

ISSN: 1659-4460

Revista Académica
Gaudeamus
Universidad INTERAMERICANA de Costa Rica



UNIVERSIDAD
INTERAMERICANA
Laureate International Universities®

PREPARATE SIN FRONTERAS

Año 1, Nº1 · 2009
Publicación Anual

ISSN: 1659-4460

Revista Académica

Gaudeamus

Universidad INTERAMERICANA de Costa Rica

Publicación Anual
Año 1, No 1, 2009

Tema central
Administración, sociedad y empresa



Editorial Gaudeamus
Universidad Interamericana de Costa Rica

Gaudeamus, Revista Académica / Universidad Interamericana de Costa Rica

Año. 1 (1), 2009. Heredia, C.R.: Editorial Universidad Interamericana de Costa Rica (EUICR).
Periodicidad Anual

ISSN: 1659-4460

1. Ciencias Económicas y Empresariales, Ciencias Sociales, Derecho, Ingenierías, Arquitectura, Ingeniería de Sistemas Computacionales, Educación, Hotelería, Artes Culinarias.
2. Publicaciones periódicas costarricenses.

GAUDEAMUS acepta artículos de creación individual o colectiva, en los primeros campos del saber, de la cultura y de las artes, que correspondan a las áreas de formación de la Universidad Interamericana de Costa Rica, producidos en la actividad académica institucional, o en las comunidades académicas y profesionales afines: Administración, Ciencias Sociales, Derecho, Ingenierías, Informática, Arquitectura, Educación, Hotelería, Artes Culinarias. Cada trabajo debe cumplir con las siguientes condiciones:

1. Todo artículo deberá remitirse en original y fotocopia.
 2. La extensión mínima de los artículos debe ser de 30 páginas (incluyendo ilustraciones), las notas y bibliografía de un máximo de 5 páginas. En el caso de la máxima extensión, el límite es de 50 páginas (incluyendo ilustraciones), las notas y bibliografía de un máximo de 10 páginas.
 3. Los artículos deben escribirse en papel blanco (tamaño carta 21.5 x 28 cm.), a máquina, a doble espacio y dejando un margen de por lo menos 2.5 cm. en los cuatro lados de la hoja. La letra será del número 12.
 4. Deberá incluirse toda la información del autor: nombre completo, institución de trabajo, puesto que ocupa, dirección o apartado postal.
 5. Los autores deberán, además, enviar su trabajo en CD de computador, en procesador Word o Word Perfect (versiones recientes), o Macintosh de texto compatible con PC (indicando el programa empleado). Podrán enviarse los artículos vía correo electrónico, en este caso los archivos deberán mandarse con los estándares del caso y sin olvidar incluir la extensión original del programa utilizado.
 6. Todos los artículos deberán incluir un resumen en español y en inglés. En términos generales, tendrá un mínimo de 60 palabras y un máximo de 110.
 7. En lo referente al estilo de publicación, los autores deben guiarse por la normativa de APA (American Psychological Association).
-

Revista Académica
Gaudeamus
Universidad INTERAMERICANA de Costa Rica

Año 1, No 1, 2009

DIRECTOR Óscar Fonseca Z.

SUB-DIRECTOR José Manuel Bello H.

CONSEJO EDITORIAL

Juan Aguirre G.
Rónald Álvarez G.
Óscar Fonseca Z.
Carlos Marín Z.
Henry Rodríguez S.
Giovanni Gutiérrez De la O.
Johnny Vargas D.
Walter Vásquez B.

FILÓLOGO

Jorge Fonseca Vargas

La evaluación por pares anónimos es una constante en la selección de trabajos para publicación.

REPRESENTANTE LEGAL

Henry Rodríguez Serrano, Rector

Publicada por

Universidad Interamericana de Costa Rica
Frente al Centro Comercial Paseo de las Flores,
Carretera a Heredia, Costa Rica, América Central.
Apdo. 6405-1000 San José, Costa Rica.
Teléfonos: (506) 2277-8000; (506) 2277-8248.
Fax: (506) 2261-3212.
Correo electrónico: ofonseca@uniteramericana.edu
Campus virtual: www.uniteramericana.edu

No 1 Año 1 (2009)

Depósito Legal

Reservados todos los derechos de ley. Prohibida toda reproducción parcial o total de esta Revista y su contenido por ningún medio ni forma sea este electrónico, mecánico, fotoquímico, magnético, electroóptico, fotocopia, grabación o cualquier otro, sin el permiso previo por escrito de los titulares de la propiedad intelectual.

La Universidad Interamericana no comparte, necesariamente todas las opiniones de los autores.

Diagramación:

Mercadeo, Laureate International Universities Costa Rica,

Información: canjes y suscripciones.

Correo electrónico: ofonseca@uniteramericana.edu
Teléfonos: (506) 2277-8248

Dirección Postal

Revista Gaudeamus
Editorial de la Universidad Interamericana de Costa Rica.
Apartado Postal. 6495-1000 San José, Costa Rica, América Central.

Revista Académica

Gaudeamus

Universidad INTERAMERICANA de Costa Rica

AÑO 1, NO 1, 2009

Administración,
sociedad y empresa

CONTENIDO

Sección:	
Desde la Universidad Interamericana	11
El caso exitoso de Irlanda en la economía internacional: lecciones para Costa Rica Henry Rodríguez Serrano y Rónald Álvarez González	13
Diferencias en el estilo de liderazgo de los ejecutivos, entre empresas multinacionales que operan en Costa Rica y empresas locales. Gilbert Aubert	41
La ciencia administrativa y el fenómeno de la administración de recursos humanos, en el Antiguo Egipto. Ramiro Arguedas Vincenzi	65
Formación económico – social de Costa Rica en el contexto de América Latina. Carlos Marín Zamora	87
Gestionar y formar talentos por competencias, en un marco general y de formación académica. Floribeth Solís Fernández	107
Más que simples procedimientos. Ana Patricia Vásquez Hernández	121
Sección:	
Contribuciones Internacionales	149
La gestión del talento en la empresa del siglo XXI. Fátima Gómez Sola y Rebeca Cordero Verdugo	151
Importancia de la unidad y el compromiso del equipo, en la administración de la empresa familiar. Tiziana Friede Bergamini y Cristina López-Cózar Navarro	171
Sección:	
Otras contribuciones	191
El currículo necesario para una época compleja. Rolando N. Pinto Contreras	193

EL CASO EXITOSO DE IRLANDA EN LA ECONOMÍA INTERNACIONAL: LECCIONES PARA COSTA RICA

Ireland's Success in International Economy: Lessons for Costa Rica

Henry Rodríguez Serrano*
hrodriguez@uinteramericana.edu

Rónald Álvarez González**
ralvarezg@uinteramericana.edu

Resumen

A mediados de la década de los 1970, Irlanda era un país con una economía similar a la de los países de la región centroamericana. Hoy, tres décadas más tarde, el PIB de Irlanda es más de cuatro veces el de Costa Rica. Si ese país tiene un territorio y una población similares; ¿qué hizo la diferencia en términos de desarrollo? ¿está Costa Rica y los otros países de la región ante un punto de inflexión, ante el proceso de adopción del CAFTA, como lo estuvo Irlanda dos décadas atrás cuando fue aceptado en la Comunidad Económica Europea? ¿cuáles son los principales retos que enfrentará Costa Rica y los países centroamericanos durante los próximos años, como parte del acuerdo del CAFTA? Estas y otras preguntas serán analizadas en el presente artículo, tratando de tomar ventaja de las lecciones que Irlanda, tigre celta, puede enseñar a Costa Rica y los otros países de su región.

Palabras clave

Ventaja comparativa
Ventaja competitiva
Comercio externo de Costa Rica
Comercio externo de Irlanda
Tratado de Libre Comercio de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos

Abstract

The article analyzes the success of Ireland economic policies and the lessons that can be derived for Costa Rica. Ireland in the middle 1970's was a country with an economy similar to those of the Central American region. Today three decades later, Ireland, Gross Domestic Product (GDP) is four times, that of Costa Rica. If both countries have similar land area and total population: What made the difference in terms of development? Are Costa Rica and the others regional countries at an inflection point, as they face the process of adoption of the Central American Free Trade Agreement (CAFTA), as Ireland was two decades ago when it was accepted to the European Economic Community (EEU)? What are the challenges that Costa Rica will face during the coming years as a member of CAFTA?

Key Words

Comparative advantage
Competitive advantage
Costa Rica foreign trade
Ireland foreign trade
Dominican Republic-Central America and United States free trade agreement

*Rector Universidad Interamericana de Costa Rica
**Decano de Hotelería y Turismo
Universidad Interamericana de Costa Rica

Irlanda ha sido una nación modelo para todos los países que tienen como propósito alcanzar el desarrollo económico. En estos últimos años, las invitaciones oficiales de ejecutivos irlandeses para visitar Costa Rica han sido una constante, a fin de que nos hablen sobre qué fue lo que hizo Irlanda diferente para lograr los niveles de desarrollo tan exitosos que mantiene.

El presente trabajo tiene como propósito analizar el caso irlandés y compararlo con Costa Rica. En este sentido, nuestro objetivo se centrará en ver cuáles lecciones de Irlanda servirán para adaptarlas en Costa Rica, dando especial importancia a la apertura comercial y a las políticas relacionadas con el empleo, el régimen tributario y la educación.

Con el presente estudio, pretendemos realizar un análisis comparativo entre ambos países que muestre los principales datos socioeconómicos de los últimos años, dándole especial relevancia a los relacionados con la economía internacional. Introducimos el estudio haciendo un perfil de cada país, que muestra una semblanza general de la situación socioeconómica actual. Luego, tomando como referencia los principales datos del Banco Mundial, la Organización Mundial de Comercio y las entidades de estadísticas de ambos países, presentamos un análisis de los principales datos de comercio exterior de Irlanda y Costa Rica, así como de sus indicadores de desarrollo, construyéndose varias series de datos, que nos permitieron establecer relaciones y análisis de especial importancia.

Con la información relevante analizada a la luz de la teoría de economía internacional, establecemos una serie de lecciones que Irlanda puede enseñar, para que Costa Rica pueda retroalimentarse, a fin de buscar políticas conducentes al desarrollo de su economía.

Finalmente se extraen conclusiones y recomendaciones que consideramos relevantes para los objetivos de este estudio.

Perfiles socioeconómicos de cada país

Con el objeto de comparar la situación del comercio internacional de cada país, se elaboran en este capítulo tablas con la información pertinente. Se hace una introducción con los perfiles socioeconómicos de las dos naciones.

Perfil socioeconómico de Costa Rica

Aspectos generales

Costa Rica tiene un historia de éxito en Centroamérica: desde finales del Siglo XIX, solamente dos periodos de violencia han amenazado su desarrollo democrático. Aunque es casi un país agrícola, ha expandido su economía para incluir fuertes sectores de tecnología y turismo. Los estándares de vida son relativamente altos. La propiedad de la tierra está muy extendida. (Central Intelligence Agency, 2008).

Geografía

Ubicación. América Central, con costas tanto en el Mar Caribe como en el Océano Pacífico. Limita al norte con Nicaragua y al sur con Panamá.

