



HAL
open science

Inversión extranjera y metropolización. Los casos de la Gran área metropolitana, Costa Rica y el área metropolitana Pacífico, Panama

Andrey Nicoa Hernández Meza

► **To cite this version:**

Andrey Nicoa Hernández Meza. Inversión extranjera y metropolización. Los casos de la Gran área metropolitana, Costa Rica y el área metropolitana Pacífico, Panama. History. Université Sorbonne Paris Cité, 2018. Español. NNT : 2018USPCA058 . tel-02147422

HAL Id: tel-02147422

<https://theses.hal.science/tel-02147422v1>

Submitted on 4 Jun 2019

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université Sorbonne Paris Cité
Université Sorbonne Nouvelle Paris 3

École Doctorale 122 Europe Latine-Amérique latine
Centre de Recherche et de Documentation des Amériques (CREDA) (UMR 7227)

Tesis Doctoral en Geografía Económica y Ordenamiento Territorial

Andrey Nicoa Hernández Meza

INVERSIÓN EXTRANJERA Y METROPOLIZACIÓN.
LOS CASOS DE LA GRAN ÁREA METROPOLITANA, COSTA RICA Y
EL ÁREA METROPOLITANA PACÍFICO, PANAMÁ

Tesis dirigida por:
Prof. Sébastien VELUT

Defendida públicamente: 26 de junio de 2018

Jurado:

Mme. Virginie BABY-COLIN, profesora Universidad Aix Marseille, École Supérieure du Professorat et de l'Éducation (ESPÉ). Lectora (rapporteur)

Mme. Katarzyna DEMBICZ, profesora Universidad de Varsovia UW · Centro de Estudios Latinoamericanos (CESLA). Lectora (rapporteur)

M. Laurent FARET, profesor Universidad Paris Diderot, Investigador huésped CIESAS

Mme. Marie-France PREVÔT-SCHAPIRA, profesora Universidad Paris 8.

M. Sébastien VELUT, profesor Universidad Sorbonne Nouvelle Paris 3.

Director de tesis

Résumé

L'investissement étranger et métropolisation. Les cas de la Gran Área Metropolitana, Costa Rica et l'Área Metropolitana Pacifico, Panama

Le système mondial des villes a subi une série de transformations à la suite de l'intégration des différentes économies nationales dans la globalisation, de l'émergence d'une nouvelle division du travail, de la pénétration du capital transnational dans la dynamique locale et de l'importance croissante de services aux producteurs et aux consommateurs. La mondialisation des villes, avec le phénomène de métropolisation, a changé l'utilisation des sols, l'aménagement des bâtiments et des projets urbains d'expansion territoriale. Par conséquent elle constitue un nouveau défi pour les autorités locales et pour l'Etat en ce qui concerne la planification, la gestion et la gouvernance. L'aménagement moderne doit donc mettre l'accent à la fois sur l'expansion territoriale et sur les modèles concurrents qui changent l'utilisation des espaces urbains. Pour mieux comprendre les dynamiques des villes, notre étude dans le domaine de la géographie économique prend en compte différentes échelles: régionale, nationale et locale. La réflexion théorique est mise en pratique au sein d'une analyse comparative entre deux métropoles de la région centraméricaine : la Gran Área Metropolitana (GAM) à San José au Costa Rica et l'Área Metropolitana Pacífico (AMP) de Ciudad de Panamá. Nous analyserons ces deux cas à partir des années 1990, car elles ont marqué de nouveaux défis économiques et politiques non seulement dans chacune de ces aires métropolitaines mais aussi dans la région centroaméricaine.

Mots Clés : Costa Rica, Panamá, Amérique centrale, régionalisme ouvert, aménagement territorial, métropolisation, globalisation

Abstract

Foreign investment and metropolization. The cases of the Gran Área Metropolitana, Costa Rica and the Área Metropolitana Pacífico, Panamá

On a global scale, the system of cities has been subjected to a series of transformations from their economic integration, the emergence of a new division of labor, the penetration of transnational capital and the growing importance of services for the producers and the consumers. The globalization of cities, through the phenomenon of metropolization, has greatly changed the use of land, the layout of buildings and urban development projects for territorial expansion becoming a new challenge for local and state authorities to plan, manage and govern. Therefore, modern spatial planning must consider the factor of globalization – that influences the territorial expansion of cities – as well as the models of competitiveness that modify the use of land. To get a better understanding of the international dynamics in city space, in the discipline of economic geography, our study takes into account different scales: regional, national and local. Theoretical reflection is put into practice by means of a comparative analysis between two metropolises in the Central American region: the Gran Área Metropolitana (GAM) in San José in Costa Rica and the Área Metropolitana Pacífico (AMP) in Panamá City. We will analyze both cases from the 1990s onwards because this decade corresponds to the new economic and political challenges that were established in each metropolitan area and in the Central American region in general.

Keywords: Costa Rica, Panamá, Central America, open regionalism, land use planning, metropolization, globalization

Resumen

Inversión extranjera y metropolización. Los casos de la Gran Área Metropolitana, Costa Rica y el Área Metropolitana Pacífico, Panamá

El sistema de ciudades a escala global se ha sometido a un conjunto de transformaciones como producto de la integración económica, la aparición de una nueva división del trabajo, la penetración del capital transnacional y la creciente importancia de los servicios al productor y consumidor. La globalización de las ciudades, por medio de la metropolización, ha cambiado en gran medida el uso del suelo, la disposición de construcciones y proyectos urbanísticos en el orden de la expansión territorial, convirtiéndose en un nuevo reto para la planificación, ordenación y gobernanza por parte de las autoridades locales y estatales. Por consiguiente, el Ordenamiento Territorial moderno debe considerar, tanto, el factor de la globalización incidiendo en la expansión territorial de la ciudad, así como los modelos de competitividad que modifican el uso del suelo. Para comprender mejor las dinámicas internacionales que van a ser reflejadas en las ciudades, se debe realizar un estudio por medio de la geografía económica a diferentes escalas: regional, nacional y local. La reflexión teórica se pone en práctica por medio de un análisis comparativo entre dos metrópolis de la región centroamericana: el Gran Área Metropolitana (GAM) en San José de Costa Rica y el Área Metropolitana Pacífico (AMP) de Ciudad de Panamá. Para ambos casos se analizará a partir de la década de 1990, debido a los nuevos retos económicos y políticos que se establecen en cada área metropolitana y de la región Centroamérica en general.

Palabras claves: Costa Rica, Panamá, Centroamérica, regionalismo abierto, ordenamiento territorial, metropolización, globalización

*Para: Enrique Meza Molina, Grace Sandí Reyes y Enrique Meza Sandí.
Ustedes me trazaron las líneas de la geografía, el carácter y las ganas de cruzar
fronteras.*

*“Cuando el mundo se vuelve demasiado grande para ser controlado, los actores sociales
pretenden reducirlo de nuevo a su tamaño y alcance. Cuando las redes disuelven el tiempo y
el espacio, la gente se ancla en los lugares y recuerda su memoria histórica”*

Manuel Castells

Agradecimientos

Quiero agradecer en primer lugar a mi director de tesis, el Dr. Sébastien Velut, por haberme aceptado como su estudiante, acompañándome a lo largo de estos años. Sus consejos, observaciones y amistad, han hecho que conociera un nuevo punto de vista de la Geografía.

Agradezco cordialmente a los profesores por haberme honrado con su participación como miembros del jurado. Especialmente a Mme. Virginie BABY-COLIN y a Mme. Katarzyna DEMBICZ por aceptar ser los lectoras de esta investigación. Además la Dra. Dembicz y la Dra. Avendaño Flores, por realizar correcciones a mi trabajo y apoyarme durante la redacción del documento final. Su ayuda fue de gran enriquecimiento académico.

Durante los trabajos de campo en Costa Rica y Panamá hubo personas que me ayudaron a poder dar los primeros pasos en la recopilación de la información. La Dra. Helga von Breymann, la Dra. María Adames, el Sr. Mario Montero y el Sr. Eduardo Gutiérrez.

Un reconocimiento especial a la Universidad de Costa Rica por haberme brindado el apoyo para realizar mis estudios doctorales en el exterior, gracias a la beca otorgada. También un enorme agradecimiento al Institut Français d'Amérique centrale-IFAC" quien complementó mi beca y han creído en mi años antes de comenzar el doctorado.

Gracias a mi familia, quienes siempre han creído en mí. A María mi compañera de aventura, estos años en París contigo han sido los mejores de mi vida. A mi madre y hermanas: Mirna, Kenia y Karla, ustedes han velado por mí siempre, este trabajo es un reflejo de todo el esfuerzo que ustedes hicieron por mí. A la familia Monge Obando, ustedes me adoptaron como uno más y me han dado el apoyo para cumplir mis metas. À Sigrid, Lola et Eva, je vous remercie d'avoir accepté comme un autre membre de la famille, vous êtes mes phares en France.

Índice

| | |
|---|-----------|
| Agradecimientos | 7 |
| Índice..... | 8 |
| Introducción | 13 |
| <u>I Parte Costa Rica y Panamá, dentro del sistema de regionalismo abierto</u> | |
| <u>Centroamericano.....</u> | 46 |
| CAPITULO 1 | 50 |
| La inserción de Centroamérica en la economía mundial. | 50 |
| 1.1 Unión Centroamericana, ¿Cómo interpretar el regionalismo abierto para la formación de un bloque?..... | 51 |
| 1.1.1 La integración centroamericana y la idea del regionalismo abierto..... | 54 |
| 1.1.2 ¿Cuáles instrumentos se han aplicado por el SICA para llevar a cabo el regionalismo abierto? | 58 |
| 1.1.3 La polarización del MCCA; el freno al regionalismo abierto..... | 60 |
| 1.2 Libre comercio, la inserción de la región centroamericana en la economía mundial | 61 |
| 1.2.1 El tipo de iniciativas se aplican en cada país centroamericano, para la atracción de la inversión extranjera..... | 62 |
| 1.2.2 Acuerdos bilaterales: ¿Panamá y Costa Rica los países con más inserción en la dinámica de la economía mundial, del MCCA?..... | 77 |
| CAPITULO 2. | 83 |
| El Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA), impulsor del liberalismo económico en Centroamérica | 83 |
| 2.1 El nivel de participación de los países dentro de la Integración Centroamericana | 84 |
| 2.1.1 El interés político del SICA | 85 |
| 2.1.2 La Secretaría de Integración Económica. | 86 |
| 2.2 Los instrumentos del SIECA para una política económica común. | 88 |
| 2.2.1 Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). | 90 |
| 2.2.2 Mercado Común Centroamericano MCCA | 92 |
| 2.2.3 La Unión aduanera..... | 93 |

| | |
|---|------------|
| 2.2.4 Consejo Monetario Centroamericano CMCA | 94 |
| 2.3 El Mercado Común Centroamericano; dinámica de los flujos económicos en la región | 95 |
| 2.3.1 ¿Cuáles son los flujos entre el MCCA y el resto del Mundo?..... | 97 |
| 2.3.2 Dinámica interna del Mercado Común Centroamericano..... | 103 |
| 2.3.3 Los flujos de inversión extranjera desde los países centroamericanos a Panamá y Costa Rica..... | 112 |
| CAPITULO 3..... | 122 |
| El consecuencias de la integración centroamericana en las áreas metropolitanas. | 122 |
| 3.1 Las áreas metropolitanas centroamericanas..... | 123 |
| 3.1.1 El Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), ciudad marcada por la violencia..... | 123 |
| 3.1.2 El Área Metropolitana de Ciudad de Guatemala (AMCG), antigua capital de la Capitanía General..... | 126 |
| 3.1.4 Áreas Metropolitanas de Honduras, introducción tardía del modelo neoliberal. | 131 |
| 3.1.5 Área Metropolitana Pacífico, Ciudad de Panamá, zona de contrastes entre rascacielos y áreas de pobreza..... | 133 |
| 3.1.6 Gran Área Metropolitana de Costa Rica, perdiendo la cohesión social..... | 135 |
| 3.2 Integración Centroamérica y la creación del ordenamiento territorial metropolitano..... | 137 |
| 3.3 El Banco Centroamericano de Integración Económica como herramienta en la metropolización | 141 |
| 3.3.1 Proyectos financiados por el BCIE en las áreas metropolitanas centroamericanas | 142 |
| Conclusiones I parte | 152 |
| <u>II Parte El proceso de glocalización de las áreas de estudio en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífica</u> | 156 |
| Los flujos de inversión extranjera ilegales, parte del proceso de glocalidad. | 159 |
| CAPITULO 4..... | 163 |
| Una aproximación a la dinámica metropolitana de la GAM y la AMP, según las legislaciones costarricense y panameña | 163 |
| 4.1 ¿Quién delimita y define las áreas metropolitanas Panamá y Costa Rica? | 164 |

| | |
|--|------------|
| 4.1.1 Manejo del Gran Área Metropolitana, por parte del Estado Costarricense.... | 164 |
| 4.1.2 El Área Metropolitana Pacífica, definición compleja por parte del Estado. | |
| | 171 |
| 4.2 Las políticas públicas de ordenamiento se centran en la atracción de la inversión extranjera en las áreas metropolitanas | 175 |
| 4.2.1 El GAM y sus intentos de apertura regional..... | 176 |
| 4.2.2 La AMP, siempre viviendo del sector servicios y de la inversión extranjera | 178 |
| 4.3 ¿Cuál dinámica de ciudad se puede encontrar en los sitios de estudio? | 180 |
| 4.3.1 La realidad espacial en las áreas de estudio dentro de la Gran Área Metropolitana..... | 182 |
| 4.3.2 Dispersión espacial de los sitios de estudio del Área Metropolitana Pacífica. | |
| | 189 |
| Conclusiones..... | 194 |
| CAPITULO 5..... | 196 |
| Conexión aérea globalizada, instrumento esencial para los flujos de negocios e inversión extranjera..... | 196 |
| 5.1 Costa Rica SJO. Los flujos que insertan a la Gran Área Metropolitana en la red global de economías..... | 197 |
| 5.1.1 Datos del aeropuerto, tipo de terminal aérea. | 197 |
| 5.1.2 Conexiones directas aéreas y su frecuencia. Enlace hacía los principales mercados | 200 |
| 5.2 Panamá PTY : El <i>Hub</i> de las Américas..... | 202 |
| 5.2.1 Aeropuerto Internacional Tocumen, <i>Hub</i> de la Américas..... | 203 |
| 5.2.2 ¿Cuáles son las conexiones directas y cuál es la dinámica de pasajeros? | 206 |
| 5.3 ¿Qué dependencia internacional tienen los países con respecto..... | 211 |
| al flujo aéreo y de IED?..... | 211 |
| 5.3.1 Los aeropuertos en datos, modelo y operaciones | 212 |
| 5.3.2 Existe dependencia de parte de Costa Rica hacia el Tocumen..... | 216 |
| CAPITULO 6..... | 219 |
| Principales países que invierten en la Gran Área Metropolitana y en el Área Metropolitana Pacífico. La identificación de los espacios de flujos y su coherencia a escala local y nacional | 219 |
| 6.1 Principales inversores extranjeros en Costa Rica. Su ubicación en las zonas de estudio de la Gran Área Metropolitana | 220 |

| | |
|---|------------|
| 6.1.1 Procedencia del capital extranjero en Costa Rica..... | 220 |
| 6.1.2 La IED, concentración y desarrollo terciario de los servicios..... | 225 |
| Ubicación las inversiones extranjeras en la zona de estudio del GAM..... | 225 |
| 6.2 Principales inversores extranjeros en Panamá. Diferencias entre los modelos de asentamiento de la inversión dependiendo el tipo de localidad.. | 231 |
| 6.2.1 ¿De dónde viene la principal IED que llega a Panamá? | 231 |
| 6.2.2 La inversión extranjera en las zonas de estudio panameñas: tradicional en un sector vs dinámica y diversa en los nuevos centros metropolitanos..... | 236 |
| Conclusiones II parte | 251 |
| | |
| <u>III Parte Inversión extranjera en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico; efectos en la dinámica urbana en las áreas de estudio.</u> | 254 |
| 254 | |
| 7.1 El factor que altera la balanza urbana en San José hacia el sector oeste.... | 259 |
| 7.1.1 “Antes, acá prácticamente, solo había una granja avícola” | 260 |
| 7.1.2 La ola de expansión inmediata, Santa Ana | 268 |
| 7.1.3 La ola de inversión extranjera llega hasta Belén, de Heredia..... | 272 |
| 7.2 Actores locales, diferencias entre percepción por parte de las municipalidades..... | 275 |
| 7.2.1 Municipalidad de Escazú, aprovechar la inversión extranjera..... | 276 |
| 7.2.2 Municipalidad de Santa Ana, el mejor IDH del país, pese al descontento del gobierno local..... | 279 |
| 7.2.3 Municipalidad de Belén, condiciones que atraen la IE sin ser su principal meta..... | 282 |
| 7.3 El sector privado y la atracción de la inversión extranjera directa ¿Cuáles ventajas y desventajas se pueden identificar? | 284 |
| 7.3.1 Factores que atraen la inversión extranjera..... | 286 |
| 7.3.2 Deseconomías identificadas en Costa Rica..... | 289 |
| CAPITULO 8..... | 295 |
| | |
| Ciudad de Flujos, infraestructura y contrastes urbanos. La evolución metropolitana en el Área Metropolitana Pacífico la más dinámica de la Región Centroamericana..... | 295 |
| 8.1 Ciudad de Panamá, la “Honkonización” de una metrópolis Centroamericana. | 297 |
| 297 | |
| 8.1.1 Flujos del urbanismo en Ciudad de Panamá..... | 298 |

| | |
|---|------------|
| 8.2 Las Áreas Revertidas, el territorio devuelto con un área ya desarrollada, atracción para un nuevo tipo de inversión extranjera. | 309 |
| 8.2.1 ¿En qué consisten las áreas revertidas? | 311 |
| 8.2.2 Tipos de manejo llevados a cabo en las áreas revertidas: los casos de Ciudad del Saber y Panamá Pacífico..... | 314 |
| 8.3 La huella de la inversión extranjera en el Área Metropolitana Pacífica | 325 |
| 8.3.1 Ciudad de Panamá, las ventajas que se observan dentro de la dinámica económica. | 326 |
| 8.3.2 Impacto social de Ciudad de Panamá. La principal desventaja del país. | 329 |
| Desarrollo versus población en las áreas de estudio en Costa Rica y Panamá: discusión de las consecuencias. | 340 |
| Conclusiones III Parte | 343 |
| Conclusiones generales..... | 347 |
| 1. La integración regional refleja la intención de atraer mayores flujos económicos, por lo tanto, tiene repercusiones en la inserción de los países en la globalización y en la metropolización. | 348 |
| 2. Se demuestra la necesidad de actualizar las políticas de ordenamiento territorial metropolitanas con la idea de atraer mayor inversión extranjera dentro del proceso de glocalización..... | 351 |
| 3. La morfología metropolitana local ha variado de manera acelerada en los sitios estudiados, debido a la dinámica de inversión, llevando a una readecuación de los entes ordenadores y de la población para adaptarse a las exigencias de la globalización. | 355 |
| Bibliografía..... | 360 |
| Índice de mapas | 392 |
| Índice de cuadros | 394 |
| Índice de imágenes | 395 |
| Índice de Figuras | 397 |
| Tabla de Materias..... | 398 |

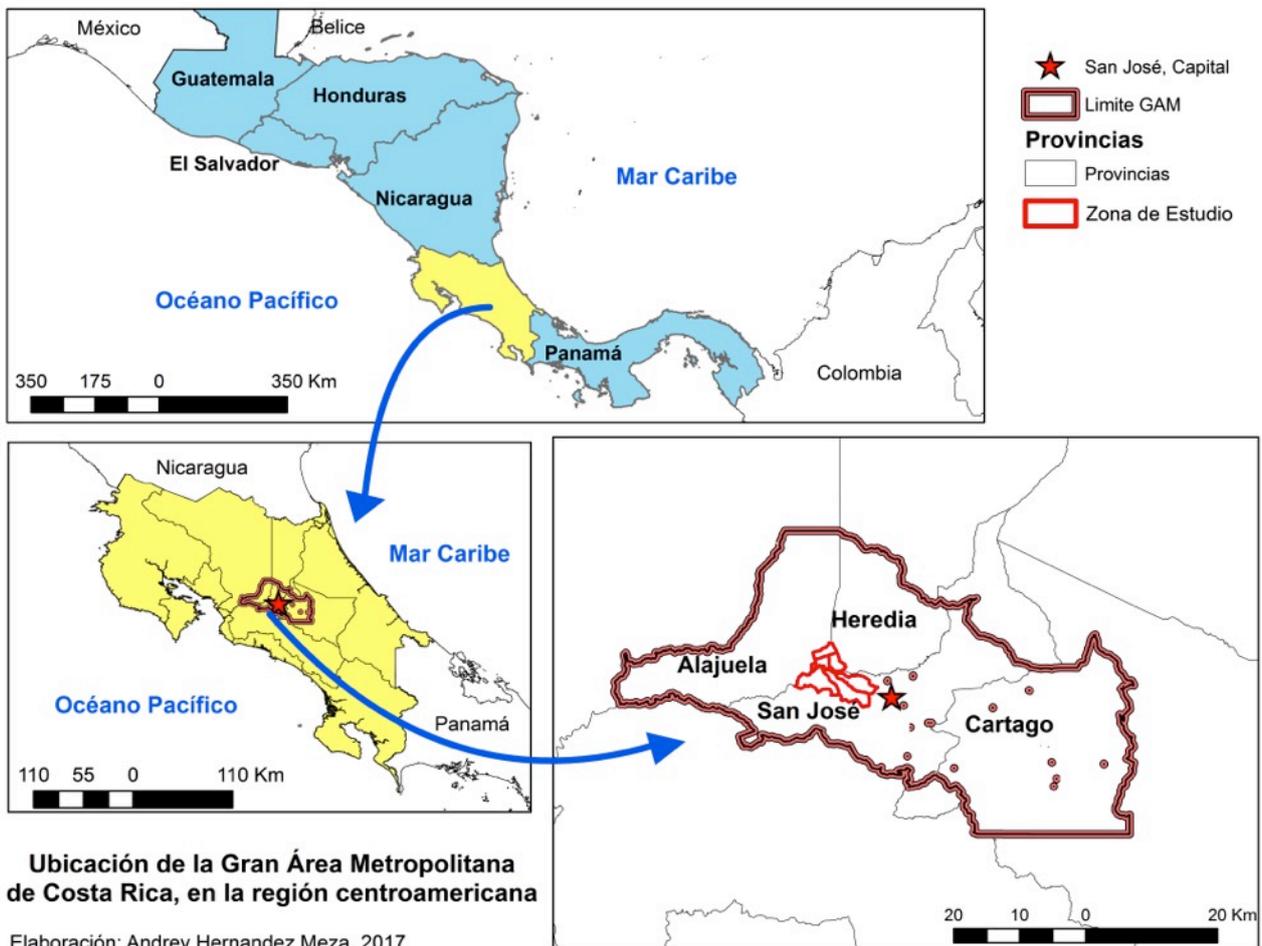
Introducción

Costa Rica y Panamá, están asociados a dos imágenes: en el primer caso, un país ecológicamente amigable; en el segundo, el Canal de Panamá y los buques que lo transitan. Los visitantes, más que todo turistas, llegan a los aeropuertos internacionales de cada país, esperando encontrarse inmediatamente con una zona boscosa, en el lado costarricense y con un centro de comercial y de negocios en el caso panameño que gira alrededor de la vía marítima. Hasta hace pocos años, lo último en lo que se pensaba sobre estos países era en la ciudad. Menos aún, en el área metropolitana, ninguna de estas imágenes iban de la mano con las etiquetas que de antemano se les ha asignado. Al aterrizar, el visitante va a tener sus primeras impresiones y sentimientos con el paisaje que va a encontrar, donde sorprende e impacta la idea que traen.

Para Costa Rica, se encontrará en un valle rodeado de montañas, pero por más que San José no sea su principal destino tendrá que pasar, al menos, una noche. Se debe aclarar que se aterriza en otra provincia Alajuela. Enseguida pasará por Heredia, antes de llegar realmente a la Capital. Durante este trayecto, los recién llegados no se darán cuenta de este recorrido provincial, en primer lugar porque en los aviones comunican que se aterriza en San José y en segundo, por el crecimiento de las ciudades. La metropolización de las principales ciudades del Valle Central, ha llevado a una conurbación, por lo que es difícil identificar los cambios provinciales. Por otro lado, la autopista, la cual muy probablemente esté colapsada por la cantidad de vehículos, pasa por uno de los principales ejes del flujo de la inversión extranjera, la cual ha sido uno de los actores estratégicos en el crecimiento metropolitano desde los años 1990.

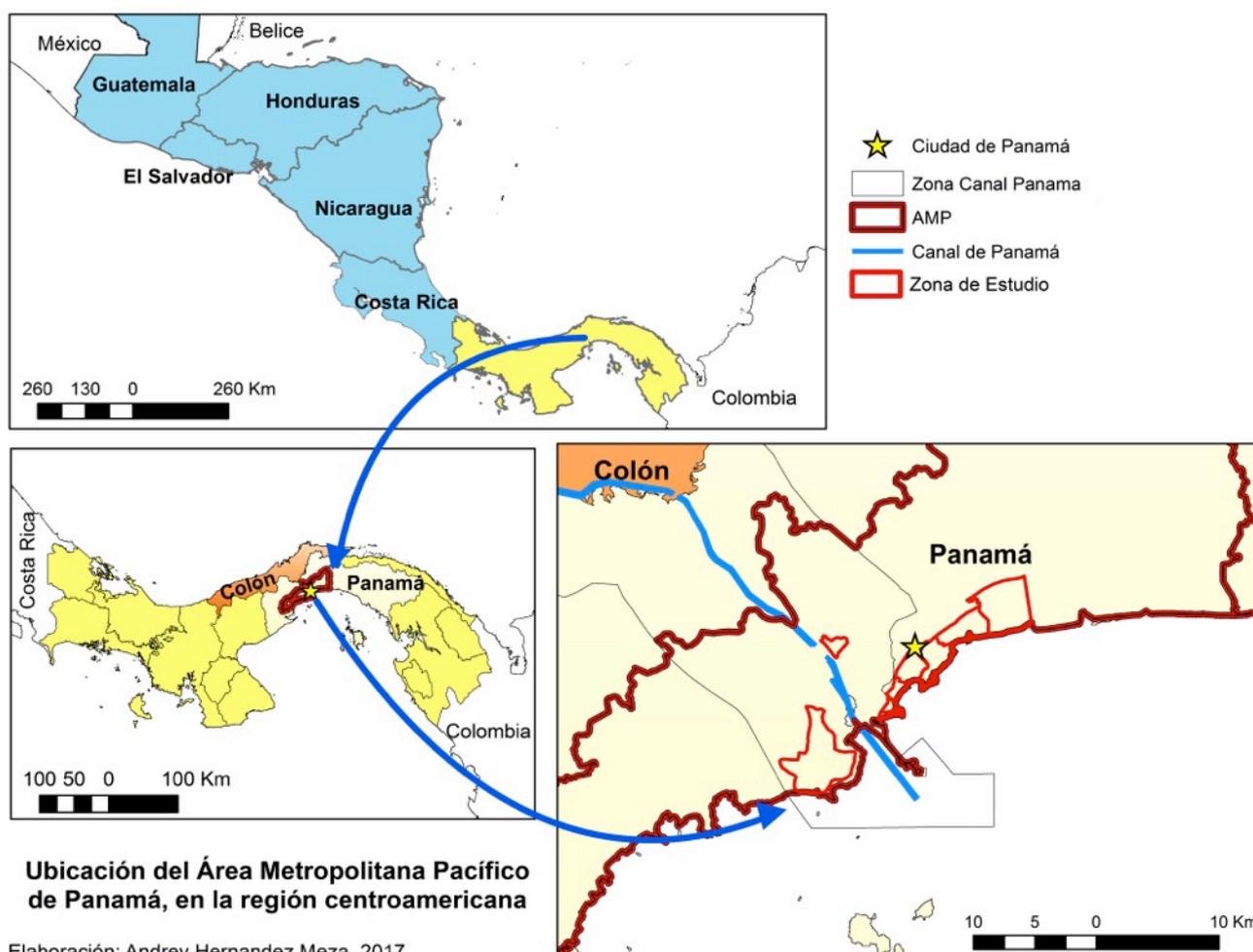
En Panamá, se aterriza en Tocumen, un corregimiento al este de Ciudad de Panamá, donde se encuentran desarrollos inmobiliarios horizontales de carácter residencial. Sin embargo al tomar el corredor sur, a los pocos minutos se empezara a descubrir una ciudad con rascacielos, que deja ver un perfil vertical muy llamativo. Si es la primera vez que el visitante se encuentra con este paisaje, va a sentir que se está en un nuevo

Miami, donde el mar llega justo al borde de los edificios. Esta escena, cambia la idea del Panamá más natural y la de un país en vías de desarrollo. Además, si se es amante de la ciudad va a querer explorar inmediatamente, salir a caminar entre las edificaciones. Mas, si se es buen observador, el visitante se encontrará también en su trayecto, en medio de las grandes construcciones, asentamientos donde la pobreza se descubre a simple vista. Donde las viejas construcciones precarias se disimulan en medio del manglar y en zonas de difícil acceso, con servicios básicos limitados. Estas dos caras, son el reflejo de la acelerada evolución metropolitana que ha tenido la capital panameña desde finales de los 1990, creando una ciudad de fuertes contrastes, fácilmente cubierta por el cascarón del desarrollo inmobiliario vertical.



