasando a ser de los más importantes empleadores del RZF y los que en promedio contratan más empleados. Aunado con su crecimiento en el total de inversión acumulada y la inversión promedio, además de sus exportaciones, hace que el sector de instrumentos de precisión y equipo médico sea uno de los sectores de mayor importancia.

**CUADRO 35. EMPLEO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA (PROMEDIO POR EMPRESA)**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	34	42	263	300	298	293	369	198	393
AGROPECUARIO		3	20	22	234	254	349	374	388
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	395	395	366	324	436	460	389	350	376
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	131	244	252	270	268	268	251	355	303
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	16	45	138	168	148	122	167	196	228
AGROINDUSTRIA	65	98	119	167	176	167	188	199	211
SERVICIOS	281	279	73	60	91	106	137	149	162
MANUFACTURAS DE METAL	22	132	139	121	84	55	65	82	89
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	26	23	27	26	37	24	29	38	45
OTROS	120	175	157	157	158	149	150	177	179
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>234</b>	<b>214</b>	<b>206</b>	<b>226</b>	<b>220</b>	<b>220</b>	<b>225</b>	<b>236</b>

El sector agropecuario a pesar de que en términos relativos es una de las actividades que genera menos empleo (2%), es el sector que presenta el mayor crecimiento en el periodo de análisis pasando de 3 empleos promedio en 1998 a 776 empleos en el año 2005. Además, que debido a su tamaño en cuanto a número de empresas, es la actividad que en promedio emplean más personas, después de instrumentos de precisión y equipo médico.

#### 6.4. SALARIOS

Si bien el salario promedio de las empresas de zona franca para el año 2005 fue de US\$582, este salario varía entre actividades. Las empresas de servicios son las que presentan el salario promedio más alto entre las empresas del Régimen con una diferencia de US\$243.

Las empresas de los sectores de plástico, caucho y sus manufacturas; maquinaria, material eléctrico y sus partes; y manufacturas de metal les siguen a las de servicios en cuanto al pago de salarios, pagando un promedio mayor al del Régimen total.

**CUADRO 36. SALARIOS PROMEDIO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

SECTOR	US\$								
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SERVICIOS	378.41	250.30	427.22	675.89	800.01	826.49	809.13	834.30	826.05
AGROINDUSTRIA	529.69	435.30	285.63	394.16	390.98	483.31	546.77	695.60	740.57
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	321.89	190.29	452.48	592.52	648.22	799.78	701.26	730.48	700.13
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTE	303.96	383.11	530.96	528.62	588.25	555.16	588.01	586.75	640.76
MANUFACTURAS DE METAL	183.66	343.99	520.80	519.65	537.12	602.21	534.70	661.58	636.29
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICC	195.39	363.08	214.74	569.17	505.89	507.58	528.95	583.39	525.34
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	567.77	568.85	548.39	620.22	634.25	419.51	522.07	489.04	432.52
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	264.82	239.74	286.22	331.13	347.97	338.37	352.16	365.82	363.22
AGROPECUARIO				454.26	261.46	278.56	256.14	327.60	272.16
OTROS	401.86	253.48	222.61	268.57	307.84	326.55	295.52	353.94	314.59
<b>TOTAL</b>	<b>312.99</b>	<b>288.77</b>	<b>356.74</b>	<b>435.52</b>	<b>468.24</b>	<b>483.91</b>	<b>516.27</b>	<b>577.92</b>	<b>582.91</b>

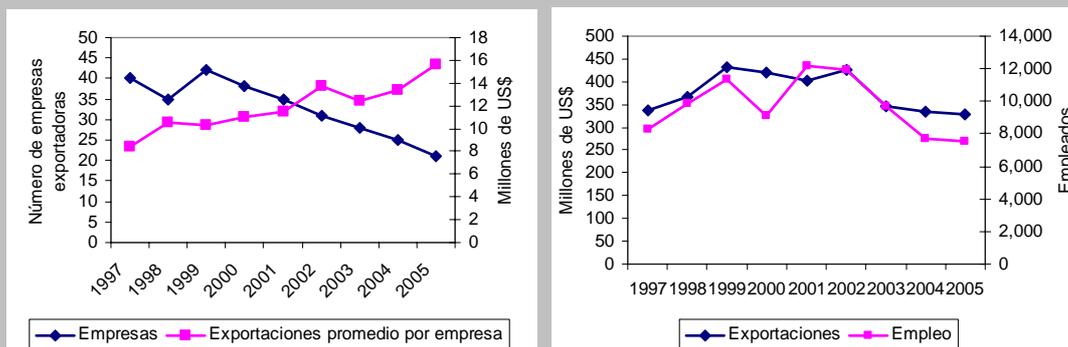
### ¿Están decayendo las empresas textiles del RZF?

Si bien el RZF nació como incentivo para la instalación de empresas procesadoras o “maquilas”, dentro de las cuales destacaban las empresas textiles, durante las décadas de los 80s y 90s, hoy en día se considera que Costa Rica ya no es un destino atractivo para este sector, principalmente porque otros países presentan costos de operación menores, especialmente de la mano de obra.

Los datos recolectados para este estudio muestran una realidad ambigua sobre las empresas del sector de textiles, confección, cuero y calzado.

Al analizar el sector según la cantidad de empresas exportadoras, se puede apreciar que efectivamente una gran cantidad de empresas terminaron operaciones entre 1997 y 2005. Mientras en 1997, 40 empresas realizaron exportaciones de textiles, confección, cuero o calzado; en 2005 fueron sólo 21. De las 40 empresas exportadoras de 1997, 10 se mantenían activas aún en 2005.

#### NÚMERO DE EMPRESAS, EXPORTACIONES PROMEDIO POR EMPRESA, EXPORTACIONES TOTALES Y EMPLEO DEL SECTOR DE TEXTILES, CONFECCIÓN, CUERO Y CALZADO DEL RÉGIMEN DE ZONA FRANCA



Entre 1997 y 2003 15 nuevas empresas iniciaron operaciones, aunque de esas 15, 3 dejaron de exportar antes del año 2003. En total, 33 empresas cerraron operaciones antes del año 2005.

El empleo mantuvo una tendencia creciente hasta 2001 y a partir de ahí comenzó a decrecer, muy similar a la de las exportaciones totales. Sin embargo, a pesar de la tendencia al cierre de casi 4 empresas por año desde 1999, las exportaciones no han decrecido en la misma magnitud, producto del aumento de las exportaciones promedio por empresa.

En suma, todo apunta las empresas que han dejado el país han sido tanto las más pequeñas como las menos eficientes, quedándose aquellas empresas que por su tamaño han podido aprovechar mejor las economías de escala (con planillas promedio mayores) y aprovechando los ligeros aumentos de la productividad de los trabajadores.

## 7. COSTO BENEFICIO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA

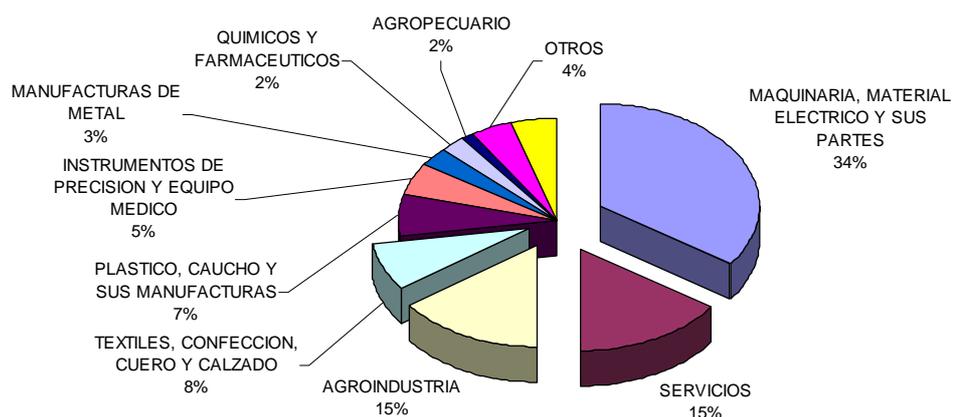
Siguiendo la metodología expuesta en el capítulo 4, se realizó el cálculo del BPN de las Zonas Francas según actividad productiva, con el fin de medir el aporte por sector.

**CUADRO 37. BENEFICIO NETO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA**

		MILLONES DE US\$								
		1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
SERVICIOS		35.06	28.14	2.91	14.30	103.39	112.07	110.00	149.76	299.28
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES		66.51	123.26	353.32	215.86	207.50	80.31	123.31	132.14	276.62
AGROINDUSTRIA		-3.45	24.15	18.29	256.33	-76.18	133.67	131.57	203.34	90.27
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS		2.51	6.25	116.55	-0.46	7.80	31.32	22.94	84.24	61.27
MANUFACTURAS DE METAL		-0.35	22.66	2.69	1.09	11.91	2.31	10.82	88.76	35.13
AGROPECUARIO		0.00	1.01	2.31	7.54	15.03	16.72	16.12	7.90	14.49
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO		9.07	12.41	66.40	45.76	13.45	37.06	22.89	0.32	-13.88
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS		2.46	21.71	5.79	23.71	17.81	13.70	16.20	19.59	-21.18
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO		64.87	18.83	20.09	65.64	117.34	-30.68	5.80	95.11	-59.77
OTROS		77.24	-45.81	56.87	-27.81	11.86	20.51	14.28	22.73	54.13
NO CLASIFICADO		34.58	64.95	42.53	2.01	6.42	8.79	7.37	0.01	0.00
<b>TOTAL</b>		<b>288.48</b>	<b>277.55</b>	<b>687.74</b>	<b>603.97</b>	<b>436.32</b>	<b>425.78</b>	<b>481.30</b>	<b>803.91</b>	<b>736.35</b>

Al analizar sector por sector se pueden observar algunos años en los que para los que en algunos sectores las exenciones fueron superiores al beneficio país (BPN negativo). Sin embargo, para todos los sectores, el Valor presente Neto del Beneficio Neto es positivo, lo cual es muestra de que todos los sectores han respondido en términos de aporte al país, en comparación con los beneficios que se les ha dado por el ingreso al régimen.

**GRÁFICO 28. PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIO PAÍS NETO TOTAL DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN ACTIVIDAD PRODUCTIVA 1997-2005, MILLONES DE US\$ DEL AÑO 2005**



Cuatro sectores aportaron casi del 75% del VAN del Beneficio Neto: Maquinaria, material eléctrico y sus partes; servicios; agroindustria; y textiles, confección, cuero y calzado. No sólo el impacto generado a nivel macroeconómico de estos sectores es importante, sino también el beneficio neto, dejándole al país una rentabilidad del otorgarle los beneficios del régimen.

## **PARTE C. ANÁLISIS DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA**

### **8. IMPACTO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA**

Para llevar a cabo esta sección se consideraron dos categorías de análisis: el parque industrial y la provincia. Por estar tan estrechamente relacionadas ambas variables se consideró conveniente hacer el cálculo de los beneficios netos únicamente con respecto a provincia.

#### **8.1. UBICACIÓN SEGÚN PARQUE INDUSTRIAL**

Un 88% de las empresas activas se concentran en el área metropolitana (2005), donde las empresas tienen a disposición las facilidades que ofrece la infraestructura ya desarrollada (los parques, carreteras, el aeropuerto internacional Juan Santamaría y bastante proximidad al puerto por el que salen la mayor parte de las exportaciones: Moín), además hay una alta concentración de población y mano de obra bilingüe para las empresas de servicios, entre otros.

En el año 2005, el RZF tenía 227 empresas activas<sup>12</sup> de las cuales 57 están ubicadas Fuera de Parque, siendo estas empresas las de mayor tamaño y participación relativa en el Régimen, lo cual podría estar relacionado con el hecho de que para estas empresas los requisitos para el ingreso al régimen implica que las inversiones iniciales de estas empresas deben ser superiores a \$2 millones. Su impulso ha sido liderado por empresas de los sectores de agroindustria; maquinaria, material eléctrico y sus partes y recientemente servicios.

Las empresas localizadas en Heredia son las más destacadas, sobre todo en términos de su aporte a las exportaciones, gasto nacional, inversión, empleo y salarios. Las empresas de Limón, Puntarenas y Guanacaste se destacan por su aporte en el gasto nacional.

Por su parte, las empresas localizadas dentro de un parque totalizan 170, los parques más destacados son el parque Zeta Cartago, por su aporte a las exportaciones y empleo, aunque se ha visto afectado por el cambio en el sector textil; Forum, parque especializado en empresas de servicios, por su aporte en términos de gasto nacional, inversión y salarios. Asimismo, también se debe destacar la Zona Franca Metropolitana y Ultrapark como parques consolidados y Global Park como uno de los parques de mayor crecimiento.

---

<sup>12</sup> Se contabilizan con respecto al número de cédulas jurídicas activas en el régimen de zona franca.

Si se considera la ubicación de los parques industriales de Zona Franca, se puede apreciar una alta concentración de empresas en la Región Central del país, pues sólo la Zona Franca Saret Puntarenas se encuentra fuera de ella.

**CUADRO 38. NÚMERO DE EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	34	41	44	55	57	55	55	50	57
SAN JOSE	10	9	9	11	11	12	13	11	14
HEREDIA	3	6	8	9	11	11	11	11	12
ALAJUELA	5	5	6	9	8	9	9	8	9
GUANACASTE	5	5	6	6	7	6	6	6	8
CARTAGO	5	6	5	6	6	6	5	4	5
PUNTARENAS	3	4	5	7	7	5	5	5	5
LIMON	3	6	5	7	7	6	6	5	4
METROPOLITANA	40	41	42	42	40	42	41	40	41
SARET ALAJUELA	26	26	28	26	24	27	23	26	26
ZETA CARTAGO	26	32	29	31	33	30	28	23	26
BES	14	13	15	14	14	14	10	10	14
GLOBAL	2	2	4	6	8	10	11	14	14
ULTRAPARK	6	7	8	10	12	11	13	9	14
AMERICA	1	2	4	5	5	7	8	9	10
SARET PUNTARENAS	9	8	9	10	10	10	9	9	8
FORUM			3	3	3	4	5	6	6
ZETA MONTECILLOS	7	3	4	6	5	6	5	3	5
CONAIR TURRIALBA	1	1	1	3	3	3	3	3	3
ZETA HEREDIA	2	3	3	3	3	3	2	2	2
EUROPLAZA									1
<b>TOTAL</b>	<b>168</b>	<b>179</b>	<b>194</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>222</b>	<b>213</b>	<b>204</b>	<b>227</b>

Desde este punto de vista, el desarrollo de los parques industriales ha favorecido la instalación de empresas de dimensiones menores a las de Fuera de Parque, que en muchos casos también favorece el que se puedan instalar junto a otras a las que les realizan procesos por subcontratación o que realicen procesos similares, pues les facilita el proceso de instalación y crecimiento.

