

PERFIL DE LA NUEVA ESTRATEGIA DE DESARROLLO DE COSTA RICA

Erick Hess Araya
Sui Moy Li Kam

Resumen

El propósito central de este artículo es el de plantear la definición de un perfil de la nueva estrategia de desarrollo de Costa Rica. Este marco general está basado en las condiciones históricas que caracterizan las distintas etapas de evolución del Estado costarricense y en las alianzas de poder. La característica principal de la nueva estrategia de desarrollo está determinada por el seguimiento de políticas neoliberales emanadas del Estado costarricense en alianza con los intereses de los grupos cafetaleros y financieros privados.

Abstract

The main purpose of this article is to establish the definition of a profile of the new development strategy in Costa Rica. This general framework is based upon the historical conditions that characterize the different phases of the outgrowth of the Costa Rican state and in its power alliances. The main feature of the new strategy of development is determined by neoliberal policies drawn by the Costa Rican state in alliance with the interests of two economic groups: coffee growers and private financiers.

INTRODUCCION: LA NUEVA RELACION DE PODER

Este artículo es el resultado de un proceso de reflexión que tiene, como eje fundamental, la relación cada vez más estrecha entre dos de los principales grupos económicos nacionales: el cafetalero y el financiero privado. Pretendemos analizar cómo esta relación ha aprovechado las políticas de Estado formuladas desde fines de la década de los setenta y hasta el presente (principalmente, en lo que a promoción de las exportaciones no tradicionales se refiere), con el objetivo de recuperar el poder de decisión que ejercían en la década de los años cuarenta.

Para cumplir con esta meta realizamos un estudio sistemático y pormenorizado de las principales políticas de Estado, para el período en cuestión, así como de los indicios que nos permitieran establecer la efectividad de la relación entre el grupo cafetalero y el grupo financiero privado, principalmente.

En este artículo pretendemos ofrecer una pincelada general de los resultados que hemos obtenido hasta el momento.

En nuestra investigación, el punto de partida fue el cuestionamiento que surge de la relación Estado-clase hegemónica-estrategia de desarrollo, definida como una relación de poder.

En efecto, en el seno de la sociedad capitalista hay una minoría que decide el rumbo

presente y futuro de la misma. Para ello, sabemos que existen una multiplicidad de vehículos de transmisión ideológica que crean y reproducen los intereses de una clase. En un intento por mantener las condiciones económicas, sociales y políticas con que la clase dominante autolegitima su posición de autoridad es que se hace uso del aparato estatal.

El Estado es el ente idóneo para responder a las intenciones de la clase dominante. No sólo se encuentran representados esos intereses en su seno, sino que también responde a esos intereses, mediante decisiones y procesos de ejecución que se apegan a los postulados ideológicos de la minoría. Esta unión entre clase dominante y Estado viene a concretarse en lo que podríamos denominar un proyecto político.

La búsqueda por la consolidación de ese proyecto lleva a la clase dominante a ejercer presión sobre el ente estatal; participa activamente en los procesos de toma de decisiones e incluso se da el lujo de vetar aquellas normativas ajenas a sus intereses o que atenten contra su dominio. En esa misma línea, el Estado ejecuta el mandato de la clase dominante (hasta podríamos decir que lo hace de manera muy "eficiente") y sus políticas públicas expresan el contenido altamente ideologizado de la clase minoritaria.

Entonces, el proyecto político se convierte en una finalidad común, en la que tanto clase dominante como Estado se nutren de los avances de ese proyecto y cumplen con su función histórica dentro de la dinámica de la sociedad capitalista, mantener las condiciones que legitiman la existencia de esa unión y perpetuar los mecanismos que les permitan ejercer una posición de poder, con amplios beneficios económicos y sociales.

La consolidación del proyecto político también cumple otra función: legitimar sus propósitos e intenciones para que formen parte de las ambiciones de toda la comunidad nacional. Ya no se trata de establecer los enlaces y mecanismos de vinculación entre el Estado y la clase dominante, sino de hacerle creer al resto de la sociedad que el proyecto político satisface sus intereses como nación y que constituye el mecanismo ideal para canalizar aspiraciones e ideales políticos, económicos y sociales de toda la población, tanto a ni-

vel individual como a nivel general. Así, el proyecto político tiende a consolidarse a nivel nacional e impone en la sociedad un nuevo "modus vivendi" y una nueva cosmovisión. Con ello, al imponer finalmente ese proyecto sobre la comunidad nacional se garantiza el paso de ser la clase dominante para convertirse en la clase hegemónica.

Ahora bien, en esta relación entre sociedad política (Estado y clase dominante) y la sociedad civil, existe un elemento estratégico: disfrazar el proyecto político nacional de algo más viable en términos de los intereses que pretende servir. Ese disfraz no se manifiesta de una sola forma, sino que adquiere diferentes modalidades dependiendo de que existan las condiciones óptimas para su introducción en la sociedad civil.