Mapa 1 Ubicación de la GAM en Centroamérica. Hernández Meza 2017

Así es como se siente por primera vez el que llega a las ciudades de San José y Panamá. De pronto sumergidas en áreas metropolitanas sin líneas de ordenamiento del espacio, asfixiando la vida urbana. Mucho de este desorden viene a ser causado por los modelos de “desarrollo” que se han implementado en ambos países, en los cuales los flujos económicos internacionales han acelerado el crecimiento de la ciudad. Esta realidad, viene a reflejar el ejemplo de dos países que se encuentran dentro de una misma región, la cual es también herramienta para insertarse en los mercados mundiales y atraer más flujos de inversión.



Mapa 2 Ubicación del AMP en Centroamérica. Hernández Meza 2017

Dentro de un contexto de regionalización, los dos países tienen niveles distintos de integración, tiempos distintos e intenciones distintas. No obstante ambos buscan atraer inversión, siendo los dos países donde históricamente los actores extranjeros más han invertido en los mercados dentro del área centroamericana. Por lo tanto es interesante una comparación para entender mejor los fenómenos espaciales metropolitanos que se dan con la llegada del capital extranjero.

Las áreas metropolitanas se encuentran inmersas en la globalización, que, por medio de la inversión extranjera estas van a incidir en el ámbito local. Son ciudades que han debido adaptarse a las exigencias de los mercados, sin tener el tiempo de planificar como ordenar el territorio, el cual ha tenido que transformarse, para crear espacios locales adecuados y así atraer inversores. En Latinoamérica, la dependencia económica, política y social del área metropolitana ha creado una macrocefalia urbana y un puerto para los flujos de personas y mercados, lo que le da un excesivo peso a la primera ciudad del país (Cuervo G, 2004).

A primera vista, los impactos que aportan las estrategias comerciales, la agrupación de países, la apertura de mercados, vienen a ser factores de peso que se pueden ver reflejados en el espacio (Mills, 2014). Además, las particularidades locales, tienden a ser factores atrayentes o repelentes para lograr insertarse en los flujos económicos globales. El análisis que se debe abordar para lograr entender este reflejo de la globalización en el espacio, es a partir de la geografía económica. Según Castells (2000), se debe discutir de espacios de flujos y de localidad, terminología que viene a jugar un rol importante en la valorización territorial a diferentes escalas: local, regional y global. Por lo tanto, se debe analizar como los actores transnacionales y supranacionales, desarrollan ambientes locales que los inversores extranjeros vienen a dinamizar (Carlier, 1999).

El modelo regional-abierto de integración para atraer la inversión extranjera directa.

Los flujos mundiales del comercio y las inversiones, han dinamizado no solo el ámbito global, sino también el regional y nacional. En la actualidad, la firma de tratados de libre comercio, la agrupación con socios estratégicos y la liberación de los

mercados, han sido la tendencia mundial para reactivar el intercambio comercial (Taylor & Csomós, 2012). Partiendo de esta afirmación, los beneficios comerciales entre naciones no son nuevos, pero la proliferación de agrupaciones donde los socios buscan protegerse ante terceros, ha tenido mayor peso durante las últimas décadas para la atracción de capitales. Al hablar de este tema, en palabras de Bart Lambregts (2008), se debe ver la inversión extranjera como el flujo de capital externo que se invierte en un país para el desarrollo de la producción nacional ya sea en bienes o servicios, beneficiando el crecimiento del Producto Interno Bruto. Estos flujos, tomando en cuenta lo dicho por Borja, (2007); generalmente vienen de la mano de compañías transnacionales, las cuales se establecen o realizan acuerdos, buscan una posición estratégica acercándose tanto a los clientes como a otras empresas afines a su trabajo. También, el posicionamiento en sitios ya conocidos por el desarrollo de ciertas actividades, viene a generar un status proyectando a la empresa a nivel regional o internacional, por ejemplo, Silicon Valley, California o La Defense, Paris. Finalmente, la deslocalización puede venir a abaratar las operaciones, consiguiendo mano de obra calificada aunque a menor costo en comparación con los del país de proveniencia del capital (Harvey, 2007), sumado a la cercanía a vías de comunicación dinámicas, tanto para la adquisición de materias primas como para poder transportar bienes o flujos de servicios.

Partiendo de lo anterior, el modelo de agrupación regional, busca estandarizar las regulaciones dentro de los países, además de abrirse a la privatización y a la disminución de la participación del Estado (Pellandra & Fuentes, 2011). Se han creado instituciones supranacionales, en un intento de regular las decisiones políticas que se toman al interior del país. Según Zapata & Pérez, (2001), estas entidades van desde del ámbito político-gubernamental, como los son los parlamentos o las cortes de justicia internacionales, hasta el ámbito económico, como son las uniones monetarias, los bancos regionales o la apertura de aduanas. La integración a una agrupación, independientemente del modelo que se maneje, en la actualidad viene a aumentar el grado de competitividad, generando mayor atracción para invertir dentro de cada país. Autores como Altmann Borbón (2011) y Santamaría, (2003) , mencionan que la integración puede llegar a estar tan presente que los países podrían abstenerse o prohibirse negociar con terceros, y hacerlo a través de la agrupación regional.

Cada región maneja distintos niveles de integración, siendo la Unión Europea -creada en la década de los 1960- la más avanzada, donde los flujos de bienes, personas y finanzas circulan de manera ágil. También se puede citar el North America Free Trade Agreement, el Consejo de Cooperación del Golfo y el Mercosur, entre otros. En el caso de los países a estudiar en este trabajo, se encuentran dentro de uno de los primeros intentos de integración regional en el mundo, como lo es el Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Siendo pioneros en la historia contemporánea al crear una agrupación para promover la integración regional, la ODECA (Organización de Estados Centroamericanos), la en 1951. Este agrupamiento tuvo grandes avances, evolucionando en menos de diez años, hacia la construcción del Mercado Común Centroamérica en 1960, como uno de los primeros intentos de protección ante terceros, junto con la creación de una unión aduanera (Segovia, 2006). El SICA tiene sus orígenes en estas agrupaciones, logrando establecerse en 1991, después de superar la década perdida de 1980, marcada por los conflictos armados en la región que afectaron al Salvador y a Nicaragua y el bajo crecimiento económico.

La agrupación centroamericana fue conformada en sus inicios por los 5 países que formaron entre 1823 y 1839 la República Federal Centroamericana: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Según Martínez & Cordero, (2009) el caso panameño es más complejo, siempre manteniéndose por fuera de una integración, y estando más cercano en el aspecto económico, sobre todo de Costa Rica, ya que necesitaba de la producción regional debido a que su economía estaba dirigida a los servicios. Sumado a lo anterior, Guerrero Mayorga (2014) agrega que durante la década de los 1990, Panamá se ha visto obligado a acercarse a los países centroamericanos debido al modelo internacional y a las presiones para poder insertarse en nuevos mercados en el escenario de retirada planeada de Estados Unidos y de devolución de la zona de la canal. También se ha integrado en diferentes niveles, formando parte a nivel político, colocando representantes en el Parlamento Centroamericano. Además, se insertó definitivamente en el Mercado Común Centroamericano, criterio necesario para lograr el acuerdo comercial con la Unión Europea

Las agrupaciones regionales y la globalización.

Las economías nacionales han evolucionado, siendo el modelo de apertura la regla para poder insertarse los flujos de la globalización. Este concepto puede entenderse según Cynthia Gorra-Ghobin¹ como la metamorfosis de un capitalismo emancipado del ámbito nacional, pasando a ser globalizado y financiado gracias a las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación, sumado a una seria desregulación financiera, enfatizando en la ideología liberal, facilitando las dinámicas transnacionales. Apoyando lo anterior, se puede ver como Carlos de Mattos² viene a interpretar la globalización, como una reestructuración económica y de la informalización gracias a las nuevas tecnologías de la información. Así, a partir de lo dicho por Gorra-Ghobin y de Mattos se toma la globalización como un cambio en el modelo de acumulación, fomentando la competitividad para atraer flujos de inversión produciendo una nueva geografía económica mundial, alterando los límites nacionales y aduaneros ya establecidos.

Consecuentemente, para mejor entender la tendencia a la agrupación estratégica de los países de la Región, para protegerse de terceros y dar ventajas a sus socios comerciales, habría que identificar cómo se puede incentivar una globalización por medio de la regionalización. La CEPAL³ en su publicación de 1994 sobre regionalismo abierto, explica en retrospectiva cómo para la década de los 1970 se crean los primeros lineamientos en Latinoamérica, para realizar una base conceptual buscando la relación entre la globalización, la regionalización y la inversión extranjera directa. Para promover el modelo de agrupación e insertarse en los flujos comerciales se crea la idea de “regionalismo abierto” como principio para promover la integración. Así fomentando una creciente interdependencia a nivel regional, impulsada por acuerdos multilaterales (Altmann Borbón, 2011), con la idea de obligar a la apertura y desreglamentación, exigiendo a todos los involucrados a apearse a normas transnacionales (Desruelle & Schipke, 2007). De este modo se busca

¹ Ghorra-Gobin, Dictionnaire de la Mondialisation, Armand Colin 2012, Pag 7

² De Mattos, C. (2010). Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: De la ciudad a lo urbano generalizado.

³ CEPAL. (1994). Open regionalism in Latin America and the Caribbean: economic integration as a contribution to changing production patterns with social equity. CEPAL,

aumentar la competitividad de los países de la región construyendo los cimientos para una economía internacional más abierta y transparente (CEPAL, 1994).

Los países, al formar parte de una agrupación regional con objetivo de apertura económica logran atraer los flujos financieros y de inversión. Gerardo Esquivel y Felipe Larraín⁴ presentan interés de ingresar en la dinámica para involucrarse con grupos regionales, como una herramienta de la economía que concede ventajas comerciales o de posicionamiento geográfico, atrae inversión extranjera que busca penetrar en un mercado más amplio. Por lo tanto, los autores mencionan el interés de los convenios comerciales y de integración, ya que al posicionarse en un país, por medio de los acuerdos que éste haya firmado, se pueden expandir sus operaciones o beneficios, gracias al aprovechamiento de los puentes comerciales que tiene el país de acogida.

Este modelo de apertura y privatización, encontró mejores condiciones de establecimiento en Costa Rica y Panamá en comparación con los otros países centroamericanos. Autores como Urrutia Nájera (2011), Guerrero Mayorga (2014) y Zapata & Pérez (2001), lo justifican debido a las condiciones que presentaban estos países. En el primer caso existía una estabilidad política que no se encontraba en el resto de la región, además de una alta tasa de alfabetización, calidad de la seguridad social y un sistema de preparación de profesionales de buena calidad. En el segundo caso, el sistema panameño estaba acostumbrado a ser un receptor de inversión extranjera, por medio de la explotación de los servicios que giraban alrededor del Canal. Además, durante la década de los 1970, el país fomentó políticas financieras, cuyo secreto bancario y la facilidad de llegada de capital extranjero bajo el modelo *offshore*, crea un dinamismo para invertir y la proliferación de sociedades anónimas en el país (Gordón Canto, 2015). Ambos países presentan una posición geográfica estratégica, en el centro de las Américas, además de la logística comercial que existe alrededor del Canal de Panamá. De igual forma, ambos poseen las mejores infraestructuras de telecomunicaciones de la región, facilitando el flujo de información y servicios al exterior.

⁴ Esquivel, G., & Larraín B, F. (2001). *¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?*, Chile

Por lo anterior, un análisis de la realidad regional de Costa Rica y Panamá, busca entender como el ámbito regional puede fortalecer o debilitar la inserción en los comercios globales. Por otro lado, ¿estos países representan una importante entrada y salida de los flujos comerciales de la región? También, ¿cuál es la importancia de ambos en la dinámica comercial regional y cuál es su grado de integración con sus socios naturales? Estas preguntas deben ser abordadas para poder entender el contexto en el que se encuentran los países, debido a que el aislamiento es un freno para la atracción de la inversión (Watson, 2012). Se debe tomar en cuenta que la globalización ha llevado a presiones importantes a las realidades de cada país, donde en la mayoría de los casos se ha incrementado la brecha económico social, además de presionar a los encargados del ordenamiento territorial y en general a la políticas públicas (Harvey, 2007).

Todo lo anterior debe reflejarse en el espacio de una u otra forma, lo cual lleva a crear como lo menciona Frédéric Carlier (1999), “localidades globales”⁵, desarrollando fenómenos espaciales locales que son dinamizados por la inversión extranjera. Los principales receptores de los flujos de inversión son las áreas metropolitanas, alterando su dinámica como una posible adaptación a las presiones de los mercados internacionales. Cada ciudad, según David Harvey (2004), ha intentado insertarse de cierta manera en la línea de atracción de inversiones, tratando de transformarse para volverse más atractiva para los capitales extranjeros por medio del urbanismo. Por lo tanto, se ha modificado el uso de suelo, la disposición de las construcciones y los proyectos con la idea de ampliar la metropolización

La territorialización de la inversión extranjera, en las áreas metropolitanas

Entendemos la metropolización como la traducción espacial de la globalización, donde el medio local se encuentra en un sistema económico abierto hacia la internacionalización (Gouëset V, 1999). Este fenómeno de crecimiento urbano y económico de las ciudades, puede definirse en múltiples formas, desde la cantidad de

⁵ Carlier, F. (1999). Firmes multinationales et tissu local : l'importance de la co-structuration. En *Investissements étrangers et milieu local* (pp. 51–71). Rennes: Presses Univ. de Rennes.

población, como lo señala el geógrafo alemán Dirk Bronges⁶, tanto en un país desarrollado como en uno en vías de desarrollo, siendo una aglomeración urbana aquella de más de un millón de habitantes que se extiende en un espacio relativamente compacto. A esta definición se le pueden agregar aun más criterios. Según el Diccionario del Urbanismo y del Ordenamiento, como la conurbación de las principales ciudades de un espacio regional, con la mayor cantidad de servicios que se le puede ofrecer a la población (Merlin & Choay, 2015). Este trabajo define la metropolización como la interacción entre los conceptos de espacio y territorio. Esta definición viene a comprender como los procesos económicos y la espacialidad se engloban dentro de las relaciones de poder de la inversión extranjera generando una dinámica urbana, reflejando la metropolización en un territorio delimitado

Esta investigación se centra en el espacio donde los flujos de la inversión extranjera se territorializan, utilizando entendiendo la metropolización como el efecto de los procesos de globalización. En este sentido, Pierre Veltz (1996), ve en la metropolización el resultado de una dinámica top-down, proyectando los procesos económicos ligados a la globalización, el encuentro entre diversas dinámicas y las lógicas económico-espaciales específicas que revelan múltiples escalas. Siendo la metropolización, para Carlos de Mattos (2001), siempre un reflejo de las tendencias de la economía mundial, donde hoy materializa la dinámica de acumulación, crecimiento y modernización de los distintos componentes de una economía en acelerado proceso de globalización. Saskia Sassen (2009) agrega que, la globalización viene a crear un modelo a diferentes escalas, buscando una homogeneidad económica apta para los flujos de inversión, servicios y productos. La autora recalca que esta homogenización, impulsa a las áreas metropolitanas a una estandarización en la construcción de diferentes espacios: centros comerciales y de negocios, ofiencentros, residencias de lujo, etc.

Tomando lo dicho por Veltz, de Mattos y Sassen, se puede interpretar que la metropolización es el neoliberalismo reflejado en un espacio urbano, el retroceso del Estado en la toma de decisiones en el ordenamiento territorial. Se debe aclarar la idea

⁶ Visto en: Heineberg, H. (2005). Las metrópolis en el proceso de globalización. *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales, Universidad de Barcelona, X(563)*.

de neoliberalismo,. David Harvey⁷ la define como una corriente político-económica, que consiste en no restringir, por parte del Estado, las libertades empresariales dentro del mercado que se caracteriza por proteger derechos de la propiedad privada. El gobierno debe solamente dedicarse a crear un marco institucional apropiado para que los flujos comerciales puedan desarrollar una práctica adecuada de oferta y demanda. Esta definición encaja con lo investigado en este trabajo, analizando la inversión extranjera en contexto de la metropolización. Ya que, al confrontar lo dicho por Harvey con lo mencionado por Carlos de Mattos⁸ donde el neoliberalismo es una fase de modernización del capitalismo y una profunda reorganización de la geografía económica mundial fijándose en grandes aglomeraciones urbanas, modificando la morfología de la ciudades llevándolas a un crecimiento como parte integral del proceso de globalización. Sumado a esta definición, Ricardo Méndez⁹, viene a realizar una aproximación a la idea de la ciudad neoliberal, aspecto espacial que concierne directamente a la geografía económica, su principal expresión material, en términos tanto morfológicos y funcionales como sociales o políticos. El autor afirma que la progresiva desregularización por parte del Estado ha llevado a una financiarización de las economías metropolitanas, acrecentado el protagonismo de las inversiones inmobiliarias privadas como consecuencia de la libre movilidad de flujos comerciales.

En consecuencia, en geografía económica, se expresa por medio del concepto de ciudades globales. Este término puede referirse a una clase de ciudades que poseen un rol conductor en la articulación espacial del sistema económico, creando una red mundial, con nodos “globales” como Tokio, Londres y Nueva York (Sassen, 1991; Taylor et al, 2011; Beaverstock et al, 2000). Esto lleva a la creación de una trama mundial donde los flujos económicos circulan, conceptualizando en un primer momento una jerarquía, que define las metrópolis de mayor importancia, las cuales vienen a ser articuladas por ciudades de segundo orden, posteriormente las de tercer, cuarto orden, etc. Por lo tanto, la competitividad inter-ciudades no es solo con el fin

⁷ Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. AKAL.

⁸ De Mattos, C. (2006). Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas. En *América Latina: cidade, campo e turismo* (pp. 41–73). San Pablo: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

⁹ Méndez, R. (2012). Globalización, neoliberalismo y dinámicas metropolitanas en Madrid. *Documentos y aportes en administración pública y gestión estatal*, (19), 29–49.

de atraer inversión extranjera, sino de ganar posiciones en el ranking global, creando un modelo para atraer todo tipo de actividades, tanto económicas como culturales.

Lo anterior nos presenta un marco conceptual con el cual se podría cuestionar cuál es el tipo de modelo metropolitano que se puede encontrar en las áreas a las que se dirige este estudio. Teniendo en cuenta que los resultados urbanos son en gran medida las consecuencias de las políticas públicas, John Friedmann¹⁰, viene a presentar la geografía de dinámicas espaciales que forman una ciudad global comenzando por cambios en las políticas exógenas, tanto por intereses de integración regional como por dinámicas del comercio exterior. Además, la reestructuración bajo las condiciones de competitividad global, midiendo la capacidad del área metropolitana para adaptarse y responder creativamente al cambio exógeno. De igual manera, el autor resalta la competencia entre ciudades del mismo orden, dentro de un mismo carácter regional, lo que viene a poner una contracción con la integración ya que cada una se debe desmarcar de la otra. Para finalmente, resaltar la miopía de las políticas públicas de prácticamente concentrarse en aspectos económicos con el fin de tomar decisiones.

Consecuentemente, en el caso latinoamericano, el crecimiento metropolitano es de baja densidad, algunas veces discontinuo que sobrepasa los límites municipales, viniendo a contrarrestar con centros sobrepoblados de alta plusvalía y expulsores de una parte de la sociedad (Borsdorf, 2003). Así, Martínez Toro (2015) muestra como lo anterior obliga a extender las redes de infraestructura, dificultando el desplazamiento de la población y de mercaderías, sumando costos de producción y mantenimiento de los servicios públicos. Además, en la región latinoamericana, se ha impuesto en las últimas dos décadas el modelo de urbanizaciones privadas y la tendencia al aislamiento de complejos habitacionales y comerciales, dirigidos a clases económicas alta o media-alta (Janoschka, 2002). La región centroamericana no está exenta de este modelo, el cual toma fuerza durante la década de 1990 impulsado por los Programas de Ajuste Estructural del Banco Mundial, los cuales fueron canalizados por medio del Sistema de Integración Centroamericana (Caldentey del Pozo, 2014).

10 Friedmann, J. (1997). Futuros de la ciudad global: El rol de las políticas urbanas y regionales en la región Asia-Pacífico. EURE (Santiago), 23(70), 39-57.

Lo anterior, lleva al término de la fragmentación urbana, donde las fuerzas del mercado inmobiliario han dividido los sectores según clases sociales. Las ofertas para la clase baja vienen a ser muy pocas, lo que lleva a esta población a ubicarse donde mejor puedan, creando paralelamente sitios de *no-go-areas* en las cuales los ajenos al sector se sienten físicamente intimidados (Degoutin, S. 2002)¹¹. Por otro lado, se crean nuevos asentamientos urbanos dirigidos más que todo a una clase alta, donde la oferta empieza por áreas laborales basadas en la inversión extranjera, que vendrán luego a dar paso a residenciales de lujo privados y cerrados, fragmentando la dinámica urbana (van Lidth de Jeude & Schütte, 2013). Finalmente, la fragmentación afecta a la vida ciudadana, en la que los intercambios sociales ya no se realizan en espacios públicos como solían ser los parques por ejemplo. Estos han sido desplazados por los ámbitos publico-privados, como centros comerciales o *malls*, en los cuales opera una selección social, además de fomentarse el espíritu consumista. Si bien, se busca marcar una línea de desarrollo económico y metropolitano, este cambio puede acarrear dificultades para los gobiernos locales y las poblaciones originarias de los nuevos centros urbanos. Nelson Manzano (2009), explica que las dinámicas en las que entran las ciudades generan impactos negativos, los cuales llama *deseconomías*. Éstas, afectan de modo directo a la población y posteriormente la competitividad del territorio.

Áreas de estudio y método

Como se ha visto, la influencia de lo global llega a manifestarse localmente, por lo tanto un estudio de los flujos mundiales debe ser analizado desde el contra punto local. Entender cómo se reflejan las ideas de global y local, es parte de la conceptualización que se quiere abordar en esta tesis. La unión de estos conceptos para denotar pertenencia en el mismo campo relacional, se ha denominado *glocal* o *glocalidad* (Moncayo Jiménez, 2002). Para Zygmunt Bauman¹², la idea de *glocalización* es el peculiar fenómeno que combina las localidades ganando en importancia pero con el contraste de la pérdida significativa de la distancia entre ellas.

¹¹ Visto en Janoschka, M. (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. *EURE (Santiago)*, 28(85), 11–20.

¹² Bauman, Z. (2013). *Glocalization and hybridity*. *Glocalism: journal of culture, politics and innovation*, University of Leeds.

El autor busca exponer cómo la percepción de la glocalidad urbana es un continuo enfrentamiento donde los poderes globales, las variables e identidades locales se encuentran en el espacio urbano creando una fricción entre ambos.

Con este concepto busca entender el actual proceso de transformación como un enlace entre la dinámica local y global: donde la primera gana en significado, al participar en la competencia global por la atracción de la inversión extranjera. Estas dinámicas disminuyen las posibilidades de organización de los gobiernos locales, que deben adaptarse a los intereses de los mercados mundiales (Harvey, 2004). Él viene a complementar el concepto de fragmentación donde Kevin Power¹³ plantea que las ciudades estructurales que subyacen en el orden cívico están desmoronándose y la metrópolis se ha fragmentado aún más en nuevos -aunque inexplorados- espacios, o en espacios parcialmente articulados con agrupaciones sociales altamente fluidas y cambiantes. Por lo tanto, se aterriza en un análisis por medio de la nueva geografía económica, donde Eduardo Moncayo Jiménez¹⁴ plantea que el crecimiento de la economía, en una determinada localización obedece en los rendimientos crecientes a escala y tiene por lo tanto efectos cumulativos

Uno de los instrumentos que poseen las localidades para volverse atractivas para la inversión extranjera es dar incentivos y facilidades a las empresas transnacionales. Los países han buscado diferentes instrumentos, siendo los incentivos económicos los principales para catalizar las ventajas locales que ya poseen, tales como la ubicación, la cultura y el sistema social, entre otras. Unos de los principales métodos de atracción son las zonas francas, las cuales son definidas por Jean-Marc Lehu¹⁵ como un área geográfica rigurosamente delimitada, la cual se beneficia de condiciones administrativas, fiscales y/o de aduanas específicas, creando más ventajas para la inversión. Como consecuencia, se generan sitios delimitados donde se beneficia a empresas internacionales fragmentando más el espacio urbano. Se limita una

¹³ Power, K. (2003). Descifrando la glocalización. *Huellas... Búsquedas en arte y diseño*, 3, 66–69.

¹⁴ Moncayo Jiménez, E. (2002). Glocalización: Nuevos Enfoques Teóricos Sobre el Desarrollo Regional (Sub Nacional) en el Contexto de la Integración Económica y de la Globalización. *Desafíos*, 7(0), 50–99.

¹⁵ Lehu, J.-M. (2004). *L'encyclopédie du marketing commentée et illustrée* (2a ed., p. 950). Paris, Francia: Edition Eyrolles.

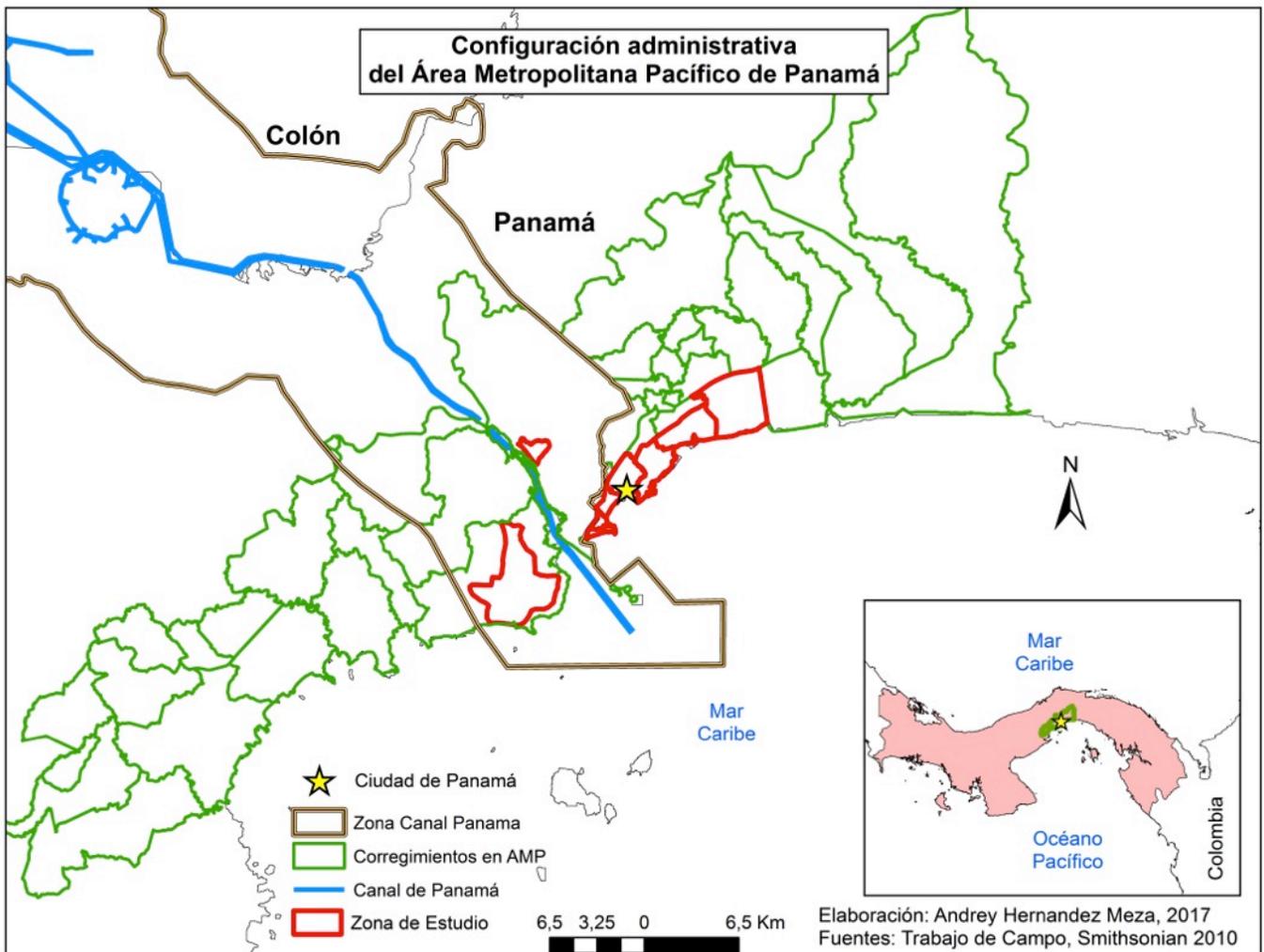
interacción entre las firmas locales y la transnacionales, además de generar más facilidades a las segundas para desarrollarse y asentarse en el territorio.