El parque industrial o Zona Franca que reúne más empresas es la Zona Franca Metropolitana, cuyo número de empresas se ha mantenido entre 40 y 42, lo cual refleja que durante casi todo el período se ha mantenido a máxima capacidad. Similar situación tiene el parque Saret Alajuela, el más próximo al Aeropuerto Juan Santamaría que se ha mantenido entre 23 y 27 empresas. El tercer parque en este rubro es la Zona Franca Zeta Cartago cuyas empresas se han mantenido en el rango de 23 a 33.

Si se analizan las principales actividades a las que se dedican las empresas por parque, se puede observar que algunos tienden a concentrar ciertos tipos de empresas. En el caso de la Zona Franca América, el 70% de sus empresas se encuentra clasificada dentro del sector servicios; en el parque Bes son los textiles, confección, cuero y calzado (21%) y manufacturas de metal (14%); el 26% de las empresas Fuera de Parque se dedica a la agroindustria, el 17% a los servicios y el 14% a la manufactura de maquinaria, material eléctrico y sus partes; en la Zona Franca Metropolitana el 36% de las empresas realiza servicios seguidas de las manufacturadoras de maquinaria, material eléctrico y sus partes.

**CUADRO 39. ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA  
PORCENTAJE SEGÚN UBICACIÓN**

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>AMERICA</b>									
SERVICIOS	0.00%	0.00%	25.00%	40.00%	40.00%	57.14%	62.50%	66.67%	70.00%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	0.00%	50.00%	50.00%	40.00%	40.00%	28.57%	25.00%	22.22%	20.00%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	100.00%	50.00%	25.00%	20.00%	20.00%	14.29%	12.50%	11.11%	10.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>BES</b>									
OTROS	14.29%	7.69%	20.00%	21.43%	21.43%	21.43%	10.00%	10.00%	21.43%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	14.29%	15.38%	13.33%	14.29%	14.29%	14.29%	30.00%	30.00%	21.43%
MANUFACTURAS DE METAL	7.14%	7.69%	6.67%	7.14%	14.29%	7.14%	20.00%	20.00%	14.29%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	28.57%	23.08%	13.33%	14.29%	14.29%	14.29%	10.00%	10.00%	14.29%
AGROINDUSTRIA	7.14%	7.69%	6.67%	7.14%	7.14%	7.14%	0.00%	0.00%	7.14%
AGROPECUARIO	0.00%	7.69%	6.67%	7.14%	7.14%	7.14%	10.00%	10.00%	7.14%
ND	7.14%	7.69%	13.33%	7.14%	7.14%	14.29%	10.00%	10.00%	7.14%
SERVICIOS	14.29%	15.38%	13.33%	14.29%	14.29%	7.14%	10.00%	10.00%	7.14%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	7.14%	7.69%	6.67%	7.14%	0.00%	7.14%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>CONAIR TURRIALBA</b>									
SERVICIOS	100.00%	100.00%	100.00%	66.67%	66.67%	66.67%	66.67%	66.67%	66.67%
OTROS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	33.33%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	0.00%	0.00%	0.00%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>EUROPLAZA</b>									
SERVICIOS									100.00%
<b>TOTAL</b>									<b>100.00%</b>
<b>FORUM</b>									
SERVICIOS			100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
<b>TOTAL</b>			<b>100.00%</b>						
<b>FUERA PARQUE</b>									
AGROINDUSTRIA	20.59%	19.51%	22.73%	27.27%	29.82%	25.45%	29.09%	32.00%	26.32%
SERVICIOS	11.76%	9.76%	9.09%	7.27%	7.02%	9.09%	10.91%	12.00%	17.54%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	23.53%	21.95%	22.73%	20.00%	17.54%	18.18%	16.36%	16.00%	14.04%
OTROS	17.65%	19.51%	18.18%	14.55%	15.79%	14.55%	14.55%	10.00%	10.53%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	11.76%	14.63%	11.36%	12.73%	12.28%	14.55%	9.09%	6.00%	8.77%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	2.94%	4.88%	4.55%	5.45%	5.26%	5.45%	5.45%	6.00%	5.26%
MANUFACTURAS DE METAL	2.94%	2.44%	2.27%	1.82%	3.51%	3.64%	5.45%	6.00%	5.26%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	5.88%	4.88%	4.55%	3.64%	3.51%	3.64%	3.64%	6.00%	5.26%
AGROPECUARIO	0.00%	0.00%	2.27%	1.82%	1.75%	1.82%	1.82%	2.00%	3.51%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	2.94%	2.44%	2.27%	3.64%	3.51%	3.64%	3.64%	4.00%	3.51%
ND	0.00%	0.00%	0.00%	1.82%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>GLOBAL</b>									
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	50.00%	50.00%	25.00%	16.67%	25.00%	30.00%	36.36%	42.86%	35.71%
SERVICIOS	50.00%	50.00%	50.00%	33.33%	37.50%	40.00%	36.36%	42.86%	35.71%
MANUFACTURAS DE METAL	0.00%	0.00%	25.00%	33.33%	25.00%	20.00%	9.09%	7.14%	14.29%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.00%	0.00%	0.00%	16.67%	12.50%	10.00%	18.18%	7.14%	14.29%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>METROPOLITANA</b>									
SERVICIOS	17.50%	21.95%	21.43%	19.05%	20.00%	26.19%	29.27%	40.00%	36.59%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	32.50%	34.15%	33.33%	33.33%	32.50%	33.33%	34.15%	17.50%	24.39%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	17.50%	17.07%	16.67%	19.05%	17.50%	14.29%	14.63%	15.00%	14.63%
OTROS	7.50%	7.32%	7.14%	9.52%	10.00%	7.14%	9.76%	7.50%	9.76%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	5.00%	7.32%	9.52%	9.52%	7.50%	4.76%	4.88%	10.00%	4.88%
AGROINDUSTRIA	2.50%	2.44%	2.38%	2.38%	2.50%	2.38%	2.44%	0.00%	2.44%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	5.00%	4.88%	4.76%	4.76%	7.50%	4.76%	2.44%	5.00%	2.44%
MANUFACTURAS DE METAL	5.00%	2.44%	0.00%	2.38%	2.50%	4.76%	2.44%	2.50%	2.44%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	2.50%	2.44%	2.38%	0.00%	0.00%	2.38%	0.00%	2.50%	2.44%
ND	5.00%	0.00%	2.38%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>SARET ALAJUELA</b>									
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	23.08%	30.77%	28.57%	42.31%	37.50%	29.63%	34.78%	30.77%	34.62%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	42.31%	38.46%	35.71%	30.77%	33.33%	29.63%	26.09%	26.92%	23.08%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	11.54%	7.69%	7.14%	7.69%	4.17%	14.81%	13.04%	15.38%	15.38%
MANUFACTURAS DE METAL	3.85%	3.85%	3.57%	0.00%	8.33%	11.11%	13.04%	11.54%	7.69%
AGROINDUSTRIA	3.85%	3.85%	3.57%	3.85%	4.17%	3.70%	0.00%	0.00%	3.85%
OTROS	3.85%	3.85%	3.57%	3.85%	4.17%	3.70%	4.35%	3.85%	3.85%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.00%	0.00%	3.57%	0.00%	0.00%	3.70%	4.35%	3.85%	3.85%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	3.85%	3.85%	3.57%	3.85%	0.00%	0.00%	0.00%	3.85%	3.85%
SERVICIOS	3.85%	7.69%	10.71%	7.69%	8.33%	3.70%	4.35%	3.85%	3.85%
ND	3.85%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								

SECTOR	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>SARET PUNTARENAS</b>									
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	55.56%	50.00%	55.56%	50.00%	50.00%	50.00%	33.33%	33.33%	50.00%
SERVICIOS	11.11%	12.50%	11.11%	10.00%	10.00%	10.00%	11.11%	22.22%	25.00%
AGROPECUARIO	0.00%	0.00%	0.00%	10.00%	10.00%	10.00%	11.11%	11.11%	12.50%
OTROS	11.11%	12.50%	22.22%	20.00%	20.00%	20.00%	11.11%	11.11%	12.50%
AGROINDUSTRIA	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	11.11%	0.00%	0.00%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	11.11%	12.50%	11.11%	10.00%	10.00%	10.00%	22.22%	22.22%	0.00%
ND	11.11%	12.50%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>ULTRAPARK</b>									
SERVICIOS	33.33%	28.57%	37.50%	40.00%	33.33%	27.27%	38.46%	44.44%	42.86%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	16.67%	28.57%	37.50%	40.00%	25.00%	36.36%	30.77%	33.33%	35.71%
MANUFACTURAS DE METAL	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	25.00%	9.09%	15.38%	0.00%	7.14%
OTROS	16.67%	14.29%	12.50%	10.00%	8.33%	9.09%	7.69%	11.11%	7.14%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	16.67%	14.29%	12.50%	10.00%	8.33%	9.09%	7.69%	11.11%	7.14%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	16.67%	14.29%	0.00%	0.00%	0.00%	9.09%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>ZETA CARTAGO</b>									
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	23.08%	21.88%	27.59%	25.81%	24.24%	23.33%	21.43%	26.09%	26.92%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	11.54%	15.63%	17.24%	19.35%	18.18%	23.33%	17.86%	21.74%	19.23%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	19.23%	12.50%	13.79%	12.90%	12.12%	13.33%	14.29%	17.39%	15.38%
SERVICIOS	23.08%	18.75%	17.24%	19.35%	21.21%	20.00%	21.43%	17.39%	15.38%
MANUFACTURAS DE METAL	3.85%	3.13%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	3.57%	0.00%	7.69%
OTROS	19.23%	21.88%	17.24%	16.13%	18.18%	13.33%	14.29%	8.70%	7.69%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.00%	3.13%	3.45%	3.23%	3.03%	3.33%	3.57%	4.35%	3.85%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	0.00%	3.13%	3.45%	3.23%	3.03%	3.33%	3.57%	4.35%	3.85%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>ZETA HEREDIA</b>									
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	50.00%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	50.00%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	50.00%	50.00%	50.00%
AGROINDUSTRIA	0.00%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	50.00%	50.00%	0.00%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	50.00%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	33.33%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>ZETA MONTECILLOS</b>									
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	85.71%	66.67%	100.00%	66.67%	80.00%	66.67%	60.00%	33.33%	60.00%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	0.00%	33.33%	0.00%	16.67%	20.00%	16.67%	20.00%	33.33%	20.00%
OTROS	14.29%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	20.00%	33.33%	20.00%
ND	0.00%	0.00%	0.00%	16.67%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
SERVICIOS	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	16.67%	0.00%	0.00%	0.00%
<b>TOTAL</b>	<b>100.00%</b>								
<b>EMPRESAS TOTALES</b>	<b>168</b>	<b>179</b>	<b>194</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>222</b>	<b>213</b>	<b>204</b>	<b>227</b>

El parque Saret Alajuela reúne mayoritariamente empresas manufactureras de maquinaria, material eléctrico y sus partes (35%), y de textiles, confección, cuero y calzado (23%); el parque Zeta Cartago empresas de textiles, confección, cuero y calzado (27%) y de maquinaria, material eléctrico y sus partes (19%).

Las Zonas Francas que muestran mayor concentración en actividades específicas son: Forum, con un 100% en servicios; Global, con 36% de empresas de instrumentos de precisión y equipo médico y el mismo porcentaje de servicios; Saret Puntarenas con un 50% de empresas dedicadas a textiles, confección, cuero y calzado; Ultrapark con un 43% de sus empresas dedicadas a los servicios y el 36% a la manufactura de maquinaria, material eléctrico y sus partes; y Zeta Montecillos, donde el 60% de sus empresas se clasifica en el sector textil, confección, cuero y calzado.

## a. Exportaciones

La mayor parte de las exportaciones del Régimen proviene de las empresas de Fuera de Parque, mas si se analiza según la provincia en que se encuentran estas empresas, se concluye que la mayor parte proviene específicamente de Heredia (54% del total). Esta participación se ha mantenido, con algunas variaciones, desde 1998, reflejo de la instalación entre 1998 y 2000 de dos grandes empresas: Componentes Intel de Costa Rica y Hospira Holdings de Costa Rica.

**CUADRO 40. EXPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

**MILLONES DE US\$**

<b>ZONA FRANCA</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
FUERA PARQUE	166.03	1,167.63	2,775.72	2,094.75	1,471.64	1,671.17	2,293.52	2,092.92	2,492.82
HEREDIA	16.13	1,001.40	2,585.56	1,841.12	1,167.72	1,264.56	1,838.07	1,536.36	1,876.51
SAN JOSE	62.20	54.29	67.55	80.39	90.55	173.95	200.89	227.37	235.33
PUNTARENAS	9.16	22.26	27.83	31.00	47.31	53.25	79.81	103.65	126.63
ALAJUELA	32.65	37.48	43.23	62.97	70.21	72.94	61.79	99.75	114.79
GUANACASTE	5.60	17.72	23.74	32.67	35.29	47.41	51.95	59.87	58.64
CARTAGO	37.58	32.49	26.85	30.19	37.86	33.63	34.14	36.68	41.01
LIMON	2.69	1.98	0.96	16.42	22.69	25.44	26.86	29.23	39.89
ZETA CARTAGO	241.09	276.24	389.90	427.73	416.05	454.75	405.88	420.42	435.91
METROPOLITANA	280.24	286.25	214.87	225.22	204.14	218.15	258.96	332.24	314.39
ULTRAPARK	53.48	59.71	56.83	67.59	94.92	100.41	120.37	137.29	141.16
GLOBAL	0.23	0.78	1.00	1.31	3.35	14.13	34.54	46.27	92.98
AMERICA	0.66	1.59	0.48	1.76	19.86	33.61	49.88	56.44	74.15
ZETA MONTECILLOS	50.68	60.19	64.14	65.17	57.05	21.97	31.70	60.04	66.46
SARET ALAJUELA	50.02	59.81	62.63	59.86	58.83	75.04	59.95	42.66	39.24
SARET PUNTARENAS	31.95	38.16	40.34	39.62	28.88	47.13	43.40	25.20	21.37
BES	16.19	13.54	17.57	9.67	12.86	10.78	14.59	14.79	15.28
CONAIR TURRIALBA	0.00	0.04	0.02	3.41	11.10	15.86	11.68	11.44	2.85
ZETA HEREDIA	1.09	1.40	1.69	1.86	2.45	2.25	2.08	1.87	2.31
FORUM	0.00	0.00	0.00	0.11	0.15	0.25	0.13	0.07	0.06
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>891.67</b>	<b>1,965.33</b>	<b>3,625.21</b>	<b>2,998.08</b>	<b>2,381.28</b>	<b>2,665.50</b>	<b>3,326.68</b>	<b>3,241.65</b>	<b>3,698.98</b>

El parque Zeta Cartago es el principal parque en términos de exportaciones, y el monto de sus exportaciones se ha mantenido creciente, sin embargo su participación se ha venido reduciendo pasando de un 27% en 1997 a un 12% en 2005. Le sigue la Zona Franca Metropolitana con un 8.5%, participación que mantiene prácticamente desde 1999, lo cual implicó la pérdida de el primer lugar que ostentaba en 1997 con un 27%.