Algunas de esas formas de expresión van desde la consideración de una figura relevante para la campaña electoral hasta la formulación y ejecución de políticas públicas aparentemente aisladas unas de otras; desde las imposiciones de organismos internacionales hasta la manipulación de los valores y símbolos patrios; desde la búsqueda por un consenso nacional hasta la desarticulación de los sectores de oposición al planteamiento dominante.

Esa estrategia reviste múltiples consideraciones y posee diferentes niveles de complejidad. En esta investigación tratamos de abordar sus manifestaciones a la luz de una nueva estrategia de desarrollo.

Partimos de la premisa de que cada estrategia de desarrollo guarda una estrecha relación con las características que el Estado costarricense asumió en el período en que entraron en vigencia, así como con el grupo o clase que hizo suya esa estrategia, imponiéndose como clase hegemónica sobre el resto de la sociedad. A su vez, el Estado costarricense sirvió como agente articulador de intereses en favor de esa clase hegemónica, como artífice en la legitimación de un planteamiento ideológico de clase, con fines económicos y políticos.

El objetivo principal de este artículo es el de caracterizar la nueva estrategia de desarrollo que viene implementándose en nuestro país desde inicios de la década de los años ochenta. Para lograr nuestro cometido, recurri-

mos primero a la fundamentación histórica de la nueva estrategia de desarrollo, en donde caracterizamos brevemente a las estrategias anteriores. Luego, entramos directamente a la caracterización de la estrategia de desarrollo actual. Seguidamente, analizamos cuál ha sido el aporte real del Estado costarricense en esta nueva etapa y finalizamos con una reflexión acerca de la nueva alianza de poder y su potencial para constituirse en el principal bloque económico nacional.

Fundamentación histórica de la nueva estrategia de desarrollo

De manera resumida, podemos presentar la evolución de las estrategias de desarrollo que se han presentado en Costa Rica, desde la década de los años cuarenta y hasta inicios de la década de los años noventa, como se muestra en el cuadro 1. Como se podrá observar hay alguna información importante que es necesario rescatar para efectos analíticos.

En primer lugar, debemos valorar el hecho de que a no ser por la guerra civil de

1948 y las decisiones tomadas por la Junta Fundadora de la Segunda República (v.g., la nacionalización bancaria), el modelo agroexportador hubiera seguido al frente del desarrollo en Costa Rica, posiblemente hasta la década de los años setenta¹.

En segundo lugar, con el modelo de sustitución de importaciones se manifiesta de manera muy clara la penetración de capital extranjero, lo que no sucedió en el modelo de desarrollo anterior, en donde hubo una fuerte oposición a las inversiones norteamericanas, principalmente. También, es necesario recordar que este modelo fue el fruto de intereses foráneos ideológicamente orientados. El modelo económico keynesiano de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) conformó una base de poder con el programa de

¹ Recordemos que el grupo cafetalero nunca apoyó el proyecto de la integración económica centroamericana, lo que nos hace suponer que el modelo agroexportador hubiera subsistido hasta la crisis económica de la administración Carazo Odio.

Cuadro 1

Evolución de las estrategias de desarrollo en Costa Rica (1948-1991)

	Modelo de Desarrollo		
	Modelo agro-exportador	Modelo sustitución importaciones	Modelo exportaciones no tradicionales
Razón de origen	Transición del Estado liberal al Estado proteccionista	Transición del Estado proteccionista al Estado empresario	Transición del Estado empresario al Estado neoliberal
Grupos beneficiados	Grupos económicos: cafetalero, comercial y grandes productores	Grupos económicos: industrial, pequeños y medianos empresarios, capital extranjero	Grupos económicos: financiera privada, cafetalero, empresarial, nueva industria, capital extranjero, grandes productores
Resultados de la estrategia	Modelo truncado por eventos políticos y económicos en 1948	Agotamiento del modelo por fracaso de integración económica centroamericana y por recomposición de intereses hegemónicos	PAE I, PAE II, PAE III Reforma del Estado, reorganización del aparato productivo, privatización de empresas e instituciones públicas, desarticulación de sectores de oposición

Alianza para el Progreso de la Administración Kennedy, que a la postre su asimilación resultó inevitable por parte de los países centroamericanos y, por ende, de nuestro país.

En tercer lugar, con el fracaso de la integración centroamericana y la crisis económica de fines de los setenta, se produce en nuestro país una nueva recomposición de intereses hegemónicos. La crisis proporcionó un terreno fértil para la aparición de los primeros síntomas de cambio hacia una nueva estrategia de desarrollo.

A pesar de haberse iniciado a fines de los setenta, la nueva estrategia de desarrollo no comienza a manifestarse de manera concreta sino hasta fines de la década de los años ochenta. Muchos factores debían aparecer y consolidarse antes de las primeras manifestaciones de ese cambio. El modelo de exportaciones no tradicionales reviste características importantes que lo diferencian de los modelos anteriores, como veremos más adelante. Por el momento, nos interesa resaltar lo ocurrido en la fase de transición del modelo de sustitución de importaciones al modelo de las exportaciones no tradicionales.