Análisis de caso, AMP en Panamá y la GAM Costa Rica.

Para mejor entender los fenómenos que se han conceptualizado hasta el momento: globalización, regionalización y localidad, se deben trabajar casos específicos. Al realizar este ejercicio, se podrá ejemplificar por medio de un trabajo que se basa mayormente en un análisis empírico de dos áreas metropolitanas las cuales se encuentran, por un lado en una misma realidad regional y por el otro en el mismo contexto según el ranking de globalización. La Gran Área Metropolitana de Costa Rica (GAM) y el Área Metropolitana Pacifico de Ciudad de Panamá (AMP), ambas forman parte del nivel “**Beta –**” (The World According to GaWC, 2016).

Al elegir estos casos se toma en cuenta la estabilidad de inversiones que han tenido en las últimas dos décadas. El informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe establece que: “ para el 2010 todos los países de la sub región registraron aumentos significativos en inversiones, con Costa Rica y Panamá como principales receptores de inversión extranjera directa en la subregión” (CEPAL, 2011). Este mismo informe señala que “Panamá recibió inversión de \$1.426 millones, 17% más que el primer semestre de 2010, mientras Costa Rica recibió \$1.057 millones (+45%)” (Central America Data 2012). Estos datos demuestran el interés que ha generado invertir en la región de América Central, principalmente en nuestras zonas de estudio.

En primer lugar, el Área Metropolitana Pacifico, Ciudad de Panamá, se presenta como la zona económica más importante del país, donde existe un crecimiento económico promedio de 10,7% anual (Cepal 2013), siendo uno de los principales de América Latina. Actualmente la región metropolitana posee un población de 1,7 millones de habitantes (Censo INEC, 2010), siendo la principal concentración de habitantes en el país. De acuerdo con el informe del *Ranking Doing Business*, Panamá es la quinta mejor economía en América Latina para hacer negocios (World Bank 2015).



Mapa 3 Configuración Administrativa del AMP. Hernández Meza 2017

Después de la década de 1970, la creación del Centro Bancario Internacional por parte de gobierno ha tenido como meta posicionar a Panamá como un centro de negocios dedicado a la producción de servicios (Asociación Bancaria de Panamá, 2012). El desarrollo de este centro nace después de la idea de llevar a cabo una “Honkongnización”, intentando abrir aún más la economía para atraer capital extranjero, facilitando una internacionalización de los sectores terciarios, solventando

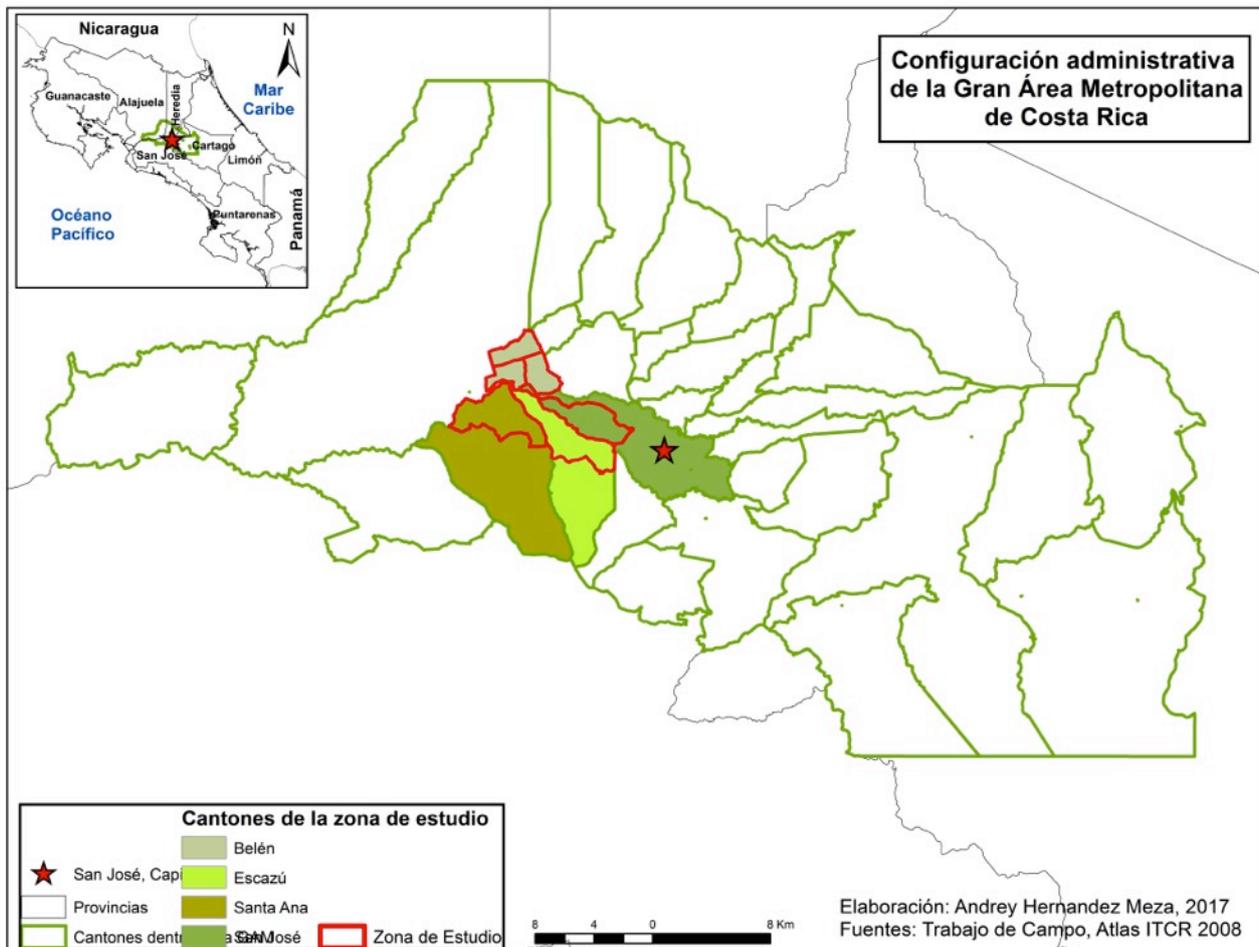
la falta de desarrollo industrial del país y el costo que llevaría ponerlo en marcha (Plan metropolitano de Panamá, 2007). Para lograr esta meta, el país ha venido desarrollando un proyecto que se diferencia del resto de la región, el cual es el objeto principal del estudio en esta zona metropolitana.

En primer lugar, El Centro Bancario es uno de los principales motores de la economía del país, después del Canal de Panamá. En el barrio financiero se establecen 78 entidades bancarias que corresponden a: dos bancos estatales (Caja de Ahorros y Banco Nacional de Panamá), 39 instituciones con estatus oficial y 37 con licencia internacional (SBP, 2016). Se debe resaltar que es uno de los centros financieros latinoamericanos con mayor presencia de bancos internacionales, y cuya fluidez en las transacciones internacionales viene de la ausencia de un Banco Central y una baja inflación debido a una economía dolarizada desde 1903¹⁶. Históricamente se puede afirmar que el desarrollo económico de Ciudad de Panamá se ha inclinado hacia al ámbito terciario, representando el 77% de su economía (Alcaldía de Panamá, 2012). Bajo este criterio, los sectores con mayor aporte al PIB panameño, según el INEC (2015), son en primer lugar el sector de la construcción con un 17,4%, gracias al desarrollo de megaproyectos como la realización del Metro de Panamá. También, el transporte y almacenamiento, representan un 25,1%, el sector inmobiliario genera un 9,7% y finalmente la intermediación financiera el 7,8%. Esta dinámica se presenta también en el sector del Centro Bancario, trae un impacto directo a la población y a la configuración del espacio, el cual se presenta como un caso interesante a estudiar.

Por otro lado, Panamá recibió por parte de los Estados Unidos una extensa área de propiedades revertidas después de que el Canal pasara completamente a manos nacionales en 1999. Este proceso se viene dando desde la década de los 1970, con la firma del tratado Torrijos-Carter, en el cual el país norteamericano se comprometía a devolver paulatinamente la Zona del Canal, de uso exclusivo estadounidense, finalizando el 31 de diciembre de 1999 a medio día. Este hecho le otorgó al país una extensión de más de 1400 km² de áreas ya equipadas con múltiples instalaciones, que debía mantener, utilizar y ordenar. Estas tierras han sido uno de los principales

¹⁶ Desde su independencia el país ha tenido como moneda de curso el dólar estadounidense, aunque existe una moneda nacional, el Balboa. Mas esta es solo se usa en denominaciones fraccionadas.

motores para la atracción de la inversión extranjera ya que son sectores completamente desarrollados. Esto ha llevado al gobierno a dar concesiones para efectuar proyectos innovadores en la zona (Arosemena, 2014). Por lo tanto, es importante realizar el análisis de dos casos en concreto: Ciudad del Saber y Panamá-Pacífico, ambos con el objetivo de internacionalizar el flujo de capitales que se atraen a la zona, hacia las antiguas bases militares, aunque con finalidades distintas. En el primer caso, se busca crear una zona de carácter más innovador con la interacción de ONGs, Universidades y compañías privadas. En el segundo, se trata de una concesión para desarrollar una explotación empresarial, que llevará a la creación de una ciudad planificada partiendo de los edificios existentes de una ex base militar estadounidense hasta la creación de una nueva filosofía de espacio urbano multiusos. Estas zonas revertidas al país, podrían generar toda una dinámica territorial, la que se quiere analizar para ver como ha sido su interacción, tanto hacia lo internacional, como al resto de la población panameña que ahora posee acceso a la antigua Zona del Canal.



Mapa 4 Configuración Administrativa de la GAM. Hernández Meza 2017

Como segundo estudio de caso, se cuenta con un sector de la Gran Área Metropolitana de Costa Rica, la cual aporta el 70,26% de la producción nacional (PRUGAM 2005), resaltando la importancia que posee esta zona en la economía del país. El 63,81% de la economía de la GAM proviene del sector terciario, que a su vez es el sector de mayor contribución al PIB del país. Dentro de los principales aumentos en la economía, según datos de la creación de empleo, el sector servicios por medio de la inversión extranjera es el que más se ha dinamizado, siendo los *call centers*, el sector financiero, los *hubs* y el sector inmobiliario los de mayor desarrollo (OUGAM, 2012). Gracias a las ventajas que posee la GAM, sobre todo a niveles de calidad de mano de obra y a la infraestructura en el ámbito científico según reportes del Estado de la Nación (2015), se han implantado en el territorio empresas caracterizadas por su alto grado de sofisticación tecnológica. Se pueden citar algunos ejemplos como Baxter desde la década de los 1980, Hospira desde los 1990 e Intel desde 1998. Esto ha hecho que Costa Rica se ubique dentro del mapa de la inversión extranjera, atrayendo más servicios corporativos, centros regionales e internacionales, como es el caso de Procter & Gamble o Hewlett Packard, quienes emplean a más de 7 mil trabajadores altamente cualificados

Lo anterior ha llevado al establecimiento de más de 250 empresas bajo el régimen de zona franca, entre las cuales aproximadamente el 46% se dedican al sector de servicios (CINDE, 2014). Este sector va en considerable aumento, con un alto grado de influencia norteamericana, como se demostrará a lo largo de este estudio. A lo largo de la última década, las inversiones provenientes otros países de América, Europa y Asia han convertido al sector en la industria más dinámica de los últimos 15 años (CINDE, 2012). Pero toda esta inversión, se ha dado de manera espontánea, por no decir desordenada, ya que la construcción de nuevos centros corporativos se ha llevado fuera del Centro Histórico de la Capital. Este criterio ha generado una metropolización fragmentada creando nuevos espacios urbanos. Lo anterior, como es en el modelo latinoamericano, ha generado una mayor sectorización de los diferentes estratos sociales en detrimento de la población originaria de la zona en análisis. Para estudiar este caso, se analizarán sectores que corresponden a las municipalidades de Escazú, Santa Ana y Belén, las cuales han tenido el mayor dinamismo e impacto de inversión extranjera. Esta sectorización hacia el oeste de la GAM no pretende aislarla del resto de la ciudad, sino estudiar cómo el fenómeno viene a extenderse desde

nuevos focos de atracción de inversiones en el sector terciario, en detrimento de la Capital del país.

Problemática: diferentes escalas de análisis para la inversión extranjera directa.

Al conceptualizar los principales aspectos económicos y espaciales, se debe realizar un análisis geoeconómico con el fin de entender los efectos de la globalización en los sitios a estudiar. Se debe tomar en cuenta que “el capital extranjero es susceptible de dar a un país o región la capacidad y las herramientas para encaminarlo por la vía de un desarrollo equilibrado”¹⁷. En consecuencia, la inversión extranjera puede conllevar un desarrollo de la economía, de la infraestructura y de la sociedad en el proceso de metropolización, o bien destructivas en los aspectos anteriores para el ordenamiento del territorio que la acoge. Partiendo de un análisis empírico en los sitios de estudio, se lleva a cabo una comparación por medio de la geografía económica, para comprender el modelo metropolitano intentando demostrar la realidad urbana de los casos a analizar. Además, observando el papel de la geopolítica internacional, y su rol directo o indirecto a la hora de la toma de decisiones para el desarrollo y la aplicación de las políticas públicas de ordenamiento.

Las estrategias para insertarse en los flujos económicos mundiales han sido diversas. Si se realiza un análisis más local, los países de estudio, así como en el resto de Centroamérica, han utilizado el modelo unilateral como principal herramienta, para la atracción de inversión extranjera (Lemgruber-Viol, 2008). Los primeros pasos para abrirse espacio en la globalización han llevado a la liberación de regulaciones por parte del Estado, se han creado perímetros cerrados donde las empresas poseen beneficios que son otorgados por el país que las acoge. Para François Bost¹⁸, las Zonas Francas se conceptualizan como enclaves voluntarios donde se generan evidentes ventajas a las empresas beneficiadas, en comparación a sus homologas fuera de estas áreas. Aclarando que no son sitios sin ley ni orden, el autor precisa que

¹⁷ Hirschman A.O. 1958 pag 232; vu dans Firmes multinationales et tissu local, l'importance de la co-structuration. Carlier Frédéric 1998

¹⁸ Bost, François 2010 Les Zones Franches Dans La Mondialisation. Atlas Mondial Des Zones Franches. Paris, Francia: Reclus.

las empresas por más facilidades que tengan, no se encuentran fuera de la ley del Estado. Al contrario, se les vigila para que cumplan los lineamientos necesarios para poder beneficiarse de este modelo. Por lo tanto, las zonas francas poseen “la vocación de consolidar un clima de negocios atractivo, propicio a la creación de actividades y a la implantación de empresas gracias a la eliminación, parcial o total, de ciertas barreras” (Bost, 2010, pp.9). En este concepto, debe diferenciarse de la idea de “cluster”, el cual es una aglomeración espacial de empresas con la misma vocación, siendo esta un área cerrada o abierta, creando una localización estratégica para el intercambio de bienes, servicios e información (Lehu, 2004).

El modelo de zona franca es el que más utilizan las empresas transnacionales, buscando la deslocalización que inspira el capitalismo, a través de la constitución de empresas globales, organizadas en redes, con una mayor intensidad de intercambio de bienes y de flujos financieros (Ghorra-Gobin, 2012). Por otro lado, en el caso panameño se verá una Zona Económica Especial: Panamá Pacífico. Además de ser una zona franca, es una zona económica especial donde no todas las empresas poseen las mismas ventajas, aunque si se crea una agrupación estratégica, que además establece una comunidad completa con presencia de espacios habitacionales.

En consecuencia, después de la conceptualización, se presenta el reto de analizar y comprender cómo los flujos internacionales, más que todo en el sector servicios, han tenido impacto en la dinámica de los sitios de estudio en el Área Metropolitana Pacífica de Ciudad de Panamá y de la Gran Área Metropolitana de Costa Rica. Lo anterior, siendo posiblemente uno de los principales factores que no solo afecte el ordenamiento territorial, sino también el componente social. En ese aspecto, ¿cómo sería posible analizar este complejo fenómeno económico-espacial metropolitano? ¿Este modelo es influido por formar parte del grupo regional centroamericano? ¿Realmente a partir de la década de 1990 los países tuvieron un crecimiento metropolitano más acelerado? Lo anterior debido a que se termina un periodo de guerras civiles y de estancamiento económico de los años 1980 (Zapata & Pérez, 2001). Por otro lado, ¿se encuentran las áreas metropolitanas de Costa Rica y Panamá, dentro del flujo mundial económico o dependen exclusivamente de la regionalización?

Por lo tanto, según las condiciones que se han presentado, se despliega un cuestionamiento en tres partes, para poder abordar las diferentes escalas, necesarias para entender el fenómeno geoeconómico que se presenta:

- **¿Cómo la integración de Costa Rica y Panamá en el ámbito regional tiene repercusiones en la atracción de los flujos internacionales?**

Para entender la dinámica de apertura de las políticas nacionales que buscando atraer inversión extranjera y la participación en el desarrollo metropolitano, se necesita poner en contexto la realidad regional de ambos países. Siendo parte de una de las regiones pioneras en la idea de integración, se deben analizar cómo participan y las posibles ventajas que obtienen de formar parte. Si bien, la historia del Mercado Común Centroamericano data de la década de 1960, se realizará el estudio a partir de los 1990 debido al nuevo impulso que tuvo la región después de los acuerdos de paz los cuales se conocen como Esquipulas I (1986) y Esquipulas II (1987) y el acercamiento con mayor interés de Panamá en la región.

Realizar una observación a esta escala, ayudará a definir los primeros criterios para comparar no solo los dos países en estudio, sino también como los otros países de la región hacen frente a la globalización. Además, la contextualización regional ayuda a entender los flujos que se generan al interior, y si por medio de una agrupación es posible proyectarse con mayor facilidad a mercados internacionales. Finalmente, con esta primera pregunta se buscará entender si existe un impacto en la metropolización o apoyos supranacionales de los cuales los países se ayuden para mejorar el ordenamiento territorial.

- **¿Cómo se interpreta el proceso de glocalidad de las áreas metropolitanas en estudio, relacionando las políticas públicas y los flujos de inversión extranjera?**

Con esta segunda pregunta se genera un interés en la escala nacional para entender la glocalidad de las áreas metropolitanas en estudio. Tanto en Panamá como en Costa

Rica, se debe comprender la inversión extranjera que mayor incidencia tiene en el país observando las conexiones tanto económicas como de transporte de personas, ya que es primordial para el estudio de flujos, siendo la base de la idea de conexión global. Además, se analizará la definición y dinámica del área metropolitana, según la legislación de cada país, interpretando cómo estas zonas son vistas por las autoridades locales y como se ha llevado a cabo el ordenamiento territorial, como base de lo local. De igual forma, siguiendo la lógica de las ciudades latinoamericanas, la primacía urbana ha hecho que éstas se conviertan en los epicentros económicos y generen dependencia al resto del país. Este punto, sumado a lo anterior, puede ser el resultado de la proyección internacional y de la globalización..

- **¿Cómo se expresan los flujos de inversión extranjera y cuales son sus efectos en el proceso metropolitano a nivel de gobiernos locales?**

Esta pregunta viene a proyectarse en la escala local de estudio, en el ámbito de los gobiernos municipales. Al responder a este cuestionamiento se podrán entender los efectos directos reflejados en los territorios de estudio, lo que va a generar desarrollo o impactos. Estos vendrán a mostrarse en el nivel de competitividad, evidenciando las ventajas o desventajas que se han generado con respecto a la injerencia internacional y a las políticas públicas de ordenamiento. Además la modificación de los espacios y la dinámica que han tenido que emprender espacialmente debido a la atracción de inversión extranjera, es un objetivo que se intentará esclarecer en este tercer punto.

Finalmente, se quiere entender cual es la posición de los gobiernos locales frente a la injerencia de las empresas transnacionales en sus territorios. Esto ayudará a comprender si han existido estrategias para poder adaptarse en el ámbito del ordenamiento territorial a la dinámica global. Además de llegar a una territorialización del capital, también se abordará el criterio del sector privado, en el que tomando en cuenta a los inversionistas, se buscará dejar en claro como lo local en las áreas metropolitanas en estudio, se vuelve un atractivo para la inversión extranjera, demostrando el nivel de competitividad de cada sitio.

Hipótesis y objetivos.

Como se ha observado, los elementos que inciden en el ordenamiento territorial partiendo de la dinámica de la globalización, se deben analizar a diferentes escalas. Los múltiples factores en la actualidad, donde las inversiones extranjeras han sobrepasado las fronteras nacionales, por medio de redes de empresas transnacionales (Lussault, 2010). Estas llevan a desdibujar límites, para crear condiciones de leyes y negocios, lo cual es fundamental para interpretar los espacios de atracción y de flujos. Las repercusiones que han tenido en el ámbito local los intereses internacionales, tanto de negocios como de políticas supranacionales, llevan a manejar los gobiernos locales en una estrategia más empresarial para formar parte los flujos internacionales (Ibarra Escobar, 2015).

En consecuencia, después de lo expuesto, el trabajo busca demostrar que: “para las zonas en estudio en el Área Metropolitana Pacífico de Panamá y en la Gran Área Metropolitana de Costa Rica, las actuaciones de agentes externos en forma de inversión extranjera directa han tenido –desde 1990- mayor impacto en el ordenamiento territorial que las políticas públicas”.

Lo local se ubica en el centro de una triangulación entre el espacio, la inversión extranjera y las políticas públicas. Siendo un ambiente globalizado el que va a dominar. Además, el regionalismo, en el que se encuentran las áreas de estudio, llega a ser un factor transcendental en la dinámica de los flujos internacionales, ya sea para facilitarlos o entorpecerlos. De este modo, el trabajo buscará demostrar cómo a diferentes escalas, se han creado nuevas realidades frente a las cuales el espacio local se ha visto enfrentado en las últimas tres décadas. Esto llevará un impacto directo a la dinámica del espacio, tanto en el aspecto de la modificación del paisaje, como en la población que se ha visto afectada por las decisiones tomadas al llegar la inversión extranjera.

Aspectos metodológicos

En primer momento se abordó una bibliografía que se complementará tanto con los cuestionamientos, así como estudios de caso que pudieran ser útiles al momento de analizar los sitios de la investigación. Este trabajo se basa en obras de Saskia Sassen, Ricardo Méndez, Carlos de Mattos, Peter Taylor, J.V. Beaverstock, cuyos enfoques fueron las principales fuentes para empezar a construir la idea de investigación. Además, se preparó una base para comenzar el trabajo de campo en Costa Rica y en Panamá, buscando un acercamiento más cualitativo. El mismo se basó en tres ejes de estudio, enfocándose en puntos muy precisos para realizarlo: espacio, políticas públicas y actores privados. Estos son fundamentales para analizar los estudios de caso desde la perspectiva de la geografía económica, intentando agrupar los factores citados por Paul Krugman (2006), los ámbitos económico, político, social, cultural y tecnológico.

En primer lugar, el ámbito geográfico con una observación espacial y un análisis de la evaluación de construcciones desde 1990 y de los precios de la tierra, lo que demostraría los vectores de urbanización, siempre basándonos en la inversión extranjera. En este aspecto se responden puntos concretos para comprender cómo se han desarrollado las zonas de estudio. Se enfoca en la “territorialización del capital”, en el que se analiza para cada sitio qué tipo de inversión terciaria se puede encontrar en un mismo lugar. Además interesa la posible interacción entre ellas y la relación con el desarrollador de los proyectos, ya que quien brinda las facilidades para la implantación de estos mercados en el lugar. Por lo tanto se observa cómo y dónde se encuentra la “globalización” en términos más concretos y traerla a una realidad física intentando responder al paradigma de “ciudad global vs ciudad real”. Con estos términos se busca la importancia del sitio a nivel internacional y los flujos que salen del nodo de información comparándolo con la dinámica espacial.

Como segundo eje se analizó el sector público, a través de las legislaciones de ordenamiento territorial a diferentes escalas, principalmente los nuevos proyectos que plantean las municipalidades y los ministerios, buscando entender como han reaccionado con la llegada de las inversiones en tan poco tiempo y cómo han actuado. El trabajo se realizó en escalas, empezando por el enfoque metropolitano, basándose en las leyes vigentes para llegar a crear el ordenamiento en cada sector. Posteriormente, se realizó un análisis a nivel local, viendo cuáles son las decisiones

que se toman para manejar las incidencias a las cuales se ven enfrentados los gobiernos locales para crear los planes de ordenamiento territorial. Además de observar si se respetan los lineamientos o si estos se afectan o deben ser variados debido a la Inversión Extranjera Directa y sus operaciones en la zona. Terminando, con los ministerios o instituciones que se encargan de la inversión extranjera y las estrategias para ubicarlos en el espacio.

Finalmente, en el último eje se abordó el sector empresarial, analizando el ambiente de negocios buscando obtener información del porqué se encuentran en los distintos países y cuáles son las barreras para su funcionamiento. Se averiguó cuáles son las operaciones que se llevan a cabo en Costa Rica y Panamá, de existir la empresa en los dos países. Además, se intentó conocer qué porcentaje de sus operaciones están des-localizadas en los países de estudio y que importancia tienen para la compañía a nivel mundial. De la misma manera, entender cuál es la lógica de estas empresas con el gobierno, tanto a nivel local como nacional, cómo las transnacionales se adaptan a los tramites públicos que deben realizar para establecerse en los distintos sitios. Sumado a esto, interesa averiguar si existen compañías intermediarias que se encargan de los trámites ante las entidades públicas, cuáles son y qué tipos de servicios brindan.

La primera experiencia sobre el terreno se llevó a cabo entre marzo y junio del 2014, periodo en el cual se buscaba realizar unas primeras observaciones geoeconómicas sobre los sitios de estudio. En este periodo, el objetivo era abarcar los actores tanto privados como públicos en el sector de Escazú, Costa Rica y en el Centro Bancario Internacional en Panamá. Se logra acercamientos con actores claves en ambos países, como los desarrolladores de diferentes proyectos, donde se instalan las compañías transnacionales y que construyen las zonas francas. En Costa Rica, la principal entrevista se realiza con el encargado del desarrollo de Grupo Roble, construcción de Multiplaza, con la cual, crea la base para acelerar la atracción de inversión extranjera en el país. Gracias a este acercamiento, se logra contactar a gerentes y desarrolladores de otros proyectos inmobiliarios. En Panamá, se realiza una muestra de diferentes edificios, que comprenden desde proyectos bancarios hasta los centros de oficinas que incluyen diferentes servicios, pero siempre enfocándose en el encargado de la administración del lugar. Por otro lado, se realizan las entrevistas a actores locales en

la Municipalidad de Escazú y la de Panamá, además de ProComer y MIVIOT en Costa Rica y Panamá respectivamente.

Se realizó una segunda experiencia en campo, entre los meses de marzo y junio del año 2015. En ésta ocasión, en Costa Rica ocasión se realizan entrevistas a los actores locales de las municipalidades de Santa Ana y Belén, además de tomar en cuenta a la Municipalidad de Heredia, aunque ésta no fuera uno de los sitios de estudio. Además, se abordan más actores privados, pactando las entrevistas con anterioridad y se realiza un encuentro estratégico con CINDE, entidad a la cual no se le pudo contactar en el primer trabajo de campo. Se realizó un análisis de la dinámica de uso del suelo y la ubicación de los nuevos proyectos inmobiliarios, polos de atracción de inversión extranjera. Para el caso de Ciudad de Panamá, se profundiza en la zonas revertidas del Canal, donde se logra pactar entrevistas con los encargados de los principales proyectos en estudio y con la entidad gubernamental encargada de manejar los bienes revertidos. Además se llevó a cabo una exhaustiva investigación en la Contraloría de la República revisando las diferentes publicaciones sobre los informes de la áreas revertidas, lo que lleva a un reconocimiento del estado de los equipamientos que recibió el Gobierno de Panamá por parte de los Estados Unidos.

Finalmente, en un aspecto cuantitativo, se retoma la información obtenida en campo, se comienza a cruzar los datos de diferentes bases. El cruce de los mismos, con la información cualitativa del trabajo de campo, lleva a la creación de una base cartográfica, la cual se presentará a lo largo de esta investigación. Además, la información recopilada en las diferentes entrevistas estratégicas será de apoyo para validar o confrontar la realidad de los datos y estudios geográficos y macro económicos. Cabe destacar que se intenta crear más que todo, un abordaje geoeconómico, donde la cartografía viene a ser la principal herramienta de esta investigación para identificar los fenómenos en el espacio. También, se analiza cada uno de los datos macroeconómicos de los países de la región centroamericana, para poder crear los flujos de inversión sobre una base cartográfica y entender mejor la realidad en la que se encuentran los países en estudio.

| Fuentes | Cantidad | Tipo |
|-------------------------|----------|--|
| Principales entrevistas | 22 | <ul style="list-style-type: none"> • Funcionarios municipalidades y de ministerios. • Directores de los principales proyectos analizados. • Utilizadores de centros de negocios |
| Cuantitativas | 31 | <ul style="list-style-type: none"> • Índices internacionales • Institutos nacionales de estadística. • Estadísticas propias de las instituciones (aeropuertos, CEPAL, ect.) |
| Cualitativas | 44 | <ul style="list-style-type: none"> • Informes organizaciones internacionales • Proyectos de ordenamiento territorial |

Plan de la Tesis.