El parque cuyas exportaciones más han crecido en promedio es el Parque Global (132% de crecimiento anual promedio), aunque si consideramos separadamente las empresas Fuera de Parque de Heredia (782%) y de Limón (205%), se puede observar que son los más dinámicos.

Las empresas que más exportan, en promedio, se encuentran Fuera de Parque y de éstas las principales se localizan en Heredia, San José y Puntarenas. Las empresas de las Zonas Francas Zeta Cartago y Zeta Montecillos también son de las que más exportaron en 2005, todas con valores superiores a los \$20 millones por año.

**CUADRO 41. EXPORTACIONES PROMEDIO POR EMPRESA DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

**MILLONES DE US\$**

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	6.39	37.67	77.10	56.61	36.79	39.79	54.61	51.05	60.80
HEREDIA	5.38	250.35	369.37	263.02	166.82	140.51	229.76	170.71	208.50
SAN JOSE	6.91	6.79	8.44	13.40	10.06	21.74	25.11	32.48	33.62
PUNTARENAS	9.16	11.13	6.96	7.75	11.83	13.31	15.96	20.73	25.33
ALAJUELA	8.16	9.37	8.65	12.59	10.03	9.12	7.72	12.47	14.35
LIMON	1.35	0.50	0.24	3.28	5.67	6.36	6.72	9.74	13.30
GUANACASTE	2.80	4.43	5.94	6.53	8.82	11.85	10.39	11.97	11.73
CARTAGO	7.52	6.50	6.71	6.04	7.57	6.73	8.54	9.17	10.25
ZETA CARTAGO	12.05	11.05	16.95	18.60	19.81	23.93	22.55	28.03	24.22
ZETA MONTECILLOS	8.45	20.06	16.04	16.29	14.26	7.32	7.93	20.01	22.15
ULTRAPARK	10.70	11.94	11.37	8.45	10.55	12.55	15.05	19.61	17.64
METROPOLITANA	9.04	9.23	6.32	8.04	7.29	8.08	11.26	13.84	12.58
AMERICA	0.66	1.59	0.24	0.44	4.97	5.60	8.31	11.29	10.59
GLOBAL	0.23	0.78	1.00	0.66	0.67	2.02	4.32	4.63	9.30
SARET PUNTARENAS	4.56	6.36	4.48	5.66	4.81	11.78	7.23	6.30	5.34
SARET ALAJUELA	2.17	2.60	2.51	2.85	3.46	3.75	3.16	2.37	3.02
BES	1.35	1.35	1.46	0.97	1.43	1.35	2.08	2.46	2.55
ZETA HEREDIA	0.54	0.70	0.56	0.93	2.45	2.25	2.08	1.87	2.31
CONAIR TURRIALBA	0.00	0.04	0.02	1.70	11.10	7.93	5.84	5.72	1.43
FORUM	0.00	0.00	0.00	0.06	0.07	0.12	0.07	0.04	0.01
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>6.65</b>	<b>14.14</b>	<b>23.39</b>	<b>19.99</b>	<b>16.20</b>	<b>17.89</b>	<b>22.79</b>	<b>23.49</b>	<b>25.87</b>

Las exportaciones de las empresas del Parque Global (promedio por empresa) en 2005 son 40 veces el valor que en 1997, les siguen las empresas Fuera de Parque de Heredia con 39 y las de la Zona Franca América con 16.

**b. Importaciones**

En cuanto a las importaciones, las empresas Fuera de Parque son las principales importadoras y de ellas, las localizadas en Heredia concentran el 90% y representan el 60% de las importaciones del Régimen. Los siguientes parques en cuanto a participación de sus importaciones son la Zona Franca Metropolitana y el parque Zeta Cartago.

**CUADRO 42. IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

**MILLONES DE US\$**

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	158.44	880.59	1247.71	1118.01	1388.79	1561.63	1557.43	1697.23	2319.69
HEREDIA	56.55	798.84	1124.22	984.80	1262.14	1407.49	1417.93	1506.22	2085.46
ALAJUELA	14.05	18.02	46.88	47.37	57.85	82.41	53.51	70.59	101.41
SAN JOSE	47.56	27.12	34.56	50.78	34.65	45.33	53.71	63.42	70.04
PUNTARENAS	0.00	17.83	20.97	14.95	18.74	9.93	16.32	39.03	35.66
CARTAGO	36.27	10.44	9.47	13.80	9.81	10.75	14.09	13.06	14.09
LIMON	2.97	4.45	8.87	2.94	3.85	1.98	1.09	2.50	8.46
GUANACASTE	1.04	3.89	2.73	3.36	1.76	3.73	0.78	2.41	4.59
METROPOLITANA	217.45	233.48	157.23	160.22	125.02	156.24	191.32	268.60	270.13
ZETA CARTAGO	143.06	178.61	216.21	237.03	236.39	255.05	213.97	215.73	221.79
ULTRAPARK	27.76	35.59	36.41	66.42	72.52	79.33	70.38	90.75	98.57
GLOBAL	0.18	0.67	1.44	1.18	8.63	17.44	33.12	43.22	79.12
AMERICA	1.62	2.00	1.80	3.89	24.43	39.14	53.00	67.17	70.76
ZETA MONTECILLOS	49.63	51.82	57.48	60.78	50.09	17.93	26.76	44.16	53.28
SARET ALAJUELA	71.87	91.53	70.56	73.27	57.83	51.40	44.82	32.19	36.26
SARET PUNTARENAS	51.35	50.87	53.00	51.54	38.42	20.73	26.57	15.91	15.71
FORUM	0.00	0.00	1.72	11.09	3.59	3.10	2.01	4.11	12.70
BES	12.71	13.02	13.25	9.06	6.47	6.31	6.98	7.84	8.34
CONAIR TURRIALBA	0.00	0.00	0.06	1.36	2.69	1.98	1.94	1.99	1.72
ZETA HEREDIA	2.23	0.84	1.53	1.12	0.40	0.43	2.99	1.34	1.35
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.24
<b>TOTAL</b>	<b>736.31</b>	<b>1539.01</b>	<b>1858.41</b>	<b>1794.96</b>	<b>2015.27</b>	<b>2210.72</b>	<b>2231.29</b>	<b>2490.26</b>	<b>3189.66</b>

Considerando las importaciones en relación con las exportaciones, se tiene que la Zona Franca Zeta Cartago es la que genera mayores exportaciones netas. Le siguen las empresas Fuera de Parque de San José, Fuera de Parque de Puntarenas y Fuera de Parque de Guanacaste. En 1997 las mayores exportaciones netas procedían de la Zona Franca Zeta Cartago, seguida de la Zona Franca Metropolitana y Ultrapark.

**CUADRO 43. EXPORTACIONES NETAS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

**MILLONES DE US\$**

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ZETA CARTAGO	98.04	97.64	173.69	190.71	179.66	199.70	191.90	204.68	214.12
FUERA PARQUE	7.59	287.04	1,528.01	976.75	82.85	109.54	736.09	395.69	173.13
SAN JOSE	14.64	27.17	32.99	29.61	55.91	128.62	147.18	163.95	165.30
PUNTARENAS	9.16	4.43	6.86	16.04	28.57	43.32	63.50	64.62	90.98
GUANACASTE	4.56	13.83	21.01	29.31	33.54	43.67	51.16	57.47	54.06
LIMON	-0.27	-2.47	-7.92	13.48	18.84	23.46	25.77	26.74	31.43
CARTAGO	1.31	22.05	17.37	16.39	28.05	22.88	20.05	23.62	26.93
ALAJUELA	18.61	19.47	-3.65	15.61	12.36	-9.47	8.28	29.16	13.38
HEREDIA	-40.42	202.56	1,461.34	856.32	-94.41	-142.93	420.14	30.14	-208.95
METROPOLITANA	62.79	52.77	57.64	64.99	79.12	61.91	67.64	63.64	44.26
ULTRAPARK	25.72	24.13	20.42	1.17	22.39	21.08	49.99	46.54	42.59
GLOBAL	0.05	0.11	-0.44	0.13	-5.28	-3.31	1.42	3.05	13.86
ZETA MONTECILLOS	1.05	8.37	6.66	4.40	6.96	4.04	4.94	15.88	13.17
BES	3.48	0.52	4.32	0.62	6.39	4.46	7.61	6.95	6.94
SARET PUNTARENAS	-19.40	-12.71	-12.66	-11.92	-9.53	26.40	16.83	9.29	5.66
AMERICA	-0.97	-0.41	-1.31	-2.13	-4.57	-5.53	-3.12	-10.74	3.39
SARET ALAJUELA	-21.85	-31.72	-7.93	-13.41	1.00	23.64	15.13	10.47	2.98
CONAIR TURRIALBA	0.00	0.03	-0.04	2.05	8.41	13.87	9.74	9.45	1.13
ZETA HEREDIA	-1.14	0.56	0.15	0.74	2.06	1.82	-0.91	0.52	0.96
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.24
FORUM	0.00	0.00	-1.72	-10.98	-3.44	-2.85	-1.88	-4.03	-12.64
<b>TOTAL</b>	<b>155.36</b>	<b>426.31</b>	<b>1,766.79</b>	<b>1,203.12</b>	<b>366.01</b>	<b>454.78</b>	<b>1,095.39</b>	<b>751.39</b>	<b>509.33</b>

Las empresas que más han aumentado sus exportaciones netas entre 1997 y 2005 son las empresas de la Zona Franca Zeta Cartago (\$116 millones) y las empresas Fuera de Parque (\$166 millones), principalmente las de San José (\$151 millones), Puntarenas (\$82 millones), Guanacaste (\$50 millones) y Limón (\$32 millones).

Como se verá más adelante, al igual que se observa si se analizan las exportaciones netas por provincia, en el caso del análisis por ubicación o Zona Franca, varias de Zonas Francas con mayor valor de exportaciones netas, presentan también un alto valor de gasto nacional, lo cual indica que parte de la diferencia o aumento de valor entre las importaciones y las exportaciones, además del valor agregado, se debe a la incorporación de insumos comprados localmente.

**c. Inversión**

La inversión acumulada se muestra altamente concentrada en las empresas Fuera de Parque durante todo el período analizado. Desde 1999 la participación de las empresas Fuera de Parque ha sido mayor a 54% (62.1% en 2005) y en los dos primeros años también concentraba la mayor parte con 30%. Entre las empresas Fuera de Parque, las empresas de Heredia

concentran prácticamente dos terceras partes de la Inversión Fuera de Parque desde 1999.

**CUADRO 44. INVERSIÓN ACUMULADA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**

**MILLONES DE US\$**

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	146.77	161.35	588.98	684.16	747.39	840.77	901.56	1103.99	1281.51
HEREDIA	89.48	75.61	392.09	436.50	496.00	568.06	583.53	622.96	821.25
PUNTARENAS	1.25	28.13	64.00	32.86	43.96	38.66	48.88	133.62	157.20
ALAJUELA	21.81	21.92	33.91	32.93	58.37	65.65	57.93	144.06	131.54
SAN JOSE	8.18	6.50	67.74	86.68	68.80	84.07	129.27	154.95	125.70
GUANACASTE	12.11	14.76	6.87	37.06	26.46	28.55	32.87	26.41	26.71
CARTAGO	13.15	11.09	11.71	28.80	26.76	27.00	21.70	18.13	16.34
LIMON	0.80	3.34	12.66	29.33	27.04	28.78	27.38	3.85	2.77
METROPOLITANA	77.39	124.33	88.35	336.22	250.32	143.33	166.05	177.17	224.97
ZETA CARTAGO	90.47	68.81	76.05	99.36	165.41	183.08	152.30	234.24	152.66
FORUM	0.00	0.00	1.90	20.55	30.66	34.66	38.10	31.31	139.30
GLOBAL	-0.06	1.18	1.10	11.80	28.39	35.15	51.84	66.55	83.00
ULTRAPARK	37.97	59.90	65.11	29.12	67.37	83.35	83.02	96.57	72.72
CONAIR TURRIALBA	53.95	36.51	35.54	27.34	24.73	22.85	25.27	27.83	24.68
AMERICA	0.00	0.00	3.42	2.90	6.20	15.40	22.87	26.57	22.93
SARET ALAJUELA	36.08	43.24	51.88	27.94	21.95	26.80	27.94	18.84	19.66
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16.80
BES	10.08	10.78	9.65	17.33	14.47	14.49	13.51	13.08	14.75
ZETA MONTECILLOS	2.32	2.94	0.53	0.77	1.06	1.75	4.66	2.11	6.30
SARET PUNTARENAS	10.43	22.59	9.52	5.28	7.14	7.76	12.70	16.91	4.89
ZETA HEREDIA	0.39	0.60	0.64	1.00	1.07	0.74	0.63	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>465.80</b>	<b>532.23</b>	<b>932.66</b>	<b>1263.76</b>	<b>1366.16</b>	<b>1410.12</b>	<b>1500.46</b>	<b>1815.17</b>	<b>2064.18</b>

El parque industrial Zona Franca Metropolitana es el que concentra, luego de las empresas Fuera de Parque, la mayor parte de la inversión, como una participación que se mantuvo entre 9.5% (1999) y 26.6% (2000). En 2005 su participación llegó a ser 10.9%.

En términos del tipo de inversión, la inversión en maquinaria y equipo es el rubro más importante, especialmente después de 1999, desde cuando su participación dentro del total de la inversión representó entre 36% (1999) y 48% (2000). A 2005 el 80% de la inversión en maquinaria y equipo la realizaron las empresas Fuera de Parque.

El siguiente rubro de inversión más importante es el de edificios (dejando de lado el de gastos preoperativos y capital de trabajo), que representó un 12% como mínimo en 2005 y un máximo de 19% en 2001. Para el 2005 el 67% de la inversión en edificios era de empresas Fuera de Parque.

En general, para casi todo el período y para todos los rubros las empresas fuera de parque concentraban la mayor parte de la inversión. Queda como punto destacable, adicionalmente, el crecimiento en la participación en la inversión en mobiliario y equipo de oficina de las empresa del parque Forum, las cuales fueron creciendo de un 8% del total de ese tipo de inversión en 1999 hasta un 37% en 2005.

Los mayores crecimientos en la inversión acumulada se dieron en las empresas de Fuera de Parque de Puntarenas, cuya inversión acumulada de 2005 equivale 126 veces la inversión que tenían dichas empresas en 1997. Le siguen las empresas del parque Forum, que aumentaron 72 veces la inversión

que tenían en 1999 y las del Parque Global, con una inversión acumulada final equivalente a 71 veces su inversión en 1998.