El cambio a un nuevo modelo de desarrollo fue planeado desde la década del setenta. El fracaso de la integración económica centroamericana sirvió de catalizador para que la atención se desviara hacia las exportaciones no tradicionales y sus posibles destinos en el mercado mundial.

No obstante, el cambio no obedeció únicamente a la coyuntura en que se produce la desintegración del Mercado Común Centroamericano (MCCA), sino que también se planteaba la necesidad de reformar las bases de la estructura productiva nacional y su estrategia de inserción en el mercado internacional. Había un punto muy claro y que reunía un amplio consenso: había que eliminar el proteccionismo. Las tarifas reguladoras del MCCA habían provocado un enfrentamiento entre industriales, agroexportadores e importadores. Lo que se inició como una oposición al proteccionismo del MCCA se convirtió en una estrategia política para cambiar la estructura arancelaria de la región.

El grupo económico industrial, ampliamente favorecido por el modelo integracionista de desarrollo, varió su estrategia y nueva-

mente condujo al país hacia nuevos derroteros económicos, aunque esta vez, con justificaciones no sólo económicas sino también ideológicas. Como lo señala Bulmer-Thomas, el cambio en el modelo también se originó en la conversión de muchos industriales a una estrategia hacia afuera.

Esta conversión es de origen pragmático: la profunda recesión vivida en Costa Rica, iniciada en 1980-1981, produjo un masivo exceso de capacidad en la mayor parte de los sectores productivos; al mismo tiempo, muchos industriales que compartían el antisandinismo del gobierno costarricense, se convencieron de que había poco camino que recorrer en el MCCA. (Bulmer-Thomas:53)².

Como se recordará³, un elemento fundamental en la consideración de los logros de las políticas económicas de inicios de los ochenta fue la cercanía que mostró el gobierno de Costa Rica frente al gobierno de los Estados Unidos, especialmente en lo referente a la situación predominante en Nicaragua. Esta coyuntura permitió que las negociaciones entre ambos gobiernos fructificaran en beneficio de la situación nacional.

Aún cuando las exportaciones no tradicionales fueron incorporadas al Plan Nacional de Desarrollo en 1974, no es sino hasta la administración Carazo Odio en que se plantea la formulación de la nueva estrategia. En 1979 se le dio impulso al Plan Nacional para el Desarrollo de las Exportaciones, en que se señalaba como objetivo principal del mismo

incrementar las exportaciones en forma estable y creciente, mediante el mejoramiento en la eficiencia productiva, la reestructuración y la mejor utilización de los recursos nacionales dirigidos al fomento de la producción exportable y de la comercialización externa de nues-

2 Una discusión más amplia sobre las razones que tuvo Costa Rica para buscar un nuevo modelo de desarrollo, puede encontrarse en el artículo de Víctor Bulmer-Thomas, "El Nuevo Modelo de Desarrollo de Costa Rica", en *Revista de Ciencias Económicas*, vol. VIII, n° 2, Universidad de Costa Rica, 1988, pp. 51-66.

3 Sui Moy Li Kam, et al.: "La promoción del nuevo estilo de desarrollo en Costa Rica", en: *Avances de Investigación*, n° 83, I.I.S., 1992, p. 4.

tros productos. Se trata de disminuir el déficit comercial del país y ubicar en cifras más acordes con nuestras posibilidades de endeudamiento y nuestras metas de desarrollo económico-social (Beck, et al.:2)

Sin embargo, dado el decaimiento en el poder ejercido por el grupo industrial después del fracaso del MCCA, no era difícil prever que no fueran a tener una amplia participación en la configuración de una nueva estrategia de desarrollo. En efecto, aún cuando el Plan de Exportaciones del período de Carazo Odio no especificaba concederle la primacía a ningún sector económico en especial, se nota que las exportaciones del sector agrícola tomaron la vanguardia desde un inicio.

Torres indica que en 1970, el 65% de las exportaciones totales estaba constituido por productos generados en la actividad agrícola (62% en café y banano). Diez años más tarde, en 1980, la agricultura proporcionó el 52% de las exportaciones (44% en café y banano). No obstante, después de 1980 pareciera que hubo un cierto quiebre en la tendencia histórica. De nuevo, las exportaciones de productos agrícolas retomaron su importante papel en la generación de divisas. Especialmente en 1986, las exportaciones agrícolas sobrepasaron la participación relativa, en las exportaciones totales de Costa Rica, registrada en 1970 (Torres:73).

Como lo señalamos en una ocasión anterior⁴, esta situación de ventaja del sector agrícola exportador, actualmente se ha traducido en controversias sutiles que despertaron entre la Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria y la Cámara de Industrias, por los beneficios concedidos a los primeros por el segundo Programa de Ajuste Estructural (SAL II).