Esta tesis está diseñada en tres partes, cada una correspondiente a una problemática, cuyo objetivo es verificar la hipótesis planteada. Se enfrentan temas geoeconómicos y metropolitanos, principalmente en el ámbito de la inversión extranjera directa, que no se han desarrollado en una tesis doctoral ni en Costa Rica ni en Panamá. Por lo tanto, se aborda una escala en cada parte, interesándose en las presiones internacionales y en los actores locales. Esta tesis se desarrolla en un contexto donde la pérdida de presencia del Estado y la apertura de mercados por medio del modelo liberal de flujos, afectan el desarrollo urbano de los sitios en estudio.

Primera parte: Costa Rica y Panamá, dentro del sistema de regionalismo abierto Centroamericano.

Tomando en cuenta la base del regionalismo abierto, esta es la primera escala de estudio, pondrá en contexto la realidad geoeconómica dentro de una agrupación Regional que busca mayor penetración en los flujos de comercio mundial. Se expondrá la dinámica de la integración en Centroamérica y su vínculo con la idea de globalización. También, se hará una comparación tanto entre Costa Rica y Panamá, como con los otros países de la Región. Se demostrará el grado de participación e interés en las instituciones supranacionales. Además se abordará la situación del Mercado Común Centroamericano donde se verán los flujos económicos que éste presenta con el resto del mundo, además de observar la injerencia geopolítica que los tratados comerciales han tenido en la integración. Finalmente, se abordará cómo la integración regional, por medio de sus instituciones, va a tener mediación en el ordenamiento territorial de los países, haciendo énfasis en la realidad metropolitana de la región centroamericana.

Segunda Parte: El proceso de glocalización de las áreas de estudio en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífica.

Mostrando cuál es el modelo metropolitano que define la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico, desde el punto de vista de cada país, esta parte se enfoca en la escala global enfrentándola a la nacional. Así, se aclara el peso que estas zonas tienen en la economía de sus respectivos países, tanto en los flujos geográficos como en la centralidad de funciones, pasando por las políticas públicas que han llevado el manejo de estas áreas. También, se abordará un tema fundamental para la atracción de la inversión extranjera como son las conexiones aeroportuarias. Éste demostrará el dinamismo y la posible dependencia de un país con respecto al otro. Finalmente, también en el ámbito de flujos, se analizará la procedencia de las principales inversiones que llegan a las áreas metropolitanas en estudio. Con lo que se demostrará en el espacio las principales zonas de anclaje geográfico de las inversiones del sector servicios en los sitios de investigación.

Tercera Parte: Inversión extranjera en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico; efectos en la dinámica urbana en las áreas de estudio.

Terminando por la escala local, esta parte se enfocará en las ventajas e impactos de cada sitio en estudio, después de la década de 1990, con la creciente llegada de la inversión, reflejando el trabajo de campo realizado. Se demostrarán las huellas que la globalización, por medio de la inversión extranjera directa, ha dejado en la dinámica local. En esta parte, para las zonas investigadas se expondrá en el Área Metropolitana Pacífico y la Gran Área Metropolitana, la dinámica de los flujos de inversión y las posiciones de los gobiernos locales ante esta. Se demostrará la modificación de los espacios y cómo los empresarios perciben la competitividad del país, lo que terminará de aclarar las desventajas de cada área en estudio. Finalmente, los datos van a dar puntos de comparación viendo como dos países con criterios geográficos similares, pueden abordar la conjugación de local con lo global por medio de la inversión extranjera.

Principales dificultades a la hora de desarrollar el trabajo.

Para responder los cuestionamientos planteados y abordar la hipótesis propuesta, este trabajo intenta abordar una investigación dentro del ámbito de la geografía económica poco estudiado en América Latina (Mendez, 2014) y menos aún en Centroamérica. Este abordaje presentó uno de los primeros desafíos a la hora de buscar información sobre la realidad geográfica de las inversiones extranjeras, analizadas desde el aspecto metropolitano. Encontrar trabajos de geografía-económica urbana para la zona de estudio fue uno de los primeros obstáculos encontrados, aún más, los estudios para la región en el ámbito son muy escasos. Esto se comprobó al visitar las bibliotecas de las principales universidades con la carrera de geografía de cada país: en Costa Rica la Universidad de Costa Rica y la Universidad Nacional, además de distintas revistas científicas. En Panamá se visitó la Universidad de Panamá, así como la biblioteca de la Contraloría General de la República y del Instituto Panameño de Geografía Tony Guardia. En el primer país, se pudo encontrar bibliografía sobre aspectos geoeconómicos y geografía urbana, pero con poco contenido que realmente combinara los dos, es decir, el tema de la inversión extranjera. En el caso panameño, la bibliografía es inexistente en este tipo de temas o de muy antigua publicación. Esto

llevo a reenfocar las bases del estudio, ya que se tuvo que empezar el análisis con información dispersa, desde aspectos urbanos, metropolitanos e informes económicos más específicos para cada área. Además, al intentar obtener un acercamiento geográfico en los planes de ordenamiento territorial, estos se basaban en aspectos técnicos muy escuetos, donde la relación entre el espacio y la economía es prácticamente inexistente. Concluyendo con una pérdida importante de información, por medio del intercambio de correo electrónico, debido a la eliminación de toda la información que existía en mi cuenta *mail* por parte de los encargados de informática de la Universidad Sorbonne Nouvelle.

En otro aspecto, para crear la cartografía y los datos base de esta investigación, se utilizaron fuentes de diversas instituciones. En este aspecto la principal dificultad entró en la confrontación de los datos a nivel centroamericano, ya que no se pudo hallar un trabajo en geografía económica que se enfocara a nivel de la inversión extranjera directa en la región. Por lo tanto, se debió trabajar con información de los diferentes ministerios económicos y bancos centrales de cada país, además de informes sobre integración basados en aspectos puramente económicos, donde la presentación de los datos se encuentra en estilos diferentes. Se llevó a cabo una homogenización, para crear una base de datos que pudiese ser utilizada para realizar un análisis espacial del tema, así como una presentación geopolítica y geoeconómica de cada país, con el fin de entender cual era el flujo de inversión extranjera para comprender el contexto regional de las zonas en estudio.

Por otro lado, existen importantes dificultades para acceder a entrevistas con los encargados de las compañías transnacionales por diferentes motivos. Los empresarios no se encuentran muy abiertos a responder preguntas de la parte estratégica de negocios, implantación de servicios y estrategias a futuro, dificultando la obtención de información de primera mano. Además, concretar una cita con ellos es complicado, debido a que sus agendas están muy cargada y es fácil que cancelen una cita para responder preguntas de un estudiante, y hacer espacio para otras reuniones. En consecuencia, algunas entrevistas no pudieron concretarse, por más que se fuera dos veces a realizar trabajo de campo durante varios meses cada una. El detalle de la entrevistas realizadas o no se encuentra en los anexos.

En el ámbito público, durante el primer trabajo de campo, se llega en un periodo de elecciones presidenciales en ambos países, lo que va a representar una limitante. Principalmente en Panamá donde los temas abordados en esta investigación se encuentran muy centralizados, máxime la toma de decisiones en el ordenamiento territorial. Esto lleva a los actores a negar declaraciones debido al posible cambio de gobierno y de políticas, limitantes que se encontraron principalmente en el Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial (MIVIOT) y el Instituto Geográfico de Panamá. Además, si bien en Costa Rica las elecciones no llevan a las oficinas públicas a realizar un alto en el trabajo, en Panamá prácticamente se paraliza una semana la mayoría de las entidades por motivos de futuros cambios de gobierno. Por lo tanto, se debió rescatar mucho tiempo perdido en el segundo trabajo de campo.

Finalmente, este trabajo nace desde cero a la hora de tomar la decisión de realizar una investigación doctoral. Debido a que no representa una continuación de un trabajo de maestría previamente realizado, donde se lleva a cabo un cambio radical en los temas de estudio. En consecuencia, existía la necesidad de dejar de lado temas antes trabajados como la geomorfología y la dinámica costera, para comenzar a profundizar en ámbitos más sociales de la geografía, economía y políticas públicas. Lo que llevó un periodo importante para crear una bibliografía lo suficientemente importante para abordar los temas de geo-economía e inversión extranjera directa.

I Parte

Costa Rica y Panamá, dentro del sistema de regionalismo abierto Centroamericano

Los países centroamericanos han intentado una integración regional desde 1951, con la creación de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA). Ésta nace con la firma de la carta de San Salvador, bajo el concepto de la integración hacia adentro (Moslares García, Ramírez Roma, & Reyes, 2011). Posteriormente Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua, firman el Tratado General de Integración Económica Centroamericana en 1960. Costa Rica se unió al tratado en 1962 (Pellandra & Fuentes, 2011), lo que conduce a la creación del Mercado Común Centroamérica (MCCA). El documento era un reflejo del paradigma de los años 1950, que contemplaba la creación de barreras arancelarias para salvaguardar las nuevas industrias, lo que ejemplificó un primer paso de integración Cepalina en América Latina, para protegerse frente a terceros (Rosenthal G, 2006). Para concretar el proyecto, se creó el Banco Centroamericano de Integración Económica en 1960, reafirmando la construcción de un bloque regional (SICA, 2013).

En la actualidad, la concepción de regionalismo va más ligada a los procesos de globalización y no al aislamiento de una región, evitando la exclusión de mercados. En este contexto la región muestra una tendencia a la integración mundial más que hacia el interior por lo tanto, los países se encuentran sin apoyos por sus vecinos, pero más insertados en los mercados globalizados (De la Ossa, 2003). En este aspecto, después de la crisis económica de los años de 1980 y las negociaciones de paz en tres países (Guatemala, El Salvador y Nicaragua) dieran frutos, se llevó a cabo un cambio en la institucionalidad dentro de la integración centroamericana (Zapata & Pérez, 2014). Lo anterior se da gracias a la firma de los tratados de Esquipulas I y II, llevando de nuevo la estabilidad política y social a la Región, esenciales para la atracción de inversión extranjera. Como consecuencia, en 1991, los gobiernos de Costa Rica, Panamá, Nicaragua, El Salvador, Guatemala y Honduras firman el protocolo de Tegucigalpa, consolidando la creación del Sistema de Integración Centroamericano, SICA (Pellandra & Fuentes, 2011).

En la actualidad, la globalización y la regionalización constituyen dos ejes básicos, procesándose de forma complementaria la dinámica capitalista (Segrelles, 2002). Se debe resaltar que la regionalización se ha fortalecido, gracias a la creación de la Secretaría de Integración Económica Centroamericana, la cual se encuentra dentro del SICA, destacando más el ideal de desarrollo económico (Sánchez, 2002). Se

consolida un sistema regional abierto con el fin de aumentar la competitividad, crear fuentes de empleo de mejor calidad y productos de exportación con mayor valor agregado, sin eliminar las preferencias a los países de la región (CEPAL, 2004). Este proceso da mayor importancia a la atracción de empresas transnacionales, buscando liberar los mercados y fomentar los grupos regionales de poder económico, aumentando las exportaciones y la inversión extranjera directa (Altmann Borbón, 2011). Además, estas transformaciones en la dinámica económica centroamericana hacia la globalización y la liberación de mercados, sumado a la falta de planes eficaces de ordenamiento territorial y el interés de las compañías transnacionales por las ciudades, estos procesos vienen a impactar las principales áreas metropolitanas de Centroamérica (Lungo, 2004).

En este contexto, la primera parte busca caracterizar la dinámica de la integración económica de la región, de la que forman parte Costa Rica y Panamá, dentro del sistema globalizado. ¿Cuál es el grado de participación y la repercusión de la integración regional en las zonas metropolitanas? Estas preguntas nos llevan a realizar un panorama de las presiones a las que se encuentran confrontadas las áreas en estudio dentro de los marcos supranacionales a los cuales se han adherido. Además, se demostrará cuáles son los flujos y las rupturas en los intercambios interregionales, así como los intrarregionales.

Para lograr una respuesta, en el primer capítulo, se interpretará la idea de regionalizar como herramienta para globalizarse a nivel económico, como fin primordial de la integración económica centroamericana. En este apartado se abordarán los aspectos que definen el regionalismo abierto y cómo se aplica en el modelo Centroamericano. Asimismo, se interpretará la dinámica del Mercado Común Centroamericano, para resaltar los flujos económicos. Finalmente se identificarán los tratados comerciales, tanto en lo bilateral como regional, donde se buscará ver las conexiones que se realizan con el resto de economías mundiales y las presiones políticas a las cuales se enfrenta la región.

Como segundo capítulo el objetivo es analizar el papel del SIECA dentro de la dinámica de la liberación de mercados. Para esto, se resaltarán el modo de participación de los países firmantes para identificar el nivel de interés que cada uno

de ellos tiene en la integración económica de la región. También se estudiarán las instituciones o herramientas que el sistema posee para llevar a cabo los planes de inserción regional en la globalización.

Finalmente, en el tercer capítulo de esta primera parte, se intentará demostrar el nivel de impacto en la metropolización por medio de las instituciones regionales. Con este fin, se verán los flujos de capitales supranacionales que se inyectan en los diferentes países para identificar el nivel de importancia que las instituciones internacionales le dan al desarrollo de las metrópolis. Se enfocará en los proyectos metropolitanos, con fondos de las instituciones centroamericanas, que han sido ejecutados en la Gran Área Metropolitana de Costa Rica y el Área Metropolitana Pacífico de Ciudad de Panamá.

Valorar el nivel de integración de los países de estudio viene a contextualizar la realidad regional en la que se encuentran. Además de entender como es la dinámica de los flujos globales y regionales con la práctica del regionalismo abierto. De este modo vendríamos a responder el primero de los cuestionamientos con el fin de demostrar la hipótesis presentada. Una región donde la integración ha sido difícil, por los intereses de cada país siendo todavía una zona donde la experiencia de la integración “es apenas satisfactoria debido, principal, aunque no únicamente, a problemas que se producen en el destino final de sus recursos” (Solís Rivera, 2011, pp 26)

CAPITULO 1

La inserción de Centroamérica en la economía mundial.

La economía mundial se comporta como una red global en la que los bienes, los servicios, la información y las finanzas fluyen constantemente (Castells, 2000^a), lo que ha obligado a realizar una revisión de los cuestionamientos teóricos y las estrategias de inserción internacionales. Basándose en el trabajo de Pellandra & Fuentes, (2011), el fuerte aumento de la inversión intra-centroamericana, realizadas por los grupos económicos de la región, además de la empresas transnacionales, llevan el estandarte en las reflexiones de la coordinación económica regional

Después de los años 1980, con la idea de integrar la economía mundial, los países centroamericanos debían dar el paso para cambiar la imagen que el mundo tenía de ellos, como “una colección de pequeños países, que tan siquiera han tenido la capacidad de aprovechar la integración regional que han construido” (Colburn & Sánchez, 2000, pp 200). Lo anterior enmarca a Centroamérica en la tendencia mundial, en especial en Latino América, dentro de los patrones de la globalización. Por lo tanto, los Estados de la Región han instaurado el modelo de apertura, de competencia internacional y de integración económica. Los inversores han buscado en Centroamérica que cada país facilite los procesos de liberación de sus mercados, una verdadera unión aduanera y un fuerte Mercado Común Centroamericano. De ese modo, la Región ha establecido la liberación paulatina del comercio exterior y ha reforzado la negociación de los acuerdos a escala regional e internacional, ya sea como bloque o de manera bilateral (Desruelle & Schipke, 2007).

Con el Protocolo de Guatemala¹⁹, la Región viene a renovar las antiguas intenciones de integración, donde se toma conciencia del ambiente económico internacional. Lo anterior llevó a la consolidación de mercados económicos grupales y la necesidad de la correcta inserción de los países en los espacios de flujos globales. Por lo tanto, la integración centroamericana se reforzó durante la década de 1990 e inicios del 2000

¹⁹ Tratado General de Integración Económica Centroamericana, Octubre 1993, modificado en febrero 2002

(Segovia, 2006). Se puede afirmar, después de lo demostrado que, los países han intentado recuperar el tiempo perdido en la década de 1980, donde cedieron terreno en la economía mundial, debido a que por los conflictos armados y las malas decisiones económicas, el desarrollo de la Región retrocedió.

Se debe observar como los países han aumentado la voluntad política para integrarse en el ámbito económico. Con la creación de un bloque, se acrecientan las posibilidades de adquirir poder de negociación y acceso a varios mercados. De este modo, se forma un bloque comercial “natural”, como lo llaman Frankel, Stein, & Wei, (1995), debido a que los países se encuentran en una misma zona continental, además los unen factores como el idioma y la historia, entre otros. En este primer capítulo se buscará interpretar el regionalismo abierto dentro del caso centroamericano, cómo se ha manejado y cuáles son las principales negociaciones de comercio que han llevado a consolidar u obligar una integración regional económica.

1.1 Unión Centroamericana, ¿Cómo interpretar el regionalismo abierto para la formación de un bloque?

Los países centroamericanos han seguido una línea de trabajo en pro de una integración, principalmente a nivel económico, la cual se ha extendido del ámbito regional hacia el ámbito mundial. Eso se ha realizado por medio del aumento de la competitividad, la generación de empleos y de productos de mayor calidad, pero siempre pensando en la idea de construir un bloque (Pellandra & Fuentes, 2011). Por lo tanto, se trata de incrementar las acciones que llevan a una interdependencia entre los países de la región, aunque enfocándose en el libre flujo del comercio, capital, trabajo y conocimiento. Los bloques abren las fronteras a terceros, volviéndolas permeables intentando que cada vez más los flujos mundiales de comercio e inversiones pasen por la región (Lobos & Frey, 2015). Este fenómeno de integración viene a ser denominado como “regionalismo abierto” por la CEPAL (CEPAL 2014)

Si bien, la idea de integración regional no es un concepto nuevo, se debe resaltar la diferencia entre el “ancien régionalisme contre le nouveau régionalisme” (Kébabdjian, 2004, pp152). Tener en cuenta que el regionalismo nuevo o abierto, no

es una simple apertura del comercio y de los mercados, sino que existe una relevancia de una integración en la zona que lo promueve, además de apoyarse en la cercanía de los Estados a nivel geográfico (Lobos & Frey, 2015). Pero, ¿qué diferencias hay realmente entre el viejo y el nuevo regionalismo? Gerard Kébadjian (2004), resalta que en el primero buscaba apoyarse sobre la industrialización de una zona para sustituir las importaciones, además de que nivel de desarrollo de los países debía ser similar. Por el contrario, en el segundo, se resaltan la exportación y la liberalización de los mercados, también los miembros de la integración pueden poseer diversos niveles de desarrollo económico.

Pero llegar a una definición profunda del termino en sí mismo es complicado, ya que como se puede apreciar en el texto de Germán de la Reza (2014), el autor pone en discusión las diferentes definiciones de Regionalismo abierto, comparando criterios de varios autores e instituciones. Sin embargo el adjetivo que más resalta en las diferentes interpretaciones es el de integración. Una manera de mostrar con mayor claridad la idea de apertura regional, es citando el ejemplo de la Comunidad Europea y la Zona de Libre Comercio Canadá y Estados Unidos, a la cual posteriormente se incluyó México (CEPAL, 2014). Para que ambos casos pudieran concretarse debió existir una afinidad de gobiernos civiles y democráticos, además de una tendencia “natural” a la integración y la no discriminación de la posible entrada de nuevos miembros (Gutiérrez, 2000).

Germán de la Reza propone una definición partiendo de lo que no es el regionalismo abierto, intentando una interpretación más clara en la cual menciona “absence de traitement spécial des économies moins développées ; refus des mécanismes de coopération ou des systèmes de compensation; et définition du processus (éradication des obstacles au commerce) en fonction de l’agenda multilatéral, non régional (de la Reza, 2014, pp 192). Buscando una integración regional los países se ven más comprometidos a cumplir con las reglas supranacionales. No obstante si el país miembro no cuenta tanto con las herramientas económicas como sociales correctas, al no apoyarse en una economía nacional bien constituida, el fenómeno tiende a destruirla y resaltar la dependencia hacia terceros (Kébadjian, 2004).

Lavarreda, Pieper, & Díaz (2002, pp. 174), basándose en lo dicho por la Organización Mundial del Comercio (en adelante OMC), definen que el regionalismo abierto se alcanza si la eliminación de barreras comerciales entre los miembros es aproximadamente del mismo grado, además de la eliminación de las barreras a los socios comerciales que no pertenecen al grupo. Si embargo los autores resaltan que el problema con la conceptualización de la OMC, es que no se observa el sentido y la utilidad de un acuerdo preferencial que otorga los mismos beneficios a miembros y a no miembros.

Partiendo de los puntos anteriores, se puede comprender como la integración centroamericana se establece en el marco del regionalismo abierto (Caldentey del Pozo, (2014), donde se deben cumplir ciertas características para poder insertarse más dinámicamente en la economía global, evitando, en lo posible, los efectos negativos sobre la sociedad local. Se debe resaltar que la integración centroamericana es uno de los procesos más dinámicos y profundos de América Latina, donde se refleja la voluntad de los países por cumplir con las reglas “establecidas” por la CEPAL para consolidar un bloque económico. De ese modo, con el establecimiento de un bloque regional, con características CEPALinas, se crea una relevancia espacial de los Estados de una zona (Lobos & Frey, 2015), lo cual es la finalidad esencial de la región centroamericana para atraer flujos económicos mundiales.

Se puede deducir que la CEPAL establece las reglas de regionalismo abierto como el cumplimiento de características que busquen disminuir la discriminación intrarregional. Se busca acuerdos en el contexto de la apertura y la desreglamentación comercial para aumentar la competitividad de los países de una región. Por otra parte, al crear un bloque, según la CEPAL, puede crear una defensa a los efectos de posibles presiones proteccionistas extraregionales, logrando una herramienta a la hora de negociar con terceros bloques (CEPAL 2014). Por lo tanto, al buscar una integración bajo este modelo, se puede hacer frente a los desafíos de la globalización ya que, los pequeños países centroamericanos aislados unos de otros, no podrían insertarse en la red global; por esta razón, ha sido importante concretar el proyecto de la Unión Centroamericana (Guerrero Mayorga, 2014).

A continuación, se detallará la interpretación del regionalismo abierto en Centroamérica (A.1.1). Seguido por el análisis de los instrumentos para realizarlo (A.1.2), para finalmente, revisar las consecuencias que han tenido en la relación entre los países de la región (A.1.3)

1.1.1 La integración centroamericana y la idea del regionalismo abierto.

Después de los años de 1980, la década perdida según los economistas centroamericanos, los países formaron cambios institucionales para la integración de la región (Zapata & Pérez, 2014). Bajo la idea de abrir la región al mundo y demostrar una unión tanto en lo económico como en lo político, los gobiernos de Nicaragua, Costa Rica, Guatemala, Honduras, El Salvador y Panamá²⁰, firman el protocolo de Tegucigalpa en 1991 con lo cual, basándose en lo que se ha visto y lo dicho por Pellaranda y Fuentes (2011), se establece bajo el modelo de regionalismo abierto el Sistema de Integración Centroamericano (SICA). Los Estados acordaron buscar la liberalización, el dinamismo y la inserción de sus economías con diferentes tipos de estrategias para facilitar el comercio, priorizando la construcción de infraestructuras, la armonización o aplicación no discriminatoria de normas comerciales y regulaciones internas y estándares. Si bien, todos los criterios no han sido bien desarrollados o dejados de lado por algunos miembros, se puede decir que las normas se han aplicado con algunos logros en Centroamérica (Desruelle & Schipke, 2008).

El modelo del regionalismo abierto no es distinto en diferentes zonas, se debe resaltar un elemento particular de la región. En Centroamérica, uno de los principales factores de su consolidación fue la firma de los acuerdos de paz en los países bajo conflicto dentro de la Región. Queda en evidencia cómo el capitalismo, tomando en cuenta las presiones de la globalización, ha obligado, de una u otra manera, que la región se mantenga en paz para poder entrar en la vía del libre comercio (De la Ossa, 2003). Esto entra en contradicción con lo argumentado por Kébabdjian, (2004), donde el regionalismo abierto en otras regiones y las políticas de integración, como en el caso euro-mediterráneo, la economía no producirá espontáneamente la paz en la región

²⁰ Posterior a la invasión Estadounidense al país, para derrocar el gobierno de Manuel Noriega

Lo anterior lleva a la incertidumbre de qué tipo de regionalismo predomina en la integración centroamericana. Éste se tiene que medir según los instrumentos de negociación económica puestos en marcha . Según la CEPAL (2014), en América Latina existen acuerdos de diversas índoles:

- Zonas de libre comercio (sin arancel común)
- Uniones aduaneras (libre comercio + arancel común)
- Mercados comunes (libre comercio + movimiento de mano de obra y capitales entre los países)

Buscando una integración más consolidada, la región reformuló el Mercado Común Centroamericano (MCCA) con la idea del viejo regionalismo de vocación cerrada, poniendo barreras a los productos importando, fomentando la producción interna protegiéndola de terceros por medio de altas tarifas arancelarias de importación de terceros (Rosenthal, 2006). Por el contrario en la actualidad, el MCCA es la base para la apertura de la región al exterior, promoviendo el libre comercio de la mano de la idea del nuevo regionalismo (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002). En consecuencia, según los criterios de la CEPAL citados, se busca que la integración en Centroamérica sea llevada a una etapa superior, además de la zona del libre comercio, la creación de un mercado común y en algún momento la integración política parcial o total. Actualmente se puede afirmar que el “MCCA oscilant entre une union douanière, comme but de réussir une taxe commun, et une zone de libre-échange selon les pressions économiques dont ils font l’objet” (de la Reza, 2014, pp 188)

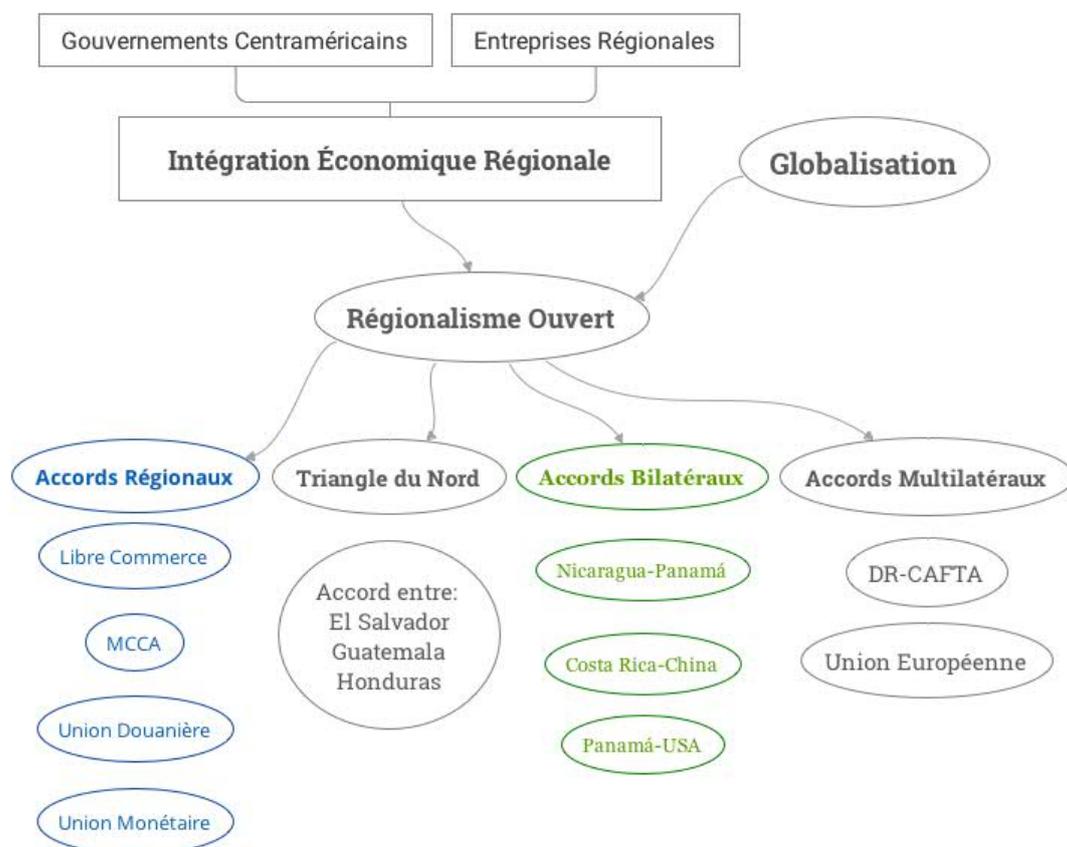


Figura 1 Modelo de Regionalismo abierto para el MCCA, después de 1991
 Elaboración: Andrey Hernández 2015

Si se analiza la figura 1, se observa en la parte superior cómo los gobiernos han tomado la iniciativa para conseguir una integración centroamericana. En efecto, se debe tener una voluntad política para cambiar o adaptar el marco legal y regulatorio de cada país y llevar a cabo el regionalismo con miras a expandir los flujos comerciales. El proceso de integración se ha llevado a cabo más por la inversión extranjera, que intenta crear economías de aglomeración (centros urbanos y redes de comercio internacional). Se busca la “re-localización del capital en el espacio (*clustering*) y que la tendencia corresponda a los rendimientos crecientes de los territorios” (Lobos & Frey, 2015, pp 253)

Además, al lado de los gobiernos se encuentran las empresas regionales, se recuerda que la mayor parte de la integración centroamericana se encuentra en el ámbito económico más que en el político, donde los tratados de libre comercio forman una fuerza importante que enlazan el camino del desarrollo regional. Las empresas son las

que han impulsado, por medio del *lobbying* y presiones económicas, la regionalización abierta para acceder más al mercado global, lo cual se define como “integración de facto” (Pellandra & Fuentes, 2011, pp. 20). De la misma manera, Segovia (2006) la denomina integración informal, la cual se realiza por medio de la fuerza de negociaciones económicas entre las empresas y los gobiernos, donde las primeras buscan las mismas condiciones en los diferentes países y un libre tránsito para disminuir sus costos.