La inversión promedio por empresa es mayor entre las empresas Fuera de Parque, excepto durante los primeros dos años, en que las empresas instaladas en el Parque Conair Turrialba fueron las más importantes. Las empresas fuera de parque quintuplicaron el valor de su inversión acumulada entre 1997 y 2005, aunque es aún más impresionante si se separan por provincias, con lo que se observa que el mayor crecimiento lo tuvieron las empresas de Puntarenas, cuya inversión de 2005 es 25 veces su inversión en 1997 y las de Limón, cuya inversión creció 9 veces en este período.

**CUADRO 45. INVERSIÓN ACUMULADA PROMEDIO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN UBICACIÓN**  
MILLONES DE US\$

ZONA FRANCA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
FUERA PARQUE	5.87	6.21	19.00	19.00	18.68	18.68	19.60	29.05	31.26
HEREDIA	29.83	25.20	78.42	87.30	70.86	71.01	72.94	77.87	82.12
PUNTARENAS	1.25	9.38	16.00	8.21	8.79	7.73	9.78	26.72	31.44
ALAJUELA	4.36	7.31	6.78	6.59	8.34	8.21	7.24	20.58	18.79
SAN JOSE	1.36	1.08	11.29	12.38	11.47	9.34	11.75	15.50	11.43
GUANACASTE	3.03	3.69	1.72	6.18	5.29	4.76	5.48	6.60	6.68
CARTAGO	4.38	3.70	3.90	7.20	5.35	5.40	5.42	6.04	5.45
LIMON	0.27	0.84	3.17	5.87	5.41	7.20	6.85	3.85	2.77
FORUM	0.00	0.00	1.90	10.27	15.33	8.67	7.62	5.22	23.22
EUROPLAZA	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	16.80
CONAIR TURRIALBA	53.95	36.51	35.54	13.67	8.24	7.62	8.42	9.28	8.23
ULTRAPARK	9.49	14.98	13.02	3.64	7.49	10.42	9.22	12.07	8.08
METROPOLITANA	2.67	4.14	2.95	13.45	8.07	4.94	6.39	6.81	7.76
ZETA CARTAGO	5.03	3.62	3.46	5.52	7.88	8.32	8.02	13.01	7.63
GLOBAL	-0.06	1.18	0.55	3.93	4.06	3.91	5.76	6.65	6.92
AMERICA	0.00	0.00	1.14	0.97	1.24	2.20	2.86	2.95	2.55
BES	1.26	1.08	0.97	1.44	1.61	2.07	2.25	1.87	2.46
ZETA MONTECILLOS	1.16	1.47	0.27	0.26	0.53	0.87	1.55	0.70	2.10
SARET PUNTARENAS	1.74	3.76	1.36	0.88	1.79	1.94	3.18	4.23	1.63
SARET ALAJUELA	1.90	2.06	2.88	1.55	1.29	1.41	1.55	1.26	1.51
ZETA HEREDIA	0.20	0.20	0.64	0.50	1.07	0.74	0.63	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>4.05</b>	<b>4.33</b>	<b>7.01</b>	<b>9.16</b>	<b>9.05</b>	<b>8.81</b>	<b>9.56</b>	<b>12.35</b>	<b>13.32</b>

A pesar de ser empresas de servicios, las empresas del parque Forum resaltan entre las que más inversión acumularon a 2005 también como las que más crecieron, pues entre 1999 y 2005 aumentaron 11 veces el valor de su inversión promedio por empresa.

## 8.2. UBICACIÓN POR PROVINCIA

La disponibilidad de recursos, espacio y facilidades de logística, es parte importante en la forma de la distribución que han tenido las empresas de zona franca, lo cual explica que actualmente alrededor de un 88% de las empresas de zona franca se concentre principalmente en el Gran Área Metropolitana. No obstante, tampoco es despreciable que un 12% del total de empresas se ubique fuera de esta área, haciendo extensivos los beneficios al resto de las comunidades del país.

A partir del análisis de los principales indicadores de zona franca se determinó que Heredia es la provincia que se ha visto más beneficiada del RZF, porque

ha captado el mayor número de empresas y los sectores más dinámicos y generadores de exportaciones, empleo, inversión y salarios promedio.

Esta provincia, muestra una participación del 41% en el total de empresas instaladas en el 2005, seguida por Alajuela con un 24%, Cartago un 15% y San José con un 9%. Sin embargo ha sido San José la que más crecimiento ha experimentado en el número de empresas instaladas duplicando esta cifra entre 1997 y el 2005 para una tasa anual de crecimiento del 14%.

Cartago, por su parte, se muestra como una provincia con un gran número de empresas, exportaciones, inversión y empleo, aunque muestra una reducción en el número de empleos en los últimos años.

San José es una de las provincias con mayor crecimiento en inversión acumulada, empleos y salarios. Mientras Guanacaste y Limón se destacan por su alto gasto nacional y el aumento que muestran en términos de empleos y salarios.

**CUADRO 46. NÚMERO DE EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA**

PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	54	61	69	75	79	84	86	85	94
ALAJUELA	52	47	53	55	51	56	47	47	54
CARTAGO	32	39	35	40	42	39	36	30	34
SAN JOSE	10	9	12	14	14	16	18	17	20
PUNTARENAS	12	12	14	17	17	15	14	14	13
GUANACASTE	5	5	6	6	7	6	6	6	8
LIMON	3	6	5	7	7	6	6	5	4
<b>TOTAL</b>	<b>168</b>	<b>179</b>	<b>194</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>222</b>	<b>213</b>	<b>204</b>	<b>227</b>

A pesar del gran crecimiento en el número de empresas activas en el RZF durante todo el periodo, sólo Heredia y San José muestran una tendencia creciente durante casi todo el periodo. Alajuela y Cartago mostraron aumentos pequeños en el número de empresas, pero luego de 2000-2002 decreció, alcanzando un repunte para el último año. Puntarenas alcanzó un máximo de 17 empresas en operación en 2000 y 2001, pero cerró el periodo analizado con 4 empresas menos.

#### **a. Actividades según provincia**

Cada provincia ofrece al RZF ventajas propias asociadas a su naturaleza, por eso no es de extrañar que en la provincia de San José se concentren un alto porcentaje de empresas de servicios. En Guanacaste y en Limón, y en menor grado Puntarenas, se destacan por su participación la actividad agropecuaria y agroindustria. En Heredia destacan los servicios, instrumentos de precisión y equipo médico y la actividad eléctrica y electrónica asociada principalmente a las facilidades de infraestructura y de transporte aéreo.

Con respecto a las provincias de Cartago y Alajuela, es importante destacar que en ellas se desarrollaron los primeros parques en los cuales se instalaron las empresas de la actividad textil y confección, las cuales se han ido

transformando para dar cabida a nuevas actividades como servicios y la elaboración de productos eléctricos y electrónicos, entre otros.

Puntarenas puede considerarse como una de las provincias más diversificadas en cuanto a actividades, porque en esta provincia se procesa textiles, servicios y agroindustria dentro de otras actividades.

En relación con las actividades de las empresas de zona franca por provincia, se tiene que en el caso de la provincia de Heredia, las dos principales actividades que sobresalen son: maquinaria, material eléctrico y sus partes, y servicios, cuya participación ha aumentado en los últimos años. Los otros sectores que han aumentado su cuota de participación son: instrumentos de precisión y equipo médico; manufacturas de metal; y en menor proporción, plástico, caucho y sus manufacturas y químicos y farmacéuticos.

Por otro lado, Cartago y Alajuela se asemejan en cuanto al tipo de empresas que se han instalado en ellas. Sobresale la manufactura de maquinaria, material eléctrico y sus partes, textiles y servicios. Sin embargo, textiles, confección, cuero y calzado ha venido perdiendo participación a lo largo de todo el período.

Por su parte, las empresas que se instalaron en la provincia de San José concentraron sus actividades, en 2005, fundamentalmente en servicios y en maquinaria, material eléctrico y sus partes. La primera ha experimentado un crecimiento importante en términos de empresas instaladas pasando de 14.3% a un 65% de participación entre las empresas de la provincia. Esto lo explica el apogeo que ha experimentado nuestro país en la llegada e instalación de operaciones de servicios y que han escogido a San José por la facilidad en logística que esta provincia les puede brindar.

**CUADRO 47. ACTIVIDAD PRODUCTIVA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA  
PORCENTAJE SEGÚN PROVINCIA**

SECTOR	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>ALAJUELA</b>										
AGROINDUSTRIA	5.3%	7.7%	6.4%	7.5%	7.3%	7.8%	7.1%	6.4%	6.4%	9.3%
AGROPECUARIO	0.0%	0.0%	2.1%	1.9%	1.8%	2.0%	1.8%	2.1%	2.1%	1.9%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	7.9%	5.8%	4.3%	3.8%	3.6%	2.0%	7.1%	6.4%	8.5%	7.4%
MANUFACTURAS DE METAL	5.3%	3.8%	4.3%	3.8%	1.8%	7.8%	7.1%	10.6%	10.6%	7.4%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	18.4%	19.2%	25.5%	20.8%	27.3%	25.5%	21.4%	23.4%	23.4%	24.1%
ND	0.0%	3.8%	2.1%	3.8%	5.5%	2.0%	3.6%	2.1%	2.1%	1.9%
OTROS	5.3%	9.6%	6.4%	9.4%	9.1%	9.8%	8.9%	8.5%	6.4%	9.3%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	2.6%	3.8%	4.3%	3.8%	1.8%	0.0%	3.6%	2.1%	4.3%	3.7%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	2.6%	1.9%	2.1%	1.9%	3.6%	2.0%	1.8%	2.1%	4.3%	3.7%
SERVICIOS	10.5%	7.7%	10.6%	11.3%	9.1%	9.8%	7.1%	6.4%	6.4%	5.6%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	42.1%	36.5%	31.9%	32.1%	29.1%	31.4%	30.4%	29.8%	25.5%	25.9%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>CARTAGO</b>										
AGROINDUSTRIA	0.0%	0.0%	0.0%	2.9%	2.5%	2.4%	2.6%	2.8%	3.3%	2.9%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	16.7%	15.6%	10.3%	11.4%	10.0%	9.5%	10.3%	11.1%	13.3%	11.8%
MANUFACTURAS DE METAL	4.2%	3.1%	2.6%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	2.8%	0.0%	5.9%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	12.5%	12.5%	15.4%	17.1%	20.0%	19.0%	23.1%	19.4%	23.3%	17.6%
OTROS	16.7%	21.9%	25.6%	20.0%	17.5%	19.0%	15.4%	16.7%	13.3%	14.7%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.0%	0.0%	2.6%	2.9%	2.5%	2.4%	2.6%	2.8%	3.3%	2.9%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	0.0%	0.0%	2.6%	2.9%	2.5%	2.4%	2.6%	2.8%	3.3%	2.9%
SERVICIOS	20.8%	21.9%	17.9%	17.1%	20.0%	21.4%	20.5%	22.2%	20.0%	17.6%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	29.2%	25.0%	23.1%	25.7%	25.0%	23.8%	23.1%	19.4%	20.0%	23.5%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>GUANACASTE</b>										
AGROINDUSTRIA	60.0%	60.0%	60.0%	50.0%	50.0%	57.1%	66.7%	66.7%	66.7%	50.0%
AGROPECUARIO	0.0%	0.0%	0.0%	16.7%	16.7%	14.3%	16.7%	16.7%	16.7%	25.0%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	20.0%	20.0%	20.0%	16.7%	16.7%	14.3%	16.7%	16.7%	16.7%	12.5%
OTROS	20.0%	20.0%	20.0%	16.7%	16.7%	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	12.5%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>HEREDIA</b>										
AGROINDUSTRIA	2.9%	1.9%	3.3%	2.9%	4.0%	3.8%	3.6%	3.5%	2.4%	2.1%
INSTRUMENTOS DE PRECISION Y EQUIPO MEDICO	2.9%	5.6%	6.6%	5.8%	6.7%	8.9%	8.3%	8.1%	11.8%	9.6%
MANUFACTURAS DE METAL	0.0%	3.7%	1.6%	1.4%	4.0%	8.9%	7.1%	5.8%	3.5%	5.3%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	38.2%	31.5%	34.4%	31.9%	29.3%	25.3%	26.2%	25.6%	16.5%	20.2%
ND	0.0%	3.7%	0.0%	1.4%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
OTROS	8.8%	9.3%	6.6%	7.2%	8.0%	8.9%	7.1%	8.1%	7.1%	6.4%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	5.9%	7.4%	8.2%	8.7%	9.3%	7.6%	7.1%	7.0%	8.2%	6.4%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	2.9%	5.6%	4.9%	4.3%	2.7%	2.5%	3.6%	1.2%	2.4%	3.2%
SERVICIOS	20.6%	18.5%	19.7%	21.7%	21.3%	21.5%	26.2%	30.2%	37.6%	37.2%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	17.6%	13.0%	14.8%	14.5%	14.7%	12.7%	10.7%	10.5%	10.6%	9.6%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>LIMON</b>										
AGROINDUSTRIA	33.3%	33.3%	50.0%	40.0%	57.1%	57.1%	50.0%	66.7%	80.0%	75.0%
OTROS	0.0%	0.0%	16.7%	20.0%	14.3%	14.3%	16.7%	16.7%	0.0%	0.0%
SERVICIOS	33.3%	33.3%	16.7%	20.0%	14.3%	14.3%	16.7%	16.7%	20.0%	25.0%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	33.3%	33.3%	16.7%	20.0%	14.3%	14.3%	16.7%	0.0%	0.0%	0.0%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>PUNTARENAS</b>										
AGROINDUSTRIA	10.0%	8.3%	8.3%	14.3%	23.5%	23.5%	13.3%	21.4%	14.3%	15.4%
AGROPECUARIO	10.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.9%	5.9%	6.7%	7.1%	7.1%	7.7%
MANUFACTURAS DE METAL	0.0%	8.3%	8.3%	7.1%	5.9%	5.9%	6.7%	7.1%	7.1%	7.7%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	10.0%	8.3%	8.3%	7.1%	5.9%	5.9%	6.7%	14.3%	21.4%	0.0%
ND	0.0%	8.3%	8.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
OTROS	10.0%	16.7%	25.0%	28.6%	23.5%	23.5%	26.7%	21.4%	14.3%	23.1%
SERVICIOS	10.0%	8.3%	8.3%	7.1%	5.9%	5.9%	6.7%	7.1%	14.3%	15.4%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	50.0%	41.7%	33.3%	35.7%	29.4%	29.4%	33.3%	21.4%	21.4%	30.8%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>SAN JOSE</b>										
AGROINDUSTRIA	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	5.0%
MANUFACTURAS DE METAL	14.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	5.6%	5.9%	5.0%
MAQUINARIA, MATERIAL ELECTRICO Y SUS PARTES	42.9%	50.0%	44.4%	33.3%	42.9%	35.7%	31.3%	22.2%	11.8%	15.0%
PLASTICO, CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS	0.0%	10.0%	11.1%	8.3%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	5.0%
QUIMICOS Y FARMACEUTICOS	14.3%	10.0%	11.1%	8.3%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	0.0%
SERVICIOS	14.3%	20.0%	22.2%	41.7%	35.7%	35.7%	43.8%	50.0%	58.8%	65.0%
TEXTILES, CONFECCION, CUERO Y CALZADO	14.3%	10.0%	11.1%	8.3%	7.1%	7.1%	6.3%	5.6%	5.9%	5.0%
<b>TOTAL</b>	<b>100.0%</b>									
<b>EMPRESAS TOTALES</b>	<b>121</b>	<b>168</b>	<b>179</b>	<b>194</b>	<b>214</b>	<b>217</b>	<b>222</b>	<b>213</b>	<b>204</b>	<b>227</b>

La agroindustria es la principal actividad en las provincias de Limón y Guanacaste, las cuales presentan poco grado de diversificación en cuanto al tipo de actividades que realizan.