Caracterización de la nueva estrategia de desarrollo

Para otro analista, el nuevo modelo de desarrollo en Costa Rica pone el énfasis en las exportaciones no tradicionales al resto del

mundo, excluyendo el Mercado Común Centroamericano. Esto es, por lo tanto, el sucesor lógico del modelo previo cuyo énfasis estaba puesto en las exportaciones tradicionales al resto del mundo y en las no tradicionales al Mercado Común Centroamericano (Bulmer-Thomas:51).

No obstante, esta nueva lógica, dado el carácter prematuro de su implementación, asume un carácter experimental que respondía más a una coyuntura que a una estrategia planificada.

Aún cuando lo que se propone es un cambio en los destinos de los productos tradicionales y no tradicionales, no debemos soslayar el hecho de que sigue siendo el café el producto que, directa o indirectamente, representa un mayor porcentaje de contribución al fisco nacional, independientemente del destino de sus exportaciones. Directamente, porque el café sigue siendo colocado en el mercado internacional como el producto de exportación nacional por excelencia y, como tal, sigue siendo el único producto que brinda amplias ganancias al Estado. Indirectamente, porque los excedentes de capital generado en las actividades de producción y comercialización del café están financiando a los nuevos productos no tradicionales, ya sea por inversión directa o como diversificación agraria, originada por los mismos grupos cafetaleros.

Para efectos de interpretación, hemos adoptado la definición oficial utilizada desde la administración Carazo Odio, para exportaciones tradicionales y no tradicionales. De acuerdo al decreto ejecutivo nº13274-H, publicado en el diario oficial La Gaceta, nº18, del 27 de enero de 1982,

se entiende por exportaciones tradicionales el café, el banano en fruta, el tabaco en rama, el cuero de ganado vacuno y porcino sin curtir, la carne de ganado vacuno, el camarón crudo, la madera en troza, la madera aserrada, productos minerales sin procesar, ganado porcino, vacuno y caballar en pie. Se entiende por exportaciones no tradicionales, todas aquellas que no estén contempladas en la lista anterior.

⁴ Refiérase al artículo, "La promoción del nuevo Estilo de desarrollo en Costa Rica", *op. cit.*, pp. 23-26.

Actualmente, sabemos que la lista de productos no tradicionales excede en mucho a la de productos tradicionales y que la competencia entre ambos rubros ya dejó de ser meramente nominal y hoy reviste consecuencias de orden económico, social y político.

Así, tenemos que en el período de la década de los ochenta, el conjunto de actividades agropecuarias ha contribuido en promedio un 19,3% en el valor agregado de la economía, en un 27,3% en la generación de empleo de la población económicamente activa y en un 65% en las exportaciones totales (*Actualidad Económica*, 1989: 24).

Parte del éxito en la acogida y progreso de la nueva estrategia de desarrollo ha sido responsabilidad de las políticas de Estado, algunas de las cuales examinamos a continuación.

Marco legal e institucional: El aporte del Estado

En su mayoría, el éxito de la nueva estrategia de desarrollo ha tenido su soporte en una combinación de políticas del Estado costarricense, en un esfuerzo, un tanto apresurado, por acoplarse a los cambios radicales que se suceden en el ámbito mundial. Este nuevo contexto mundial ha logrado impactar de manera directa y fuerte el entorno de los procesos de toma de decisiones nacionales, moldeándolas e incorporando en su contenido nuevas metas, ideales y postulados, bajo la égida del pensamiento neoliberal. El proyecto político nacional tendiente a consolidar a las exportaciones no tradicionales como nueva base para el desarrollo de Costa Rica, encontró en ese impacto ideológico un asidero fundamental.

Podríamos decir que la dinámica de la nueva estrategia está sustentada en tres pilares centrales:

1. El conjunto de políticas económicas que han sido y siguen siendo legitimadas jurídicamente por el Estado;
2. Una clara voluntad política, caracterizada por un continuismo ideológico y un fuerte consenso de los principales grupos económicos;

3. Un enlace directo con las políticas de la economía internacional.

Para los propósitos analíticos de este artículo, trataremos cada una por separado.

POLITICA ECONOMICA Y LEGITIMACION JURIDICA:

En su mayor parte, la caracterización de la nueva estrategia de desarrollo se distingue por su pilar económico. Así, durante la administración Monge Álvarez se definió una estrategia económica que descansaba en tres puntos fundamentales: desarrollo del sector privado, la racionalización del sector público y el desarrollo de las exportaciones (Torres:70).

En cuanto al desarrollo del sector privado, se distingue la creciente participación de la banca privada en el sector productivo nacional. Sin duda alguna, el mayor auge brindado por esta administración al sector privado fue la reforma financiera, que abrió el portillo para que nuevamente aflorara en el país la banca privada. La reforma financiera forma parte de los acuerdos que Costa Rica suscribió con organismos financieros internacionales, entre ellos el Banco Mundial y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en procura de créditos por más de \$300 millones (*Universidad*:12).