Coordenadas geográficas. 10 00 N, 84 00 O

Costa Rica

Tabla 1. Principales indicadores socioeconómicos

<p>Área Total: 51,100 km² Tierra: 50,660 km² Agua: 440 km² nota: incluye Isla del Coco (territorio ligeramente menor que West Virginia, USA).</p>	<p>Estructura poblacional: Población: 4,195,914 (Julio 2008 est.) Estructura de edades: 0-14 años: 27.2% (hombres 584,782/mujeres 557,952) 15-64 años: 65.8% (hombres 1,416,456/mujeres 1,384,692) 65 años y más: 5.6% (hombres 116,461/mujeres 135,571) (2008 est.) Mediana - edad: total: 27.10 años masculino: 26.70 años femenino: 27.6 años (2008 est.) Tasa crecimiento pob: 1.388% (2008 est.) Tasa Nacim: 17.71 nacim/1,000 hab (2008 est.) Tasa de defunciones: 4.31 muertes/1,000 hab (2008 est.) Tasa neta de migración: 0.48 migrantes/1,000 hab (2008 est.) Expectativa de vida al nacer: total población: 77.40 years masc: 74.79 años fem: 80.14 años (2008 est.)</p>	<p>Economía Visión general: La economía básicamente estable de Costa Rica depende del turismo, la agricultura y las exportaciones de componentes electrónicos. La pobreza ha sido sustancialmente reducida, y se ha mantenido alrededor del 20% por los últimos 20 años. Una fuerte seguridad social se ha logrado afianzar. Se estima que entre 300,000-500,000 Nicaragüenses legales e ilegales son una importante fuente (principalmente sin preparación) de mano de obra, pero también representan una fuerte demanda en el sistema de seguridad social. Los inversionistas externos han sido atraídos por las políticas de estabilidad del país y los altos niveles en la educación, así como los incentivos fiscales ofrecidos en las zonas de libre comercio. Las exportaciones se han diversificado en los últimos 10 años debido al crecimiento del sector de manufactura de alta tecnología, el cual es dominado por la industria de microprocesadores. El turismo continúa atrayendo intercambio extranjero, gracias a la gran biodiversidad que hacen al país como un destino clave en el ecoturismo. El gobierno continúa manteniendo un gran déficit y una masiva deuda interna. La reducción de la inflación permanece como un problema difícil debido al incremento en los precios de las importaciones, la rigidez del mercado laboral, y el déficit fiscal. El país también requiere de una reforma de su sistema fiscal y del patrón de gastos públicos. En octubre 2007 se llevó a cabo un referéndum nacional el cual decidió a favor del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos-Centro América y República Dominicana (TLC o CAFTA por sus siglas en inglés). Presupuesto nacional: ingreso: \$3.976 milardos gastos: \$3.808 milardos, (2007 est.)</p>	<p>PIB (paridad del poder de compra): \$45.77 milardos (2007 est.) PIB - tasa real de crecimiento: 6.8% (2007 est.) PIB - per cápita: Paridad del poder de compra - \$11,100 (2007 est.) PIB - composición por sector: agricultura: 8.6% industria: 29.4% servicio: 62.1% (2007 est.) Fuerza laboral: 1.92 millones (2007 est.) (incluye nicaragüenses que viven en el país) Fuerza laboral por sector: agricultura 14%, industria 22%, servicios 64% (2008 est.) Tasa de desempleo: 4.6% (2007 est.) Población bajo la línea de pobreza: 20% (2007 est.) Ingreso familiar o consumo como porcentaje comparado: Mas bajo 10%: 1.0% Mas alto 10%: 37.4% (2003) Distribución del ingreso familiar - índice Gini: 49.8 (2003) Tasa de inflación (precios al consumidor): 14.0% (2008 est.) Inversión (bruta fija): 21.6% del PIB (2007 est.) Petróleo - producción: 0 bbl/día (2001 est.) Petróleo - consumo: 43,000 bbl/día (2005 est.) Petróleo - export: NA Petróleo - import: 43,640 bbl/día (2004 est.) Balanza cta corriente: \$-1,499 milardos (2007 est.) Export: \$9,268 milardos (2007 est.) Export - commodities: bananos, piñas, café, melones, plantas ornamentales, azúcar, mariscos; componentes electrónicos, equipos médicos Socios - exportaciones: Estados Unidos 24.9%, China 13.7%, Holanda 10.6%, México 6.4%, Inglaterra 6.1% (2007) Import: \$12.26 milardos (2007 est.) Import - commodities: Materias primas, productos terminados de consumo, bienes de capital, petróleo, materiales de construcción Socios - importaciones:</p>
---	---	--	---

		<p>Deuda pública: 46.6% del PIB (2007 est.)</p> <p>Productos agrícolas: café, piñas, banano, azúcar, maíz, arroz, frijoles, papas; carne; madera</p> <p>Industrias: microprocesadores, alimentos procesados, textiles y confección, materiales de construcción, fertilizantes, productos plásticos</p> <p>Tasa de crecimiento de producción industrial: 7.3% (2007 est.)</p> <p>Producción de electricidad: 8,349 millardos kWh (2005)</p> <p>Consumo de electricidad: 7,776 millardos kWh (2005)</p> <p>Exportaciones de electricidad: 70 millones kWh (2005)</p> <p>Importaciones de electricidad: 81 millones kWh (2005).</p>	<p>EEUU 40.2%, México 5.7%, Venezuela 5.6%, Japón 5.3%, China 5%, Brasil 4.7% (2007 est.)</p> <p>Reservas en divisas extranjeras y oro: \$4,114 millardos (\$1 dic. 2007)</p> <p>Deuda - externa: \$7,416 millardos (30 junio 2007)</p> <p>Monea nacional: Colón costarricense (CRC)</p> <p>Tipos de cambio: Colones CR por US dólar - 550 (2008), 619.53 (2007), 511.30 (2006), 477.79 (2005), 437.91 (2004), 398.66 (2003), 359.82 (2002), 328.87 (2001), 306.19 (2000)</p>
--	--	--	---

Elaboración propia, datos tomados de Central Intelligence Agency (2008). *The World Factbook*. Consultado el 21 de noviembre del 2008, disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Perfil socioeconómico de Irlanda

Aspectos generales

Las tribus celtas arribaron a la isla entre los años 600-150 a.C. Las invasiones de norsemen que empezaron a finales del siglo VIII terminaron finalmente cuando el Rey Brian BORU venció a los daneses en 1014. Las invasiones inglesas comenzaron en el siglo XII y significaron más de siete centurias de batallas anglo-irlandesas, marcadas por fieras rebeliones y fuertes represiones. Una fallida rebelión en lunes de Semana Santa de 1916, marcó muchos años de guerra de guerrillas que resultó en la independencia, en 1921, del Reino Unido, con 26 condados sureños. Seis condados del norte (Ulster) permanecieron formando parte del Reino Unido. En 1948 Irlanda se retiró de la comunidad Británi-

ca; se adhirió a la comunidad europea en 1973. Los gobiernos irlandeses han buscado la pacificación a través de la unificación de Irlanda y han cooperado con los británicos contra los grupos terroristas. Un acuerdo de paz para Irlanda del Norte, conocido como el acuerdo del Buen Viernes, que se aprobó en 1998, ha sido implementado con algunas dificultades. (Central Intelligence Agency, 2008).

Geografía

Ubicación. Europa Occidental, ocupando cinco sextas partes de la Isla de Irlanda en el Océano Atlántico Norte, el oeste de Gran Bretaña.

Coordenadas geográficas.

53 00 N, 8 00 O

Irlanda

Tabla 2. Principales indicadores socioeconómicos

<p>Área total: 70.280 Km² tierra: 68.890 Km² Agua: 1.390 Km² Ligeramente mayor que West Virginia</p>	<p>Estructura poblacional: Población: 4.186.119 (Julio 2008 est.) Estructura de edades: 0-14 años: 20.9% (hombres 448.333/mujeres 418.476) 15-64 años: 67.3% (hombres 1.400.222/mujeres 1.398.194) 65 años o más: 11.8% (masc 218.459/fem 272.435) (2008 est.) Mediana - Edad: total: 34.6 años masc: 33.9 años fem: 35.4 años (2008 est.) Tasa crecimiento pob: 1.133% (2008 est.) Tasa Nacim: 14.33 nacim/1,000 hab (2008 est.) Tasa de defunciones: 7.77 muertes/1,000 hab (2008 est.) Tasa neta de migración: 4.76 migrantes/1,000 hab (2008 est.) Expectativa de vida al nacer: total población: 78.07 años masc: 75.44 años fem: 80.88 años (2008 est.)</p>	<p>Economía Visión general: Irlanda es una economía pequeña, moderna y dependiente del comercio exterior, con un promedio de crecimiento robusto del 6% en 1995-2007. La agricultura, antes uno de los sectores más importantes, es ahora empujueñada por la industria y los servicios. Aunque el sector exportador, dominado por multinacionales extranjeras, continúa siendo un componente clave de la economía irlandesa, la construcción se ha convertido en el combustible para el crecimiento económico, a la par de un fuerte consumo e inversiones de negocios. Los precios de las propiedades se han incrementado rápidamente en Irlanda en la década que llega hasta el 2006, más que en cualquier otra economía del mundo desarrollado. El Producto Interno Bruto per cápita está 40% por encima que el de las cuatro economías europeas más grandes y el segundo más alto de la Unión Europea, detrás de Luxemburgo. En 2007 sobrepasó el de Estados Unidos. El Gobierno Irlandés ha implementado un serie de programas económicos diseñados para controlar los precios y la inflación de los precios, invertir en infraestructura, incrementar las destrezas de la fuerza laboral, y promover la inversión extranjera. Un aligeramiento en el mercado de las propiedades, una mayor competencia global y el incremento en los costos, han hecho que las estimaciones de los economistas sobre el crecimiento económico del país sean ligeramente o la baja para el 2008. Irlanda hizo circular el euro a partir del 1 de enero del 2002, junto con otras 11 naciones de la Unión Europea Presupuesto nacional: ingresos: \$62.51 billon gastos: \$43.52 billones, incluyendo gastos de capital por \$5.5 billones (2004 est.) Deuda pública: 31.2% del</p>	<p>PIB (paridad del poder de compra): \$191.1 billardos (2007 est.) PIB - tasa de crecimiento real: 6.0% (2007 est.) PIB - per cápita: paridad del poder de compra - \$46.600 (2007 est.) PIB - composición por sector: agricultura: 5% industria: 46% servicios: 49% (2002 est.) Fuerza laboral: 2.21 millones (2007 est.) Fuerza laboral por sector: agricultura 6%, industria 27%, servicios 67% (2006 est.) Tasa de desempleo: 4.6% (2007 est.) Población bajo la línea de pobreza: 6.8% (2004 est.) Ingreso familiar o consumo como porcentaje comparido: Más bajo 10%: 2.9% Más alto 10%: 27.2% (2000 est.) Distribución del ingreso familiar - índice Gini: 32 (2005) Tasa de inflación (precios al consumidor): 4.9% (2007 est.) Inversión (bruta fija): 26.3% of PIB (2007 est.) Petróleo - producción: 0 bbl/day (2001 est.) Petróleo - consumo: 192,000 bbl/day (2006 est.) Petróleo - export: 23,360 bbl/day (2004) Petróleo - import: 204,400 bbl/day (2004) Balance cta corriente: \$ -14.12 billardos (2007 est.) Exportaciones: \$115.5 millardos f.o.b. (2007 est.) Importación-comodities: Equipo de procesamiento de datos, otras maquinaria y equipos, productos químicos, petróleo y productos de petróleo, textiles, prendas de ropa. Socios - exportaciones: Reino Unido 18.7%, EEUU 17.9%, Bélgica 14.5%, Alemania 7.4%, Francia 5.8% (2007) Import: \$84.76 millardos f.o.b. (2007 est.) Import - commodities: equipo para procesamiento de datos, otras maquinarias y equipos, productos químicos, petróleo y productos derivados del petróleo, textiles, confección</p>
--	--	---	--