Puntarenas sí lo ha logrado, ayudada en parte por la existencia de un parque industrial que se estableció en esta provincia y que fomentó el establecimiento

de empresas dedicadas a otras actividades tales como textiles (principal actividad económica de esta zona), agroindustria, manufacturas de metal, agropecuarias y otras.

## b. Exportaciones

Heredia, con el 41% de las empresas en 2005, generó el 67.6% de las exportaciones del Régimen, seguida por Cartago con un 15.5%, Alajuela con 6.8% y San José con un 4.8%. Las provincias de la zona rural suman en conjunto una participación del 5.3%.

**CUADRO 48. EXPORTACIONES DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA**

MILLONES DE US\$									
PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	351.83	1,351.13	2,860.44	2,138.86	1,492.45	1,633.11	2,303.90	2,110.47	2,501.50
CARTAGO	278.68	308.77	416.77	461.33	465.01	504.24	451.70	468.54	479.77
ALAJUELA	149.55	171.02	187.58	197.68	198.95	180.73	168.03	217.23	235.77
SAN JOSE	62.20	54.29	67.55	80.50	90.70	174.20	201.02	227.45	235.39
PUNTARENAS	41.11	60.42	68.17	70.62	76.19	100.38	123.21	128.86	148.01
GUANACASTE	5.60	17.72	23.74	32.67	35.29	47.41	51.95	59.87	58.64
LIMON	2.69	1.98	0.96	16.42	22.69	25.44	26.86	29.23	39.89
<b>TOTAL</b>	<b>891.67</b>	<b>1,965.33</b>	<b>3,625.21</b>	<b>2,998.08</b>	<b>2,381.28</b>	<b>2,665.50</b>	<b>3,326.68</b>	<b>3,241.65</b>	<b>3,698.98</b>

El valor de las exportaciones de Heredia en 2005 es más de 7 veces el valor de sus exportaciones en 1997, tras 8 años. Las otras provincias que mostraron crecimientos importantes en el valor de sus exportaciones son Limón y Guanacaste. El valor de las exportaciones limonenses fue en 2005 casi 15 veces el de 1997, siendo el aumento más importante entre 1999 y 2000, aunque el crecimiento es constante en todo el periodo. Guanacaste, por su parte aumentó más de 10 veces el valor de sus exportaciones.

El aporte promedio a las exportaciones por empresa, ha tenido no sólo un crecimiento bastante importante, para todos los períodos, sino que ha variado el posicionamiento entre las provincias.

En 1997, las empresas que en promedio exportaban más se localizaban en Cartago y exportaban \$11.15 millones. Las empresas cartaginesas mostraron un incremento de casi 9 millones en dicho promedio a 2005, mas para ése último año son superadas por las empresas de Heredia y San José. Éstas últimas son las que mostraron los mayores aumentos ya que Heredia aumentó en \$32.83 millones y San José \$14.49 millones.

**CUADRO 49. EXPORTACIONES PROMEDIO POR EMPRESA SEGÚN PROVINCIA****MILLONES DE US\$**

PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	8.18	30.71	55.01	41.94	27.64	28.16	42.66	37.69	41.01
SAN JOSE	6.91	6.79	8.44	10.06	8.25	17.42	20.10	25.27	21.40
CARTAGO	11.15	9.96	14.88	15.38	17.22	19.39	18.82	22.31	19.99
PUNTARENAS	5.14	7.55	5.24	6.42	7.62	12.55	11.20	14.32	16.45
LIMON	1.35	0.50	0.24	3.28	5.67	6.36	6.72	9.74	13.30
GUANACASTE	2.80	4.43	5.94	6.53	8.82	11.85	10.39	11.97	11.73
ALAJUELA	3.32	4.28	4.08	4.94	5.38	4.63	4.42	6.21	7.86
<b>TOTAL</b>	<b>6.65</b>	<b>14.14</b>	<b>23.39</b>	<b>19.99</b>	<b>16.20</b>	<b>17.89</b>	<b>22.79</b>	<b>23.49</b>	<b>25.87</b>

Vale la pena resaltar además que las empresas cuyas exportaciones promedio aumentaron proporcionalmente más, son las de la provincia de Limón, pues a 2005 alcanzaron un valor casi 10 veces al de 1997. Les siguen las empresas de Heredia con 5 y las de Guanacaste que más que cuadruplicaron el valor promedio de sus exportaciones.

**c. Importaciones**

En cuanto al valor de las importaciones por provincia, resalta una vez más que la tendencia es muy similar al de las exportaciones. La provincia que más importa durante todo el periodo es Heredia, con una participación del 81.7% en 2005, muy superior al 41.5% que tenía en 1997. La segunda provincia que más importa es Cartago con un 7.4% del total, muy por debajo del 24.4% de participación en 1997. En tercer lugar se encuentra Alajuela que pasó de una participación de 20.1% a una de 6.2%.

**CUADRO 50. IMPORTACIONES DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA****MILLONES DE US\$**

PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	305.79	1,071.43	1,322.64	1,217.64	1,493.14	1,700.07	1,768.74	1,977.31	2,605.62
CARTAGO	179.33	189.05	225.74	252.19	248.89	267.79	230.01	230.79	237.59
ALAJUELA	148.27	174.38	188.18	190.47	172.24	158.06	132.07	154.79	199.30
SAN JOSE	47.56	27.12	36.28	61.87	38.24	48.43	55.72	67.53	82.73
PUNTARENAS	51.35	68.69	73.97	66.49	57.16	30.66	42.88	54.94	51.37
LIMON	2.97	4.45	8.87	2.94	3.85	1.98	1.09	2.50	8.46
GUANACASTE	1.04	3.89	2.73	3.36	1.76	3.73	0.78	2.41	4.59
<b>TOTAL</b>	<b>736.31</b>	<b>1,539.01</b>	<b>1,858.41</b>	<b>1,794.96</b>	<b>2,015.27</b>	<b>2,210.72</b>	<b>2,231.29</b>	<b>2,490.26</b>	<b>3,189.66</b>

Así, las empresas de Cartago son las más destacadas en las exportaciones netas, gracias al aporte de una mayoría de empresas textiles y una participación muy importante de las exportaciones de las empresas del sector de instrumentos de precisión y equipo médico. A las empresas ubicadas en Cartago le siguen San José y Puntarenas.

Resalta por supuesto, el valor negativo de las exportaciones netas de las empresas de Heredia, que sin embargo, como se comentó anteriormente en el análisis por sectores, se puede explicar en buena parte por el valor de las importaciones de bienes de capital (inversión) y el manejo de precios intra-firma que realizan algunas empresas.

**CUADRO 51. EXPORTACIONES NETAS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA**

**MILLONES DE US\$**

<b>PROVINCIA</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
CARTAGO	99.34	119.72	191.02	209.14	216.12	236.45	221.69	237.75	242.18
SAN JOSE	14.64	27.17	31.27	18.63	52.47	125.77	145.31	159.91	152.66
PUNTARENAS	-10.24	-8.27	-5.80	4.12	19.04	69.72	80.33	73.91	96.64
GUANACASTE	4.56	13.83	21.01	29.31	33.54	43.67	51.16	57.47	54.06
ALAJUELA	1.28	-3.36	-0.60	7.21	26.71	22.67	35.96	62.45	36.47
LIMON	-0.27	-2.47	-7.92	13.48	18.84	23.46	25.77	26.74	31.43
HEREDIA	46.04	279.70	1,537.80	921.22	-0.70	-66.96	535.16	133.16	-104.12
<b>TOTAL</b>	<b>155.36</b>	<b>426.31</b>	<b>1,766.79</b>	<b>1,203.12</b>	<b>366.01</b>	<b>454.78</b>	<b>1,095.39</b>	<b>751.39</b>	<b>509.33</b>

Si se analiza la cifra de exportaciones netas como porcentaje del valor de las importaciones, se puede decir que si bien dos periodos muestran un valor bastante negativo (2002 y 2005), éstos valores representan apenas un 4% del valor de sus importaciones y que en 1999, esta relación mostró una un valor de 116.3%, es decir, las exportaciones netas de las empresas heredianas superó el monto importado en un 16%.

También se destaca Guanacaste, cuyas exportaciones netas representaban el 4.4 veces el valor de sus importaciones en 1997 y en 2005 11.7 veces ese valor. Las empresas de Limón también muestran en varios años cifras similares. En general para los años siguientes a 2001, Cartago, Puntarenas y San José muestran una relación de exportaciones netas a importaciones superior al 100%.

Esta relación tan alta de exportaciones netas con respecto a las importaciones, es señal de transformaciones de alto valor agregado e incorporación de valor local, lo cual también se refleja en el gasto nacional.

## 9. BENEFICIOS CUANTIFICABLES DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN PROVINCIA

### 9.1. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS

Heredia es la provincia que más gasto en compras de bienes y servicios genera (en términos absolutos), con una participación de 29% en 2005 (19% en 1997), seguida por San José con 25% (8% en 1997) y Puntarenas con 13% (5% en 1997).

**CUADRO 52. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA**

MILLONES DE US\$									
PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	18.69	94.88	99.40	46.11	58.78	64.61	81.58	103.34	108.03
SAN JOSE	8.12	8.96	12.40	10.75	19.76	36.78	53.53	69.69	91.65
PUNTARENAS	4.77	7.84	7.36	4.65	18.94	30.12	24.85	44.47	46.69
ALAJUELA	19.41	12.76	19.93	18.36	22.36	23.44	24.57	47.55	45.97
CARTAGO	9.29	28.24	40.88	34.43	38.40	37.84	31.82	30.12	32.67
GUANACASTE	1.97	12.30	2.44	13.29	27.67	29.83	32.26	30.92	32.13
LIMON	0.47	0.90	1.77	9.42	14.44	12.99	13.20	8.84	11.18
NO CLASIFICADO	36.22	66.84	43.78	2.06	6.58	8.92	7.45	0.04	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>98.93</b>	<b>232.71</b>	<b>227.97</b>	<b>139.08</b>	<b>206.91</b>	<b>244.52</b>	<b>269.27</b>	<b>334.97</b>	<b>368.32</b>

Sin embargo, si se revisa esta cifra y se ve como razón del gasto total más las importaciones, se puede apreciar que Guanacaste y Limón son provincias donde la incorporación de valor en los procesos a través de compras de bienes y servicios a nacionales es muy alta y de hecho, sus insumos son principalmente locales, a diferencia del resto de provincias, donde la mayor parte de sus insumos provienen del extranjero.

**CUADRO 53. GASTO NACIONAL EN COMPRAS DE BIENES Y SERVICIOS DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA COMO PORCENTAJE DE LAS IMPORTACIONES Y GASTO NACIONAL SEGÚN PROVINCIA**

PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
GUANACASTE	65.4%	75.9%	47.3%	79.8%	94.0%	88.9%	97.6%	92.8%	87.5%
LIMON	13.7%	16.8%	16.6%	76.2%	79.0%	86.8%	92.4%	78.0%	56.9%
SAN JOSE	14.6%	24.8%	25.5%	14.8%	34.1%	43.2%	49.0%	50.8%	52.6%
PUNTARENAS	8.5%	10.2%	9.0%	6.5%	24.9%	49.6%	36.7%	44.7%	47.6%
ALAJUELA	11.6%	6.8%	9.6%	8.8%	11.5%	12.9%	15.7%	23.5%	18.7%
CARTAGO	4.9%	13.0%	15.3%	12.0%	13.4%	12.4%	12.2%	11.5%	12.1%
HEREDIA	5.8%	8.1%	7.0%	3.6%	3.8%	3.7%	4.4%	5.0%	4.0%
<b>TOTAL</b>	<b>11.8%</b>	<b>13.1%</b>	<b>10.9%</b>	<b>7.2%</b>	<b>9.3%</b>	<b>10.0%</b>	<b>10.8%</b>	<b>11.9%</b>	<b>10.4%</b>

Es también muy importante observar que el porcentaje de gasto nacional ha venido incrementándose para prácticamente todas las provincias.

Incluso si se mide el gasto nacional por empresa, se puede apreciar no sólo un incremento importante en el monto de las compras por empresa, sino que resaltan Limón, Guanacaste y Puntarenas, como las provincias donde las empresas compran más localmente, lo cual está relacionado con el tipo de actividad que se realiza en cada una de estas.

## 9.2. INVERSIÓN ACUMULADA

Heredia es la provincia que, al año 2005, acumuló la mayor inversión US\$1241,67 millones, concentrando el 60.2% de la inversión total acumulada a 2005; San José, por su parte, es la segunda provincia con más inversión acumulada aportando el 12.8% del total al 2005.

**CUADRO 54. INVERSIÓN ACUMULADA DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA**

MILLONES DE US\$									
PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	205.18	261.62	550.71	817.53	849.36	846.02	907.95	989.82	1,241.67
SAN JOSE	8.18	6.50	69.64	107.23	99.46	118.73	167.37	186.26	265.00
CARTAGO	157.56	116.41	123.30	155.49	216.90	232.93	199.27	280.20	193.69
ALAJUELA	70.29	78.88	95.97	78.97	95.85	108.69	104.04	178.09	172.26
PUNTARENAS	11.68	50.72	73.51	38.14	51.10	46.42	61.59	150.54	162.09
GUANACASTE	12.11	14.76	6.87	37.06	26.46	28.55	32.87	26.41	26.71
LIMON	0.80	3.34	12.66	29.33	27.04	28.78	27.38	3.85	2.77
<b>TOTAL</b>	<b>465.80</b>	<b>532.23</b>	<b>932.66</b>	<b>1,263.76</b>	<b>1,366.16</b>	<b>1,410.12</b>	<b>1,500.46</b>	<b>1,815.17</b>	<b>2,064.18</b>

Este monto de inversión acumulado ha crecido en todas las provincias y en promedio tiene un valor de 6.7 veces la inversión de 1997. Heredia es la provincia donde el valor de la inversión se multiplicó más y en 2005 alcanzó 14.8 veces el valor que tenía en 1997, seguida por San José donde dicho monto llegó a ser 10.4 veces el valor de 1997.