Al adherirse los gobiernos de cada país centroamericano, más las empresas regionales, se llega a formular la integración económica regional. Lo cual conlleva a un aprovechamiento de las economías de escala, influyendo en las expectativas de la inversión nacional y extranjera, buscando reducir costos en las transacciones, ya sea en las barreras: geográficas, institucionales y en el ámbito legal y social (CEPAL, 2014). Se puede afirmar, por lo antes comentado, que al tener un bloque regional, vienen a sumarse el interés de unirse a la globalización. Se implementa una integración horizontal en la región en convergencia, buscando un desarrollo para todos los miembros del bloque, con lo dictaminado por la Organización Mundial del Comercio (de la Reza, 2014). De ese modo, como se presenta en la figura 1, adicionando todos los factores, se demuestra como MCCA intenta poner en marcha el regionalismo abierto.

Extrapolando lo dicho por Gerard Kébabdjian (2004), donde explica la importancia de la integración de un bloque regional económico, se pueden afirmar los objetivos que el MCCA intenta cumplir, vistos desde el ámbito de la globalización:

- Obtención de ganancias tradicionales, lo cual se ve en los objetivos principales de los acuerdos comerciales
- Apoyo y consolidación de reformas políticas nacionales para fortalecer la democracia en la región
- Aumento del poder negociador multilateral frente a otros grupos, en el marco de la Organización Mundial del Comercio que promueve esta práctica.
- Reducción de la incertidumbre de negocios mediante garantías para atraer inversión extranjera.

- Aumento del campo de maniobra de intercambio comercial para sus miembros entre la escala regional y multilátera

Se puede, desde un punto de vista analítico, interpretar cómo la región ha aplicado el regionalismo abierto, resaltando la transformación del MCCA. Se pasa de un modelo cerrado, que prevaleció de 1960 a la década de 1980, dando paso a una apertura de las fronteras y a eliminar el proteccionismo que existía frente a terceros. Es importante señalar la fuerte influencia que ha tenido el sector empresarial, predominante sobre el interés político, para obtener legislaciones estándar en los países de la Región, para que el intercambio comercial, de mano de obra y financiero sea más fluido. Además, el modelo en Centroamérica no solo ha sido una herramienta para abrir el mercado, sino también un método para consolidar y mantener la paz en los países donde existieron conflictos internos.

1.1.2 ¿Cuáles instrumentos se han aplicado por el SICA para llevar a cabo el regionalismo abierto?

La Región, bajo la idea del regionalismo abierto, tiene el objetivo de insertarse en los mercados mundiales y lograr que parte de la economía mundial pase por el territorio. Así, ha puesto en marcha una instrumentalización por medio de la creación del Protocolo de Integración Económica²¹ (Desruelle & Schipke, 2008). Los cuatro instrumentos principales puntos que se han intentado desarrollar son:

- La zona de libre comercio centroamericano: donde se buscan eliminar gradualmente las barreras arancelarias del comercio intrarregional. Además, los países se comprometen a perfeccionar y actualizar las normas comunes de comercio que proscriben la aplicación de subvenciones, el *dumping*²² y otras posibles prácticas de comercio desleal.

²¹ Última modificación Enmienda del 27 febrero 2002, vigente a partir de mayo 2003 en Ciudad de Guatemala. Original firmado en 1993

²² Práctica comercial discriminatoria según la OMC. Su acepción más corriente, consiste en vender en los mercados exteriores un producto a un precio inferior al de ese en el mercado interior e incluso por debajo de su coste de producción (Lehu, 2004)

- Las relaciones comerciales externas: los países se comprometen a adoptar una Tarifa Centroamericana de Importación, buscando mejores niveles de eficacia de los sectores productivos y lograr una política comercial común. Al trabajar bajo políticas conjuntas de relaciones comerciales, fortifican la capacidad de negociación con otros bloques regionales.
- La Unión Aduanera Centroamericana: al realizar una integración de aduanas entre los países centroamericanos, se logra un libre tránsito de las mercancías independientemente de sus orígenes cuando se encuentren ya nacionalizadas en alguno de los países miembros.
- Libre movilidad de los factores productivos: libre tránsito de la mano de obra y del capital de la región, favoreciendo una integración monetaria y financiera centroamericana.

Si se toman en cuenta estos puntos principales, se puede realizar un análisis sobre cómo se han aplicado estos instrumentos para llevar a cabo el regionalismo abierto. Los países siguen poniendo trabas al libre comercio, especialmente en el apartado de la exclusión de las principales producciones de cada país, por ejemplo el café y el azúcar (Moslares García, Ramírez Roma, & Reyes, 2011). Cada país puede poner aranceles si lo ve necesario para proteger la producción nacional. Por lo tanto, refleja de una legislación incierta. Al contrario, se ha logrado por medio de presiones internacionales, como se verá en el segmento sobre los acuerdos comerciales, avanzar en la creación de la tarifa Centroamericana de Importación. La unión aduanera, es la que más trabas ha encontrado en la Región, ya que si bien el triangulo del norte ha logrado avanzar en ese aspecto, todavía Costa Rica y Panamá no han concretado ningún avance en el tema (Caldentey del Pozo, 2014). Finalmente, el libre tránsito de la mano de obra y el capital en la región se ha logrado favorablemente con la agilización de permisos de trabajo y la interconexión bancaria regional (Cáceres, 2010). Se puede afirmar que existe la voluntad de avanzar en la integración regional, aunque quedan aspectos a mejorar como la unión monetaria o cumplir las obligaciones que cada país ha adquirido.

1.1.3 La polarización del MCCA; el freno al regionalismo abierto.

Entre los países centroamericanos, los intereses y grados de integración han tenido diferentes niveles. En el caso de Costa Rica por ejemplo, con la filosofía del “sí pero no” expuesta por Madrigal Rodríguez (2013), vuelve a Centroamérica como prioridad de la política exterior del país, mas no significa que la integración política esté en el discurso. El país tampoco ha firmado el Manual Único de Procedimientos Aduaneros, al que se le suma Panamá en la negativa. Por lo tanto se nota una polarización al sur de la Región que se niega a firmar ciertos acuerdos, lo que impide avanzar a un regionalismo abierto consolidado.

Por otro lado, los países que más han avanzado en este tema son del grupo denominado El Triángulo Norte Centroamericano conformado por tres países: Guatemala, Honduras y El Salvador. Este proceso de integración se firmó en su primera etapa en 1991 cuando El Salvador y Guatemala ratificaron un tratado de libre comercio, el cual se ampliará en 1992 con el ingreso de Honduras, por medio del tratado de Nueva Ocotepeque (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002). Estos países han logrado la primera aduana trinacional ubicada en el Amatillo. Además, existen aduanas periféricas donde se aplica una legislación en común y donde se practica el libre comercio a las mercancías en el del territorio de la unión aduanera (De la Ossa, 2003). Nicaragua se ha acercado más hacia el Triángulo del Norte, inclinando la balanza a favor de este grupo en la región, denominándose el G4 (Grupo de los 4).

Estos síntomas de división son los que frenan las posibles ventajas económicas y de desarrollo que se esperan con el regionalismo abierto expuesto por la CEPAL. Esto entorpece la fluidez del comercio, la disminución del costo de transportes y de la administración pública. Además, retrasa una utilización racional y ágil de las infraestructuras y la generación de economías de escala, lo que según Frankel, Stein, & Wei, (1995), fortalecería la inserción en los mercados mundiales y el reforzamiento de la posición negociadora ante otros bloques.

Se puede afirmar que la polarización se debe a las diferentes estrategias e intereses de cada país. El Triángulo del Norte, al llevar a cabo un avance más significativo en los distintos aspectos de la integración, se ha vuelto una agrupación donde las legislaciones son más homogéneas. Mientras que Costa Rica y Panamá se encuentran menos favorables a ciertas prácticas o uniones comerciales, debido a que sus economías se verían vulnerables ya que poseen controles más severos en el aspecto aduanero y sanitario. Se sigue dividiendo la Región en dos polos, lo que afecta la atracción de la inversión extranjera, ya que se debe adaptar a diferentes realidades y niveles de protección económicas. Esto es un claro ejemplo de cómo se frena la idea del regionalismo abierto, al crearse subgrupos en la región, protegiéndose de sus mismos socios comerciales.

1.2 Libre comercio, la inserción de la región centroamericana en la economía mundial

Los procesos de globalización han obligado a los países a acelerar e integrarse de manera orgánica adaptando la legislación interna, con la reafirmación de un bloque con instituciones supranacionales para conformar una fuerza negociadora (Guerrero Mayorga, 2014). Esto se puede traducir como una mayor credibilidad ante la firma de tratados internacionales con otras regiones. También se puede interpretar cómo los países centroamericanos han utilizado diferentes modelos de tratados para dinamizar la región y atraer la inversión extranjera directa. Sin embargo, si se observa desde un punto de vista a favor del Regionalismo Abierto, se puede criticar que cada Estado ha hecho su política exterior de forma individual, y por lo mismo se siguen evidenciando conflictos de integración para llevarlo. Por ejemplo, para el caso de la unión de aduanas, cada país es libre de negociar con terceros cómo entrarán los productos al territorio y cuál será el arancel. Apoyándose en lo dicho por Lavarreda, Pieper, & Díaz, (2002), en las condiciones actuales, los gobiernos son muy susceptibles a las presiones de grupos económicos e industriales, dado que se convierten en los principales promotores de una integración económica.

Los tratados comerciales con terceros han trazado la ruta del desarrollo económico de la región, dejando en segundo plano la integración a nivel político. La fuerza

económica dominadora de la regionalización, para entrar en los mercados mundiales. Esto constituye la ya mencionada “integración de facto”. En los últimos 15 años, gracias a la implementación de los acuerdos comerciales para liberalizar el mercado, las empresas transnacionales han aumentado su presencia en la región, dinamizada por la privatización y la concesión de servicios públicos (Pellandra & Fuentes, 2011). Se debe sumar a la liberación del mercado, la intención unilateral de cada país para atraer la inversión extranjera, como han sido la creación de zonas francas y los incentivos que se le dan a las empresas si se establecen en el territorio

Por medio de los tratados internacionales, los acuerdos y esfuerzos privatizadores, los países centroamericanos han aumentado su participación en el comercio mundial, con una diversificación de sus exportaciones, principalmente en el ámbito de los servicios (Desruelle & Schipke, 2008), lo cual se detallará más adelante. Esta inserción comercial se promueve por diversos instrumentos e iniciativas de cada país, donde los tratados de libre comercio vienen a ser los principales dinamizadores de los avances en la liberalización económica (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002). Sumado a lo anteriormente dicho, Caldentey del Pozo (2014) resalta cómo esta dinámica compromete a los Estados a apearse a estipulaciones supranacionales, ya que buena parte de las relaciones internacionales de Centroamérica se apoyan en instrumentos regionales para lograr negociaciones con terceros. Sin embargo la participación e inserción de los países centroamericanos no es similar al existir distintas políticas e intereses nacionales. Para ejemplificar este aspecto, en la sección A.2.1, se compararán las herramientas aplicadas en cada país, ya sea por iniciativa individual o como bloque. Además, se debe tomar en cuenta la naturaleza de las iniciativas liberalizadoras, las cuales pueden ser unilaterales, bilaterales o multilaterales. Lo anterior va a modificar el impacto que ha tenido la influencia del capitalismo y el interés que este pueda tener en los mercados de cada país.

1.2.1 El tipo de iniciativas se aplican en cada país centroamericano, para la atracción de la inversión extranjera

Los países centroamericanos se han basado en las estrategias mundiales para atraer los flujos de comercio internacional. Algunas han sido de carácter individual,

independientemente del interés o impacto que pueda tener en otros países. Otras de carácter bilateral, con un solo socio en reciprocidad. Esta modalidad es la más conflictiva para formar un bloque centroamericano compacto, por los compromisos individuales de cada país. Lo anterior, según lo expuesto por Lavarreda, Pieper, & Díaz, (2002), genera un retraso en la liberalización plurilateral, para realizar una regionalización abierta y compacta . Por lo tanto, se debe ver como cada país de la región ha puesto en marcha sus iniciativas, lo cual ayudará analizar el estado de la Geografía Económica de la Región.

a) Las iniciativas tomadas individualmente por cada país.

Cada país recurre a tácticas o iniciativas económicas específicas para atraer la inversión extranjera tratando de volverse un territorio innovador en el dominio del posicionamiento geográfico con el fin de desmarcarse de la competencia que lo rodea (Méndez R, 2014). Los países buscan individualmente realizar modificaciones político-comerciales. En este aspecto, se encuentran las iniciativas unilaterales, que no son acuerdos internacionales sino una estrategia o un modo de ceder a los intereses de los posibles inversores en el territorio, ya que todos pueden aprovechar de las ventajas dadas por los gobiernos. Desde el punto de vista de la apertura comercial, es el primer paso que da el país en la vía de inserción al mercado mundial globalizado (Derudder, Hoyler, Taylor, & Witlox, 2011). En este contexto, el ejemplo más claro en Centroamérica es la creación de Zonas Francas, práctica que posteriormente atrajo a mayores empresas transnacionales. Si bien algunas no entran en los criterios para establecerse en estas zonas, se crea más un entorno de *Clusters*, promoviendo un mejor ambiente de negocios.

| <i>País</i> | <i>Año de Implementación</i> | <i>Motivo</i> |
|--------------------|------------------------------|---|
| Costa Rica | 1986 | Iniciativa propia, PAES |
| El Salvador | 1989 | PAES |
| Guatemala | 1992 | Iniciativa propia, PAES |
| Honduras | 1997 | SICA |
| Nicaragua | 1990 | SICA |
| Panamá | 1948 | Iniciativa propia en terrenos del Canal |

Cuadro 1 Año de aplicación de leyes unilaterales y motivos, en los países del MCCA

Fuentes: Ministerios de Comercio y Bancos Centrales de cada país

Como se puede apreciar en el cuadro 1 y haciendo un análisis regional, el primer país en implementar esta estrategia fue Costa Rica, buscando alejarse del modelo de sustitución de importaciones. El Salvador fue el segundo, mediante los Programas de Ajuste Estructural (PAES). Mientras que Guatemala buscó la desgravación comercial desde 1990, pero fue hasta 1992 cuando se aplicó por primera vez. Por otro lado, Honduras también tomó la iniciativa a principios de los años 1990, aunque por la presión del SICA que en 1997 el modelo de zona franca entró a regir en el país. También por motivos del SICA, Nicaragua pasó la década de 1990 ajustando su sistema de políticas públicas para crear el modelo de zonas francas. Caso aparte es el de Panamá, donde la Zona Libre de Colón, siempre tuvo el modelo de zona franca, instaurado por iniciativa del Gobierno, en propiedades de los Estados Unidos dentro de la Zona del Canal. Esta zona es uno de los tres pilares de la economía nacional y una de las principales entradas del dólar al país, ya que Panamá no puede imprimir esta divisa.

Es remarcable el aspecto unilateral de la liberación del mercado por medio de las Zonas Francas. Si bien es una decisión nacional, ha existido una fuerte recomendación regional e internacional para crear este modelo en cada país. Aunque Costa Rica y Guatemala lo hicieran por iniciativa “individual” (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002), El Salvador tuvo la presión directa de los PAES, los cuales fueron iniciativas del Banco Mundial para adaptar la economía latinoamericana a la modernización de los mercados internacionales. Además, Honduras y Nicaragua debieron insertar estos modelos en sus respectivas legislaciones debido a la presión de

los otros países centroamericanos para estar acorde a las decisiones tomadas para redirigir la economía de la región. Esto porque con una unilateralidad similar dentro de los países miembros del SICA ayudaría a poner en marcha una fuerte multilateralidad regional (Altmann Borbón, 2011).

b) Los principales intercambios con otros grupos económicos

Para que se cumpla el principio de una regionalización abierta, el bloque económico debe negociar con otros para poder insertarse en el ámbito mundial. Centroamérica ha logrado dar grandes avances, ya que “may be a small region economically but it has changed appreciably as part of the wider process of economic globalization and its new space of flows” (Brown, Taylor, & Catalano, 2002, pp. 6). Los países han buscado negociaciones con socios de importancia en el ámbito global, intentando que los flujos económicos pasen por la Región. El objetivo de los tratados de libre comercio es lograr el crecimiento económico de Centroamérica -la cual durante la década de los años 1990 todavía se encontraba poco dinamizada- buscando un mejor desempeño exportador y atraer la Inversión Extranjera (Pérez, Zapata, Cortés, & Villalobos, 2001).

| Acuerdo | Fecha | Costa Rica | Panamá | Nicaragua | El Salvador | Guatemala | Honduras |
|-----------------------------|----------------|------------|--------|-----------|-------------|-----------|----------|
| Unión Europea | Junio 2012 | X | X | X | X | X | X |
| México | Noviembre 2011 | X | | X | X | X | X |
| CAFTA-DR | Agosto 2004 | X | | X | X | X | X |
| Panamá | Marzo 2002 | X | | X | X | X | X |
| Chile | Octubre 1999 | X | | X | X | X | X |
| República Dominicana | Abril 1998 | X | | X | X | X | X |

Cuadro 2 Acuerdos Comerciales Multilaterales del MCCA.

Fuente: Foreign Trade Information System OEA, 2014

Si bien la integración no se encuentra del todo desarrollada, su evolución en el aspecto económico es la que más ha crecido. Como parte de la estrategia de apertura económica, la región, en especial algunos países, comienzan a suscribirse en Tratados de Libre Comercio (TLC) (Altmann Borbón, 2011). Basado en el texto de Román Caballeros (2008) se puede afirmar que la firma de tratados multilaterales, donde prevalece el espíritu de bloque, es el intento y la presión del proceso de globalización y la apertura, para una inserción dinámica en la economía mundial. En efecto los países industrializados no se han negado a la creación o unión a bloques negociadores. Este proceso se visualizó buscando un fortalecimiento comercial con sus socios naturales, pero paulatinamente, la región ha creado alianzas comerciales con otros países fuera de los tradicionales. Buscando diversificar el comercio, ampliar su campo de maniobra geográfico y evitar impactos que puedan provocar una posible crisis en algún mercado.

La región ha logrado la firma de acuerdos comerciales directamente con países terceros como puerta de entrada a un grupo regional en particular o directamente con bloques regionales. Como se puede apreciar en el cuadro 2, el primer acercamiento de negociación como bloque fue ante República Dominicana en 1998, su socio “natural” en la Antillas, tanto por historia, como por su idioma y cultura. Este fue el primer logro, aunque a escala muy local, de negociación como bloque regional. Posteriormente, en 1999 se firma el TLC con Chile, en el cual se busca dar pasos para crear una integración hemisférica. Estos dos tratados no han generado mayores impactos en Centroamérica ya que en los dos casos sus negociaciones fueron empíricas, como primeras experiencias de trabajo en grupo. Además el escenario mundial ha evolucionado para todas las partes. En el primer caso, República Dominicana pasó a formar parte del SICA y posee participación política en la región, como se verá más adelante. En el segundo, Chile y Centroamérica han buscado basarse más en las reglas del Área de Libre Comercio de las Américas²³.

Los países centroamericanos, buscando fortalecer su relación con Panamá por ser un país estratégico en el ámbito comercial de servicios, firman un TLC en el 2002, siguiendo las negociaciones previamente establecidas por Costa Rica. Por otro lado,

²³ Conocido como ALCA, propuesto en Miami en la Cumbre de las Américas de 1994

los panameños no podían quedarse rezagados en la configuración de bloques mundiales y por lo tanto optan, por fortalecer sus lazos comerciales con la Región. Martínez y Cordero (2009) mencionan como posterior y paulatinamente, este tratado ha quedado rezagado con la entrada definitiva de Panamá en el Mercado Común Centroamericano. En el cuadro 2, aparece un acuerdo general de libre comercio entre la región y México, aunque es hasta el 2011 que se busca la integración de los diferentes acuerdos firmados. En este rubro, Costa Rica fue el primer país centroamericano en firmar el TLC con México en 1995, siendo el acuerdo “más completo jamás negociado hasta la fecha entre países de América Latina” (Pérez, Zapata, Cortés, & Villalobos, 2001, pp. 16). Posteriormente, en 1998, México firma el TLC con Nicaragua, basándose en gran parte de la negociación anterior con Costa Rica, aunque las características del mercado entre las naciones centroamericanas no eran las mismas. Finalmente, el Triángulo del Norte firma el TLC con México para el 2001.

Cabe mencionar, que si bien los acuerdos aparecen con el nombre de Centroamérica y otro país, por lo general, estos se negociaron en parte de manera bilateral, lo que llega a entorpecer la idea del regionalismo abierto (Pellandra & Fuentes, 2011). Por otro lado, los acuerdos comerciales que realmente obligaron a la negociación como bloque y a una armonización de diferentes políticas entre los país de la región fueron el DR-CAFTA del 2004 (Dominican Republic-Central America Free Trade Agreement) y el Acuerdo de Asociación entre el MCCA y la Unión Europea en el 2012. Pero antes de entrar en detalle sobre estos dos acuerdos que obligan a los países de la región a establecer una integración más sólida, se debe resaltar que de todos los acuerdos anteriores, Panamá solo se encuentra en la negociación con la Unión Europea, ya que el país siempre se había mantenido aparte de unirse a algún bloque económico (Martínez & Cordero, 2009).

Los principales acuerdos multilaterales del Mercado Común Centroamericano

Tratado de Libre Comercio entre Centroamérica, República Dominicana y Estados Unidos (DR-CAFTA)

El DR-CAFTA es de aplicación multilateral entre los siete países firmantes y contiene disposiciones para respetar los acuerdos centroamericanos en materia de integración (Caballeros, 2008). Es uno de los acontecimientos económicos que más ha marcado la Región, donde hay deberes que no se presentaban en anteriores acuerdos multilaterales. Al tener que alinearse a obligaciones idénticas para todos los países participantes en temas que no existían en las regulaciones del MCCA, se llega a la homologación de normas en el bloque centroamericano, aunque algunas cláusulas tuvieron que ser negociadas de manera bilateral (Pellandra & Fuentes, 2011). Su aplicación multilateral viene a profundizar en la liberación comercial (Caldentey del Pozo, 2014). La firma del TLC estuvo marcada por conflictos, entre los cuales diversos sectores vieron sus intereses amenazados por algunas condiciones, sobre todo Costa Rica para quien la aprobación de éste se realizó por medio de un referendo popular realizado en el 2007 en el cual la mayoría votó a favor de la firma del Tratado.

El DR-CAFTA, viene a confirmar la intención de fortalecer los vínculos comerciales históricos de Centroamérica, con los Estados Unidos como el principal comprador y exportador a la región, además de ser el principal inversor, como se demostrará más adelante. Si bien los países centroamericanos ya tenían un acceso preferencial al mercado estadounidense, por medio de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe²⁴ (ICC), el acceso era restringido a un porcentaje específico de bienes (Valerio De Ford, 2005).

²⁴ La ICC consiste en una serie de preferencias dentro del programa unilateral del Gobierno de los Estados Unidos, para incentivar el crecimiento económico de la cuenca del Caribe, creada a través de una ley del Congreso de ese país. Mediante la ICC, el Congreso faculta al Presidente de los Estados Unidos para otorgar o eliminar los beneficios a una lista de países previamente identificados. La ICC es un esquema unilateral

El TLC con EE. UU. resaltó la falta de integración en el bloque centroamericano, con lo cual Urrutia Nájera (2011) evidencia la necesidad de fuerzas externas para realizar un conjunto regional que sea capaz de negociar un acuerdo comercial como bloque. Pellandra y Fuentes (2011) complementa la idea de Nájera señalando que la falta de coordinación, tanto en los esfuerzos como en las acciones de cada país, logra mermar seriamente el alcance, el impacto y la eficiencia en la negociación de tratados de libre comercio. Esto pone en seria desventaja a la región a la hora de llevar a cabo una meta común. Anterior a lo dicho por Nájera, Pellaranta y Fuentes, Gert Rosenthal (2008) ya dejaba en claro que la normativa del DR-CAFTA es vinculante para todas las partes, obligando a perfeccionar y consolidar el ordenamiento normativo y jurídico que rige la integración centroamericana. Por primera vez, los Estados centroamericanos se vieron en la necesidad de buscar un camino común por el bien de la región entera, lo que fortaleció, al menos, la integración económica.

Acuerdo de Asociación entre el MCCA y la Unión Europea

El primer acercamiento entre la Unión Europea y los bloques de integración de América Latina, se dio en la cumbre de Río de Janeiro en 1999, donde se establecieron las bases para negociaciones buscando el modelo de asociación estratégica (Caballeros, 2008). Se debe mencionar que la UE negocia de preferencia tratados de libre comercio o de asociación, con una voz y visión con otros bloques económicos (Altmann Borbón, 2011). Es interesante resaltar que Europa y Centroamérica fueron las primeras áreas del mundo en plantear un proyecto viable de mercado común: el Tratado de Roma en 1957 en Europa y el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica (Tratado de Managua 1960) en Centroamérica gracias a la bases construidas por la ODECA en 1951 (Pellandra & Fuentes, 2011).

Luego de ocho rondas de negociaciones, el Acuerdo de Asociación entre el MCCA y la Unión Europea fue suscrito en mayo del 2010, siendo Centroamérica el primer bloque subregional en América Latina en firmar un acuerdo de este tipo con Europa (Altmann Borbón, 2011). Se destaca que éste es el primer acuerdo en el que participó Panamá como miembro del bloque negociador del MCCA, donde se le condicionó la participación para dar avances reales en la construcción de una unión aduanera. Por lo

tanto, vemos que la integración, una vez más, es llevada por la cohesión económica y por las imposiciones de terceros para negociar, más que por iniciativa propia de los países. Pellaranda y Fuentes (2011) resaltan que este ha sido el único acuerdo en el cual los Estados del MCCA formaran una sola parte negociadora sin las excepciones bilaterales que se realizaron para el CAFTA, donde se implementó la figura de una vocería rotativa entre los países de la región.

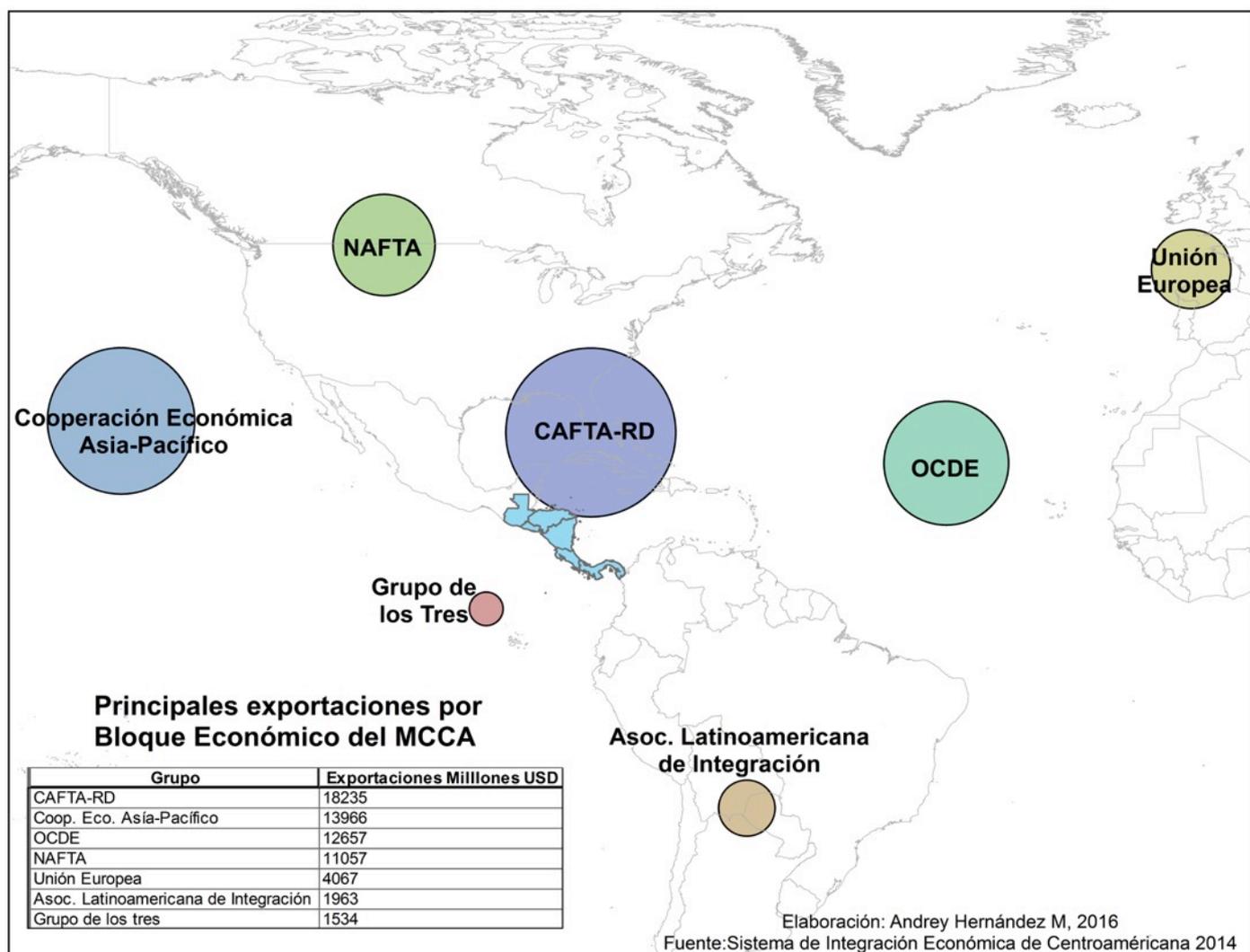
Finalmente, se puede resaltar que el Acuerdo de Asociación busca fortalecer el estado de derecho y la disminución de la pobreza en Centroamérica, la cooperación en proyectos y programas regionales, así como el comercio y la inversión enfocados al mercado. Además, apoyándose en Urrutia Nájera (2011) este instrumento cambia la relación unilateral que existía, en la que la Unión Europea tomaba todas las decisiones; ahora debe apegarse a un acuerdo mutuo donde las partes tienen voz y voto por igual. Este tratado multilateral viene a reafirmar lo hecho con el DR-CAFTA, donde se busca una estandarización de procesos y políticas económicas en Centroamérica, para establecer una integración comercial real, la apertura de mercados y dar ventajas para la llegada de inversión extranjera directa.