		<p>PIB (2004 est.)</p> <p>Productos agrícolas: nabos, cebada, patatas, azúcar de remolacha, trigo; carne de res, productos lácteos.</p> <p>Industrias: acero, plomo, zinc, plata, aluminio, bario, y procesamiento de minas de gypsum; alimentos procesados, cervecerías, textiles, confección; productos químicos, farmacéuticos; maquinaria, equipos para transporte por ferrocarril, vehículos de pasajeros y comercial, construcción y reconstrucción de barcos; vidrios y cristales; software, turismo.</p> <p>Tasa de crecimiento de la producción industrial: 5% (2007 est.)</p> <p>Producción de electricidad: 24.13 milardos kWh (2002)</p> <p>Consumo de electricidad: 24.90 milardos kWh (2002)</p> <p>Exportación de electricidad: 1 millones kWh (2002)</p> <p>Importación de electricidad: 2.05 milardos kWh (2002)</p>	<p>Socios - Importaciones: Reino Unido 38.2%, EEUU 11.3%, Alemania 9.7%, Holanda 5%, Francia 4.1% (2007)</p> <p>Reservas en divisas extranjeras y oro: \$926.2 millones (2006)</p> <p>Deuda - externa: \$1.841 trillonos (30 julio 2008)</p> <p>Moneda nacional: euro (EUR)</p> <p>nota: el 1 Enero 1999, la Unión monetaria Europea introdujo el euro como moneda común para ser usada por las instituciones financieras de los países miembros; el 1 de Enero 2002, el euro llegó a ser la moneda de uso común dentro de los países miembros.</p> <p>Tipos de cambio: euros por US dólar - 0.7345 (2007), 0.7964 (2006), 0.8041 (2004), 0.8054 (2004), 0.886 (2003), 1.0626 (2002), 1.1175 (2001), 1.0854 (2000)</p>
--	--	--	---

Elaboración propia, datos tomados de Central Intelligence Agency (2008), *The World Factbook*. Consultado el 21 de noviembre del 2008, disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>

Las variables socioeconómicas más importantes derivadas de la tabla anterior se sintetizan seguidamente, en donde se agrega una columna para conocer la :

- : relación existente entre Irlanda y Costa Rica (nota: el valor 2005 corresponde a
- : una medición que se había hecho en ese
- : año).

Resumen y comparación de variables socioeconómicas

Tabla 3. Resumen y comparación de variables socioeconómicas

Variable	Irlanda	Costa Rica	Relación 2008/2007 2005	
Área	70,280 Km ²	51,100 Km ²	1.40	1.40
Población	4.2 mill hab (2008)	4.2 mill hab (2008)	1.00	1.00
PIB (ppc)	191.1 mill. (2007)	45.77 mill. (2007)	4.18	3.30
PIB per cápita (ppc)	46,600 (2007)	11,100 (2007)	4.20	3.30
% crecim. PIB	6.0% (2007)	6.8 (2007)	0.88	1.30
Tasa de desempleo	4.6% (2007)	4.6% (2007)	1.00	0.65
Inflación (pr. Cons)	4.9% (2007)	9.4% (2007)	0.52	0.19
Exportaciones fob	115.5 mill. (2007)	9.3 bill. (2007)	12.4	16.7
Importaciones fob	84.76 mill. (2007)	12.26 bill. (2007)	6.91	7.80
Dif. Expor - Imp.	30.74 mill.	-2.96 bill.		

Elaboración propia, datos tomados de Tabla 1 y Tabla 2.

Como se puede observar, se trata de países con áreas territoriales y poblaciones muy similares, salvo que Irlanda tiene una población migratoria muy superior a la de Costa Rica. Se estima que Irlanda cuenta con una población irlandesa-americana viviendo en Estados Unidos que suma unos 30 millones de personas (Oppenheimer, 2005, p. 104), mientras que la de Costa Rica no se ha estimado, pero se sabe que es muy baja, casi insignificante comparada con la irlandesa, debido que no es un país que se haya caracterizado por este fenómeno migratorio, dada su historia de prolongada paz social y relativa estabilidad socioeconómica en la región donde está inserta. En lo que respecta a las demás variables, la diferencia entre ambas naciones es muy grande, destacando el PIB y el PIB per cápita (medidos como poder de paridad de compra), en donde Irlanda supera 4 veces a Costa Rica. Como se puede ver, estos valores se incrementaron del 2005 al 2008. Destacan los niveles de exportaciones (12.4 veces más

grandes las de Irlanda, pero la diferencia se disminuyó desde el 2005, en que era de 16.7 veces) y de importaciones (6.9 veces más grandes las de Irlanda, pero bajó de 7.8 en 2005, lo que indica que Irlanda importó menos relativamente y Costa Rica aumentó sus importaciones). La economía irlandesa arroja un diferencial positivo de importaciones menos exportaciones (US\$43.1 millones) mientras que la economía de Costa Rica es deficitaria (-US\$2.96 millones, deteriorándose desde el 2005 en que era deficitaria en -US\$1.6 millones).

Estadísticas económicas y de comercio exterior

Con el fin de conocer las características más importantes de comercio exterior de ambos países, en el presente acápite se muestran tablas y figuras de elaboración propia, que permiten comparar y extraer una serie de conclusiones sobre la evolución de sus respectivos indicadores socio-económicos y de comercio.

Tabla 4. Estadísticas de Comercio Exterior para Irlanda y Costa Rica. (Cifras en MM=millones; Miles=miles; Mill=millardos de US\$) (Años: de 1994 a 2007)

		1994	1995	1996	1997	1998	1999
Costa Rica	Exportaciones						
	Mercancías (MM)	2.869	3.453	3.730	4.268	5.511	6.577
	Servicios (MM)	1.163	957	1.042	1.116	1.329	1.643
	Total (MM)	4.032	4.410	4.772	5.384	6.840	8.220
	Importaciones						
	Mercancías (MM)	3.789	4.036	4.300	4.924	6.230	6.320
	Servicios (MM)	846	895	1.019	975	1.099	1.185
	Total (MM)	4.635	4.931	5.319	5.899	7.329	7.505
	imp + exp (MM)	8.667	9.341	10.091	11.283	14.169	15.725
	PIB (prec. cts) (Mill)	10,6	11,7	11,8	12,8	14,1	15,8
	% cambio anual	4,7	11,0	1,1	8,3	9,9	12,1
	PIB PCP (Miles)	3,09	3,35	3,30	3,49	3,74	4,10
	Poblac. (MM hab)	3,41	3,50	3,59	3,68	3,77	3,85
	(Imp + Exp)/PIB	821	797	852	879	1.005	995
	(Imp + Exp)/Pob	2.538	2.666	2.808	3.065	3.760	4.082
PEA (MM hab.)	1,30	1,30	1,30	1,40	1,40	1,50	
Irlanda	Exportaciones						
	Mercancías (MM)	33.996	44.705	48.339	53.348	64.330	71.238
	Servicios (MM)	4.145	4.799	5.562	6.046	16.504	15.526
	Total (MM)	38.141	49.504	53.901	59.394	80.834	86.764
	Importaciones						
	Mercancías (MM)	25.612	32.340	34.320	37.748	43.191	46.768
	Servicios (MM)	8.404	11.252	13.416	15.158	29.459	26.475
	Total (MM)	34.016	43.592	47.736	52.906	72.650	73.243
	imp + exp (MM)	72.157	93.096	101.638	112.301	153.484	160.007
	PIB (prec. cts) (Mill)	53,7	65,1	71,9	81,4	88,3	96,7
	% cambio anual	6,1	8,9	8,1	10,8	8,5	10,7
	PIB PCP (Miles)	15,0	18,1	19,8	22,2	23,9	25,8
	Poblac. (MM hab)	3,59	3,60	3,63	3,66	3,70	3,74
	(Imp + Exp)/PIB	1.344	1.429	1.414	1.380	1.737	1.655
	(Imp + Exp)/Pob	20.123	25.851	28.029	30.647	41.448	42.764
PEA (MM hab.)					1,62	1,69	

Elaboración propia, datos tomados de Central Statistics Office Ireland (2007); International Monetary Fund (2005); Instituto Nacional de Estadística y Censos (2007) y World Trade Organization (2005).

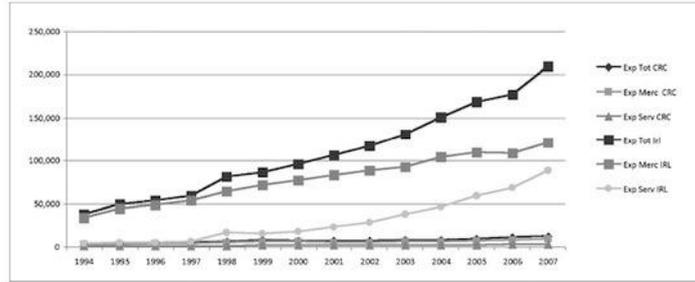
Tabla 4. Estadísticas de Comercio Exterior para Irlanda y Costa Rica. (Cifras en MM=millones; Miles=miles; Mill=millardos de US\$) (Años: de 1994 a 2007)

2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
5.865	5.021	5.264	6.102	6.297	7.026	8.200	9.353
1.911	1.875	1.842	1.996	2.197	2.584	2.937	3.493
7.776	6.896	7.106	8.098	8.494	9.610	11.137	12.846
6.372	6.569	7.188	7.663	8.268	9.824	11.547	12.955
1.262	1.156	1.169	1.175	1.256	1.501	1.612	1.807
7.634	7.725	8.357	8.838	9.524	11.325	13.159	14.762
15.409	14.620	15.463	16.936	18.018	20.935	24.296	27.608
16,0	16,4	16,9	17,7	18,5	19,6	20,6	21,8
1,0	2,7	3,0	4,9	4,6	5,9	5,1	5,8
4,06	4,08	4,12	4,24	4,36	4,8	4,9	5,2
3,93	4,01	4,09	4,17	4,24	4,1	4,2	4,2
966	892	917	957	973	1.068	1.179	1.266
3.918	3.645	3.779	4.061	4.245	5.106	5.785	6.573
1,60	1,70	1,80	1,80	1,90	1,9	2,0	2,0

77.414	82.835	88.265	92.755	104.281	109.657	108.726	121.024
18.326	23.267	28.369	37.732	46.875	59.402	68.659	88.994
95.740	106.102	116.635	130.487	151.156	169.059	177.385	210.018
51.042	50.556	52.399	53.886	60.651	68.565	73.118	82.472
31.212	35.281	41.899	52.237	58.440	71.386	78.460	94.472
82.254	85.838	94.298	106.123	119.090	139.951	151.578	176.944
177.994	191.939	210.933	236.611	270.247	309.010	328.963	386.962
96,4	104,9	123,3	157,3	184,7	200,1	209,1	247,8
9,2	6,2	6,1	4,4	4,5	5,0	4,9	6,0
25,5	27,3	31,5	39,5	45,7	48,8	49,8	59,0
3,79	3,85	3,92	3,98	4,04	4,1	4,2	4,2
1.845	1.830	1.711	1.504	1.463	1.544	1.573	1.562
46.971	49.891	53.848	59.466	66.830	75.368	78.325	92.134
1,75	1,79	1,84	1,88	1,92	2,0	2,1	2,1

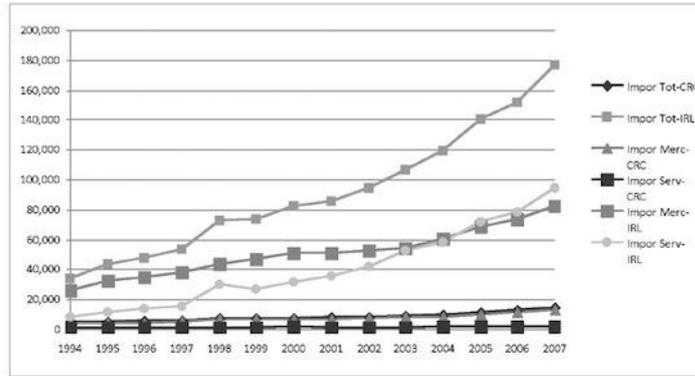
Elaboración propia, datos tomados de Central Statistics Office Ireland (2007); International Monetary Fund (2005); Instituto Nacional de Estadística y Censos (2007) y World Trade Organization (2005).