En Heredia, casi el 50% de la inversión se concentra en maquinaria y equipo, proporción que se ha mantenido en ese rango desde el año 2000, el segundo rubro más importante es el de edificios, ambas características de una provincia en la cual se encuentra la mayor parte de los parques industriales, empresas de maquinaria, material eléctrico y sus partes y empresas de servicios.

Por su parte, San José concentra la mayor parte de su inversión acumulada en gastos preoperativos y capital de trabajo (57%), seguido por maquinaria y equipo (19%); entre 1997 y 2005, resaltan también como rubros de inversión importante, la inversión en edificios (27% de participación promedio) y mobiliario y equipo de oficina (10% de participación promedio).

## 9.3. EMPLEO

Para el año 2005, Heredia generó el 43.1% del total del empleo directo que generaron las empresas bajo el RZF, seguida por Cartago (25.0%), San José (11.7%) y Alajuela (11.3%). Estas proporciones han variado desde 1997, ya que para ese año el 38.4% de los empleos se localizaba en Cartago (reflejo de la importante actividad textil), el 24.0% en Heredia y el 22.7% en Alajuela. Sin embargo, también se observa que Heredia, Cartago y Alajuela son las provincias con más empleos generados por las empresas de Zona Franca y que San José es la provincia que más posiciones y participación ganó.

**CUADRO 55. EMPLEO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA**

PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
HEREDIA	3,378	5,691	5,246	7,187	8,832	10,107	11,357	14,009	16,797
CARTAGO	6,008	10,511	10,925	10,089	12,774	13,179	11,497	9,932	9,763
SAN JOSE	693	534	1,355	1,925	2,385	3,180	3,336	4,085	4,583
ALAJUELA	4,427	5,108	6,272	5,238	6,247	4,935	4,253	4,230	4,390
PUNTARENAS	1,663	1,827	1,684	2,272	1,967	2,000	1,962	1,313	1,263
LIMON	308	329	515	1,072	1,239	925	934	991	1,148
GUANACASTE	200	286	364	408	641	727	965	1,052	1,066
<b>TOTAL</b>	<b>16,677</b>	<b>24,286</b>	<b>26,361</b>	<b>28,191</b>	<b>34,085</b>	<b>35,053</b>	<b>34,303</b>	<b>35,613</b>	<b>39,010</b>

Proporcionalmente hablando, la provincia de San José es superada por Limón como la provincia más dinámica en cuanto a crecimiento de empleos (104% de promedio de crecimiento anual entre 1997 y 2005). San José tiene un promedio anual de crecimiento de 89% y le siguen Guanacaste (31%) y Heredia (30%).

#### 9.4. SALARIOS

Cartago, sigue siendo la provincia donde las empresas presentan la planilla promedio más alta con 376 empleados por empresa. Le siguen Limón, San José y Heredia.

**CUADRO 56. EMPLEO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA****PROMEDIO POR EMPRESA**

PROVINCIA	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
CARTAGO	429	553	497	404	440	454	442	397	376
LIMON	154	165	172	268	310	231	233	248	287
SAN JOSE	116	76	169	214	298	227	209	255	270
HEREDIA	121	172	131	156	150	166	192	216	227
GUANACASTE	40	57	73	68	128	121	161	175	178
PUNTARENAS	277	261	187	227	197	200	196	146	158
ALAJUELA	184	165	174	142	174	141	122	128	146
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>234</b>	<b>214</b>	<b>206</b>	<b>226</b>	<b>220</b>	<b>220</b>	<b>225</b>	<b>236</b>

En 1997 se puede observar que en Cartago se encontraban también las mayores empleadoras, pero su empleo promedio ha ido disminuyendo. A Cartago le seguían: Puntarenas, provincia en la cual sus empresas han disminuido más su planilla promedio; Alajuela, cuya planilla promedio también disminuyó; y Limón, cuya planilla promedio ha crecido.

Es importante recordar que las principales empresas en Cartago son las del sector textil; en Limón las de agroindustria; en San José las de servicios y maquinaria, material eléctrico y sus partes; y en Heredia las de maquinaria, material eléctrico y sus partes y las de servicios. Esto explica en parte por qué son las provincias con las planillas más altas.

También los principales sectores por provincia permiten explicar los salarios promedio por provincia. San José es la provincia donde los salarios promedios son más altos, seguida de Heredia, Puntarenas y Alajuela.

**CUADRO 57. SALARIOS MENSUALES PROMEDIO DE LAS EMPRESAS DE ZONA FRANCA  
SEGÚN PROVINCIA**

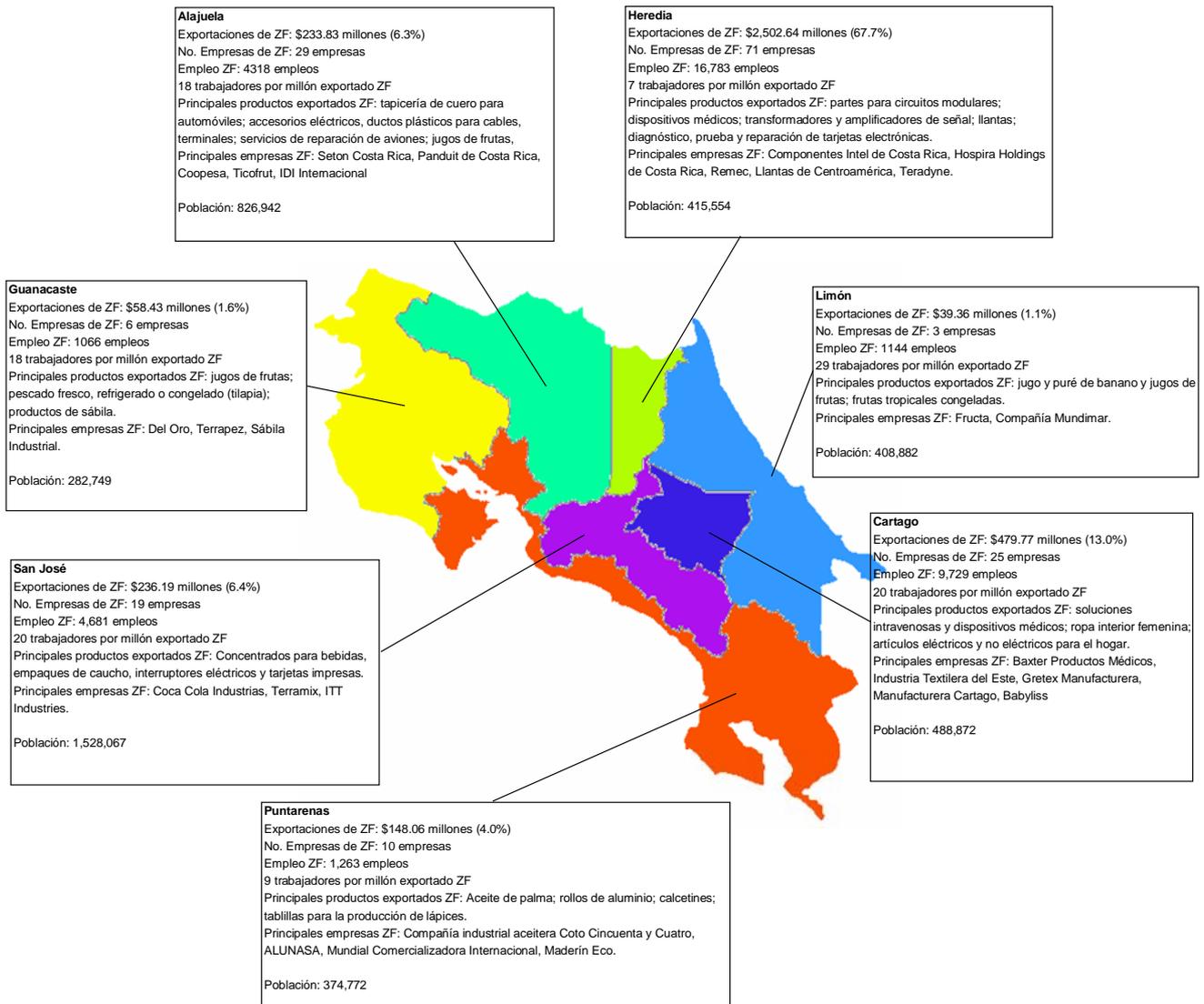
<b>US\$</b>									
<b>PROVINCIA</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
SAN JOSE	553.58	433.39	506.98	534.15	712.13	841.75	927.41	960.58	996.97
HEREDIA	354.92	492.19	579.26	643.81	633.69	588.91	612.20	621.08	609.07
ALAJUELA	367.17	260.95	321.52	340.65	425.51	454.23	449.40	529.29	556.16
PUNTARENAS	267.77	371.43	371.86	377.19	426.55	427.09	422.67	493.63	554.87
LIMON	208.88	285.94	198.60	348.50	326.84	368.10	400.09	558.95	518.60
GUANACASTE	475.75	394.08	125.71	450.67	356.02	362.51	339.04	511.51	504.73
CARTAGO	265.80	192.15	260.80	347.36	355.37	353.52	369.97	391.15	368.76
<b>TOTAL</b>	<b>312.99</b>	<b>288.77</b>	<b>356.74</b>	<b>435.52</b>	<b>468.24</b>	<b>483.91</b>	<b>516.27</b>	<b>577.92</b>	<b>582.91</b>

Las provincias cuyos salarios mensuales promedio más han aumentado entre 1997 y 2005 son: San José (aumento de US\$443), Limón (US\$309) y Puntarenas (US \$287). Y si se mide el aumento como aumento promedio anual, los mayores aumentos ocurrieron en Guanacaste (25%), Limón (16%), Puntarenas (10%).

## 10. IMPACTO DEL RÉGIMEN DE ZONA FRANCA SEGÚN PROVINCIA

A manera de síntesis y como una forma de mostrar el impacto que han tenido las Zona Francas según provincia en el año 2005, se elaboró un mapa que muestra las principales características de las zonas francas considerando cada una de las variables analizadas a lo largo del documento.

**CUADRO 58. CARACTERIZACIÓN DE LAS ZONAS FRANCA SEGÚN UBICACIÓN GEOGRÁFICA**



## 11. COSTO BENEFICIO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN PROVINCIA

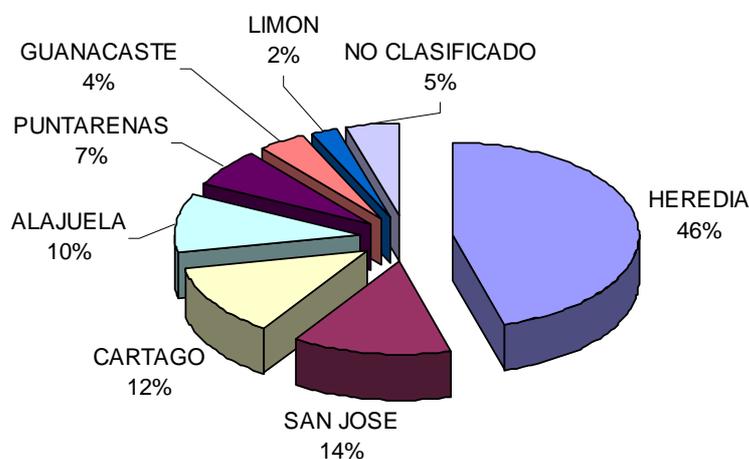
Según la metodología de evaluación del Beneficio País Neto, se realizó el cálculo del beneficio neto de las Zonas Francas según provincia.

**CUADRO 59. BENEFICIO NETO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN PROVINCIA**

	MILLONES DE US\$									
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	
HEREDIA	127.39	103.55	404.47	364.78	135.08	104.49	210.59	261.01	417.95	
SAN JOSE	-4.32	12.66	83.71	66.35	37.60	89.89	125.37	137.27	215.89	
ALAJUELA	46.51	20.31	51.95	15.54	61.26	58.67	36.53	138.58	65.61	
PUNTARENAS	-11.18	50.45	33.41	-19.91	39.83	34.29	44.55	136.14	64.48	
GUANACASTE	1.86	15.58	-5.75	46.06	19.46	34.36	39.97	26.45	25.54	
LIMON	-2.74	4.64	12.62	33.19	19.03	20.24	17.61	-14.36	11.23	
CARTAGO	96.37	5.41	64.79	95.95	117.64	75.05	-0.69	118.81	-64.34	
NO CLASIFICADO	34.59	64.95	42.55	2.02	6.42	8.79	7.37	0.02	0.00	
<b>TOTAL</b>	<b>288.48</b>	<b>277.55</b>	<b>687.74</b>	<b>603.97</b>	<b>436.32</b>	<b>425.78</b>	<b>481.30</b>	<b>803.91</b>	<b>736.35</b>	

En general se pueden apreciar algunas cifras negativas para los primeros años y una tendencia creciente, especialmente para Heredia, San José y Alajuela. Cartago presenta cifras negativas de un valor importante entre 2003 y 2005, lo cual se puede asociar a las salidas de empresas textiles y la reducción en su participación en empleo e inversión.

**GRÁFICO 29. PARTICIPACIÓN DEL BENEFICIO NETO DE LAS ZONAS FRANCAS SEGÚN PROVINCIA 1997-2005, MILLONES DE US\$ DEL AÑO 2005**



Heredia, San José y Cartago concentran más del 70% del beneficio neto, lo cual está muy relacionado con los principales sectores que albergan y que destacan también por su aporte.

## **PARTE D. BENEFICIOS CUALITATIVOS DE LAS ZONAS FRANCAS**

De forma complementaria, es importante considerar el análisis de los beneficios generados por las empresas de Zona Franca desde un punto de vista no sólo cuantitativo sino cualitativo.

Mediante la visita a diferentes empresas fue posible recolectar ejemplos sobre el aporte que generan las empresas de zona franca en cuanto a generación de empleo indirecto, responsabilidad social, capacitación y transferencia tecnológica.

Especialmente en los casos de empresas de Zona Franca en zonas de menor desarrollo, las empresas visitadas tienen la característica de que la principal actividad de empleo de la zona, generando beneficios, no solo desde el punto de vista de empleo directo, sino también empleo indirecto, beneficios en la comunidad, capacitación y transferencia de tecnología.

El objetivo de esta sección es llamar la atención sobre aquellos beneficios que si bien no son cuantificables, ni pueden ser contabilizados en la estimación del BNP, constituyen un aporte significativo, principalmente en aquellas regiones fuera del área metropolitana en las cuales las zonas francas han contribuido significativamente en el desarrollo de la comunidad.