Los Intercambios comerciales con otros grupos económicos. La reafirmación de México y Estados Unidos

Según Esteban Pérez *et al* (2001), la importancia de los acuerdos regionales y el reconocimiento oficial de su legitimidad, muestran que la localización geográfica es una variable determinante del intercambio comercial. Por ese motivo al realizar acuerdos o intercambios con otros grupos comerciales, se buscan estructuras que incluyan la mayor cantidad de socios dentro de una misma área geográfica, con el fin de facilitar los flujos económicos. Al existir un bloque, para reafirmar lo anterior, las otras naciones e instituciones financieras internacionales, dan mayor confianza y seriedad a los intercambios con otras regiones, lo cual aumenta los flujos y diversifica los mercados a nivel mundial (CEPAL, 1994). Por este motivo, se debe realizar una interpretación de la dinámica de otros bloques comerciales para enfocar la importancia que tienen en la región centroamericana. Aunque no se encuentren acuerdos firmados con todos los socios comerciales, se debe analizar el intercambio

para resaltar si existe una diferencia, a nivel geográfica entre los flujos, viendo si realmente los acuerdos han tenido, hasta este momento²⁵, un impacto real en la dinámica entre Centroamérica y el resto de grupos comerciales.

Mapa 5 Principales exportaciones por Bloque Económico del MCCA. Hernández Meza 2016



²⁵ Los datos de análisis son del 2014

Exportaciones del MCCA a otros bloques comerciales.

En los últimos diez años, Centroamérica ha diversificado sus exportaciones logrando llegar a mercados donde nunca antes había tenido acceso. La integración y consolidación de un bloque económico han llevado a negociaciones para colocar sus productos con mayor facilidad en nuevos mercados, como por el ejemplo el asiático.

Como se puede analizar al ver el mapa 1, Centroamérica exporta la mayoría de sus bienes a siete bloques económicos. El socio comercial con el menor destino de las exportaciones es el Grupo de los Tres, formado por Colombia, México y Venezuela, donde se colocaban \$1 534 millones de USD para el 2014. Los bienes centroamericanos se dirigen en mayor medida al mercado mexicano debido a los diferentes acuerdos comerciales que existen entre la región y el país norteamericano. Además, esta agrupación ha perdido peso en las negociaciones internacionales debido a la salida de Venezuela del acuerdo. Por lo tanto, los países se enfocan más en negociar como parte de otros acuerdos, lo que vuelve al grupo de los Tres una relación entre los otros dos países. El siguiente destino del comercio regional se distribuye entre los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), donde todos los países latinoamericanos tienen representación menos los del MCCA, con excepción de Panamá que se incorporó el 10 de mayo del 2012 (aladi.org, 2015). Cabe destacar que los miembros del Grupo de los Tres se encuentran en este mismo bloque comercial, sumado Panamá, por lo tanto demuestra que Latinoamérica no es un mercado de mayor importancia para los países del MCCA.

El quinto bloque económico en importancia es la Unión Europea, con sólo \$4 067 millones de USD para el 2014. Es interesante ver como los bienes centroamericanos son poco adquiridos en Europa, por más que ya esté vigente el Tratado de Asociación entre ambos bloques. Esto se puede interpretar como la notoria falta de relevancia de los productos centroamericanos en el continente europeo, no por su falta de calidad o precio, sino porque los países europeos poseen proveedores “naturales” de los mismos productos, como por ejemplo el banano o la piña. Lo anterior se debe a que poseen territorios en las mismas latitudes, por ejemplo, las Antillas y territorios caribeños; o

antiguas colonias que se volvieron socios comerciales preferentes y de mayor cercanía por su vínculo histórico más reciente.

A la mitad de la lista de exportaciones con otros bloques se encuentra el NAFTA o North American Free Trade Agreement, con una colocación de \$11 057 millones de USD para el 2014. Es interesante ver como en tres de los cuatros bloques mencionados se encuentra México como país miembro, lo que resalta su relevancia para la región. Además, estos tres países adquieren más bienes juntos que el resto de Latinoamérica y Europa. Este grupo no es el de mayor importancia, a pesar que los Estados Unidos esté incluido, ya que los bienes pasan por medio del DR-CAFTA, como se verá más adelante. Sumado a lo anterior, no todos los países centroamericanos tienen libre acceso o intercambios preferenciales con Canadá.

Siguiendo en importancia en el mapa 5 (página 67), se ubican los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), donde se vuelven a encontrar países situados en otros grupos, cómo por ejemplo México, Estados Unidos, Canadá y la mayoría de los países de la Unión Europea. Al ocupar el tercer puesto de la lista en las exportaciones del MCCA, se puede entender como una agrupación que abarca mayor cantidad de países y con los que Centroamérica ha tenido mayor relación comercial. La importancia del bloque de la OCDE puede incrementar en las exportaciones de la región, ya que Costa Rica está en proceso de completar su adhesión a este grupo económico. Eso daría mayor oportunidad de colocar exportaciones del MCCA en otros países donde el intercambio ha sido mínimo.

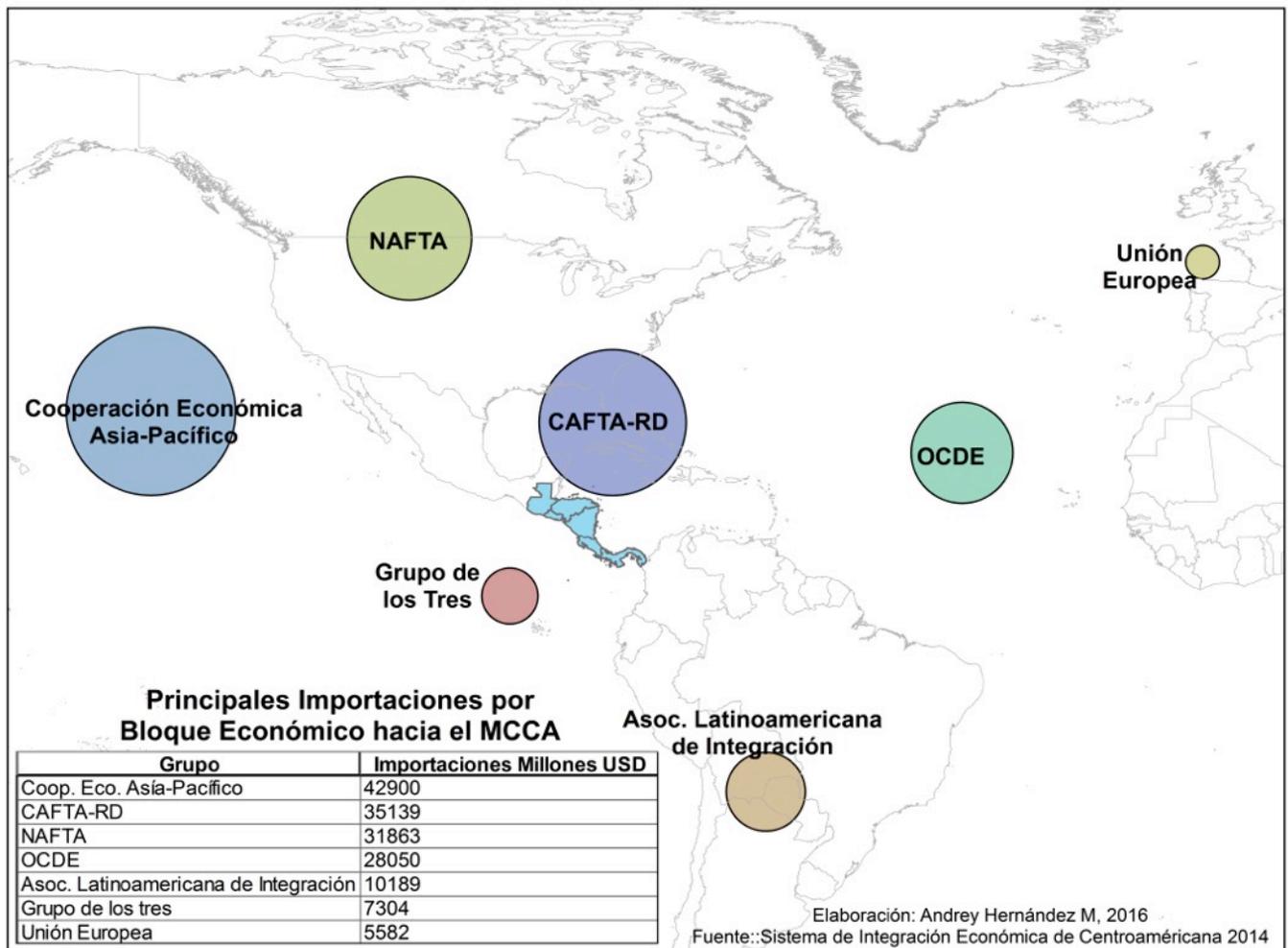
En segundo lugar en exportaciones para el Mercado Común Centroamericano, se encuentra el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico (APEC por su nombre en inglés). Con unos \$13 966 millones de USD para el 2014, este grupo ha crecido en importancia gracias al aumento del intercambio comercial de la región centroamericana y los países asiáticos, se han creado alianzas de cooperación en la última década, como por ejemplo con Singapur y China. Al presentar un alto crecimiento en la industria, los países asiáticos han aumentado su compra de bienes para la producción, ya sean primarios o de mayor valor agregado como componentes

electrónicos y procesadores. Cabe destacar la presencia de México y Estados Unidos, quienes dan importancia a las exportaciones hacia el bloque económico.

Finalmente, el bloque que mayores exportaciones compra de los países de la región centroamericana es el mismo del cual forman parte y crea mayor integración en la región. El DR-CAFTA adquirió \$18 235 millones de USD para el 2014, se dinamiza la economía regional gracias al intercambio entre los países del MCCA, con excepción de Panamá que no forma parte del tratado de este bloque comercial. Lo que realmente aumenta la importancia de este bloque comercial, es la presencia de los Estados Unidos, quien usa la firma del Tratado de Libre Comercio, como medio para la importación de bienes y servicios de los países miembros del MCCA. Con la firma del TLC, el país norteamericano se reafirma como el destino principal de la producción centroamericana, siendo de gran importancia para la economía de la región.

Importaciones del MCCA a otros bloques comerciales.

En cuanto a las importaciones provenientes de otros grupos económicos, según su importancia, se encuentran los mismos siete bloques con respecto al ámbito de las exportaciones. Sin embargo el nivel de importancia económica varía ya que los intercambios son dispares entre ellos. Por lo tanto, en este apartado se propone una comparación entre los diferentes grupos regionales y entre la diferencia de las balanzas comerciales según bloque económico. Como se puede ver en el Mapa 6, se aprecia que la Unión Europea es el último de la lista. La proveniencia de los productos adquiridos por el MCCA a la UE fue de \$5 582 millones de USD para el 2014. Aún así, se ve una balanza de \$1 515 millones de USD a favor de la UE para el mismo año.



Mapa 6 Principales Importaciones por Bloque Económico hacia el MCCA. Hernández Meza 2016

Siguiendo la lista, como penúltimo socio comercial en las importaciones se encuentra el Grupo de los Tres, con \$7 304 millones de USD para el 2014. El peso de este grupo podría crecer en importancia ya que Panamá solicitó la adhesión, no obstante la balanza comercial sigue estando en contra del MCCA donde la diferencia es de \$5 770 millones a favor del G3. Un escalafón más arriba se encuentra la Asociación Latinoamericana de Integración, socio comercial que sube en importancia con respecto a las exportaciones, pero que sigue demostrando que el mercado Latinoamérica, tanto en este bloque como con el anterior, no es uno de los más dinámicos para la Región Centroamericana. Se puede entender como una falta de

prioridad de la política exterior del MCCA hacia los países del continente, con la excepción de México y los Estados Unidos.

Los intercambios comerciales con los países de la OCDE, en el ámbito de las importaciones, pierden importancia con respecto a las exportaciones que se realizan a los miembros de este bloque comercial. Con una balanza comercial claramente a favor de la OCDE, se sigue demostrando que los países del bloque regional son más consumidores que exportadores. También puede ser visto el paso al tercer puesto en la lista del bloque NAFTA, en comparación a las exportaciones que ocupaba en el cuarto. Al comprar más bienes, sobre todo de México, la importancia de este grupo aumenta, así como por la existencia de los tratados de algunos países de la región con Canadá, el cual tiene la balanza comercial muy a su favor. Así aumenta el ámbito de las importaciones a la región.

Finalmente, en los primeros dos puestos de la lista de importaciones por bloques, se encuentran los dos mismos socios comerciales que en el ámbito de las exportaciones. Solamente que en este apartado intercambian puestos, donde el CAFTA-DR viene a ser el segundo en importancia, y el Foro de Cooperación Económica Asia-Pacífico pasa a ser el primer proveedor de las importaciones en Centroamérica. Lo anterior puede ser interpretado como la importancia que ha tomado el mercado asiático a nivel mundial, notándose en la región con la incursión de productos manufacturados en la industria asiática. Si bien Estados Unidos sigue siendo el socio comercial de mayor importancia para los países de la región y forma parte de los dos bloques, su posición no es reflejada a la hora de conformar grupos económicos en el ámbito de las importaciones.

Después de realizar el análisis geográfico-económico de los socios comerciales por bloques con el Mercado Común Centroamericano, resalta como los Estados Unidos se encuentran siempre entre los primeros cuatro, ya sea en importaciones como en exportaciones. Esto viene a señalar el peso que tiene en la región, no solo en el ámbito comercial, sino en el geopolítico, ya que reafirma su posición con el Tratado de Libre Comercio obligando a cambiar la realidad económica supranacional de la Región. Por otro lado, México es parte de cinco de los siete bloques comerciales, posicionándolo como el principal socio comercial latinoamericano, demostrando siempre que éste ha

logrado sacar ventaja en la balanza comercial con respecto a los países centroamericanos (Pérez, Zapata, Cortés, & Villalobos, 2001).

1.2.2 Acuerdos bilaterales: ¿Panamá y Costa Rica los países con más inserción en la dinámica de la economía mundial, del MCCA?

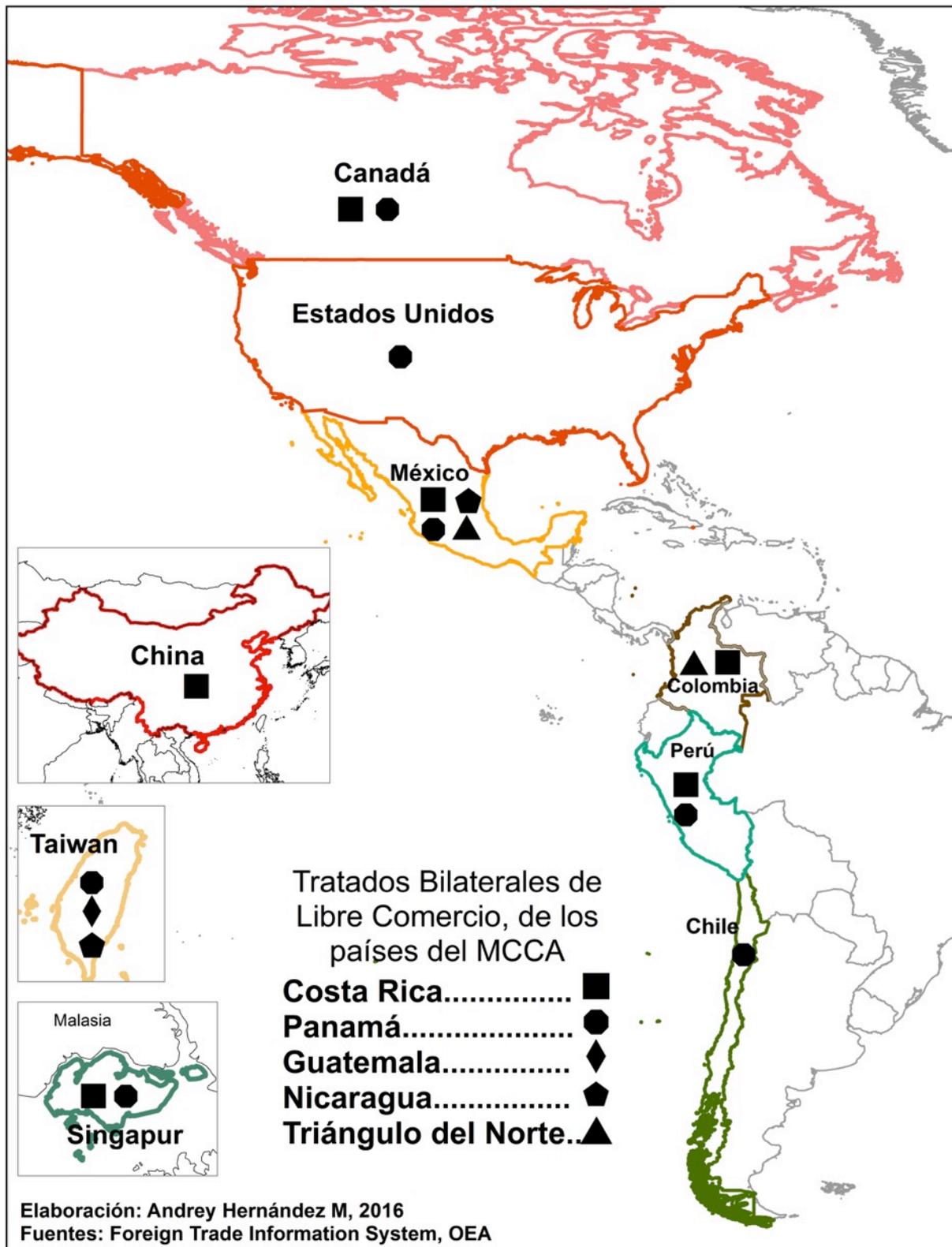
El principio de regionalismo abierto aplicado por los países centroamericanos deja libre la negociación de acuerdos comerciales individuales con terceros. Esto ha llevado a una proliferación de acuerdos que ha creado un llamado “plato de espagueti” (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002, pp. 151). Esta situación complica la integración regional ya que con cada acuerdo bilateral firmado, los países dan concesiones a terceros, poniendo los intereses nacionales antes que los de la región. Hasta la llegada del CAFTA-DR y el Acuerdo de Asociación con al Unión Europea, los Estados de la Región han negociado tratados de libre comercio de forma individual, con excepción del Triángulo del Norte.

La firma de acuerdos, del tipo libre comercio, deben representar y demostrar ante la sociedad que van a generar mayores beneficios que costos para la población en general (Pérez, Zapata, Cortés, & Villalobos, 2001) y no solo el aumento de inversión y flujos económicos. Esta afirmación es debatida por Jalabert & Zuliani (2014) si bien al integrarse en la mundialización por medio de los acuerdos las desigualdades sociales se deberían de disminuir, paradójicamente estas se han aumentado en los ámbitos social, económico y territorial, lo que queda demostrado en las desigualdades intra e inter países de la región.

Cada país de la Región ha negociado con terceros para abrir más sus economías buscando atraer la inversión extranjera para lograr un desarrollo local en sus territorios (Gouëset, 1999), lo que ha vuelto de los tratados bilaterales el vector por excelencia de la estrategia de los países en vías de desarrollo. De este modo, hay que realizar un análisis de los tratados de libre comercio de los países, pero desde un punto de vista de la Geografía Económica, como lo resalta Jaime Ensignia (2008), tratando de identificar cuales países de la región han logrado “abrirse o insertarse” más en las dinámica mundial.

Primero, se debe observar la particularidad del Triángulo del Norte Centroamericano (TDNC), el cual viene a formar un subgrupo en la región y donde los intereses de integración están más avanzados. Como se puede apreciar en el Mapa 7, el cual viene a disponer en el espacio los diferentes acuerdos comerciales bilaterales entre los países de la Región y terceros; el TDNC tiene dos acuerdos de libre comercio firmados. El primero fue el TLC con México, donde después de analizar los resultados de las experiencias empíricas centroamericanas de Costa Rica y Nicaragua con el país norteamericano (Pérez, Zapata, Cortés, & Villalobos, 2001), llevó a la decisión de la firma como un sub-bloque económico. Posteriormente, en el 2007, los países del TDCN firmaron un acuerdo de libre comercio con Colombia, ampliando la alianza entre ellos y buscando concretar la apertura de mercados. Al ver los socios comerciales del subgrupo regional, se resalta que son países limítrofes con Centroamérica, donde si bien Colombia no ha tenido una historia muy ligada a la región, México por otro lado tiene una tendencia a ser un socio natural. Por lo tanto, después de los resultados obtenidos como grupo de negociación del TLC con México, el Triángulo del Norte sella el tratado con Colombia.

A continuación, el resto de los tratados de libre comercio son negociados básicamente de forma bilateral, empezando por el caso de Nicaragua. También resalta que el primer acuerdo firmado fue con México en 1998. Este tratado tiene como base el negociado entre el país norteamericano y Costa Rica. Queda demostrado como los países se vuelcan a sus socios naturales históricos, buscando reafirmar alianzas, que en este caso son comerciales, como las tenían durante periodos anteriores. Por otro lado, Nicaragua viene a ser el último país de la Región en reafirmar su apoyo y reconocimiento a la República de Taiwán (China), logrando un Tratado de Libre Comercio en el 2008. Además viene a resaltar los interés geo-económico-políticos del país asiático en la región, dando ayudas importantes de cooperación en el país nicaragüense.



Mapa 7 Intercambios comerciales bilaterales de los países del MCCA con terceros

Otro país que ha dado su apoyo a Taiwán es Guatemala, el cual viene a ser el único Tratado de Libre Comercio que posee el país centroamericano de manera bilateral, firmado en el 2006. Esto muestra los intereses marcados de una integración regional por parte de este país, priorizando sus negociaciones por medio del Triángulo del Norte para su apertura comercial o como bloque con el resto del Mercado Común Centroamericano. Además se reafirma el interés geopolítico de Taiwán, buscando el apoyo de países “pequeños” en vías de desarrollo donde la ayuda con proyectos es necesaria y valorada. Siguiendo con el TDNC, resaltan los otros dos países que forman parte de este sub-grupo regional, los cuales no poseen acuerdos comerciales bilaterales con otros Estados, siendo solo los del TDNC y los firmados por el MCCA. Esto podría interpretarse como una falta de iniciativa propia o un atraso en las negociaciones de manera directa con terceros.

Los países que más han buscado la apertura comercial en Centroamérica son Panamá y Costa Rica, firmando varios acuerdos comerciales bilaterales con socios fuera de la Región, como se puede apreciar en el Mapa 7 (Página 74). Panamá, fue el primer país del bloque centroamericano en dar su apoyo político a Taiwán, logrando la negociación y firma de un acuerdo comercial en el 2004. Además, este es el primero de este tipo que finaliza el país. Continuando en el ámbito asiático, Panamá logra un Tratado de Cooperación y Libre Comercio con Singapur en el 2006, reafirmando el interés de los países de asiáticos en expandir su comercio a la región centroamericana. Por otro lado, el primer acuerdo comercial firmado con un país del continente americano, fue con Chile en el 2008, siendo el único de la Región en poseer un acuerdo con este país, siguiendo la ruta trazada por parte de los anteriores tratados comerciales con los países asiáticos. Posteriormente, Panamá logra sellar con Perú un Tratado de Libre Comercio, en 2008. El resto de acuerdos comerciales realizados de forma bilateral por parte del país están enfocados completamente a Norteamérica, tomando en cuenta la fuerte influencia histórico-política que ha tenido la presencia de los Estados Unidos, por medio del Canal, hasta el año 1999. Por este motivo, Panamá es el único país del MCCA que tiene un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, negociado de manera bilateral y sellado en el 2012 con la firma de las partes. En el 2013, buscando más su apertura hacia el mercado norteamericano, se

firma el TLC con Canadá; y finalmente en el 2015, siguiendo los pasos del resto de Centroamérica el país firma un acuerdo comercial con México.

En el caso costarricense, el país comenzó la ruta de los acuerdos comerciales bilaterales con la firma del Tratado de Libre Comercio con México en 1995, siendo el primer país centroamericano en sellar este tipo de acuerdos. Posteriormente, el país esperó hasta el 2003 para firmar otro TLC, en este caso Canadá; lo que demuestra las intenciones de abrirse comercialmente primero al mercado norteamericano. Se debe recordar que el TLC con Estados Unidos fue firmado por medio del bloque regional. Costa Rica firmó en el 2004 un acuerdo de libre comercio con los países del CARICOM²⁶, siendo el único tratado firmado individualmente por parte de un país centroamericano con otro bloque comercial. En el 2011, Costa Rica firma el Tratado de Cooperación y Libre Comercio con la República Popular China, siendo para ese momento el único país de la región que mantiene relaciones diplomáticas “formales” con el país asiático. Esta decisión la tomó el gobierno de Arias Sánchez (2008-2012), rompiendo las relaciones políticas y comerciales que existían entre Costa Rica y la República de Taiwán. En el 2013, el país refuerza sus lazos comerciales con Asia por medio de un acuerdo comercial con Singapur, reafirmando los intereses del país asiático en la región centroamericana. En este mismo año, Costa Rica realiza la apertura comercial a Suramérica, donde siguiendo los pasos de Panamá, firma un TLC con Perú. Además después de la experiencia del TDNC, el país sella el más reciente acuerdo de libre comercio con Colombia.

Analizando las realidades geográficas de los acuerdos bilaterales, existen dos grandes polos de atracción para los países de Centroamérica. El primero, el más natural e histórico es Norteamérica, principalmente México, país con el cual existe una historia común y semejanza cultural. Además los Estados Unidos es el socio comercial más importante de la región. El segundo es la región asiática, si bien solo son tres países los que se encuentran ligados a Estados del MCCA por medio de acuerdos comerciales, vemos que el posicionamiento geopolítico y económico es estratégico para China, Taiwán y Singapur. Cabe resaltar la poca apertura hacia Suramérica,

²⁶ Comunidad del Caribe, con presencia principalmente de 14 países de las Antillas no hispanófonas y Belice.

donde debería de existir una mayor facilidad de negociación tanto por afinidad cultural como lingüística e histórica.

Finalmente, se puede afirmar que, es claro que los países centroamericanos que más se han enfocado a una apertura y una inserción en la dinámica de la economía globalizada, son Costa Rica y Panamá. Ambos por medio de iniciativas individuales han buscado nuevos mercados, con el fin de atraer inversión extranjera y un mejor posicionamiento a la hora de competir con otras naciones. Solamente entre estos dos países suman en conjunto 13 tratados de libre comercio, mientras que el resto de la región, contando el Triángulo del Norte, suman cinco acuerdos comerciales en total. Esto refirma la intención de Panamá y Costa Rica de entrar más en la red económica mundial.

Conclusiones

Este primer capítulo deja dudas sobre cual es el modelo real inspirado en la idea de regionalismo abierto que se lleva a cabo en Centroamérica. Muchas variables y actores comerciales internacionales vienen a tomar parte en una integración económica que es la principal herramienta, realmente más usada en la Región. Las diferentes definiciones que se presentaron y el modelo real de funcionamiento, dejan una ambigüedad en la idea del regionalismo abierto centroamericano.