Figura 1. Exportaciones de Irlanda y Costa Rica según: exportaciones totales, mercancías y servicios (datos millones US\$)



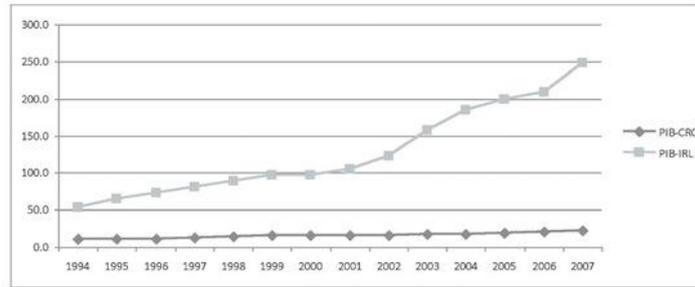
Elaboración propia, datos tomados de Tabla 4.

Figura 2. Importaciones de Irlanda y Costa Rica según: importaciones totales, mercancías y servicios (datos millones US\$)



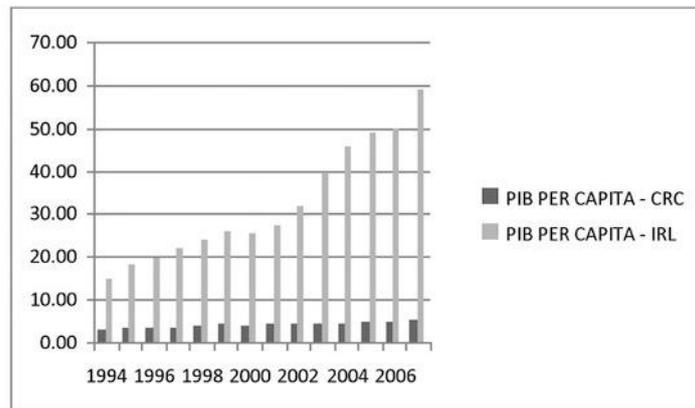
Elaboración propia, datos tomados de Tabla 4.

Figura 3. Producto Interno Bruto (PIB) precios corrientes: Irlanda y Costa Rica (Datos en millones de US\$)



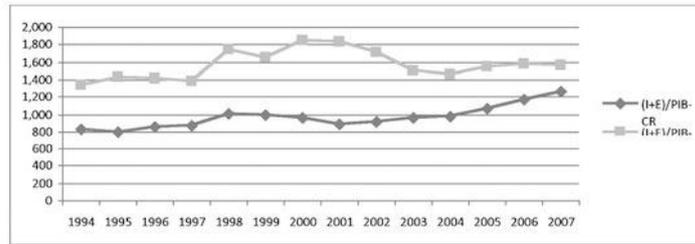
Elaboración propia, datos tomados de Tabla 4.

Figura 4. Producto Interno Bruto Per Cápita (PIB Per Cápita) precios corrientes: Irlanda y Costa Rica (en US\$)



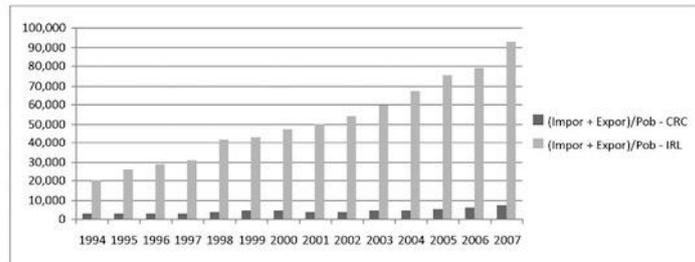
Elaboración propia, datos tomados de Tabla 4.

Figura 5. Importaciones más exportaciones entre PIB de Irlanda y Costa Rica



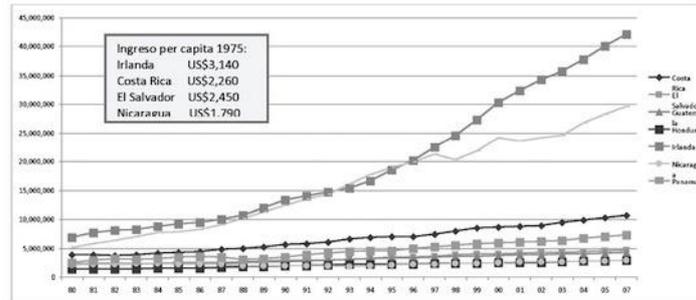
Elaboración propia, datos tomados de Tabla 4.

Figura 6. Importaciones más exportaciones entre población de Irlanda y Costa Rica



Elaboración propia, datos tomados de Tabla 4.

Figura 7. Ingreso Per Cápita (Ajustado según Paridad de Poder de Compra): comparación entre países de Centroamérica y Singapur e Irlanda (en US\$ de 1994 a 2006)



Elaboración propia, datos tomados de International Monetary Fund (2005). *World Economic Outlook Database, September 2005*. Consultado el 19 de noviembre del 2008, disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/data/dbgnim.cfm>

Tabla 5. PIB per cápita, inflación y desempleo para países de la zona Euro (años 2000 a 2006)

País	Variable	Med	- AÑO							Prom	rank por	rank gl
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006			
Holanda	PIB PC Pr Cts	€	25.261	27.903	28.808	29.358	30.022	30.577	31.405	29.076	3	3,00
Holanda	Inflación anual	%	2,30	5,10	3,90	2,20	1,40	1,40	-2,40	1,94	5	3,00
Holanda	Desempleo	%	2,80	2,20	2,80	3,70	4,60	5,00	4,50	3,66	1	3,00
Austria	PIB PC Pr Cts	€	26.261	24.805	27.302	27.963	29.151	30.183	31.346	28.430	4	3,67
Austria	Inflación anual	%	2,00	2,30	1,70	1,30	2,00	2,00	1,80	1,87	3	3,67
Austria	Desempleo	%	3,70	3,60	4,10	4,30	4,80	5,00	4,70	4,31	4	3,67
Luxemburgo	PIB PC Pr Cts	€	48.527	49.875	51.110	53.235	54.090	58.580	61.391	54.115	1	3,67
Luxemburgo	Inflación anual	%	3,20	2,70	2,10	2,00	2,20	2,40	2,70	2,47	8	3,67
Luxemburgo	Desempleo	%	2,60	2,60	3,00	3,80	4,40	4,80	5,20	3,77	2	3,67
Finlandia	PIB PC Pr Cts	€	25.257	24.279	27.055	27.559	28.686	29.249	30.312	27.771	5	4,67
Finlandia	Inflación anual	%	3,00	2,70	2,00	1,30	0,10	1,00	1,50	1,66	2	4,67
Finlandia	Desempleo	%	9,80	9,10	9,10	9,00	8,80	8,00	7,80	8,80	7	4,67
Alemania	PIB PC Pr Cts	€	25.095	25.664	26.066	26.217	26.856	27.057	27.551	26.949	6	5,33
Alemania	Inflación anual	%	1,40	1,90	1,30	1,00	1,80	1,70	1,70	1,54	1	5,33
Alemania	Desempleo	%	7,80	7,90	8,70	9,40	9,20	9,50	9,30	8,86	9	5,33
Irlanda	PIB PC Pr Cts	€	27.544	30.441	33.318	34.959	36.737	39.044	41.445	34.784	2	5,67
Irlanda	Inflación anual	%	5,20	4,00	4,70	4,00	2,30	2,30	2,50	3,57	12	5,67

País	Variable	Med	- AÑO -							Prom	rank par	rank gl
			2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006			
Holanda	Desempleo	%	4,30	3,90	4,40	4,70	4,50	4,20	4,00	4,29	3	5,67
Bélgica	PIB PC Pr Cts	€	24.130	24.654	25.218	25.936	27.238	28.084	29.122	26.340	7	6,33
Bélgica	Inflación anual	%	2,70	2,40	1,60	1,50	1,90	2,30	1,90	2,04	6	6,33
Bélgica	Desempleo	%	6,90	6,70	7,30	7,90	7,80	7,90	8,00	7,60	6	6,33
Francia	PIB PC Pr Cts	€	23.774	24.538	25.239	25.676	26.470	27.113	27.954	25.823	8	7,33
Francia	Inflación anual	%	1,80	1,60	1,90	2,20	2,30	1,90	1,80	1,93	4	7,33
Francia	Desempleo	%	9,10	8,40	8,90	9,50	9,70	9,80	9,60	9,29	10	7,33
Italia	PIB PC Pr Cts	€	20.275	21.184	21.930	22.655	23.336	23.733	24.467	22.511	9	8,00
Italia	Inflación anual	%	2,60	2,30	2,60	2,80	2,30	2,10	2,00	2,39	7	8,00
Italia	Desempleo	%	10,60	9,50	9,00	8,70	8,50	8,10	7,80	8,89	8	8,00
Portugal	PIB PC Pr Cts	€	11.303	11.905	12.393	12.495	12.854	13.234	13.744	12.561	12	8,67
Portugal	Inflación anual	%	2,80	4,40	3,70	3,30	2,50	2,30	2,50	3,07	9	8,70
Portugal	Desempleo	%	3,90	4,00	5,00	6,30	6,70	7,40	7,70	5,86	5	8,70
España	PIB PC Pr Cts	€	15.709	16.839	17.945	19.096	20.365	21.763	23.103	19.260	10	10,67
España	Inflación anual	%	3,50	2,80	3,60	3,10	3,10	3,20	3,00	3,19	10	10,67
España	Desempleo	%	13,90	10,60	11,50	11,50	11,00	9,10	8,00	10,80	12	10,67
Grecia	PIB PC Pr Cts	€	11.162	11.996	12.915	13.982	15.058	16.021	16.984	14.017	11	11,00
Grecia	Inflación anual	%	2,80	3,70	3,90	3,40	3,10	3,50	3,30	3,39	11	11,00
Grecia	Desempleo	%	11,40	10,80	10,30	9,70	10,50	10,50	10,50	10,53	11	11,00

Elaboración propia, datos tomados de International Monetary Fund (2005), *World Economic Outlook Database, September 2005*. Consultado el 19 de noviembre del 2008, disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/data/dbgnim.cfm>

El desarrollo de la economía irlandesa es un ejemplo para la mayoría de los países en vías de desarrollo y aun para los países de la denominada zona euro. Irlanda ha logrado una gran aceleración de su economía. Su Producto Interno Bruto (PIB) en el año 2007 (US\$247,8 millardos a precios corrientes) es 4.6 veces el PIB de 1994 (US\$57,3 millardos). El PIB de este país ha crecido 7.10% en promedio durante los últimos 14 años (de 1994 al 2007) (Véase la Tabla 4). En el año 2007 esta variable creció un 6.0%. De acuerdo con Garcés (2003), estos índices fueron sustentados por:

1. Una demanda externa elevada
2. Una oferta laboral joven y educada
3. El aumento de la participación femenina en el mercado laboral
4. La integración a la Unión Europea, y por ende, a la zona Euro

5. Un régimen fiscal favorable a las inversiones extranjeras
6. Una favorable flexibilidad laboral

Analizando su ingreso per cápita, se nota un gran dinamismo también. Irlanda ha superado a todos los países de la zona euro, excepto Luxemburgo, durante los últimos 5 años, en esta variable (Véase la Tabla 5). Además, Irlanda también supera a todos los países de este grupo, excepto Luxemburgo y Holanda, en cuanto a tasa de desempleo. En el año 2006, esta variable fue de 4.0%. En lo relativo a inflación, sin embargo, Irlanda tuvo la más alta de este grupo de países, con un 15.8% acumulado para los últimos 5 años incluidos en la Tabla 5. El país con la menor tasa de desempleo del grupo es Holanda, con 4.5% en el 2006, siendo el promedio para el grupo de 7.2% para toda la serie y de 7.3% para el año 2006. Irlanda tiene un 4.3% de promedio para toda la serie de años, ocupando el lugar 3 en cuanto a mejor desempeño de los países de la zona Euro.