El proceso de liberalización financiera se completó con la aprobación de las reformas legislativas necesarias para eliminar la discriminación existente, en beneficio exclusivo de los bancos del Estado y abrir al país a las nuevas tendencias en materia económica y financiera (*Actualidad Económica*, 1986:47).

No obstante, el fortalecimiento del sistema financiero privado debe aceptar las consecuencias de la apertura comercial y técnica. Una de estas es la eliminación del mercado financiero subterráneo existente, debido a la prohibición de compra y venta de divisas extranjeras, mediante la liberalización de tales operaciones y la elaboración de una reglamentación adecuada, que impida la fuga de capitales. Esta regulación debe ser racional y no perder de vista el fin que persigue. De aquí que si se excediera en su intervención, constituiría un entramamiento del sistema financiero privado.

Esta reglamentación no debe contener privilegios, pero tampoco cánones proteccionistas (*Actualidad Económica*, 1986:48).

A pesar de las dificultades presentadas en esta coyuntura, comienzan a aparecer numerosas entidades bancarias, que aprovecharon ese espacio en el ámbito financiero, no sólo en representación del auge del sector privado sino también de importantes grupos económicos nacionales. Un listado de las principales entidades financieras privadas puede observarse en el Anexo 1.

En un período corto de tiempo se notaron los primeros frutos de esta política. Los activos de operación de los bancos estatales aumentaron en un 18% entre 1986 y 1987, según datos de la Auditoría General de Bancos al 30 de setiembre de cada año. Los bancos privados registrados en la Bolsa Nacional de Valores, por su parte, incrementaron sus activos en el mismo período un 56% (*Actualidad Económica*, 1988: 34).

En lo concerniente a la racionalización del sector público, aunque la decisión política se tomara en esa administración, no es sino hasta el período presidencial de Oscar Arias que se inicia este proceso (con el proyecto de venta de CODESA y sus subsidiarias) y que está en vías de consolidación en la administración Calderón Fournier (venta de Cempasa, Fanal y los intentos por romper el monopolio de seguros)⁵, junto con los programas de reducción en el tamaño del aparato estatal y en función de los postulados de eficiencia y productividad del pensamiento neoliberal.

En el desarrollo de las exportaciones coinciden una serie de factores, a nivel nacional e internacional. Estos factores convergen en los programas de ajuste estructural. En efecto, se afirma que el eje central de estos programas lo constituye la política de exportaciones, puesto que a través de esa política se busca la reinserción de la economía nacional en el mercado internacional; esa reinserción es posible siempre y cuando los precios nacionales sean competitivos en el mercado mundial (Torres:71).

Esta política de exportaciones pretende alcanzar su objetivo de incremento de las exportaciones vía productos no tradicionales exportables a terceros mercados.

En efecto, para el período de 1982 a 1988, el crecimiento de las exportaciones no tradicionales de Costa Rica a terceros mercados, creció considerablemente. De \$87,1 millones que se exportó en 1982, se llegó a un monto de \$326,7 millones en 1988, lo cual determina una tasa de crecimiento promedio anual de casi un 24,6% (Corrales y Monge:23). Lo anterior significa que se ha tenido un aumento importante en la participación de las exportaciones dentro del total de la producción no tradicional.

El principal mercado de exportación de productos no tradicionales, en este momento, lo constituye los Estados Unidos; mientras que en un segundo plano, se encuentra la Comunidad Económica Europea. Seguidamente, podemos observar como se desglosan estas exportaciones, según destino y para el período de 1982-1988.

Cuadro 2

Destino de las exportaciones no tradicionales de Costa Rica a terceros mercados, 1982-1988 (cifras en millones de dólares)

Año	Región		
	USA	CEE	Resto Mundo
1982	37,2	8,7	48,2
1983	42,1	8,6	38,8
1984	71,2	12,4	31,6
1985	100,3	13,9	45,9
1986	146,2	20,7	66,2
1987	197,4	31,9	68,1
1988	210,1	55,1	98,7

Fuente: Corrales y Monge, p. 28. Elaborado a partir de datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos.

Es importante resaltar el incremento de las exportaciones para el período entre 1986 y 1988. Creemos que esto tiene su razón de ser en cuanto al proceso de legitimación jurídica que venía experimentando el país, desde inicios de la década de los ochenta, pero cuya vigencia real empieza a sentirse especialmente en 1985. De manera general, podemos observar como se fue introduciendo la nueva legislación que

⁵ El intento de romper el monopolio ejercido por Recope fracasó recientemente, al no ser aceptada en el seno de la Asamblea Legislativa, en 1993.

apoyaba la promoción de las exportaciones no tradicionales.

Legitimación jurídica para exportación de productos no tradicionales

Ministerio de Exportaciones (MINEX)

Se establece en 1983, para inspeccionar todo el proceso de promoción de exportaciones no tradicionales.