Lo presentado en este capítulo, viene a poner en contexto la red de mercados donde más se mueven los dos países a los que se enfoca este estudio. Estos no se encuentran aislados, sino que también dependen, en cierta medida, de las decisiones de apertura que se han llevado a cabo en la región, lo que nos demuestra el campo que se deben de tomar acciones, señalando que en el proceso de regionalización, es un actor que va a tener peso a la hora de obtener flujos de inversión. Al ser el sector económico el que realmente crea los flujos importantes y los intereses de cada país, nos lleva a hacer énfasis, en el siguiente capítulo, en el Sistema de Integración Económica Centroamericana.

CAPITULO 2.

El Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA), impulsor del liberalismo económico en Centroamérica

El Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA) depende del Sistema Centroamericano de Integración, siendo el órgano técnico y administrativo del proceso de integración económica en la Región (SIECA, 1993). Es el enlace entre las distintas secretarías del subsistema económico y vela por la correcta aplicación del Tratado General de Integración Económica (protocolo de Guatemala). Pero para poder llegar a la formación de esta entidad supranacional, la Región pasó por un periodo complicado. Al final de los años 1970 y durante la década de 1980, las guerras civiles vinieron a reducir las instituciones nacionales y supranacionales establecidas en los acuerdos de integración firmados (Urrutia Nájera, 2011). Posteriormente, superadas las crisis bélicas y económicas, se crea en 1991 el SICA, la nueva institucionalidad centroamericana, donde “la integración viene a ser necesaria para hacer frente a los desafíos de la globalización, ya que no podrán ser llevados de manera aislada por cada país, por esta razón se busca concretizar el proyecto de la Unión Centroamericana”²⁷. Por lo tanto los procesos de globalización han obligado a los países de la región a acelerar la integración de manera orgánica con la reafirmación de instituciones supranacionales (Guerrero Mayorga, 2013), a través de las cuales se reafirma la importancia de la conformación de un bloque para futuras negociaciones económicas.

En este segundo capítulo, se verá cual es el nivel de interés de los países en la integración regional, tanto económica como en el apartado de las instituciones políticas. Además se identificará el espacio que ocupa el SIECA dentro del SICA, con el fin de conocer como es la estructura que toma jerárquicamente las decisiones en la región, para promover la atracción de flujos económicos buscando captar la inversión

27 Dr. Fabio Hércules Pineda, Magistrado de la Corte Centroamericana de Justicia, visto en Guerrero Mayorga, 2014 pp169

extranjera. A continuación, en la parte.1 se aclarará la participación de cada país en la integración, seguido en el apartado.2 de los instrumentos institucionales para la formación de un bloque. Finalmente, en .3 se realizará un análisis de la dinámica de los flujos económicos de la región. Este capítulo vendrá a poner en contexto la situación de los países en estudio a escala regional, demostrando cómo el proceso de integración dinamizará la inversión extranjera. Se buscará aclarar si: ¿realmente según el grado de integración a un bloque podría impulsar, frenar o no tener gran relevancia a la hora de atraer inversión extranjera? Y ¿qué peso tienen los flujos intra-centroamericanos de inversión y su dinámica en Costa Rica y Panamá?

2.1 El nivel de participación de los países dentro de la Integración Centroamericana

Con el nacimiento del SICA se crea un nuevo aparato supranacional, con una marcada estructuración, resaltando el proceso de integración más profundo y dinámico de América Latina, en el cual la estructura actual del SICA (figura 1) refleja la voluntad de los países miembros por consolidar los esfuerzos para crear un bloque económico sólido (Caldentey del Pozo, 2014). Resalta que en el sistema de integración, uno de los aspectos de mayor interés económico en la región fue la inclusión de Panamá como Estado miembro (Pellandra & Fuentes, 2011).

El SICA no es solo un instrumento económico, sino que busca promover el desarrollo sostenible social, la cultura y la educación, esto mencionado por Urrutia Nájera (2011), quien además viene a señalar que se busca resaltar lo local para dar un valor agregado a la producción, dando una primera idea a lo que se analizará en capítulos posteriores en esta investigación a escala local. Los diferentes intereses de los gobiernos nacionales han promovido más los acuerdos económicos para insertarse en la globalización, sobre la idea de integración general (De la Ossa, 2003). Un claro ejemplo es la política de integración de Costa Rica del “sí pero no”: América Central es la prioridad de la política exterior del país, pero esto no significa que la integración en sí misma esté dentro del discurso (Madrigal Rodríguez, 2013). En este mismo aspecto, Altmann Borbón, (2011) menciona como Centroamérica presenta una

institucionalidad débil y ha recibido severos retrasos por intereses políticos entre los países de la región.

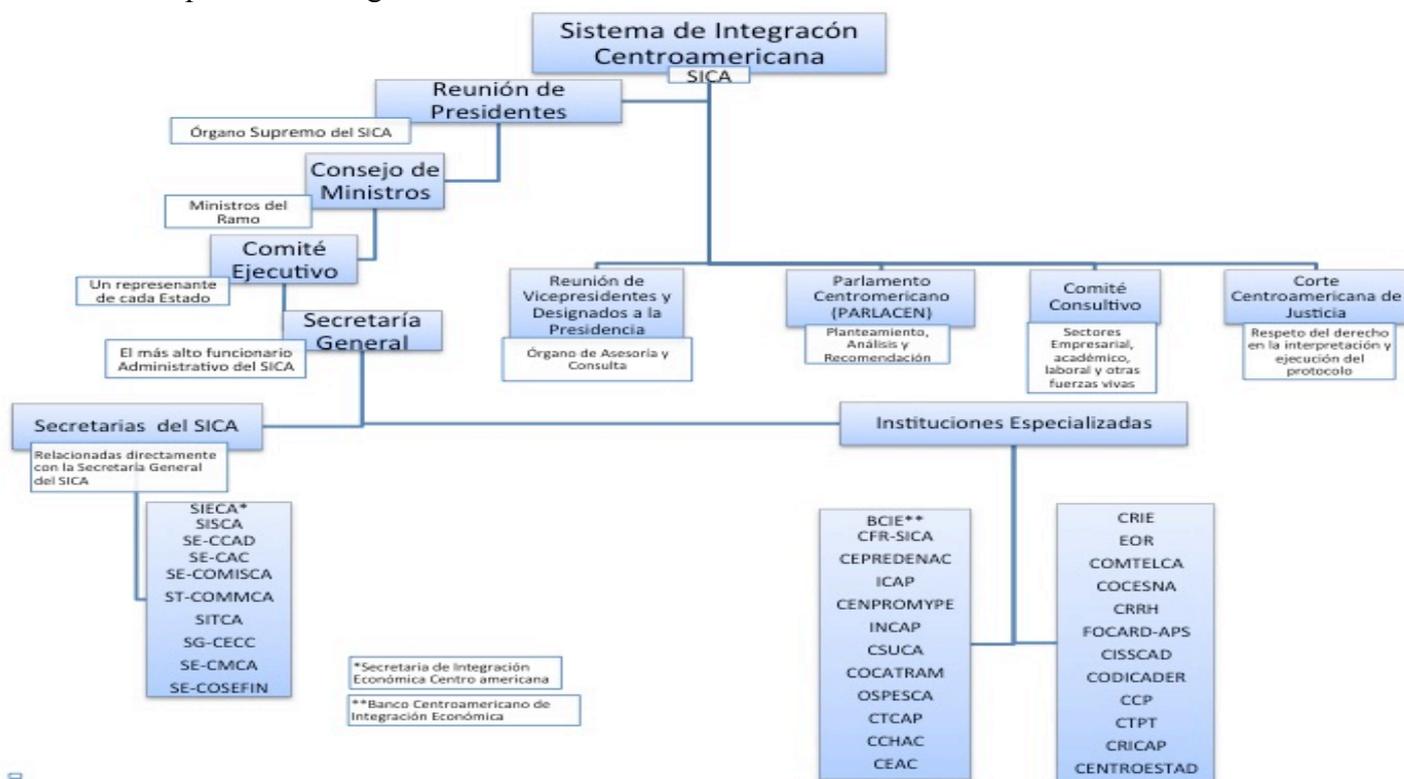


Figura 2 Esquema de la configuración del SICA.
Elaboración: Andrey Hernández 2015

2.1.1 El interés político del SICA

Dentro del sistema de integración, existen dos entidades que son fundamentales para el ámbito político, la primera es el PARLACEN o Parlamento Centroamericano y la segunda es la CCJ o Corte Centroamericana de Justicia. En estas instituciones se pone en evidencia la integración que busca el bloque, la cual no es solo económica, sino también democrática ya que se busca la continuidad de la paz en la región, la libertad y el desarrollo (Guerrero Mayorga, 2014). Contrariamente, se debe resaltar que en la actualidad Centroamérica es una de las regiones más violentas del mundo en especial los países que forman el “triángulo del norte”²⁸ (Altmann Borbón, 2011). Por otro lado, no todos los países van a la misma “velocidad” de integración, lo que se puede

²⁸ Guatemala, Honduras y El Salvador

ver en el estancamiento de la acotación de algunos artículos del Protocolo de Tegucigalpa²⁹, que no se han puesto en marcha por los gobiernos de Costa Rica y Panamá (De la Ossa, 2003).

Contrariamente, El Salvador, Nicaragua, Honduras, Guatemala y Nicaragua se encuentran dentro de las dos instituciones. En el caso del PARLACEN, el cual tiene como sede Ciudad de Guatemala, los países que actualmente forman parte el SICA no están obligados a firmar los acuerdos negociados en el seno de este parlamento. Como primera traba de integración política Pellaranda y Fuentes (2011) presenta que Costa Rica y Belice que no forman parte de éste ámbito legislativo, mientras que Panamá se integró en 1993 y la República Dominicana lo hizo formalmente en 1998 (Urrutia Nájera, 2011).

Por otro lado, la Corte Centroamericana de Justicia fue creada “para garantizar el respeto al derecho, la interpretación y la ejecución del Protocolo del SICA y sus instrumentos complementarios”³⁰. Por lo tanto debe velar por el respeto de los acuerdos regionales y la creación de un marco jurídico de los procesos, así como de los conflictos que puedan surgir (Santamaría, 2003). La sede del tribunal se encuentra en Managua, Nicaragua y a la fecha solamente este país, El Salvador, Honduras y Guatemala reconocen esta institución. Por ahora Costa Rica, Panamá, Belice y República Dominicana no forman parte del órgano judicial centroamericano (Guerrero Mayorga, 2014).

2.1.2 La Secretaría de Integración Económica.

El SIECA es la subsecretaría del SICA encargada de llevar a cabo la idea de unión regional con el objetivo económico de penetrar más en el mercado mundial (Protocolo de Guatemala³¹, 2002), construyendo un bloque para negociar intercambios comerciales con otras regiones. En los años 1990, la reorganización del sistema vino a

²⁹ Nombre del acuerdo firmado por los mandatarios centroamericanos a la hora del formar el SICA

³⁰ Protocolo de Tegucigalpa, ODECA, 1991 pp 5

³¹ Nombre del Protocolo del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, firmado en octubre de 1993, modificado en febrero del 2002.

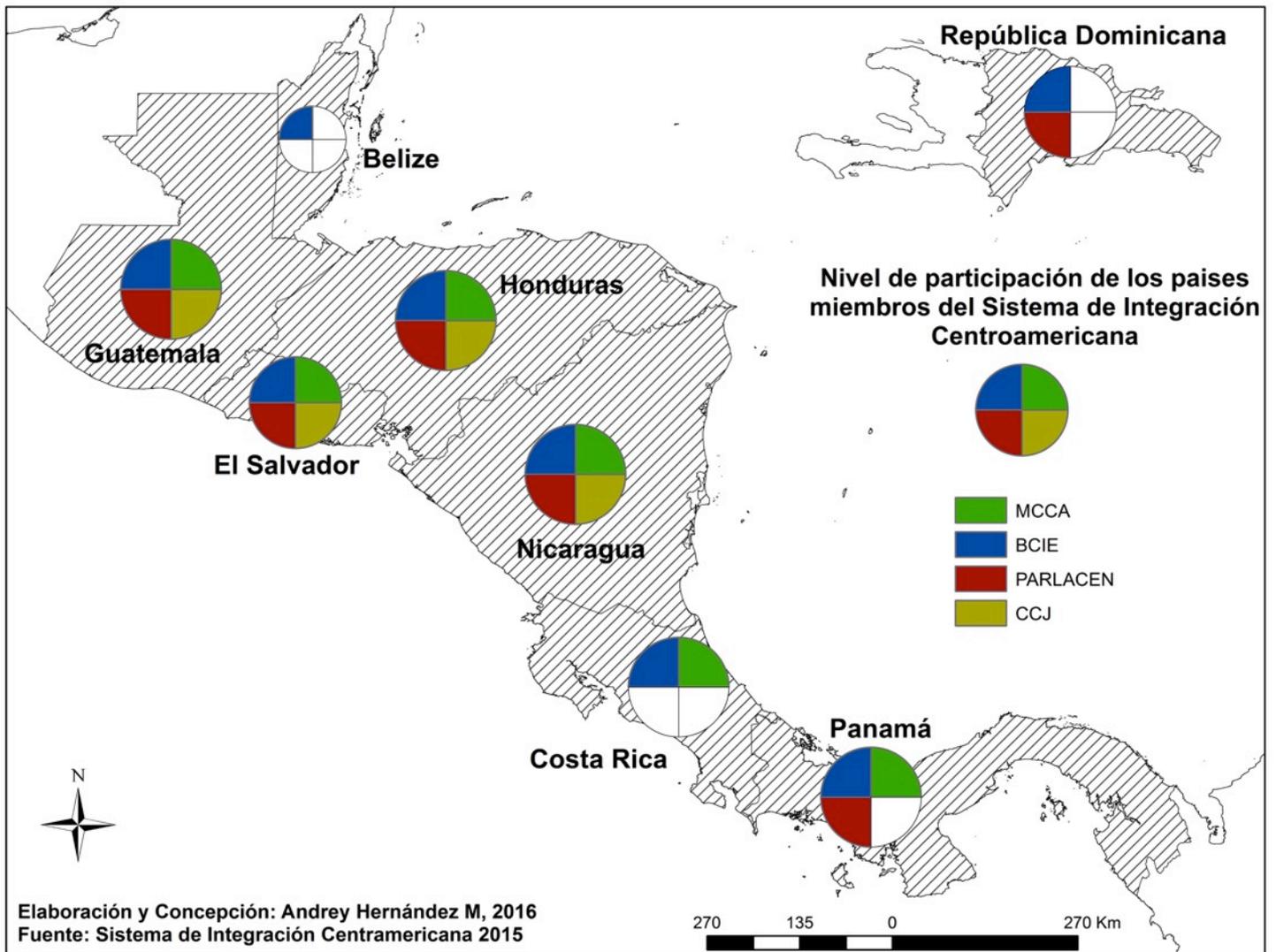
reestructurar el modelo económico con el fin de acelerar la apertura de mercados (Sanchez, 2000). La conexión directa entre el SICA, los países miembros y la subsecretaría, se realiza bajo la dirección del COMIECO, el cual es el Consejo de Ministros de Economía de cada país, que se encargan de los estudios que realiza el organismo. Además, eligen a un Secretario General, designado para un periodo de 4 años (www.sieca.int, 2014).

Uno de los últimos logros del organismo, en busca de atracción de inversión extranjera directa, especialmente para las empresas de servicios avanzados, es la apertura a la libre circulación laboral, ya que antes solo existía la libre circulación de mercancías, dejando de lado la integración poblacional (Urrutia Nájera, 2011). También, la regionalización bancaria ha mejorado la libre movilidad de los flujos de capital y las finanzas, pero este aspecto va más ligado a los intereses privados que a los gobiernos de cada país, debido a los posibles cuestionamientos de seguridad nacional (CEPAL, 2009).

En esta dinámica, todos los países del SIECA³² se encuentran unidos al Mercado Común Centroamericano, lo que demuestra el interés que existe en el aspecto económico de integración regional (Urrutia Nájera, 2011), basándose en los principios del regionalismo abierto desde 1991. Como se evidencia en el mapa 8 , se aprecia el nivel de integración, con un marcado interés por una regionalización más integral, tanto económica como política, por parte de los países del G4³³. Mientras que Costa Rica y Panamá, aunque este segundo sea parte del PARLACEN, se encuentran más por el ámbito económico, lo que lleva finalmente a una sub-agrupación en el seno del MCCA (Pellandra & Fuentes, 2011). El ambiente de negocios crecientes en la región hace que la integración económica más reciente no se deba necesariamente a políticas, ni gubernamentales, ni elaboradas por los instrumentos de integración subregional, sino que obedecería más a las acciones individuales de los empresarios nacionales y extranjeros (Segovia, 2006).

³² No todos los países del SICA forman parte del SIECA, ya que Belice y República Dominicana no se incluyen en el MCCA

³³ La agrupación de Guatemala Honduras, Nicaragua y El Salvador es denominado G4 o Grupo de los 4



Mapa 8 Nivel de Integración de los países del SICA. Hernández Meza 2016

2.2 Los instrumentos del SIECA para una política económica común.

Como se ha podido constatar en el apartado anterior, los países centroamericanos poseen una integración económica más avanzada que a nivel político, resaltando el posicionamiento estratégico de los economistas en la Región. Llevando las ideas del desarrollo económico a nivel regional sopesaran más que las de desarrollo nacional (Sanchez, 2000). Para Caldentey del Pozo, (2014) se presenta la integración económica, buscando desarrollar el potencial total de las políticas exteriores como bloque para negociar, donde se necesitan instrumentos específicos. Este requerimiento

viene a depositarse sobre la institucionalidad de las políticas públicas, las cuales son la base para la creación de estrategias integracionistas

Para entender la idea del desarrollo institucional, Pablo Urrutia Nájera (2011), realiza una comparación entre el proceso de integración de la Unión Europeo y el centroamericano. En ella, el autor resalta la relativa sencillez de incorporar una institucionalidad europea en los países desarrollados por las similitudes existentes entre ellas. Mientras que en las economías más pequeñas, especialmente las del antiguo bloque soviético, el proceso fue más complejo. Con estas segundas, el autor ve la similitud con la institucionalidad centroamericana donde la complejidad se basa en la debilidad de estas para la toma de decisiones en cada país. Resalta que “la integración descansa principalmente en la eliminación de barreras arancelarias, estandarización de las aduanas y facilitación de flujos de efectivo a proyectos de inversión” (Urrutia Nájera, 2011, pp. 26) dejando de lado aspectos como educación y salud.

| <i>Posición en Ranking</i> | <i>Doing Business 2015, Banco Mundial</i> | <i>Índice Desarrollo Humano 2015, ONU</i> | <i>Índice de Competitividad 2014-2015, World Economy Forum</i> |
|----------------------------|---|---|--|
| País | | | |
| Panamá | 69 | 60 | 48 |
| Costa Rica | 58 | 69 | 51 |
| Guatemala | 81 | 128 | 78 |
| El Salvador | 86 | 116 | 84 |
| Honduras | 110 | 132 | 100 |
| Belice | 120 | 101 | No hay datos |
| Nicaragua | 125 | 125 | 99 |
| República Dominicana | 93 | 101 | 101 |

**Cuadro 3 Diferencias en cuanto competitividad económica de los países del SICA.
Elaboración: A. Hernández , 2016**

Como se puede apreciar en la Cuadro 3, los resultados de diferentes listados o *rankings* a nivel internacional, muestran las grandes diferencias en cuanto a competitividad económica, libertades y facilidad para hacer negocios -así como el desarrollo humano- entre los países de la Región. En el *ranking Doing Business 2015* del Banco Mundial, de los 189 países en el listado, en Centroamérica la diferencia es

muy marcada entre el país con mejor posición (Costa Rica puesto 58) y el último (Nicaragua, puesto 125). La brecha, en el Índice de Desarrollo Humano, la brecha también es muy amplia entre los Estados de la Región, ubicando a Panamá en el puesto 60 mientras que Honduras se encuentra en el número 132 de los 188 países. Como última muestra, vemos de nuevo la gran diferencia en el Índice de Competitividad Global, en el cual de los 144 países listados, Panamá ocupa el puesto 48 mientras que Honduras está en el 100. Se debe señalar que Belice no presenta datos en este *ranking*.

Los países que siempre se encuentran al frente de la región en posiciones 1 y 2 en los diferentes listados, son Costa Rica y Panamá, lo que demuestra su interés y esfuerzos en penetrar más en la economía mundial. Lo cual puede reafirmar el interés por parte de países fuera de la Región para llevar a cabo acuerdos bilaterales. Como se vio en el capítulo A, Panamá y Costa Rica cuentan con una mayor cantidad de estos acuerdos con terceros, lo que demuestra las diferencias con el resto de la Región, llegando a una respuesta con los rankings y a la capacidad de hacer negocios en el país y su desarrollo humano.

Antes de analizar los proyectos habría que realizar un acercamiento a las instituciones regionales para entender la línea de apertura comercial y los intereses de inserción global del sistema como un bloque negociador. Antes de analizar los proyectos. La institucionalidad regional, como lo menciona Chorro (2010), no ha hecho avanzar el proceso de integración económica, lo cual debe llevar a una convergencia de indicadores económicos y sociales.

2.2.1 Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

El BCIE es un organismo especializado que apoya el dinamismo entre los Estados miembros en busca de una integración económica y social, a través de proyectos de carácter público y/o privado (Convenio Constitutivo del BCIE, 1992). El Banco es una de las instituciones más prestigiosas de Centroamérica, encargada principalmente de atribuir los créditos dentro de la región. Creado originalmente en los años 1960, vio una reforma con el Protocolo de Guatemala en 1992, viniendo a ser el brazo financiero de la integración y del desarrollo económico de la región (www.bcie.org,

2015). Está constituido por los países miembros fundadores: Costa Rica, Nicaragua, El Salvador, Honduras, y Guatemala; a estos se le suman los países miembros regionales no fundadores: Panamá y República Dominicana; y finalmente los países miembros extra-regionales: México, República de China (Taiwán), Argentina, Colombia y el Reino de España. Estos últimos consideraron importante unirse al Banco, ya que buscan tener una presencia en la Región permanente.

La Asamblea de gobernadores es la principal autoridad del BCIE, la cual está constituida por los Ministros de Economía y los Presidentes de Bancos Centrales³⁴ de cada país miembro (www.bcie.org, 2015). Una de sus funciones principales es promover la integración y el desarrollo equilibrado de los países miembros, privilegiando los proyectos de infraestructuras complementarias al sistema regional existente. Para Fernando Sánchez (2000), además de proyectos industriales novedosos, especialización agrícola y el financiamiento a empresas locales con necesidades de modernizar la producción, el Banco busca mejorar el desarrollo del mercado centroamericano.

Después de las reformas de 1992 y con el Protocolo de Guatemala, el BCIE ha seguido completamente las bases de su creación. Los cambios a los que se ha visto obligado a adaptarse son debidos a las dinámicas mundiales y a la nueva proyección de la Región, más que a los tratados internos entre gobiernos. Para lograr los objetivos de adaptación, Pablo Urrutia Nájera (2011) recalca que el BCIE debe basar su estrategia en tres ejes principales: en primer lugar, el combate contra la pobreza, buscando la inversión para la creación de empleo; en segundo lugar ayudando al comercio regional promoviendo la dinámica del sistema financiero buscando una armonización del marco legal y en último lugar mejorando el clima de negocios para atraer la inversión extranjera directa. Estos tres ejes se guían por la idea de facilitar la competencia, la apertura comercial y la construcción de alianzas con actores que estimulan la economía mundial.

³⁴ Panamá lleva dos representantes del Ministerio de Economía, ya que no cuenta con Banco Central

2.2.2 Mercado Común Centroamericano MCCA

Con la instauración del modelo de apertura, el fomento de la competencia y la integración económica, se intentó cambiar la imagen de una Región falta de capacidad para aprovechar las ventajas de formar un bloque económico. Al ser países similares en historia y cultura (Colburn & Sánchez), el mercado común se ha fisurado varias veces a causa de la debilidad de los instrumentos de integración. Sin embargo los inversores buscan que los países de la zona faciliten los procesos de apertura del comercio y un Mercado Común Centroamericano sólido. Por lo tanto, por medio del MCCA, se continúa la liberalización hacia el comercio exterior y la negociación de nuevos acuerdos a nivel regional y/o bilateral (Desruelle & Schipke, 2007)

Se debe entender el MCCA como “una unión aduanera que incluye la libre movilidad de los factores de producción (mano de obra y capitales) entre los países que forman el acuerdo” (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002, pp 147). Punto fundamental es la búsqueda de una tarifa para las importaciones extraregionales y el desarrollo de la infraestructura para fomentar la producción y el intercambio comercial en la Región (Rosenthal, 2006). No se busca actualmente la industrialización a partir de altas tarifas y barreras arancelarias al comercio extranjero, como lo fue en sus orígenes, inspirándose en el antiguo regionalismo proteccionista (Kébabdjian, 2004), sino que promueve una apertura cada vez más agresiva, bajo el concepto de regionalismo abierto. Aunque los países se encuentran bajo un modelo de bloque económico, el Protocolo de Guatemala de 1993 da libertad a los Estados miembros para negociar con terceras partes acuerdos de libre comercio y por lo tanto, la posibilidad de fisurar el arancel externo del bloque está abierta.

Se puede afirmar que dentro del contexto de la globalización, el capitalismo siempre ha logrado superar los problemas políticos de la región, ya que las presiones internacionales han alcanzado alinear a los países a través del comercio, por más diferencias que existan entre ellos. La liberación comercial y el reforzamiento de una integración económica centroamericana han contribuido al aumento del comercio intra y extraregional, la exportación subregional se diversificó y los países de la zona

han realizado cambios internos para promover la inversión extranjera (Pellandra & Fuentes, 2011). Por lo tanto, las presiones y decisiones regionales han hecho que las políticas públicas internas se alinearan a las presiones internacionales.

2.2.3 La Unión aduanera.

La unión de las aduanas centroamericanas es un factor importante a concretar, según Caldentey del Pozo (2014), como un generador de potencial de atracción para invertir en el mercado intrarregional. Llegar a una verdadera fusión de aduanas lleva a “un grado mayor de la integración, dentro de la cual los países miembros no solo eliminan los aranceles comerciales entre sí, sino que además, adoptan aranceles externos comunes para el resto del mundo (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002). Se debe tomar en cuenta que para una implementación exitosa de la unión aduanera hace falta un aumento en la coordinación de las políticas públicas de los países de la Región. No fue el caso sino hasta el 2009 cuando el Protocolo de la Unión Aduanera Centroamericana fue firmado (Pellandra & Fuentes, 2011). Además, analizando los cambios desde un punto de vista físico de las infraestructuras, la utilización de los puestos intrafronterizos deben disminuir en importancia, ya que se debe aumentar y mejorar los puestos periféricos; es un paso fundamental para concretar un territorio arancelario común. Contrariamente, Lavarreda, Pieper, & Díaz (2002) muestran como los procesos de apertura comercial han modificado los instrumentos de base, los cuales transforman progresivamente y vuelven difícil la aplicación de los acuerdos originales entre los países, ya que cada uno de ellos negocia por separado sin tomar en cuenta los acuerdos regionales.

Los países que se encuentran más adelantados en los procesos de unificación son Guatemala y El Salvador, ya que no solamente han avanzado en el tema arancelario, sino también lo han hecho en las áreas administrativas de registros sanitarios, la armonización tributaria, administración aduanera y comercio de servicios e inversión. Actualmente existen cuatro aduanas fronterizas integradas que son los planes pilotos para identificar las diferencias entre la aplicación de las normas y la práctica. Además se pueden identificar aduanas integradas externas, las cuales son principalmente puertos. Cuatro países centroamericanos -Nicaragua, Honduras, El Salvador y

Guatemala- han decidido consolidar la unión aduanera en un marco más fluido y con mayor interés. Contrariamente, Costa Rica y Panamá³⁵ no tienen ninguna aduana integrada, porque sus legislaciones internas son más estrictas. El resultado es una lentitud de adaptación de políticas públicas al modelo centroamericano. Sin embargo, con la firma del DR-CAFTA y el acuerdo con la Unión Europea, se han logrado algunos avances en el tema., debido a la obligación de los países centroamericanos para buscar estándares, como por ejemplo la apertura del mercado de telecomunicaciones.

2.2.4 Consejo Monetario Centroamericano CMCA

El CMCA es un instrumento del SIECA, el cual está integrado por los Presidentes de los Bancos Centrales de Guatemala, El Salvador, Nicaragua, Honduras y el Gobernador del Banco Central de República Dominicana. Debido a que Panamá no cuenta con un Banco Central, el presidente del Banco Nacional de Panamá participa como miembro observador. No se debe confundir el CMCA con una unión monetaria ya que los países no buscan establecer una divisa única en la Región. Más bien se trata de una unión económica que, además del mercado común, busca una mayor coordinación de sus miembros dentro de la políticas monetarias y de cambio de divisas de cada país (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002). Por lo tanto, con el CMCA se busca la integración monetaria entendida como “el régimen en que los países miembros de un esquema de integración fijan irrevocablemente sus tasas de cambio, liberan el comercio recíproco, las cuentas corriente y de capital y establecen una política monetaria conjunta” (Cáceres, 2010, pp 142). Se debe resaltar que los países de la región utilizan el dólar estadounidense como moneda estándar en las negociaciones. De hecho, las economías de Panamá y de El Salvador se encuentran completamente dolarizadas.