Comparando el desarrollo de los países de Irlanda y Singapur con los de Centroamérica, tomando como base al Ingreso per cápita, podemos tener una idea de lo que significa el desarrollo que esos países han tenido a lo largo de los años. En la Figura 7, se presenta la serie de datos a lo largo de las tres décadas pasadas. Como se puede ver, el ingreso per cápita, medido en términos de paridad del poder de compra era muy similar en el año 1975 (Irlanda 3.140, Singapur 2.450, Costa Rica 2.260 y Nicaragua 1.790). Sin embargo 31 años después, en el 2006, Irlanda tenía un IPC de 42.082, Singapur 29.591, Costa Rica 10.652 y Nicaragua 2.883. O sea que el IPC de Irlanda alcanzó 1.4 veces el de Singapur, 4 veces el de Costa Rica y 14.6 veces el de Nicaragua.

"En suma, un poco de suerte y mucho de buenas y oportunas políticas públicas. Como consecuencia de lo anterior el ingreso per cápita en Irlanda superó al europeo y al Reino Unido entre los años 1998 y 2000" (Garcés, 2003).

Considerando la lenta recuperación económica mundial, el PIB de Irlanda creció en alrededor de un 4,5% durante el 2002, cifra menor a lo habitual, aunque elevada para los parámetros latinoamericanos y a su vez alta respecto a la economía global, que llegó a 1,7%. La economía latinoamericana tuvo un crecimiento negativo de -0,8% y Costa Rica se expandió en 3,05% ese año. Esta disminución del crecimiento confirma la tendencia que registra Irlanda desde mediados del 2001 y que responde principalmente a la integración cada vez mayor que experimenta con la economía global, la que se encontraba en una fase del ciclo de baja expansión. Según Garcés, 2003, este país sustentó su crecimiento con base en la inversión en tecnología y comunicaciones. Además, ha tenido que lidiar con la incertidumbre política mundial y el aumento del precio del petróleo, así como soportar el deterioro de la confianza de los consumidores y de los inversionistas, que afecta la capacidad de producción en los sectores de alta tecnología. Por otro lado, las exportaciones irlandesas se han visto afectadas por

un deterioro de la competitividad, fruto del aumento de los salarios y precios por una parte, y también consecuencia de la apreciación del Euro con respecto al dólar y a la libra esterlina, quizás esta es la explicación del alto nivel de inflación que se puede observar en la Tabla 4. Sin embargo, desde entonces y en los cuatro años siguientes se notó más bien una aceleración del crecimiento, como se nota en la Figura 3, en donde se contrastan las cifras de Producto Interno Bruto de Irlanda y de Costa Rica. Se nota un crecimiento sostenido, claro y constante de Irlanda y una ampliación de la brecha entre ambas economías. En el año 2000 el PIB de Irlanda era de US\$96.4 millardos, mientras que el de Costa Rica era de 16 millardos (6 veces mayor el de Irlanda). En el año 2007 el PIB de Irlanda fue de 247.8, mientras que el de Costa Rica fue de US\$21.8 millardos (11.4 veces mayor el de Irlanda).

Lecciones por aprender de Irlanda

Ante una economía tan exitosa, las lecciones por aprender de Irlanda se derivan de las causas que han hecho posible los logros de un país que ha sido capaz de hacer un punto de inflexión en casi todos sus variables de desarrollo. Recurrirémos a dos fuentes para derivar estas causas.

De acuerdo con Garcimartín; García; Martín y Rivas (2004), en la literatura económica existente se identifican principalmente tres aspectos fundamentales que han determinado la transformación de esa economía. Estos objetivos, expresados de la forma como se han implementado en Irlanda, se presentan a continuación. El primer aspecto se refiere a la apertura exterior que experimentó Irlanda. Según se analiza en esta fuente, esto se dio:

mediante una estrategia industrial caracterizada por promover el crecimiento económico por la vía del aumento de las exportaciones, de manera que si en 1990 el comercio exterior de Irlanda representaba el 112% del PIB, en el año 2001 el grado de apertura fue del 195%. En la Unión

Europea, solamente Luxemburgo supera a Irlanda en exportaciones per cápita.

El segundo aspecto se refiere a la inversión extranjera directa. Se han cuantificado, de acuerdo con la fuente citada 1200 empresas multinacionales que tienen operaciones en el país, realizando negocios en áreas tales como software y hardware de computadoras, industrias farmacéutica y química y telecomunicaciones, entre las más importantes. El nivel de importancia de estas empresas extranjeras es tal que para el año 1998 representaban el 69% de la producción del país, el 45% de los empleos directos generados y el 88% del valor de las exportaciones. Se han creado, siguiendo esta tradición, incentivos fiscales y ayudas financieras de parte del Gobierno. Entre ellas, se estableció un marco regulatorio claro para todo el mundo. Uno de los primeros instrumentos de esta política fiscal fue una exención automática sobre los beneficios de las exportaciones, beneficio que se extendería por un plazo de 10 años, aunque luego se amplió a 15 años. El beneficio se disfrutó por todo el plazo, a pesar de que sufrió algunas modificaciones impuestas por la Comisión Europea, ya que esta medida creaba un sesgo a favor de sus exportaciones. Por tal motivo, a partir de 1982, buscando la eliminación del sesgo exportador, se tomó la disposición de fijar un impuesto del 10%, sin importar si sus ventas son al exterior o en el mercado local, y se aplica a todos los beneficios y no solo a las ventas por exportaciones. También se habían tomado medidas para apoyar financieramente a empresas extranjeras que datan desde los años cincuentas. Estas medidas se referían a subvenciones para la instalación de maquinaria y construir instalaciones e infraestructura para proyectos orientados a las exportaciones. También las condiciones se debieron modificar en 1982 y las ventajas se extendieron a cualquier tipo de empresa. Estas ayudas no son automáticas, como sí lo son los incentivos fiscales. Son discrecionales y están condicionadas al cumplimiento de una serie de criterios, también claramente prefijados por la ley correspondiente y aplicados por la IDA¹

(Ireland Development Agency), como máxima autoridad industrial. En otras palabras, se mantiene el principio de claridad en el marco regulatorio. También se crearon dos instituciones encargadas de promover las inversiones extranjeras. Una es la ya mencionada IDA. La otra es la EI² (Enterprise Ireland). Las etapas para la selección de proyectos son las siguientes: identificación de nichos de mercado con alto crecimiento, con mercados móviles a nivel internacional y con una base competitiva, no solo a nivel de la empresa y la industria, sino a nivel país. La segunda etapa consiste en la búsqueda de compañías fuertes que operen en los nichos identificados y que busquen diversificar su producción en mercados internacionales. La tercera etapa consiste en poner en contacto a los ejecutivos que deberán decidir sobre la viabilidad de los proyectos con las empresas seleccionadas en la segunda etapa. Finalmente en la cuarta etapa se promueve la visita de las empresas seleccionadas a Irlanda, a fin de que se conforme una propuesta bien acotada y específica sobre el proyecto a ser promovido por el país y su sistema de incentivos a la inversión extranjera. Ya para 1999 la Unión Europea redujo el nivel de ayudas permitido a la inversión extranjera en Irlanda, de un 25% en zonas de alto objetivo del Gobierno y de un 50% en el resto del territorio.

El tercer aspecto citado en la transformación de la economía y que se aplicó en forma relevante en el llamado milagro irlandés, es la política salarial. En Irlanda, desde 1988 se han consensuado cuatro programas a fin de definir los salarios nominales. A mediados de los años ochentas se implementó un sistema de negociación colectiva por los llamados Acuerdos Nacionales el cual implicó la moderación en el crecimiento de los precios. A cambio de ello el Gobierno mantuvo reducciones en el impuesto sobre la renta, impulsó una mejora en las garantías sociales e introdujo varias medidas de compensación para fomentar la estabilidad.

Según Powel, B. (2003), no se le puede atribuir a ninguna de las políticas espe-

cificas el crecimiento notable de la economía irlandesa. En general, tal y como vimos, es la confluencia de medidas en varias áreas lo que logró este llamado milagro, todas tendientes a incrementar la libertad económica. El autor divide la historia económica de Irlanda en tres partes, a saber: las políticas generales y el crecimiento económico en Irlanda de 1950 a 1973, la experiencia de Irlanda implementado políticas keynesianas y la crisis fiscal durante el período 1973-87 y las políticas que se utilizaron para corregir la crisis fiscal y lograr el crecimiento dinámico que ocurrió de 1987 al 2000.

Perspectivas tempranas de crecimiento, 1950-73

De acuerdo con Powel, B. (2003), Irlanda tuvo una trayectoria no muy brillante en lo que se refiere a crecimiento económico antes de 1960. Cuando inicia el siglo XX, el país tenía un PIB per cápita relativamente alto. Sin embargo bajó en comparación con Europa Occidental hasta 1960. Durante los años 1950, a lo largo de varios gobiernos se mantuvieron políticas proteccionistas. Las exportaciones sumaban apenas el 32% del PIB. Más del 75% de las mismas se hacían en el Reino Unido (Considine y O'Leary, citado por Powel, 2003). Existía un alto intervencionismo estatal en el comercio y en la economía en general, lo que significó los resultados tan pobres que se han citado. Durante la década 1950, el crecimiento promedio solo alcanzó el 2%, por debajo del promedio de crecimiento de los países europeos después de la Segunda Guerra Mundial (Economist Intelligence Unit, citado por Powel, 2003). Esto produjo una masiva emigración que llegó a reducir la población en un séptimo, durante esa década (Jacobsen), citado por Powel (2003). Estas medidas proteccionistas fueron abandonadas por el Gobierno en la década siguiente, lo que se reflejó en estrategias de crecimiento y de impulso a las exportaciones (Considine y O'Leary, citado por Powel, 2003). En los años 1964-65 Irlanda impulsó una reducción unilateral de aranceles, firmó un acuerdo comercial con Inglaterra y se estableció una reducción anual progresiva del 10% de los aran-

celes en Irlanda. Estas políticas resultaron muy positivas y convirtieron al país en uno más atractivo para la inversión extranjera (Jacobsen, citado por Powel, 2003). Esta política liberal del comercio que se implantó en los años 1960 se convirtió en el motor del crecimiento de Irlanda, ya que la producción creció a un promedio del 4% anual, duplicando el promedio de la década 1950 (Powel, 2003). A pesar de todo, se mantenían altos índices de intervención estatal en esa década. Aunque el crecimiento fue alto en comparación con la de los años 1950, no se podría comparar con el que luego se daría durante los años 1990. En esta década, también los otros países de Europa estaban teniendo crecimientos importantes del PIB, hasta de un 4%. Las políticas de libre comercio de Irlanda le permitieron aprovechar las tasas de crecimiento económico elevadas que en general estaba experimentando Europa. Irlanda no alcanzó los estándares de vida de los otros países europeos. Más bien se decayó ligeramente, del 66% del promedio de la Unión Europea a un 64% en 1973 (Considine y O'Leary, citado por Powel, 2003).