Fondo de Financiamiento de las Exportaciones (FOPEX)

Se creó el 10 de mayo de 1983, en Sesión nº 3822-63, Art. 5, del Banco Central de Costa Rica. Su objetivo principal es el de proporcionar recursos financieros al sector exportador y sustentar la política de promoción y fomento de las exportaciones.

Ley de Incentivos a las Exportaciones

Se aprobó en marzo de 1984 en el seno de la Asamblea Legislativa. Establece y profundiza la promoción de las exportaciones de bienes no tradicionales:

Art. 66: los beneficios que en adelante se establecen, se concederán durante doce años a partir del período fiscal del impuesto sobre la renta nº 84, a aquellas empresas exportadoras de productos no tradicionales, no amparados a tratados de libre comercio.

Art. 67: se crea el Contrato de Exportación, como un instrumento para coordinar las ventajas y facilitar los beneficios que diversas leyes otorgan a las empresas exportadoras.

Art. 68: se crea el Consejo Nacional de Inversiones, que entre sus funciones (Art. 69) se encuentran: aprobar o improbar los programas y los contratos de exportación; aprobar y recomendar al Banco Central de Costa Rica el otorgamiento de los certificados de abono tributario y de incremento de las exportaciones.⁶

Régimen de Admisión Temporal para la Industria de la Maquila

Fue creado por el Decreto Ejecutivo nº 15826-11 del 11 de noviembre de 1984, para regular una serie de beneficios a la industria de la maquila.

Reglamento para la exportación de flores a terceros mercados

Se publica en *La Gaceta* 81, 27 de abril de 1989.

A partir de la nueva legislación creada para sustentar la promoción de las exportaciones no tradicionales, se ha logrado beneficiar a dos categorías de bienes bastante separadas. La primera categoría de bienes es producida por las maquiladoras utilizando una alta proporción de insumos importados, fuerza de trabajo femenina y con estrechos vínculos con compañías multinacionales. La segunda categoría la conforman los bienes agroindustriales, en los que la materia prima, de origen costarricense, ha estado sujeta a distintos grados de procesamiento antes de ser exportados (Bulmer-Thomas:59).

Así, dos terceras partes de las exportaciones no tradicionales provienen de empresas agroindustriales y una tercera parte de las maquiladoras. Las exportaciones agroindustriales se han concentrado en la piña, flores, chayote, melón, macadamia, fresa, cardamomo, jengibre y chocolates. Mientras que la actividad de la maquila se ha concentrado en el sector textil, seguido por la actividad electrónica y metalmecánica⁷.

CONCLUSIONES

Creemos que es clara la relación que existe actualmente entre el grupo cafetalero y el grupo financiero privado. No obstante, también es claro que esta relación ha perdurado desde 1948, pero no es sino hasta la década de los años noventa en que vuelve a adquirir

6 La Gaceta, nº 45, 2 de marzo de 1984.

7 Cfr. Jorge Corrales y Ricardo Monge, *Exportaciones no tradicionales de Costa Rica*, Econofin, 1990.

un significado especial, en virtud del poder de esta alianza en la coyuntura actual.

En un período de poco menos de cincuenta años, el Estado costarricense ha transitado por diferentes etapas y en todas ellas, unas veces de manera más manifiesta y otras veces de manera más latente, ha estado presente la alianza cafetaleros-financistas privados.

Las características de la nueva estrategia le imprimen un matiz más contundente a esta alianza. De la conjunción de factores tales como el hábil manejo de las macrovariables económicas y jurídicas, del dominio táctico del aparato productivo nacional y de la conexión con el sistema internacional, es que surge la posibilidad de concretar una nueva alianza de poder.

ANEXO 18

Listado de bancos y empresas financieras privadas, según el nombre de la entidad, año de fundación, socios fundadores y capital social.

Nombre de la entidad:	Banco Banex
Año de fundación:	1980
Socios fundadores:	Guillermo Von Breymann y Alberto Dent Zeledón
Capital social:	En 1992, el capital social supera los 250 millones de colones.
Primera junta directiva:	Samuel Yankelewitz como presidente, Mario Rojas en la vicepresidencia, Rodolfo Jiménez Borbón en la secretaría y Richard Beck como primer vocal.
Otros socios fundadores:	Carlos Montealegre Quirós, Jorge González González, Pedro Befeler, Jorge Sánchez Méndez, Carlos Araya Lizano y Miguel Ángel Rodríguez. Los notarios fueron Arnoldo López Echandi y Manuel Rodríguez.
Accionistas:	Corporación Banex tiene el 100% de las acciones.
Nombre de la entidad:	Banco de Fomento Agrícola
Año de fundación:	1984
Socios fundadores:	Ernesto Rohrmoser García, Arnoldo Peters Seevers, Alvaro Saborío y Fabio Pacheco.
Capital social:	En 1990 contaba con 350 millones de colones.
Primeros directores:	John Brealey Orlich, Rodolfo Orlich Acosta, Jorge Quesada Chaves y Manuel Emilio Rodríguez.
Nombre de la entidad:	Banco de San José
Año de fundación:	1968
Socios fundadores:	Humberto Pérez, Luis Eduardo Pazmino, Antonio Orlich, Max Koberg y Víctor Vargas, Samuel Yankelewitz, Noé Kawer, Jack Liberman, María Estrella Castro, Mario Lara, Ricardo Adolfo Jiménez, Alvaro Sancho, Ernesto Castegnaro, Rodolfo Gurdián, Carlos Manuel Lachner, Guillermo Alonso, José María Crespo, Arturo Durman, Tobías Kader, Gene Renzi, Jorge Donato, Raúl Gurdián Montealegre, Francis Durman, Jorge Blanco Hunter, Benigno Jiménez y Silvestre Alonso Matanso.
Capital social:	En 1992, era de 300 millones de colones.
Accionistas:	Desde su fusión con Financiera Credomatic (de la familia Pelaz, de Nicaragua), esta entidad posee la mayoría de las acciones. Otros grupos son: Coca Cola Interamerican, la familia Gurdián (Abonos Superior), Durman Esquivel y la familia Alonso (Automercados).