Para dar una idea del impacto de las zonas francas desde el punto de vista cualitativo se visitaron empresas ubicadas en zonas rurales tales como: Siquirres (Fructa), Pococí (Compañía Mundimar), Cañas (Terrapez), Liberia (Sábila Industrial) y La Cruz (Del Oro), las cuales pertenecen al sector de agroindustria, con el propósito de proporcionar ejemplos reales sobre la importancia de las empresas de zona franca en cuanto a generación de empleo indirecto, responsabilidad social, capacitación y transferencia tecnológica que complementen la información cuantitativa.

### ***CONTRIBUCIÓN AL DESARROLLO REGIONAL***

Las empresas visitadas tienen la característica de que constituyen en la mayoría de los casos la principal actividad de empleo de la zona, generando beneficios, no solo desde el punto de vista de empleo directo, sino también empleo indirecto, beneficios en la comunidad, capacitación y transferencia de tecnología.

El empleo total generado por las zonas francas es la suma total del número de personas que laboran directamente en la empresa que realiza la exportación, más el empleo considerado indirecto cuya existencia depende de la actividad, pero que es independiente de la labor de las empresas, tal es el caso del empleo generado por los proveedores de insumos, colaboradores en el área de transporte, servicios aduanales, financieros, así como las suplidoras del consumo generado por las personas directamente ligadas a la actividad, entre otros.

El empleo indirecto es difícil de precisar y asignar correctamente, ya que depende de la cadena de valor que exista en cada actividad. En definitiva, constituye un fenómeno económico que no se debe despreciar, ya que crea las condiciones necesarias para sostener el trabajo generado por los distintos eslabones en función del dinamismo de la actividad.

Como parte de los beneficios cualitativos, primeramente se deben destacar los empleos indirectos generados como resultado de los encadenamientos entre empresas de zona franca y proveedores locales que se generan por medio de las compras de materia prima a productores locales. En las empresas visitadas se identificaron productos agropecuarios tales como tilapia, hojas de sábila, naranja, banano y piña entre otros. A pesar de que todas estas empresas cuentan con fincas y plantas propias de donde extraen su propia materia prima, también por efectos de capacidad, requieren comprar a pequeños productores ubicados en zonas aledañas a estas comunidades.

Segundo, es importante llamar la atención sobre el empleo que se genera a partir del desarrollo de estas actividades, por ejemplo transportistas, servicios aduanales, financieros, laboratorios etc. Así, como desarrollo de comercio alrededor de la actividad, tales como sodas, restaurantes, estaciones de servicio entre otros.

A continuación se presentan ejemplos obtenidos a partir de las visitas realizadas a las empresas de zona franca.

### **Terrapez**

Se encuentra ubicada en Cañas, en una zona donde básicamente las actividades económicas para los pobladores de esa zona son la recolección de caña de azúcar (trabajo estacionario) y la ganadería, lo cual hace que las posibilidades de empleo sean muy reducidas. La empresa emplea a 415 personas en forma directa para que trabajen en la planta procesadora de tilapia y a 200 más que trabajan en fincas de producción de tilapia propias de la empresa.

Como el volumen de producción de sus fincas de cultivo no da abasto para la demanda de este producto, la empresa recurre a productores independientes de tilapia ubicados en Bagaces, así como en las zonas cercanas, dentro de las cuales se señalan, Las Juntas y Colorado de Abangares.

En la mayoría de las empresas de agroindustria la materia prima es comprada localmente, lo cual se basa en una política de compras dirigida a la zona de influencia de la empresa (Cañas, Bagaces, Las Juntas, Tilarán, etc.). La materia prima se compone de la tilapia y los concentrados para alimento. El empaque debe de ser importado, dado que las especificaciones técnicas que requiere no han podido ser cumplidas por ningún productor local de empaques.

### **Fruita de Costa Rica**

Esta empresa está ubicada en la Franca de Siquirres y posee una planilla de 354 empleos directos manteniendo un promedio anual de 345 empleados, producto de las estacionalidades que se presentan con los cultivos y con la demanda por los mismos a nivel mundial.

A nivel de banano se tiene que un 60% de las compras se hacen a grandes compañías y un 40% a otros productores, mientras que en el caso de la piña y la papaya un 90% de las compras se realizan a pequeños productores y un 10% a grandes productores. Según el Gerente en piña y papaya puede haber entre 30 y 40 pequeños productores.

### **Mundimar**

Esta empresa se encuentra ubicada en el cantón de Pococí, en la provincia de Limón y se dedica a la producción de puré de distintas frutas tales como la piña y banano, principalmente. Emplea a 862 personas de manera directa, y está en proceso de crecer a 1112 al concluir este año. Aunque no se cuentan con datos de los empleos indirectos que podría generar, si se sabe que 20% de las compras de materias primas (piña) son realizadas a productores independientes de zonas aledañas (Sarapiquí, etc.), mientras que el restante 80% es materia prima propia (principalmente banano) proveniente de plantaciones propiedad de Chiquita (dueña de Mundimar).

### **Sábila Industrial**

Esta empresa se encuentra ubicada en Liberia y se dedica principalmente a la producción de extractos de aloe y jugos de aloe. Emplea a 115 personas de manera directa en la planta, y a través de la planta de cultivos de sábila (llamada La Finca y que es propiedad de la empresa) se emplean otras 40 personas. Su principal materia prima son las hojas de sábila, las cuales son adquiridas por medios propios (a través de la Finca) y por compras a pequeños productores localizados en Nicoya y Liberia principalmente. Los proveedores en conjunto suman unos 120 empleos, los cuales son considerados como empleos indirectos. También transportistas locales son parte de la dinámica que genera la empresa. A diferencia de las empresas visitadas, Sábila Industrial se encuentra ubicada en una zona de amplio desarrollo turístico que ha servido como motor para el sector servicios y comercio. Este hecho hace que sea particularmente difícil contratar mano de obra, la cual se ve incentivada en trabajar en los sectores mencionados anteriormente y que proyectos de expansión tengan que verse estancados.

### **Grupo Del Oro S.A.**

Está formado por las empresas: Inversiones Guanaranja S.A. encargada de las cinco fincas de naranja ubicadas en la zona de La Cruz de Guanacaste y Upala de Alajuela, (7081 ha en total, de las cuales 3339 están sembradas de naranja) y de toda la etapa productiva; Planta Procesadora de Cítricos Del Oro S.A., ubicada en Santa Cecilia de La Cruz, provincia de Guanacaste, que representa el área industrial del grupo y es la encargada del procesamiento de las naranjas para obtener jugo concentrado o pasteurizado y Del Oro Juice

Marketing Inc., que tiene su centro de operación en Florida y tiene a cargo la comercialización del jugo.

Entre La Cruz y Los Chiles, gran parte de los campos que hasta hace poco estaban prácticamente abandonados se van sembrando de frutas, especialmente de piña y de naranja.

Gran parte de los proveedores son pequeños propietarios que han encontrado en esta fruta un ingreso adicional a sus actividades. La compañía procesa unas 25 toneladas por semana, un 40% de las cuales la suplen pequeños agricultores independientes.

Del Oro tiene la política de comprar a productores nacionales bajo la política de precios de mercado internacional. Esta empresa tiene relaciones comerciales con 1 000 productores de naranja de la zona.

Ingresó al RZF en el año 1994, comercializando jugo de naranja, y en el año 1998 empieza a procesar piña bajo el mismo sistema de comercialización, comprándole el producto a las PYMES a precios internacionales.

Del Oro es una empresa de capital mixto que nace con un 80% de capital inglés. A partir del año 2000 el 13% se traslada a manos de los productores. A partir del año 2004 se le da autonomía en la toma de decisiones. En el año 2005 se realiza una nueva inversión.

En el año 2006 se está trabajando en fomentar una cultura para producir maracuyá en la finca Santa Cecilia y actualmente se tiene sembrados 240 hectáreas de maracuyá. Se traen expertos de Brasil y Colombia y se lleva a cabo proceso de capacitación a productores. El proyecto actualmente tiene 10 meses y existen 50 productores de maracuyá.

Como proyectos nuevos para el año 2006 se tiene la acerola que es una fruta rica en azúcar y vitamina C y actualmente se importa, el objetivo es a partir del año 2007 hacer las pruebas correspondientes e invitar a sembrar a productores locales dicho producto.

Además, se tiene previsto también absorber y procesar el melón que botan los meloneros y así generar más empleo y nuevas opciones de ingreso a la zona.

## **CAPACITACIÓN**

Se consideró importante destacar el caso de Terrapez, por el impacto que ha tenido la empresa sobre el recurso humano contratado. La gran mayoría del personal son operarios sin educación primaria (muchos de ellos no sabían leer ni escribir) por lo que la empresa adoptó un programa en conjunto con el MEP para que sus trabajadores puedan instruirse y obtener al menos la educación primaria.

También la empresa tiene una política de promoción en la cual si existe alguna plaza vacante en algún puesto se busca promover a lo interno y en caso de que no cumplan con el perfil, entonces se trae de afuera.

Otro tipo de capacitación que se imparte, es la relacionada con la transferencia de prácticas y conocimiento hacia los proveedores de las empresas, las cuales deben de asegurarse de que sus proveedores cumplan las mismas normas de producción para mantener la certificación, de lo cual se hará referencia seguidamente.

## **CERTIFICACIONES Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA Y CONOCIMIENTO**

Las empresas de zona franca entrevistadas cuentan con certificaciones y para cumplir con los requisitos correspondientes y entrar a los mejores mercados, estas empresas establecen condiciones de calidad que deben cumplir los proveedores de frutas, de modo tal que sean productos libres de plagas sin pesticidas y de bajo impacto para el ambiente.

En el caso específico de la empresa Del Oro, cuenta con 10 certificaciones de calidad cuyos requerimientos se trasladan hacia los productores independientes de la zona. Dentro de las principales cabe destacar HACCP, USDA organic, SER – GLOBAL FAIR (SGP), Rainforest alliance, Japan Agricultural Estándar, ISO 14001, ISO 9001, ECOCERT y Kosher.

El proceso de certificación ha llevado a que la empresa Del Oro transmita las prácticas de producción hacia los productores locales con la ayuda de sus ingenieros, quienes se encargan de revisar los procesos y prácticas requeridas para cumplir con los requisitos. Esto ha implicado un gran esfuerzo por parte de la empresa y un cambio de cultura en el productor, unido a modificaciones en las plantaciones y en la producción.

Al igual que esta empresa Terrapez, como parte de los requisitos para exportar al mercado europeo, norteamericano y asiático, deben de estar certificados en una serie de normas dentro de las cuales se pueden mencionar: ISO 9000-14000, HACCP, Sistemas de Gestión ambiental, salud ocupacional, BASC, INTE 18000, etc., por lo cual el personal de la empresa debe tomar cursos de capacitación en estas normas, lo cual hace que todas las buenas prácticas de manufacturas sean transmitidas al personal en una clara transferencia de conocimiento.

En el caso de Fructa, esta empresa no solo capacita a sus empleados en todas las normas asociadas con buenas prácticas agrícolas y manufactureras necesarias para exportar (ISO 9000-14000, HACCP, BASC, etc) sino que también estas capacitaciones se hacen extensivas a los productores que son proveedores de Fructa. Con Fructa muchos de estos proveedores que tenían que botar producto que no cumplía con los requisitos para ser exportado, hoy en día se lo venden a Fructa ampliando sus oportunidades y evitando incurrir en pérdidas innecesarias.

En Mundimar por su parte, los trabajadores son entrenados y capacitados en normas ISO, HACCP, Buenas Prácticas de Manufactura, certificaciones ambientales, etc. y los proveedores de Mundimar también deben de cumplir con estas normas para poder funcionar como proveedores de materias primas.

Bajo este contexto, la capacitación al recurso humano es tomada como una forma de capturar la potencial transferencia de tecnología y conocimiento. Las capacitaciones recibidas son necesarias para obtener las diferentes certificaciones que debe de poseer la empresa para poder exportar a los distintos mercados en los que coloca sus productos.

En el caso de Sábila Industrial, los empleados que laboran en esta empresa reciben las capacitaciones necesarias que exigen las normas que tienen que cumplir para poder exportar a los destinos que se llevan estos productos. Estas normas son ISO 9000-9001, BASC (seguridad de los productos que se envían) y certificados de la FDA.

En el tema de transferencia de tecnología y conocimiento es importante señalar que, aparte de las compañías visitadas, las empresas de alta tecnología ubicadas en zona franca realizan inversiones intangibles que inciden favorablemente al crecimiento a través de las externalidades positivas que se generan, las cuales luego pueden aprovecharse en el resto de la economía. En el caso de Costa Rica, según un análisis realizado por la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), las actividades estratégicas que generan estos intangibles son principalmente:

-La transferencia directa de conocimientos técnicos, cultura organizacional y que se produce inicialmente por parte de expatriados con el fin de desarrollar talento local.

-La capacitación especializada y actualizada que se brinda constantemente al personal en distintas disciplinas profesionales y técnicas, así como en destrezas complementarias (tales como el dominio del inglés, habilidades de liderazgo, trabajo en equipo y gestión de la calidad, entre otras).

Esas externalidades, representadas por capacidades mejoradas y adaptables, junto con nuevas prácticas organizacionales y técnicas gerenciales, contribuyen a la generación del capital humano local y derivan en la consecuente aplicación en otras empresas o sectores de nuevos conocimientos y nuevas tecnologías de procesos y productos, lo cual en última instancia genera aumentos en la productividad y la competitividad-país de largo plazo.

## ***RESPONSABILIDAD SOCIAL COORPORATIVA***

En todas las empresas visitadas se determinó que no solo existe un proceso de apoyo a lo interno de la empresa sino también existe una labor de ayuda a la comunidad en la cual se ubican. Esto está relacionado con ayuda a centros educativos, cruz roja, bomberos, infraestructura, etc., lo cual está relacionado

con el entorno que rodea a la empresa, pues en la mayoría de los casos la empresa representa la principal actividad de la zona, excepto en el caso de la empresa Sábila Industrial la cual se ubica en Liberia.

A continuación se hace una descripción de los principales proyectos a que hicieron referencia las empresas visitadas:

### **Fructa**

La empresa se encuentra muy vinculada con la comunidad, y muchos de los proyectos los realiza a través de la municipalidad del cantón. Parte de estos programas contienen capacitaciones a la comunidad, fundamentalmente en escuelas, asociaciones, vecinos, etc., en temas ambientales y el tratamiento de desechos, aporte económico para infraestructura y programas en colegios y escuelas, aportes económicos en situaciones de emergencia (inundaciones, sismos, etc.). En resumen, y según palabras del propio Gerente de la compañía, el aporte de esta empresa al cantón de Siquirres principalmente, es servir “como una solución ambiental a la zona”.