Políticas keynesianas y mal manejo fiscal, 1973-86

A principios de la década de 1970, se adhirió a la Comunidad Económica Europea en 1973. La mayor parte de 1973 hasta 1986 se introdujeron políticas keynesianas que produjeron crisis fiscal. Durante la crisis del petróleo de 1973 y conectando con la segunda de 1979, Irlanda buscó aumentar la demanda agregada por medio de un aumento del gasto gubernamental. Esto no reactivó la economía irlandesa, sino que más bien tuvo un efecto negativo, porque provocaron una difícil posición fiscal al Gobierno. Se había incurrido en fuertes déficit que fue necesario financiar hasta 1977. Esto a su vez provocó creciente déficit en la cuenta corriente (Hohan, citado por Powel, 2003). Después de este año, se emprendió a nivel gubernamental una expansión impositiva todavía más difícil de sostener, lo que produjo que la deuda del sector público pasara de un 10% del PIB al 17%, aun y cuando se ha-

bían aumentado los impuestos. Todos los rubros de gasto aumentaron, desde sueldos y salarios; pasando por mayor número de contrataciones para reducir el desempleo; así como un programa ambicioso de creación de infraestructura pública, lo que hizo aumentar los gastos de capital (Honohan, citado por Powel, 2003). Las tasas de interés se dispararon, sobre todo porque a nivel internacional también estaban en niveles muy altos. Irlanda además fue considerado como un país con una tasa alta a nivel de riesgo país, por lo que los inversionistas requerían el pago de tasas de interés altas. Esta tasa era en Irlanda hasta de un 15% más alta que en otros países de Europa, tales como Alemania (Considine y O'Leary, citado por Powel, 2003). La reacción del Gobierno se dio a principios de los años 1980s, cuando se aumentaron los impuestos a la renta y al consumo, con el propósito de reducir el déficit presupuestario. El resultado del déficit primario fue que se redujo a la mitad, la relación deuda/PIB siguió subiendo. En 1984 los incrementos adicionales en los impuestos no lucían como una solución posible, dada la situación fiscal del país (Lane, citado por Powel, 2003). La deuda acumulada alcanzó un 116% del PIB. Esto produjo altos niveles de endeudamiento público. El crecimiento económico del país fue muy bajo, alcanzando apenas al 1.9% entre 1973 y 1986 (Considine y O'Leary, citado por Powel, 2003). Aunque también el resto de Europa crecía en forma lenta, el PIB per cápita solo llegó a ser dos terceras partes el del resto de la Unión Europea (UE). Es notable destacar que sí hubo un sector de la economía irlandesa que tuvo un resultado relativamente bueno durante el período 1973-86. Este fue el de las empresas de propiedad extranjera, las que se expandieron y aumentaron su tasa de empleo en cerca del 25% (Considine y O'Leary, citado por Powel, 2003).

Crecimiento dinámico, 1987 al 2000

La crisis fiscal que había alcanzado al país debió ser enfrentada con resolución. Charles Haughey, quien fue nombrado tres veces Primer Ministro (o Taoiseach como se le denomina en Irlanda), no había se-

guido una política de gobierno limitado durante los años de sus mandatos, sobre todo en el final (1979-82). Sus políticas de rochadoras fueron la causa, de acuerdo con *The Economist* (citado por Powel, 2003), de la crisis fiscal que se mencionaba anteriormente. Antes de las reformas de 1987, Haughey y el nuevo gobierno de Fianna Fail habían hecho su campaña basándose en una plataforma populista en contra de recortes al gasto público. Sin embargo la crisis fiscal y no un cambio ideológico, fue lo que causó el viraje en el rumbo de las políticas públicas del país. De acuerdo con Lane (citado por Powel, 2003), "El programa de ajustes fiscales tuvo una base amplia y no ideológica. Más bien hubo un amplio consenso en que la única opción era una acción drástica, que la alternativa era una crisis de deuda a gran escala que requiriera intervención externa del FMI o Estados Unidos". Haughey admitió que "Las políticas que hemos adoptado son dictadas enteramente por las realidades económicas y fiscales, deseo indicar categóricamente que ellas no se toman por ningún motivo ideológico o político" sino porque son "dictadas por la pura necesidad de supervivencia económica" (Jacobsen, citado por Powel, 2003). Aun el principal partido opositor apoyó las reformas propuestas por el gobierno de Haughey (Lane, citado por Powel, 2003). Irlanda formaba parte del Sistema Monetario Europeo (SME) y había disminuido su tasa de inflación del 19.6% en 1981 al 4.6% en 1986. La monetización de la deuda no se consideró una opción viable (Lane, citado por Powel, 2003). Por otra parte el aumento de los impuestos ya había fracasado en resolver la crisis a principios de los ochentas. Sin poder aumentar los impuestos ni la tasa de inflación, la única opción que se le presentaba a Irlanda para resolver su crisis fiscal era reducir los gastos gubernamentales.

Esta conclusión produjo que, con el fin de controlar el presupuesto de Irlanda, se recortaran los gastos en salud en un 6%, en educación en un 7%, el gasto en agricultura se redujo en un 18%, transporte y vivienda se rebajó en un 11% y el presupuesto militar se recortó en un 7%. Se eli-

minaron entidades públicas tales como la oficina ambientalista Foras Forbatha; el Consejo Nacional de Servicios Sociales; la oficina de Educación Sanitaria y la Organización de Desarrollo Regional. Se aplicó una política de jubilación temprana y otros incentivos en el sector público, con lo cual se redujo, en forma voluntaria, en unos 10.000 puestos de trabajo (Jacobsen, citado por Powel, 2003). Tanto en 1987 como en 1988 se realizaron grandes recortes en el presupuesto. En el segundo de esos años, el presupuesto de gastos públicos tuvo el recorte más grande de su historia. El gasto corriente se redujo en un 3% y los gastos de capital se recortaron en un 16% (*The Economist*, citado por Powel, 2003). Las reducciones en los gastos del Gobierno sacaron a Irlanda de su crisis fiscal. El déficit primario se eliminó en 1987, y la relación deuda/PIB empezó a disminuir marcadamente de su punto más alto en 1986. A finales de 1990, la deuda pública era menos del 100% del PIB (Honohan, citado por Powel, 2003). Las reducciones en el gasto del gobierno buscaron resolver la crisis fiscal. Nunca se implementaron para lograr transformar al Estado en uno más liberal. Pero después de pocos años las medidas transformaron el tamaño del papel del gobierno en uno más pequeño para su economía. Los gastos gubernamentales, excluyendo los pagos de intereses, declinaron de un 55% del PIB en 1985, a cerca del 41% del PIB en 1990 (Honohan, citado por Powel, 2003). Con el tamaño del Gobierno reducido, el clima macroeconómico estabilizado, y las políticas de libre comercio que habían existido por décadas, la economía de Irlanda empezó a crecer a una tasa del 4% en 1989 (Jacobsen, citado por Powel, 2003). Ese nivel de crecimiento era impresionante si se compara con el 1.9% que se mantuvo de 1973 a 1986. Sin embargo aun esa tasa es baja, si la comparamos con las tasas de crecimiento de la década 1990. El Gobierno hizo cambios de políticas adicionales durante el período 1990-95, lo que llevó al país a tasas más altas aun.

Cuando Irlanda logró resolver sus problemas fiscales, existía el riesgo de que retomara su acostumbrada política fiscal

creciente. Es entonces cuando se firma el Tratado de Maastricht en 1992, lo que ayudó para que se estableciera un compromiso por mantener políticas fiscales conservadoras. El tratado exigía a sus miembros mantener déficit fiscales menores al 3% del PIB, y fijar una meta del 60% en la relación deuda/PIB al inicio de la Unión Económica y Monetaria en 1999. Estas restricciones limitaron al Gobierno para que emitiera deuda y expandiera el gasto. La inflación fue otra variable que pudo ayudar a financiar una posible expansión del gasto público. Irlanda fue miembro del SME desde sus inicios en 1979. Esto estableció una tasa de cambio fija entre la moneda irlandesa y la de los otros miembros del Sistema, limitando la posibilidad de una política monetaria expansionista e inflacionaria. La tasa anual de cambio del IPC (Índice de Precios al Consumidor) en Irlanda fue menor del 5% en casi todos los años, menos dos, hasta 1995, y la inflación promedio fue del 1.9% desde 1995 hasta 1999. Con estas restricciones, la única otra opción que quedó era el aumento del gasto a través de impuestos, pero esta opción tiene un alto costo, porque es un peso más obvio para los votantes. Bajo estas circunstancias, la situación resultante ha ayudado para que los inversionistas se sintiesen seguros de que el Gobierno no incurrirá en aumentos dramáticos del gasto público. Esto cambió radicalmente la historia impositiva del país, en donde se aplicaban altos niveles antes de que se impusieran límites a las políticas monetarias o de endeudamiento. Irlanda tenía tasas máximas marginales altas tales como de un 80% en 1975 y un 65% en 1985. Durante los años de 1990, las tasas impositivas personales y corporativas disminuyeron dramáticamente, y las arancelarias continuaron decayendo. En 1989 el impuesto a la renta estándar bajó de un 35% a un 32%, y la tasa máxima marginal disminuyó del 58% al 56% (Jacobsen, citado por Powel, 2003). La tasa estándar bajó al 24% y la máxima bajó al 46% en el año 2000. Estas tasas se redujeron para el 2001 al 22% y al 44%, respectivamente (Powel, 2003). Irlanda mantuvo un relativo libre comercio por un largo tiempo. Sin embargo el arancel promedio continuó disminuyendo de un 7.5% en 1985 hasta un

6.9% en 1999. La tasa del impuesto estándar corporativo bajó de un 40% en 1996 al 24% para el 2000 (Powel, 2003). Se mantiene un impuesto especial del 10% para las corporaciones en el caso de empresas manufactureras y aquellas relacionadas con servicios de comercio internacional, o localizadas en el Centro Internacional de Servicios Financieros de Dublín o en la zona libre de Shannon (Powel, 2003). Sin embargo la Comisión Europea ha presionado para que elimine estas tasas impositivas. La respuesta del país ha sido la de que el Gobierno se haya comprometido a elevar más bien la tasa especial del 10%, pero al mismo tiempo a bajar la tasa del impuesto estándar. En el 2003 la tasa estándar efectivamente bajó al 12.5%, además de que las nuevas empresas no se ven tasadas por el impuesto especial del 10%. Algunas firmas elegibles mantendrán la tasa de 10% hasta el año 2005 ó 2010. Se percibe que este cambio debe ser positivo para la economía del país, principalmente porque reduce en un 50% la tasa del impuesto estándar corporativo y elimina el perjuicio del impuesto especial hacia ciertas industrias y áreas que habrían tenido que pagarlo. Todo esto ha dado como resultado que Irlanda tenga una tasa impositiva más baja que ningún otro país europeo, con la excepción de Luxemburgo. El total de los ingresos por concepto de impuestos de Irlanda en 1999 (incluyendo ingresos por seguridad social) fue del 31% del PIB, mucho más bajo que el promedio del 46% de la Unión Europea (Powel, 2003). Durante los años 1987 a 2000, Irlanda logró y aun superó los niveles de vida del resto de Europa. Tuvo un fuerte crecimiento a principios de los noventa, que se mantuvo hasta finales de esa década, cuando el PIB mantuvo un crecimiento promedio del 9% desde 1996 hasta el 2000. Se afirma que las políticas que se tomaron durante ese periodo no fueron la única causa del impresionante crecimiento. Se puede decir que fueron la última pieza que faltaba. Esto permitió que se potenciara la causa más importante del crecimiento económico.