Nombre de la entidad:	Banco del Comercio
Año de fundación:	1979
Socios fundadores:	Eliécer Alvarado Rojas, Augusto Carballo Corrales, Fernando Ulate Montero, Ramón Ulate González, Mario Quirós Oreamuno, Daniel Escalante Henchoz, Carlos Feoli Tufi, Gonzalo García Quirós, Rufino Gil Pacheco, Guillermo Goyenaga Kepfer, Armando Alberto Guardia Sasso, José Bernard Hempel Iglesias, Helmuth Hempel Iglesias, José Antonio Lobo Solera, Juan Rafael Muñoz Jiménez, Angel Nieto Castro, Eugenio Pignataro Granatta, Huber Garnier Oreamuno, Herbert Pinto Venegas, Juan Manuel Quirós Oreamuno, Tobías Rosencwaig Bruten, Miguel Rosencwaig Bruten, Ana Raquel Bruten Rochwerger, Abraham Rosencwaig Bruten, Mario Tamayo Ugalde, Julio Ugarte Tatum, Manuel Francisco Umaña Soto, Víctor Vargas Alfaro.
Capital social:	En 1992, era de 518 millones de colones.
Primeros directivos:	Javier Quirós, Huber Garnier, Augusto Carballo, Aldo Tanzi, Mario Lara, Edwin Méndez Mata, Luis Eduardo Uribe, Carlos Feoli, Alvaro Trejos Fonseca, Lorentz Holterman.
Accionistas:	600 accionistas. Predominan la familia Quirós (propietarios de Purdy Motor S.A. y de la financiera CAFSA) y la familia Garnier (dueños de la Corporación Cefa, S.A.).
Nombre de la entidad:	Banco Continental
Año de fundación:	1984
Socios fundadores:	Sabeh Mójica, Edgar Quirós, Juan Carlos Torrealba, Alvaro Hernández, Henry Brealey Orlich y Rodolfo Gurdíán.
Capital social:	En 1992, era de 340 millones de colones.
Accionistas:	Liga Agrícola Industrial de la Caña y productores bananeros independientes.
Nombre de la entidad:	Banco Mercantil
Año de fundación:	1987
Socios fundadores:	Ignacio Aizenman Sagel, Berta Pengranki, Salomón Aizenman.
Capital social:	En 1989; 2 800 000 colones.
Nombre de la entidad:	Banco Fincomer
Año de fundación:	1978
Socios fundadores:	Antonio Torio, José Pujol, Víctor Mesalles, Luis Ruenes, Narciso Garabito, Estanislao Losilla, Sebastián Tena y Francisco Javier Mesalles. En abril de 1991 aparecen vinculados a la entidad, Jorge Casafont Flores, Luis Gerardo Gamboa, Claudio Antonio Quirós Lara, Carlos Fischel, Rodolfo Hernández y David Arturo Carpio.