### **Sábila Industrial**

Esta empresa realiza proyectos de responsabilidad corporativa aunque no tiene un programa establecido, sino que responde a situaciones expresas de la comunidad. Por ejemplo, gran parte del aporte de esta empresa a la comunidad se da vía donaciones a escuelas o colegios locales.

En términos generales, el aporte de esta empresa a la comunidad de Liberia no se hace tan evidente como en las demás empresas dado que este cantón ha orientado muchos de sus esfuerzos al desarrollo de actividades turísticas.

### **Mundimar**

Por medio de sus programas de responsabilidad social corporativa, también da oportunidad de empleo a transportistas y personas de la comunidad que utilizan los desechos, especialmente de cáscara de banano, para que sea utilizado como abono. La empresa realiza constantes aportes a la comunidad para escuelas, cruz roja, y programas ambientales con la comunidad en general. También tienen un proyecto muy interesante para producción de energía mediante cáscara de banano, el cual es llevado a cabo en conjunto con una empresa alemana.

### **Terrapez**

Esta empresa se encuentra muy vinculada con la comunidad a través de la municipalidad con sus proyectos de responsabilidad social corporativa. El más importante es una fundación, que forman el Ingenio Taboga y Terrapez. Además, esta empresa promovió que se diera una mejora en la vía que conecta a Bagaces con Cañas, así como una mejora en el servicio de electricidad con una subestación ubicada en la zona.

Se considera importante destacar que esta empresa ofrece psicólogo y servicios de salud a los empleados. Lo anterior no solo favorece al empleado sino que hace que la rotación para la empresa sea muy baja.

## **Del Oro**

Esta empresa ha contribuido al desarrollo de la comunidad por medio de tendido eléctrico y telefónico de la zona, construcción de puente para dar acceso al transporte de la fruta, reparación de tres puentes destruidos (Sapoa, Ánimas y Colón) y establecimiento de servicios relacionados a la actividad tales como servicentro, 3 restaurantes, sodas y cabinas para hospedaje. Esta empresa tiene programas de capacitación en la comunidad sobre auxilios básicos, manejo de desechos, simulacros en coordinación con la Cruz Roja, Bomberos y Escuelas.

Por último, se debe destacar un caso interesante que está desarrollando la empresa DEL ORO. Esta empresa, cuenta con un proyecto de polinización manual dirigido a amas de casa. Este proyecto parte del hecho de que de cada 100 flores de maracuyá, solamente 8 son polinizadas naturalmente y se transforma en frutas. La flor del maracuyá se abre en su máxima polinización de 11:30 a 2 p.m. para llevar a cabo una polinización manual se debe disponer de mano de obra en estas horas cuando suceden los picos de floración.

Hay un proyecto donde de 20-25 mujeres de zonas rurales fueron seleccionadas para llevar a cabo el proceso de polinización manual en este lapso de tiempo con el doble propósito de que de cada 100 flores al menos 35 se transformarán en frutos y a su vez dar empleo a las mujeres para que contribuyan económicamente al hogar sin que se genere trastornos en el núcleo familiar.

La productividad de su plantación pasó de 10 toneladas por hectárea a 20 toneladas por hectárea, pudiendo alcanzar una producción de hasta 40 toneladas por hectárea.

## **AMBIENTE**

En la mayoría de las empresas visitadas se mostró interés por contribuir al manejo de desechos, así como la implementación de programas para reducir la contaminación. La empresa Terrapez tiene programas de reciclaje con los desechos de la empresa dirigidos a una asociación de mujeres que se formó para estos fines. También apoyan a una Cooperativa Autogestionaria de mujeres con la compra de uniformes para los empleados y otras prendas de este tipo.

Del Oro cuenta con tratamiento de desechos para reducir la contaminación ambiental y producir abono orgánico.

Por otro lado, también destaca el empleo indirecto que genera la empresa Mundimar por otros proyectos relacionados con políticas ambientales o de

responsabilidad corporativa que llevan a cabo las empresas. Por ejemplo, muchos de los desechos generados por estas empresas los regalan a pequeños transportistas o a organizaciones comunales para que ellos los reutilicen o simplemente los vendan para otros fines, como por ejemplo abono.

Fructa, al igual que Mundimar, también está muy comprometida con el tema ambiental para minimizar su impacto sobre éste en la comunidad de Guápiles.

## **DESARROLLO DE PROVEEDORES**

Como un caso complementario a los anteriores, se consideró importante destacar la empresa Baxter, la cual es destacable por su programa de desarrollo de proveedores y capacitación a los empleados. Baxter es una de las primeras empresas de manufactura de dispositivos médicos instalada en nuestro país, específicamente en Cartago, con 19 años de antigüedad. Esta es una empresa comprometida con el tema de desarrollo de proveedores en el país dado los beneficios monetarios que se podrían derivar producto de ahorro en costos (logística de importación, manejo de inventarios, tiempos de entrega, etc.). Esta empresa compra actualmente el 8% de su materia prima en nuestro país, a pesar de que la meta inicial era llegar a un 20%.

Sin embargo, según se indicó en la empresa, llegar a este porcentaje tiene sus trabas: materias primas que por sus características (protegidas por leyes de protección intelectual) deben de ser necesariamente importadas; políticas corporativas en el uso de materias primas previamente definidas, falta de producción de las mismas en nuestro país; bajo volumen por parte del suplidor, etc.

Las empresas que deseen suplir a Baxter deben de pasar por todo un proceso de distintas capacitaciones y certificaciones que puede durar aproximadamente 2 años y que es obligatorio dada las características de los productos que manufactura esta empresa y las especificaciones que deben de cumplir para ingresar a los distintos mercados en que se vende. El aprendizaje de las empresas proveedoras sobre buenas prácticas de manufactura es directo y así mismo les sirve como “carta de recomendación” para suplir no solo a otras empresas locales (nacionales y multinacionales) sino proveer a empresas ubicadas en otros países (exportaciones).

Actualmente la empresa cuenta con 8 empresas locales proveedoras de materias primas.

En cuanto al tema de las vinculaciones con instituciones de la comunidad y del país en general, se tiene que Baxter está en un continuo contacto con instituciones académicas de Cartago como lo son: Instituto Tecnológico de Costa Rica y Colegios Técnicos, convenios con el INA y también tienen participación a nivel de cámaras empresariales.

Por último, tenemos el tema de capacitación al recurso humano como una forma de capturar la potencia transferencia de tecnología y conocimiento. Las

capacitaciones recibidas son necesarias para obtener las diferentes certificaciones que debe de poseer la empresa para poder exportar a los distintos mercados en los que coloca sus productos.

### ***IMPACTO EN LA PEQUEÑA EMPRESA COSTARRICENSE***

No solo es importante hacer una reflexión sobre el impacto que han tenido las empresas en las distintas regiones del país, sino también se consideró de interés destacar el caso de una pequeña y mediana empresa que tuvo un crecimiento muy dinámico producto de la relación con empresas dentro del régimen.

La empresa Sagiplast inició labores en el año 1998 con 2 empleados elaborando paletas plásticas para helados, el primer contacto con las empresas de Zona Franca se llevó a cabo con C y K a quien se le elaboró el primer producto en termoformado e inyección.

Gracias a este primer paso se inicia todo un proceso de cambio que en términos de cuatro años pasó de tener 2 empleados a 48 empleados, nueva infraestructura y a ser una empresa certificada internacionalmente.

Es importante señalar que uno de sus socios laboró para una empresa de zona franca, adquiriendo parte de la cultura de la transnacional. Esta experiencia le ayudaría posteriormente a convertirse en un proveedor de este tipo de empresas. Unido a lo anterior, dentro de este proceso fueron considerados como factores responsables para alcanzar el éxito los siguientes:

- Entrar dentro de la cadena de proveedores de las empresas transnacionales como Silvana, Athocare, Sawtec, Boston, C y K, Bticino, CPP.
- La visión de sus tres socios, en tres pilares fundamentales: el técnico, el financiera y el de mercadeo.
- Inversión en infraestructura y maquinaria y equipo.
- Compromiso personal del equipo de trabajo.
- Aprovechamiento de las oportunidades de negocio.
- Conocer la demanda y adecuar la oferta de la empresa a esa demanda.
- Adecuación de los procesos productivos a la demanda de las empresas.
- Proceso de certificación con empresa alemana, que es la misma que certifica a Baxter y a Hospira.
- Respetar los tiempos de respuesta de las empresas demandantes de sus productos.
- Adecuar el modelo de hacer negocios a un ámbito más internacional.
- Interiorizar dentro de la empresa los costos, la calidad y los tiempos de entrega
- Adaptar la cultura multinacional de trabajo.
- Apoyo financiero.

Muy complementario a lo anterior, se señaló como uno de los factores la transparencia que ha tenido la empresa hacia sus compradores y potenciales compradores, así como la interiorización dentro de la empresa de los costos, la calidad y los tiempos de entrega.

### **Beneficios para la empresa**

Estos factores no solo les implicó asumir riesgos y solicitar un crédito de apoyo financiero también se tradujeron en beneficios, los cuales se resumen a continuación:

- Crecimiento de la empresa, en términos de empleo, infraestructura y tecnología.
- Transmisión de conocimiento por medio de capacitación que ofrecen los ingenieros de las empresas demandantes de sus productos, lo cual se traduce en mejoras en el sistema de gestión productiva y calidad.
- Cambio de cultura en la empresa.
- Nuevas oportunidades personales y profesionales
- Transmisión de conocimientos de sistema de calidad.
- Transmisión a su vez de las prácticas aprendidas a sus proveedores.

Para obtener estos beneficios fue importante contar con un personal comprometido, aprovechar las oportunidades de negocios, tener en consideración la demanda por parte de las empresas del régimen y adecuar la oferta. En esta labor se considera importante que las empresas cuenten con el apoyo de PROCOMER para que apoye en la labor de identificación de las demandas insatisfechas.

## Bibliografía

Aggarwal, Aradhna. (2006). "Performance of Export Processing Zones: A Comparative Analysis of India, Sri Lanka and Bangladesh". Journal of The Flagstaff Institute, 30 (1).

A. T. Kearney (2004). "A.T. Kearney's 2004 Offshore Location Attractiveness Index: Making Making Offshore Decisions." <[www.atkearney.com/shared\\_res/pdf/Making\\_Offshore\\_S.pdf](http://www.atkearney.com/shared_res/pdf/Making_Offshore_S.pdf)>.

CINDE. (2006). "IED y Oportunidades, Impactos y Retos". San José. Duodécimo Informe Estado de la Nación.

Furby, Mats. (2005). "Evaluating the Malaysian Export Processing Zones: With special focus on the electronic industry". Lund University.

Hermidia, Roberto. "Beneficio País o Sacrificio Fiscal?". X Conferencia Latinoamericana de Zonas Francas. Brasil, 2006.

Jenkins, Mauricio; Esquivel, Gerardo y Felipe Larrain. (1998). "Export Processing Zones in Central America". Harvard Institute for International Development.

Kachur, Roman. (2002). "Impact of Special Economic Zones on Regional Investment in Ukraine". Economic Education and Research Consortium, Kyiv-Mohyla Academy.

Kim, Won Kyu. (2006). "Linkage between ICT and non-ICT industries is crucial". e-Kiet Industrial Economic Information, vol. 290.

Liu, Zhuomin. Y Lin Ping. (2004). "Backward Linkages of Foreign Direct Investment: Evidence from China". Hong Kong. Lingnan University.

Madani, Dorsati. "A review of the Role and Impact of Export Processing Zones". Banco Mundial

Monge, Ricardo; Rosales, Julio. y Gilberto Arce. (2005). "Análisis Costo-Beneficio del Régimen de Zonas Francas". Washington, D.C.: Organización de los Estados Americanos.

Narula, Rajneesh y Dunning, John H., 1998. "Globalisation and New Realities for MNE-Developing Host Country Interaction," Research Memoranda 011, Maastricht : MERIT, Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology.

PROCOMER. (1998). "Estudio sobre el Régimen de Zonas Francas en Costa Rica".

Robles, Edgar. y Andrés Rodríguez. (2002). "Inversión Nacional y Extranjera en Centroamérica, ¿Cómo Fomentarla en el Marco de la OMC?". San José: Academia de Centroamérica y ASIES. Proyecto "Centroamérica en la Economía Mundial del Siglo XXI"

Seong-Bong Lee. y Yun Mikyung (2006). "Does FDI Mode of Entry Matter for Economic Performance? The Case of Korea". Korea Institute for International Economic Policy.

Stiglitz, Joseph E. (1999). "Economics of the Public Sector". New York: W. W. Norton & Company, Inc.

## Notas aclaratorias

- Los datos utilizados para la elaboración de este estudio fueron tomados principalmente de los reportes anuales de operaciones que las empresas envían a PROCOMER, las bases de datos de PROCOMER y entrevistas realizadas a los representantes de algunas de las empresas.
- El presente estudio utiliza la cédula jurídica como indicador de la existencia de una empresa de Zona Franca y toma como **“empresas activas”** las empresas que reportaron movimientos en cualquiera de las variables que afectan el impacto, beneficio país neto durante los años estudiados.

Esto hace que en algunas ocasiones, empresas que cerraron operaciones en un determinado año, aparezcan de nuevo “activas” uno o dos años después, producto, por ejemplo, de pagos diferidos de salarios (por ejemplo de liquidaciones de empleados), saldos de cánones a PROCOMER y otros.

Además, se encontró que algunas empresas cuentan con más de una cédula jurídica, por lo que en algunas ocasiones podría “duplicarse” la contabilidad de empresas, sin embargo, dicho criterio se mantuvo, puesto que al dejar de contabilizar la actividad de una u otra se dejaban de lado los beneficios y costos derivados de su operación, según la metodología del estudio.

Por ello el número de empresas activas no debe necesariamente coincidir con el número de empresas exportadoras o importadoras, ni con el número de empresas bajo el régimen según los reportes anuales de PROCOMER.

- Las exportaciones promedio por empresa, inversión acumulada promedio por empresa y salarios promedio fueron calculados con base sólo en las empresas para las cuales se tenía reporte de dichas variables. No así para el gasto nacional promedio por empresa, pues para este último caso se consideró que no se podía saber si la no existencia del dato para una empresa significaba que había un faltante de información o que simplemente la empresa no adquirió ningún bien localmente.
- Hubo empresas que cambiaron de nombre (mas no de cédula jurídica) durante el periodo analizado. En dichos casos, para efectos de la base de datos, la empresa quedó identificada con el último nombre que aparece en los registros de empresas de PROCOMER.
- Para el periodo 1997-1999 no se cuenta con información desglosada del pago de Canon a Procomer, por lo que para el cálculo del Beneficio País por actividad productiva y provincia no se incluyó dicho monto. La diferencia con respecto al Beneficio Neto total se refleja en el renglón de “no clasificado”.