El DR-CAFTA³: ¿es un instrumento para aplicar esas lecciones?

Se deriva del análisis de causas del milagro irlandés que su modelo de desarrollo se ha basado en un fuerte impulso al sector externo. Aquí encontramos una oportunidad importante para nuestro país. Un aspecto en el cual Costa Rica ha sido exitosa es precisamente en lo que se refiere a sus exportaciones. Tal y como se ha informado (Jiménez, 2005).

En los veinte años que han transcurrido entre 1984 y 2004 Costa Rica se ha convertido en un exportador exitoso.

El crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios

Entre 1984 y el 2003 las exportaciones de bienes y servicios (medidos en términos de dólares de Estados Unidos) se han multiplicado por 6. Este crecimiento ocupa el segundo lugar en América Latina y el Caribe, y es muy similar al experimentado por República Dominicana. Este crecimiento aumentó en un 33% del 2003 al 2007, ya que las exportaciones de bienes y servicios se multiplicaron por 9 (Véase la Tabla 4).

Costa Rica ha diversificado sus exportaciones de bienes

En 1984 las exportaciones tradicionales (café, banano, azúcar y carne) y las exportaciones a Centroamérica representaban el 70% del total exportado. Las exportaciones no tradicionales eran de tan solo el 30%. En el año 2003 las exportaciones no tradicionales representaron el 78%.

Costa Rica se ha convertido en un exportador de servicios

Entre 1984 y 2003 las exportaciones de servicios pasaron de US\$201 millones a US\$1.996 millones, es decir, se multiplicaron por 9. Ese incremento es de 15.75 veces ya para el año 2007 (US\$12.846 millones) (Véase la Tabla 1). Dentro de servicios, el turismo ocupa un lugar destacado. En 1984 entraron a Costa Rica 273.901 turistas, que dejaron US\$ 117,3 millones y en el año 2003 recibió la visita de 1.238.692 turistas, que representaron US\$1.199,4 millones.

El sector agropecuario ha sido un exportador exitoso

Con mucha frecuencia se dice que el sector agropecuario no puede competir con el resto del mundo. Sin embargo, los hechos desmienten tal afirmación. Costa Rica exporta más de 4 dólares de productos agropecuarios por cada dólar de importación de productos agropecuarios. En 1984 las exportaciones agrícolas no tradicionales fueron de US\$53 millones. En 2003 estas llegaron a los US\$616 millones. Es decir, se multiplicaron por más de 10. En 2004 el 42% de las exportaciones agrícolas y agroindustriales tuvieron como destino el mercado de Estados Unidos. Costa Rica ha sido particularmente exitosa en la exportación de piña, melón, plantas ornamentales, follajes, yuca, flores, plátano, chayote, hame y malanga.

Las PYMES han participado en el proceso exportador

De los 1.758 exportadores del año 2004, casi dos terceras partes eran pequeñas y medianas empresas (según datos de la Promotora de Comercio Exterior de Costa Rica – PROCOMER citado por (Jiménez, 2005). Con frecuencia se dice que la mediana y pequeña empresa ha tendido a desaparecer en este período como consecuencia de la competencia de productos importados; sin embargo, esto no es cierto. En 1984 el censo nacional registró 175.340 personas ocupadas como patronos o por cuenta propia y en el 2000 eran 311.538. Lo que sí ha ocurrido es que estas actividades por cuenta propia están concentradas ahora más en los sectores industrial, comercial y de servicios y menos en el sector agropecuario.

Empleo

El crecimiento de las exportaciones de bienes y servicios ha sido el elemento más dinámico para el crecimiento de la economía. En 2004 las exportaciones de bienes y servicios representaron cerca de la mitad de la producción. Esto quiere decir que alrededor de la mitad del aparato productivo y del empleo están vinculados con las exportaciones.

Salarios

Entre 1984 y 2004 el salario real promedio del sector privado se incrementó en un 61% y en 73% en el sector público.

Según las lecciones que se expusieron en el capítulo anterior, Irlanda siempre tuvo un socio importante en lo que se refiere a sus exportaciones e importaciones. Ese socio es el Reino Unido, a quien envía el 18.7% del total de sus exportaciones y de quien recibe el 38.2% del total de sus importaciones (Véase la Tabla 2). Además se ha citado que uno de los detonadores del crecimiento fue la incorporación al Mercado Común Europeo y la pertenencia al Sistema Monetario Europeo (SME), no solo porque esto amplió su mercado de exportaciones, sino también porque los obligó a tomar medidas restrictivas en cuanto a políticas impositivas; gastos del estado y políticas arancelarias (Véase el punto anterior de este informe). Desde esta perspectiva, el TLC con Centroamérica y Estados Unidos obliga a Costa Rica a tomar una importante decisión, sea cual sea la alternativa que se adopte. Pase lo que pase, la decisión que se adopte tendrá importantes consecuencias. De acuerdo con Jiménez (2005), nos podemos hacer la siguiente pregunta: ¿Cuáles son las opciones que tiene Costa Rica para realizar el comercio con EE.UU.? Hay que poner en contexto la pregunta, Costa Rica tiene en este país a su principal socio exportador e importador, en un grado mayor de relación de dependencia al que tiene Irlanda con el Reino Unido, aunque esa dependencia ha tendido a bajar en los últimos 4 años. Costa Rica enviaba 46.9% del total de sus exportaciones, a ese país y recibía el 46.1% del total de sus importaciones de ese país. Para el año 2007, Costa Rica envió el 24.9 del total de sus exportaciones a los Estados Unidos, y recibió el 40.2% del total de sus importaciones, de ese país (Véase la Tabla 1). Como respuesta a la pregunta planteada, Costa Rica tendría tres opciones para basar su relación comercial con EE.UU.

1. Sin ICC (Iniciativa de la Cuenca del Caribe, que le brinda al país el

disfrute de una situación ventajosa en cuanto al comercio con EE.UU.) y sin TLC con EE.UU.

2. Con ICC.
3. Con TLC con EE.UU.

De acuerdo con Jiménez (2005), la relación comercial con el TLC con EE.UU. es mejor que con la ICC, ya que con el acuerdo de libre comercio se obtiene un mayor acceso al mercado y en mejores condiciones. También es obvio que es mejor una relación comercial basada en la ICC que sin esta. Sin embargo, el disfrute de los beneficios de la ICC por parte de Costa Rica es una decisión unilateral y discrecional del Gobierno de EE.UU. De acuerdo con la última reforma legal realizada por Estados Unidos a la ICC, un país puede perder las preferencias de la ICC si no demuestra un compromiso con las negociaciones tendientes a la terminación del ALCA (Área de Libre Comercio de las Américas) u otros acuerdos de libre comercio. Esto significa que si Costa Rica ha firmado el TLC con EE.UU. y no lo ratifica o lo rechaza***, se expone a que se pierdan las preferencias de la ICC. Además las preferencias relacionadas con textiles y aún terminan en el año 2008. Estados Unidos puede dejar a Costa Rica fuera de las preferencias de la ICC por simple decisión de su Poder Ejecutivo. En conclusión, el rechazo del TLC con EE.UU. puede dejar al país también fuera de la ICC. Esto lleva a concluir que sin la aprobación del TLC, podríamos caer en una relación comercial con nuestro principal socio de comercio internacional sin TLC y sin ICC. Esto significa que estaríamos rompiendo con una de las reglas de oro del éxito de Irlanda,

según su ex Primer Ministro John Brunton, cual es la de reconocer y practicar que los negocios requieren certeza y simplicidad⁴. No hay ni certeza ni simplicidad posible sin la aprobación del TLC, tal y como se ha demostrado anteriormente. Aunque el TLC ya fue aprobado en el famoso referéndum del 2007, todavía la aprobación definitiva no se termina de consolidar, después de dos postergaciones a la fecha límite y de una elección presidencial en Estados Unidos que se ha manifestado en desacuerdo a seguir firmando Tratados de Libre Comercio en el futuro.

Por otra parte, decíamos anteriormente que el otro gran factor de éxito de Irlanda fue su incorporación a lo que hoy conocemos como la Unión Europea (UE). Lo más cercano que tiene Costa Rica es el ALCA. Y lo más inmediato es el TLC. A ese respecto se puede inferir que los países centroamericanos y República Dominicana, firmantes del TLC con EE.UU., están en procesos de ratificación legislativa (todos los países ya lo han ratificado al día de hoy, con la excepción de Costa Rica). Todos tienen iguales opciones que Costa Rica al participar en la zona de libre comercio que se está gestando. Si los demás países ratifican el TLC con EE.UU. y Costa Rica no lo hace, las exportaciones costarricenses hacia EE.UU. quedarían en desventaja. Sólo para poner un ejemplo, en el caso de las exportaciones de jugo de naranja, Costa Rica tendría que pagar un arancel del 41,5% y las exportaciones de jugo de naranja de los otros países entrarían libres de aranceles (Véase la Tabla 6). Según Jiménez (2005), otros ejemplos serían:

***N. del Ed: El Tratado de Libre Comercio entre República Dominicana, Centroamérica y Estados Unidos, recibió aprobación en un referéndum el 7 de octubre del 2007 y entró en vigencia el 1 de enero del 2009.

Tabla 6. Comparación del arancel pagado por los productores costarricenses bajo la ICC y sin la ICC ni el CAFTA

Comparación del arancel pagado por los productos costarricenses bajo la ICC y sin la ICC ni el CAFTA		
PRODUCTOS	ARANCEL CON ICC (%)	ARANCEL SIN CAFTA Y SIN ICC (%)
Jugo de naranja concentrado	0	41,5
Melones frescos	0	29,8
Camisas de algodón	0	20,0
Pantalones de algodón	0	16,8
Yuca fresca, refrigerada	0	11,3
Yuca congelada	0	7,9
Flores y capullos	0	6,4
Chayotes	0	5,6
Puertos y sus marcos	0	4,8

Fuente: Jiménez, Ronulfo (2005). *El TLC de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos ¿Qué dice? y cuáles son las opciones?* San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.