- Capital social: En 1992, 400 millones de colones.
 Accionistas: Sanyo Oil 100% (propietaria de los hoteles Corobicí y Cariari).
- Nombre de la entidad: **Banco de la Construcción**
 Socios fundadores: Enrique Carmiol, Rodolfo Esquivel, Jorge Woodbridge, Ernesto González, Carlos Manuel Lachner, Nicolás Lapeira, Alejandro Loaiza, Bruce Masís, Antonio Peña Chavarría, Luis Bernardo Ortiz, Hans Pries, Carlos Urcuyo, Alvaro Aguilar Peralta, Alexis Agüero, Jorge Vega Rodríguez, Jorge Arce Montiel, Rodolfo Esquivel McKeown, Ernesto González Rodríguez, Jesús Gutiérrez Gusi, Luis Alejandro López Mejía y Eduardo Yamuni Tabush.
- Primeros directivos: Antonio Peña Chavarría, Carlos Manuel Lachner Guier, Carlos Urcuyo Barrios, Ernesto González Rodríguez, Bruce Masís Dibiasi, Jorge Campabadal Pacheco, Eduardo Yamuni Tabush.
- Nombre de la entidad: **Banco B.C.T.**
 Año de fundación: 1984
 Socios fundadores: Mario Carvajal, Leonel Baruch y Marco Vinicio Tristán.
 Capital social: En 1992, 200 millones de colones.
- Nombre de la entidad: **Banco Metropolitano**
 Año de fundación: 1985
 Socios fundadores: Bernardo Rubinstein, Gil Grunkaus, Buszinska Weisleder, Abraham Meltzer, Enrique Weisleder, Rubén Weisleder y Willy Frinzaig.
 Capital social: En 1991; 350 064 000 millones de colones.
- Nombre de la entidad: **Banco Internacional de Costa Rica**
 Año de fundación: 1987
 Socios fundadores: John Paul Tezelli, Edgar Arroyo Cordero, Rodolfo Leiva, Rulahan Vargas, Mario Francisco Rodríguez y Claudio Antonio Moya Troyo, Edgardo Lasso Valdés y como apoderado especial, Mario Enrique Maroto Lizano.
 Primeros directivos: Rodolfo Quirós González figura como presidente, Guillermo Sandoval, vicepresidente; Marco Antonio Alfaro Chavarría fungió como gerente.
 Capital social: En 1991; 486 millones de colones.
- Nombre de la entidad: **Banco Solidarista**
 Año de fundación: 1991
 Primeros directivos: Guillermo Alonso Guzmán ocupó la presidencia; Ernesto Maduro Capriles la vicepresidencia; Rafael Angel Arguedas Miranda la segunda vicepresidencia; Jorge Obando Rojas la tesorería; Germán Rudín Vargas, subtesorero; y Henri Zamora Castro, la secretaría; Daniel Baudrit Ruiz, en la primera vocalía; Walter Ocampo Mora, en la segunda vocalía y el abogado representante de la empresa es

Hubert Steinvorth Sauter. Además, ocuparon cargos los señores Manuel Marengo Fernández, Jaime Alberto Quesada Solano, Carlos Miller K., Carlos Dittel Samuda, Jorge Villalobos Salazar y Arnoldo Nieto Zeledón.
En 1991; 200 millones de colones.

Capital social:

Nombre de la entidad:

Banco Interfin

Año de fundación:

1985

Socios fundadores:

Elías Peter Grisbaun, Luis Liberman, Isaías Stawaski, Rodolfo Liberman, Hinkos Luckeweicky, David Lev y Joselintoz Lev.

Capital social:

En 1992; 550 millones de colones.

BIBLIOGRAFIA

- Actualidad Económica*, diciembre, 1986, pp. 47-48.
- , febrero, 1988, pp. 34-35.
- , agosto, 1989, pp. 24-28.
- Beck, Richard *et al.*: *Plan Nacional para el Desarrollo de las Exportaciones*, Presidencia de la República, San José, 1979, 36 pp.
- Bulmer-Thomas, Víctor: "El nuevo modelo de desarrollo de Costa Rica", en: *Revista de Ciencias Económicas*, Vol. VIII, No. 2, U.C.R., 1988, pp. 51-66.
- Corrales Quesada, Jorge y Ricardo Monge González: *Exportaciones no tradicionales de Costa Rica*, Econofin, 1990, 140 pp.
- Li Kam, Sui Moy *et al.*: "La promoción del nuevo estilo de desarrollo en Costa Rica", en: *Avances de Investigación*, n° 83, I.I.S., 1992.
- La Gaceta*: 27 de enero de 1982, 2 de marzo de 1984, 21 de diciembre de 1984, 27 de abril de 1989, 5 de octubre de 1989, 10 de julio de 1990.
- Peters Solórzano, Gertrude: "Historia reciente de las grandes empresas cafetaleras, 1950-1980", en: *Revista de Historia: Historia, problemas y perspectivas agrarias en Costa Rica*, número especial, Editorial UNA, Heredia, 1985.
- Saenz VEGA, María Inés: *Necesidades y problemas que enfrentan las empresas exportadoras de Productos no Tradicionales*, IICE, UCR, Marzo 1989, 72 pp.
- Stone, Samuel: *La dinastía de los conquistadores*, EDUCA, San José, 1982, 623 pp.
- Torres P., Oscar: "El Programa de Ajuste Estructural y las Exportaciones: el caso costarricense", en: *Revista de Ciencias Económicas*, vol. IX, I-II semestre, 1989, UCR, pp. 69-77.
- Semanario *Universidad* 20 de noviembre de 1992, pp. 12-14, n°. 1039, Universidad de Costa Rica.

Erick Hess Araya
Apdo 5312-1000
San José, Costa Rica

Sui Moy Li Kam
Apdo. 217 - 2070
Sabanilla, Montes de Oca
San José, Costa Rica