John Brunton (2004) enumeró en su conferencia, en cuáles aspectos Irlanda ofreció certeza:

La fórmula que funcionó en Irlanda

- I. Reconocimiento de que los negocios requieren certeza y simplicidad
 - a. Ofrecimos certeza en la tasa corporativa de impuestos (12,5% para los próximos 15 años)
 - b. Ofrecimos certeza para el acceso al mercado más grande del mundo (la Unión Europea)
 - c. Ofrecimos certeza comparativa sobre las relaciones industriales por medio de las alianzas entre el sector social y los sindicatos

En Costa Rica, durante el cuatrienio de transcurrido el gobierno del Dr. Oscar 2002-2006 que ha tenido como presidente al Dr. Abel Pacheco, se dijo que los dos proyectos que marcarían el rumbo del país serían la aprobación de la Reforma Fiscal y la aprobación del TLC. Sin embargo ninguno de los dos proyectos se aprobaron en ese gobierno. Después de dos años

de transcurrido el gobierno del Dr. Oscar Arias, su sucesor, sigue sin aprobarse el TLC y se renunció a la Reforma Fiscal. Sigue existiendo una fuerte oposición interna a ambos proyectos de ley, a pesar de que el TLC fue aprobado en un referéndum. Si analizamos el cuadro del señor Brunton, no es posible cumplir con su máxima de

certeza y simplicidad para los negocios, lo que implica también atracción de inversión extranjera, otro de los pilares del milagro de Irlanda. Dijo el señor Brunton (2004) en su conferencia que ofrecieron certeza en la tasa corporativa de impuestos (12.5% para los próximos 15 años). En Costa Rica no hemos sido capaces de aprobar el proyecto de ley del plan fiscal. Lo peor es que ni siquiera el proyecto de ley es coherente, ya que se ha discutido tanto y se le han sometido tantas reformas al proyecto original que, en caso de aprobarse (aunque ya ni siquiera está en las agendas de los poderes Legislativo y Ejecutivo), tampoco es seguro que pueda garantizar la certeza de la que habla el señor Brunton. También dice que ofrecieron certeza para el acceso al mercado más grande del mundo (la Unión Europea). Si no se aprueba el TLC, no se podrá enviar este mensaje rápidamente a los inversionistas externos. Lo que es peor, ya el mensaje lo están los otros países firmantes del tratado, por lo que nos están ganando la carrera. El tercer mensaje es que ofrecieron certeza comparativa sobre las relaciones industriales por medio de las alianzas entre el sector social y los sindicatos. En Costa Rica estamos lejos de lograr eso. Los sindicatos son los mayores opositores al TLC. La alianza que se logró en Irlanda es muy lejana para nosotros, dadas las condiciones de antagonismo que se perciben entre los sindicatos y los sectores empresariales.

Es ilógico, por otra parte que los sindicatos estén en contra del TLC. En este aspecto, el tratado significaría oportunidades importantes de ser aprobado, pero también significaría una amenaza real de ser rechazado. De acuerdo con Jiménez (2005), decir no al TLC, también tiene una implicación importante sobre el empleo. Veamos algunos datos citados por él.

Efecto sobre el empleo actual

Los exportadores generan en la actualidad unos 249 mil empleos directos. Si tomamos en cuenta los empleos indirectos, la cifra llega a los 498 puestos de trabajo. En el eventual caso de que Costa Rica no

termine firmando ese tratado, algunos de los exportadores no podrán vender a Estados Unidos. Esto los obligaría a disminuir su nivel de empleabilidad y buscar el traslado de sus operaciones a algún otro país de la región que forme parte del acuerdo. La agencia promotora del comercio exterior de Costa Rica, PROCOMER, ha estimado que las empresas exportadoras más vulnerables, debido a su fuerte vínculo exportador con Estados Unidos, representan a unos 140 mil empleos directos e indirectos. El resultado para la tasa de desempleo sería que se incrementaría del 6.5% en que ha estado en los últimos años, al 14.4%, en sectores tales como textiles y agricultura, pero también en el resto de la industria. Sin embargo, aparte de este efecto, también habría que tomar en cuenta cómo se vería afectada la inversión extranjera directa. Este rubro que es difícil de cuantificar, ya que cualquier cosa que se diga sería especulativo, sería a todas luces un área en donde se tendría un impacto importante, ya que Costa Rica no sería atractiva para los inversionistas.

Efecto sobre el empleo futuro

Se estima que también el impacto negativo sería sobre el empleo futuro en caso de la no ratificación del TLC. Costa Rica incrementará en las próximas dos décadas y media más de un millón y medio de personas al mercado laboral. El país debe tener capacidad de generar empleo, como es de suponer. Qué respuesta daríamos a las futuras generaciones cuando evalúen lo que pasó en estos años, si no somos capaces de propiciar las condiciones futuras para crear esos puestos de trabajo, dadas esas perspectivas derivadas de las estimaciones de PROCOMER. Por lo tanto, a pesar de que se puede pensar que este tratado pudo ser mejor negociado, ya no hay otra opción y el país tiene que hacer valer lo acordado a nivel nacional, con la aprobación de referéndum. El problema es que el tiempo se acaba y seguimos sin ratificarlo.

Conclusiones y recomendaciones

El rompimiento de paradigmas en cuanto a la importancia del comercio in-

ternacional en el desarrollo de los países, ha sido concluyente con el análisis de la economía de un país como Irlanda, que hace apenas pocos años, era un país subdesarrollado y actualmente, gracias a ese impulso, ha alcanzado índices económicos sorprendentes a nivel mundial, superando a economías tan poderosas como Alemania y Francia.

Otros países subdesarrollados, que impulsan políticas conducentes a lograr el desarrollo, miran sorprendentemente el éxito alcanzado por Irlanda y Costa Rica no es la excepción. Este país, con características muy similares de población, niveles de educación y otros factores que analizamos en este trabajo, puede aprender muchas lecciones para tal fin.

Hemos analizado a lo largo del presente trabajo que, si bien es cierto son varios los factores claves del éxito de Irlanda, todos han tenido un fin común: lograr el desarrollo del país y, por ende, el beneficio de los ciudadanos.

Sin duda, la apertura comercial fue una de las medidas fundamentales que tomó Irlanda para el éxito alcanzado y su incorporación a la Unión Europea. En el caso de Costa Rica, sus políticas conducentes a la apertura comercial han sido exitosas, pero requiere de esfuerzos adicionales, como puede ser su incorporación al Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, el resto de Centroamérica y República Dominicana, en donde se concentran sus principales socios en el comercio exterior.

Costa Rica ha venido sufriendo en su política fiscal. El déficit fiscal, si bien se ha mantenido estable en los últimos años, el monto es significativo y el Estado, en su afán de búsqueda de recursos para satisfacerlo, ha venido afectando una serie de indicadores como la inflación y las tasas de interés, lo que no favorece el clima de inversiones. Este aspecto se consideró como una lección fundamental en el caso de Irlanda, al lograr bajo un acuerdo nacional, estabilizar los aspectos macroeconómicos de su economía y brindar señales claras a los inversionistas.

En este aspecto, sobre la Inversión extranjera directa, el caso Irlandés ha sido también exitoso. Las señales claras de la política irlandesa hacia los inversionistas y sus oportunidades en el país fueron contundentes. Si bien Costa Rica es el país con mayor inversión en Centroamérica, el monto todavía se considera insignificante y no puede ser considerado como fundamental para el impulso hacia el desarrollo. Costa Rica debe aprender de Irlanda, sobre la necesidad de lograr acuerdos nacionales y aprobar instrumentos legales como el que mencionamos en el desarrollo del presente trabajo, llamado pacto fiscal.

Costa Rica ha logrado atraer inversión extranjera especializada, muy similar a Irlanda, tal es el caso de la relacionada con los componentes y circuitos electrónicos (INTEL) y esto gracias a un aspecto importante que es el nivel de educación de su población. Este aspecto de sobra explotado por Irlanda, nos permite extraer una conclusión: Costa Rica no se puede quedar con los brazos cruzados, ya que se requiere más inversión en centros de enseñanza especializados y más programas para la enseñanza de otros idiomas, a fin de seguir atrayendo más inversión extranjera de alto valor productivo.

Si bien a lo largo del presente trabajo, hemos detectado varios aspectos similares entre ambos países, siempre existen diferencias importantes; por tanto, Costa Rica debe hacer un gran esfuerzo para formular otras estrategias que complementen las analizadas en este estudio.

Notas

1. La IDA (Ireland Development Agency) es un organismo estatal autónomo fundado en 1949 con el propósito de apoyar la creación y el desarrollo de nuevas empresas. Después de la reestructuración de 1993 sus competencias quedaron centradas en la promoción de las inversiones extranjeras. Tiene oficinas en Inglaterra, Holanda, Francia,

- Alemania, EUA (New York, Boston, Chicago, Los Angeles, Atlanta y San José), Asia (Tokio, Hong-Kong, Seoul y Taipei) y una en Australia (Sydney). (Fuente: Garcimartín, Carlos et al, 2004, p. 3).
2. La E.I. (Enterprise Ireland) es una agencia estatal perteneciente al Ministerio de Empresa, Comercio y Empleo (Department of Enterprise, Trade & Employment) que inició su actividad en 1998 producto de la fusión del Irish Trade Board, Forbairt y la división de formación profesional del área industrial del FÁS. Posee competencias en materia de desarrollo empresarial, Investigación más desarrollo (I+D) y recursos humanos del sector industrial irlandés. (Fuente: Garcimartín, Carlos et al, 2004, p. 3).
3. DR-CAFTA es una sigla en inglés que significa Dominican Republic and Central America Free Trade Agreement (Acuerdo de Libre Comercio entre República Dominicana, Centro América y Estados Unidos). También se ha generalizado la sigla TLC por Tratado de Libre Comercio, el cual en este informe lo entendemos como el que particularmente se define en la sigla DR-CAFTA.
4. Estas afirmaciones fueron hechas por el Sr. John Brunton, ex Primer Ministro de Irlanda durante el periodo 1994 a 1997, en un seminario organizado en San José, Costa Rica, por el Instituto Centroamericano en Administración de Empresas – INCAE, en el mes de julio de 2004, bajo el título **Irlanda, el Tigre Celta: la experiencia exitosa de desarrollo competitivo de una pequeña nación europea**.
- Bibliografía
- Brunton, John (2004). **Irlanda, el tigre celta: la experiencia exitosa de desarrollo competitivo de una pequeña nación europea**. Conferencia presentada en el Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE); San José, Costa Rica.
- Central Intelligence Agency (2008). **The World Factbook**. Consultado el 21 de noviembre del 2008, disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/index.html>
- Central Statistics Office Ireland (CSO). (2007). **National Accounts**. Consultado el 19 de noviembre del 2008, disponible en: <http://www.cso.ie/statistics/nationalingp.htm>
- Garcés, Francisco (2003). **Irlanda: un ejemplo para la economía chilena**. Consultado el 15 de Octubre del 2005, disponible en: <http://www.lyd.com>
- Garcimartín, Carlos; García Matínez, Pilar; Marín Fernando y Rivas Luis (2004). **El milagro económico irlandés. Un ejercicio de contabilidad del crecimiento mediante un modelo de desequilibrio en tiempo continuo**. Universidad de Salamanca, Departamento de Economía Aplicada.
- International Monetary Fund (IMF). (2005). **World Economic Outlook Database, September 2005**. Consultado el 19 de noviembre del 2008, disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2005/02/data/dbginim.cfm>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). (2007). **Estadísticas económicas**. Consultado el 19 de noviembre del 2008, disponible en: <http://www.inec.go.cr/>
- Jiménez, Ronulfo (2005). **El TLC de Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos. ¿Qué dice? y ¿cuáles son las opciones?** San José, Costa Rica: Academia de Centroamérica.
- Oppenheimer, Andrés (2005). **Cuentos chinos, el engaño de Washington, la mentira populista y la esperanza de América Latina**. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.
- Powel, Benjamín (2003). "Libertad Económica y Crecimiento: el caso de Irlanda"

da". **Cato Journal**, 22, (3). Consultado el 26 octubre del 2005, disponible en: <http://www.elcato.org/publicaciones/ensayos/ens-2003-09-12.html>

World Trade Organization (WTO). (2005). **International trade statistics 2005**. Consultado el 19 de noviembre del 2008, disponible en: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_bysector_e.htm

Recibido: 30 de octubre de 2008
Reenviado: 30 de marzo de 2009
Aceptado: 01 de mayo de 2009

Sometido a evaluación por pares anónimos