Una de las principales metas del CMCA es facilitar las transacciones regionales -principal finalidad del MCCA-, que además ha abogado por estimular la utilización de las diferentes monedas nacionales dentro de los países miembros (www.sica.int, 2015). También, busca establecer un sistema fijo de cambio entre las diferentes

³⁵ Panamá no firmó el Acuerdo de Unión Aduanera

divisas y el dólar para orientar una cooperación entre los Bancos Centrales de cada país miembro y así evitar la especulación (Urrutia Nájera, 2011). Sin embargo, todos los países tienen su propia política monetaria, lo cual crea obstáculos en este ámbito; por ejemplo, El Salvador optó por dolarizar la economía debido a la enorme cantidad de remesas que recibe provenientes de los Estados Unidos, lo que limita toda acción del consejo a nivel monetario con este país.

Por lo tanto, el CMCA tiene como finalidad lograr la coordinación, la armonización, la convergencia o la unificación de las políticas monetarias de cambio, de crédito y financiera de los miembros (www.secmca.org, 2014). Sumado, el funcionamiento del Consejo dentro del ámbito de la inflación monetaria es facilitado por los acuerdos de *Stand By* que los países de la región firmaron con el Fondo Monetario Internacional para cumplir ciertos criterios, con el objetivo de ser elegibles para la demanda de préstamos ante este organismo (Urrutia Nájera, 2011). Además el CMCA debe fomentar los flujos entre los países en el ámbito financiero con normas para: en primer lugar la supervisión prudencial bancaria, armonizando la banca regional con las normas internacionales; en segundo lugar la supervisión de las Bolsas de Valores, uniéndolas para que lleven a cabo sus operaciones en tiempo real; en tercer lugar supervisión de los fondos de inversión, dinamizando y dando más liquidez a los mercados financieros de la región; y finalmente lograr una regionalización bancaria.

2.3 El Mercado Común Centroamericano; dinámica de los flujos económicos en la región

Las políticas de liberación de la economía centroamericana han impactado en la dinámica de flujos de la región. La evolución de los flujos, tanto en importaciones como de exportaciones, ha creado patrones en el espacio, los cuales se analizarán más adelante. El principal sector que vio alteraciones en sus patrones tradicionales fue el exportador, creciendo y diversificándose, gracias a los cambios internos para promover la inversión extranjera directa (Pellandra & Fuentes, 2011). Estos cambios se incrementan a partir de los años 1990 cuando la región se ha integrado intensamente en la economía mundial, participando más dinámicamente en la red de ciudades, la cual presenta nodos estratégicos que vienen a ser Ciudades Globales.

Saskia Sassen (1991) las define como los puertos de llegada y salida de prácticamente todos los flujos económicos y financieros mundiales, además de ser polos culturales (Tokio, New York, Londres, etc.). Aunque la región no tiene “ciudades globales” esto no significa que no haya intercambio directo con ciudades de esta categoría (Brown, Taylor, & Catalano, 2002), por el contrario, el intercambio ha aumentado debido a la liberación de los mercados internos.

Por más que los países centroamericanos aumenten sus intercambios comerciales, hay que resaltar que una ampliación de la interconexión entre la “periferia y el centro” es uno de los procesos de la globalización y no lleva necesariamente a la adquisición del estatus de “ciudad global” (Toly, Bouteligier, Smith, & Gibson, 2012). Partiendo de lo anterior, en esta sección se analizarán los mercados que más intercambio tienen con la región, viendo si es el tradicional “centro” del cual se depende o si hay nuevos puntos de conexión en el exterior que han polarizado los flujos de la exportación centroamericana. Tomando en cuenta que el concepto de centro y periferia se ha adaptado, esta última va seguir teniendo una repartición desigual de la riqueza, pero con un enfoque menos directo a nivel global, haciendo ahora una primera escala a nivel regional (Klein & Roy, 2014). Si no existe una integración regional coordinada se puede crear una competencia entre los países miembros, pero siempre evitando grandes desniveles entre los Estados partes, lo que lleva a las empresas internacionales a tener un manejo del territorio para controlar y garantizar los flujos hacia las ciudades nodales de los intercambios económicos (Jalabert & Zuliani, 2014).

Partiendo del texto de Lobos & Frey, (2015), al actuar a nivel regional y buscando concretarse como bloque negociador, las normas implantadas deberían dar a cada país las posibilidades de beneficiarse de las economías de escala y una ventaja comparativa en la diversificación de sus exportaciones. Lo anterior podría incrementar los intercambios de conocimientos y servicios, como por ejemplo la mano de obra que sea escasa dentro de un espacio nacional, pudiéndose importar de manera formal (Klein & Roy, 2014), lo cual es un gran avance en el aspecto social del SICA.

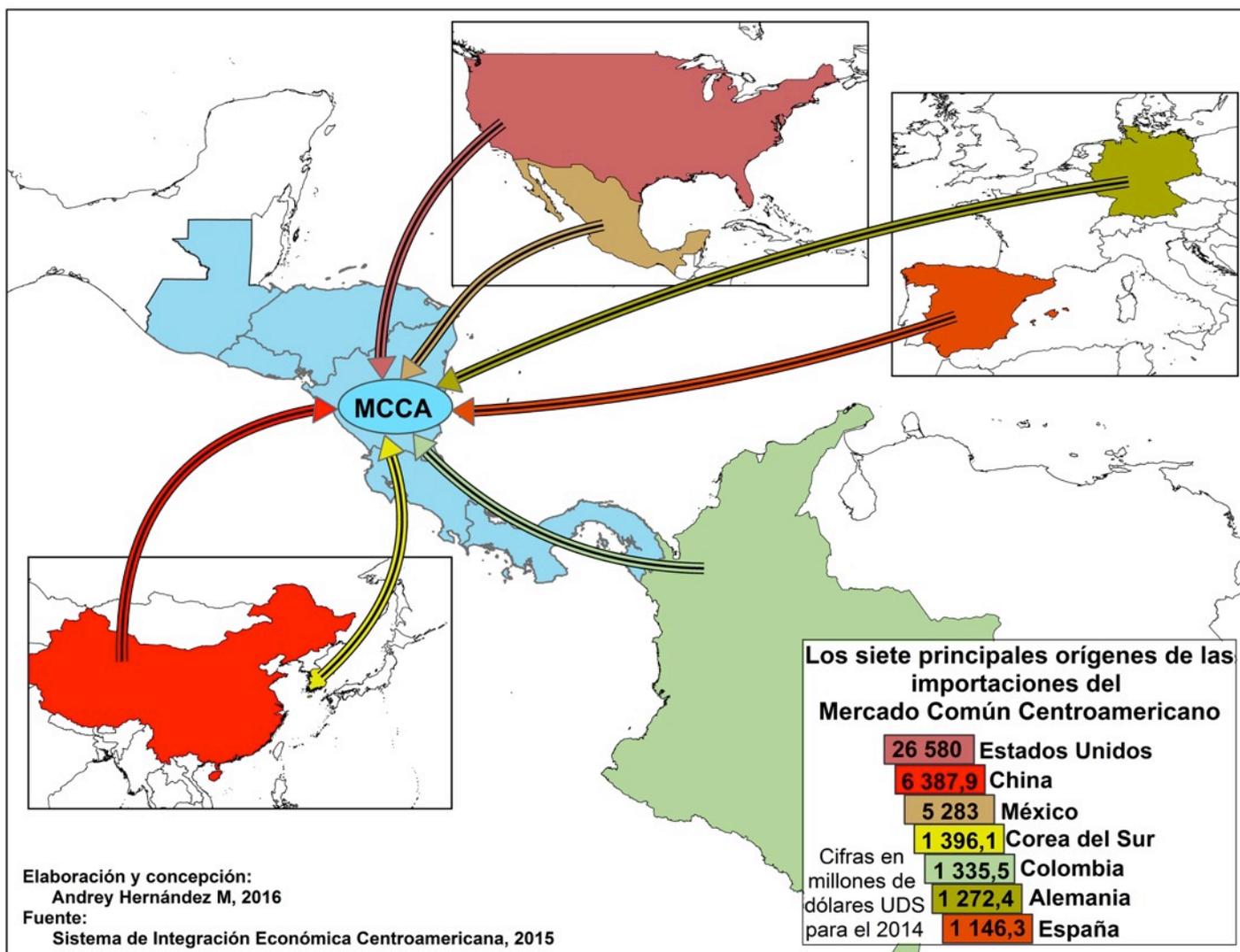
La región ha buscado diversificar no solo sus exportaciones, sino fijar nuevos mercados donde poder proyectarse y bajar la subordinación hacia la económica norte-

americana (Estados Unidos y México). Destaca la dependencia y las afectaciones a los ciclos en la economía estadounidense, sin duda, “Estados Unidos es la economía preponderante y hay datos que denotan la existencia de un sólido vínculo cíclico que une a Estados Unidos con América Central” (Roache, 2008, pp 57). Al haber firmado acuerdos comerciales con distintos países se ha logrado una apertura del horizonte para las exportaciones, lo que a su vez ha llevado a bajar a un 36,6% el flujo de exportaciones hacia el mercado norte-americano para el 2014 (SIECA, 2015), cuando para el 2010 representaba el 40% (CEPAL, 2010). Lo anterior demuestra que la inserción global a diferentes mercados del bloque regional ha llevado a recomponer la estructura de exportación, pasando de productos agropecuarios a una mayor importancia de productos manufacturados.

2.3.1 ¿Cuáles son los flujos entre el MCCA y el resto del Mundo?

a) Las importaciones

La dinámica en la importaciones centroamericanas ha aumentado gracias a la apertura de nuevas relaciones comerciales, lo que ha llevado a un crecimiento con un ritmo promedio anual de 8,7% en el periodo 2004-2013 (Cordero, 2014). El primer producto importado en la región es el aceite de petróleo y sus derivados, la principal importación en cuatro países (Guatemala, Honduras, Nicaragua y El Salvador), mientras que en Costa Rica es el segundo producto, superado por la importación de circuitos integrados, mientras que en Panamá donde la importación de barcos para el transporte de mercancías es la principal compra (Trade Map de la OMC, 2014). Lo anterior hace que los países sean dependientes y muy vulnerables a las fluctuaciones del mercado del crudo.



Mapa 9 Principales orígenes de la importaciones del MCCA. Hernández Meza 2016

El Mercado Común Centroamericano depende en gran medida de los productos importados de Norte América, teniendo el 45,3% del peso en las importaciones centroamericanas, seguido por Asia con un 19,1% (SIECA, 2015). Las cifras nos muestran que China ha ganado terreno en los últimos años como país proveedor para la región, donde se ha vuelto el segundo en importancia. Como se puede apreciar en el Mapa 9, dos de los orígenes principales son países con los cuales se ha firmado tratados de libre comercio, ya sea de manera individual como el caso de México, o en grupo, como de los Estados Unidos³⁶. Como segundo origen, es marcada la importancia del mercado asiático, con dos países en la lista, China en segundo lugar y

³⁶ Menos para Panamá, ya que los Estados Unidos negociaron el TLC bilateralmente.

Corea del Sur en cuarto. Las relaciones de importación con Europa siguen creciendo después del Tratado firmado entre los dos bloques, aunque para el 2014, solo representará el 8,3% de las importaciones, siendo España y Alemania los países que más exportan a la región. Sur América sigue en tercer lugar de importancia, con el 6,9 % del total de importaciones, siendo Colombia el principal socio y logrando colocarse entre los primeros 7 países proveedores.

En cifras se puede ver la marcada diferencia entre el primer exportador a la región y el segundo. La dependencia comercial de Centroamérica a los Estados Unidos sigue siendo el centro de todas las negociaciones y marcando más a la Región como la periferia dependiente de los productos norteamericanos. Se puede resaltar la diferencia de más de 20 mil millones de USD para el 2014, con respecto a China, el segundo proveedor. Aunque el país asiático siga ganando terreno, siendo en Panamá para el 2013 el principal proveedor (Cordero, 2014), la dependencia de Estados Unidos es muy grande. Cabe destacar que los países que resaltan en las lista, fuera de los asiáticos y de Alemania, han sido socios comerciales históricos de la región: EEUU como potencia económica mundial y su dominio de la zona, México con la historia que siempre los ha mantenido relativamente unidos a Centroamerica y España como socio natural con Europa por tradición, idioma y cultura.

Los principales productos que Centroamérica importa son de alta manufactura, lo que demuestra que las importaciones van dedicadas principalmente a dinamizar la economía de la industria Centroamericana. En primer lugar Estados Unidos es el principal proveedor de petróleo, aceites y derivados de este producto; mientras que desde China se importan sistemas eléctricos. México presenta como principal producto el mismo que el importado desde China, mercancía electrónica, pero con la diferencia que el país asiático dobla en cantidad las cifras económicas, siendo \$1 224 324 USD para el primero, mientras que para el segundo de \$615 403 USD, para el años de 2014. Corea del Sur exporta a Centroamérica principalmente vehículos motorizados. Por otro lado Colombia al igual que los Estados Unidos, lleva principalmente a la región petróleo, aceites y demás derivados, destacando una diferencia considerable de participación con \$229 728 USD para Colombia, y \$5 266 657 para los norteamericanos. Finalmente desde Europa, Alemania exporta al MCCA equipo industrial pesado; y desde España también se importa equipo electrónico, con

un monto que alcanza los \$129 657 USD³⁷. Como se mencionó, estos productos son insumos para realizar o dar valor agregado a los productos que más adelante saldrán a exportación. Por lo tanto, la dependencia de los países centroamericanos de terceros y de sus fluctuaciones económicas para elaborar sus productos es importante, lo que llega a impactar en los beneficios y los precios que finalmente saldrán de la manufactura.

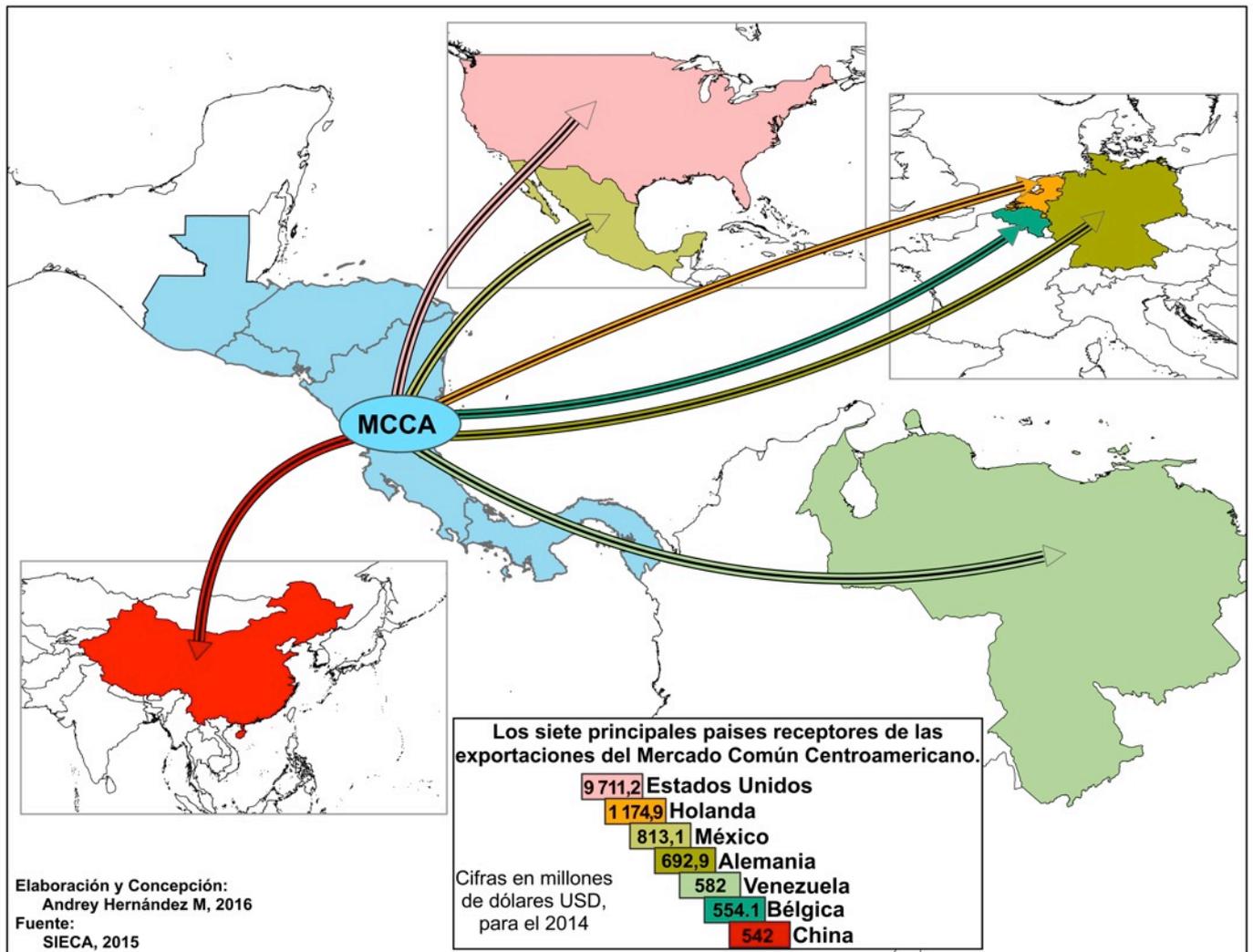
Por otro lado, tratando de realizar un análisis en la conexión de las importaciones con los nodos considerados como globales, solamente los dos primeros países proveedores poseen ciudades en las primeras posiciones del ranking del *World According to GaWC*³⁸, Nueva York y Beijing. El grueso del mercado viene de las ciudades de tipo Alpha, las cuales siguen siendo de alta importancia en la red económica mundial: Madrid, Frankfurt y Ciudad de México. Seguidas finalmente por Seúl, en los puestos Alpha Menos y Bogotá, clasificado como Beta.

b) Exportaciones

Al igual que en el caso de las importaciones, los países centroamericanos han visto una diversidad y dinámica aumentada, debido a los diferentes lazos comerciales que se han firmado en los últimos años. Mientras que para el periodo del 2000 al 2010, las exportaciones de los 6 países en promedio crecieron alrededor de 6% (Pellandra & Fuentes, 2011), se debe resaltar un aumento del 8,4% promedio anual para el espacio entre los años 2010 y 2013 (Cordero, 2014). Además, la evolución en el peso de la distribución de las regiones donde se dirige el mercado centroamericano ha variado con el tiempo. Para el 2000, América del Norte representaba el 44%. Para el 2014 la participación como comprador disminuyó a un 36,6%; por el contrario Asia pasó de un 4% en el 2000 a un 10,1% en el 2015 (SIECA, 2015). Lo que demuestra que si bien el centro de atención sigue siendo el norte del continente americano, la balanza se ha inclinado hacia nuevos mercados gracias a las opciones de negocios que han traído los tratados firmados por los países de la región, ya sea en bloque o individualmente.

³⁷ Información del Trade Map del Centro de Comercio Internacional de la OMC, para el 2014

³⁸ Classification of cities 2012, Geography Department, Ghent University.



Mapa 10 Principales países receptores de la exportaciones del MCCA. Hernández Meza 2016

Si los flujos comerciales se analizan con detalle a nivel de intercambio entre países, el mapa 10 muestra los siete destinos de mayor atracción de las exportaciones centroamericanas. Está claro que los Estados Unidos es el principal comprador de productos regionales, marcando una gran diferencia con Holanda, en el segundo puesto, por más de \$8 500 millones USD para el 2014. Se reafirma con estos datos cómo la economía centroamericana tiene una clara dependencia del mercado norteamericano, por lo tanto siempre va a tener repercusiones a nivel interno cuando exista algún desbalance en la economía estadounidense. Este fenómeno se vio reflejado en el 2009 en una caída de casi 11 % debido a la crisis financiera, aunque el mercado centroamericano experimentó una recuperación relativamente rápida gracias a los nuevos mercados que se abrieron con la firma de los tratados de libre comercio con

otras naciones. Esta dependencia es más evidente según el país, por ejemplo Nicaragua y El Salvador exportan el 45% de su producción a Estados Unidos, mientras que Panamá es el menor exportador con solo 26% de su mercado y se enfoca más a países latinoamericanos como Venezuela, Costa Rica y Colombia.

Siguiendo con el análisis del mapa, se observa como tres países de la Unión Europea se encuentran entre los siete principales destinos de los productos centroamericanos. Inclusive, el segundo país que recibe en mayor cantidad los bienes regionales es Holanda con \$1 714 millones USD para el 2014. Los otros países, Alemania y Bélgica más de \$1 246 millones USD, lo que puede interpretarse como el acceso a los tres puertos más importantes de Europa para el comercio internacional: Amberes, Rotterdam y Hamburgo. Si bien los países se encuentran en la lista de los principales receptores de exportación, la Unión Europea representa solamente el 13,7% de las exportaciones totales para el 2014, porcentaje que tuvo un leve aumento desde la firma del Acuerdo de Asociación, ya que para el 2010 las exportaciones hacia esta zona eran del 12% (CEPAL, 2010). Esto se puede interpretar como un lento avance de las ventajas que pudieran obtener los países centroamericanos con la firma del documento. Además dicho comercio es altamente concentrado y se trata principalmente de productos primarios como café, banano y fruta fresca, donde la diferencia con el comercio de los Estados Unidos es marcada ya que los segundos adquieren mayor cantidad de productos manufacturados con valor agregado, además que las importaciones son más diversificadas (Pellandra & Fuentes, 2011).

Siempre en esta lista, México sigue siendo un socio estratégico de la región, resaltando que fue uno de los primeros acuerdos comerciales firmados, aunque de manera separada por los países. Al estar presente en los dos mapas y ser uno de los principales socios podemos ver que el país norteamericano se lleva una amplia ganancia si se analiza la balanza comercial, siendo comprador de \$ 813 millones de USD ganando alrededor de \$5 283 millones de USD por año, lo que sigue marcando la afirmación hecha en el 2008 por Desruelle & Schipke, donde se resaltan la desventajas de la región al no poder haber logrado firmar el Tratado de Libre Comercio en bloque, ya que algunos países han logrado mayores beneficios que otros en la Región, aunque México siguen siendo el gran ganador de los acuerdos.

Venezuela es le quinto país destino de las exportaciones centroamericanas. Según datos del SIECA para el 2014, Sur América solo participaba con el 3,8% como destino de la producción centroamericana, lo que demuestra que el diálogo comercial entre los dos bloques regionales no es muy avanzado. Venezuela incrementó su posición en el mercado centroamericano gracias al aumento comercial que se dio con Nicaragua, aunque sigue siendo Panamá su principal socio comercial en la región (Cordero, 2014). Finalmente, China junto con el resto de la zona asiática, ha incrementado su importancia como socio comercial. Asia pasó de atraer el 7% de las exportaciones centroamericanas en el 2010 (CEPAL, 2010) a una participación del 10,1%, siendo el único país que se encuentra en la lista de los siete socios más importantes que no haya sido un socio histórico de la región, como sí lo son los países europeos y americanos. Esta dinámica se ve marcada por el Tratado de Comercio entre la República Popular China y Costa Rica, ya que las negociaciones de libre comercio con los otros países de la región no han avanzado más, ya que reconocen a Taiwán como una república independiente.

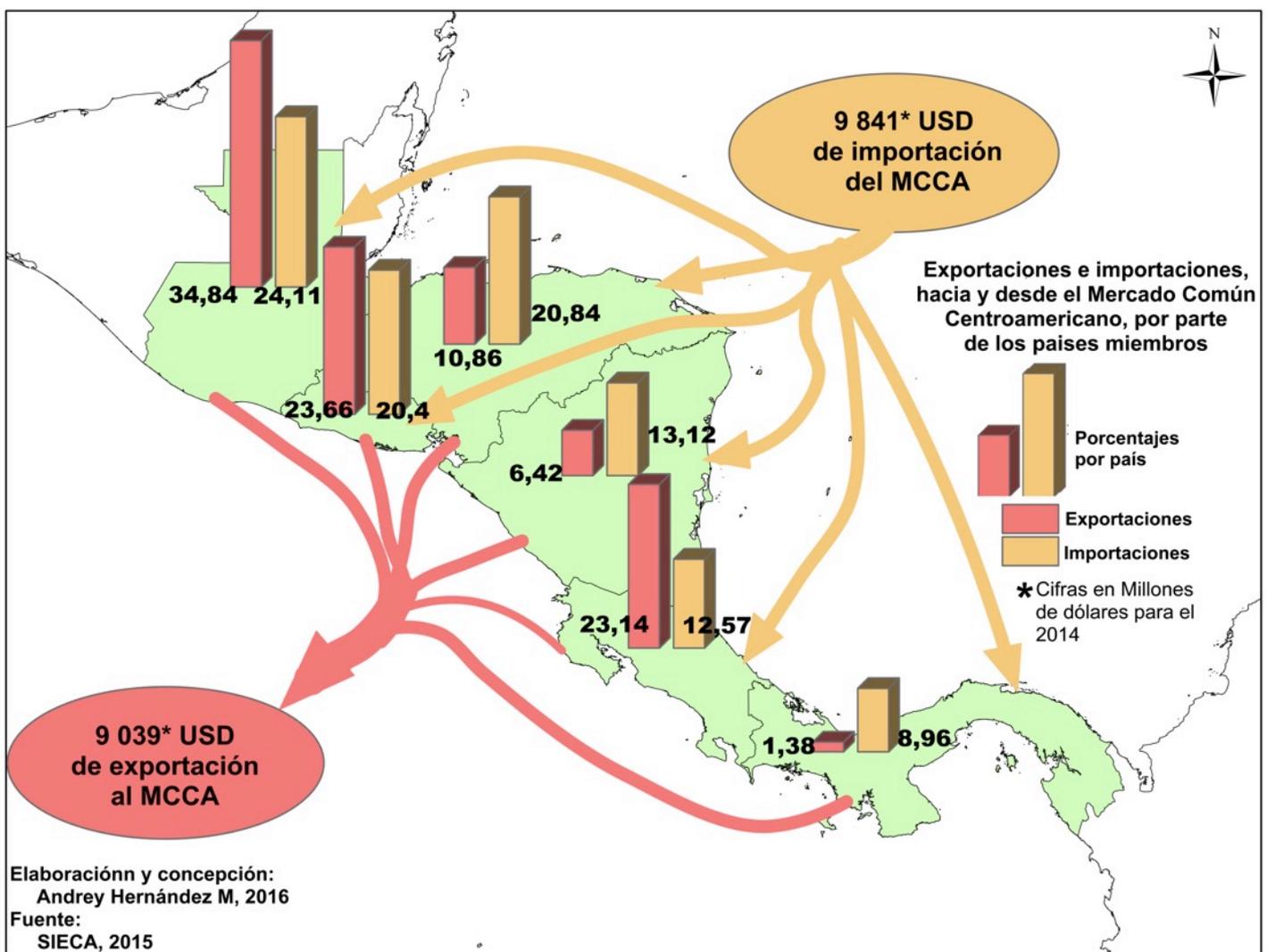
El Mercado Común Centroamericano ha logrado abrirse camino en sitios que antes eran de difícil acceso. Esto gracias a la liberalización del mercado de cada país y a la búsqueda de acuerdos para poder tener los mismos parámetros para ingresar más en la economía mundial. Si bien, al igual que las importaciones, las exportaciones hacia países con ciudades globales solo siguen siendo Estados Unidos y China, según el *ranking* de *World According to GaWC*, la diversificación en la producción ha llamado la atención de otros destinos de gran importancia en la red mundial del comercio. Sigue resaltando la importancia que representa México como principal socio en Latinoamérica, reafirmando la relación comercial estrecha que históricamente ha tenido con la Región.

2.3.2 Dinámica interna del Mercado Común Centroamericano

a) Intercambio entre los países centroamericanos con el MCCA

El intercambio económico regional se ha acelerado, especialmente en los últimos años cuando Guatemala, Costa Rica y El Salvador han sido exportadores netos hacia la región (Desruelle & Schipke, 2008), mientras que Panamá es el país, para el 2014,

con el nivel más bajo de exportaciones de la región (SIECA, 2015). En cierta medida, el fortalecimiento de la integración centroamericana a nivel económico ha contribuido a incrementar no solo el comercio extraregional, sino también el intrarregional el cual ha pasado a ocupar el segundo puesto de importancia en el flujo de sus exportaciones (Cáceres, 2010). Existe una diferencia sustancial del comercio interno de la región, con el que se realiza hacia otras partes del mundo, pues se concentra mayormente en bienes agroindustriales y manufacturas de mayor valor agregado, también es más diversificado (Pellandra & Fuentes, 2011).



Mapa 11 Importaciones y Exportaciones del MCCA entre los países miembros.
Hernández Meza 2016

Según datos del SIECA para el 2014, el comercio interno del MCCA es el segundo en niveles de importancia, llegando al 29% de las exportaciones, detrás de la región norteamericana con el 36,6%; así se demuestra la importancia que ha tenido el intercambio entre los países, para los cuales en la mayoría de los casos la región se ha vuelto su segundo socio comercial más importante, con excepción de Panamá cuyo primer socio comercial es Colombia, seguido por Costa Rica (Cordero, 2014). Para este mismo año, las exportaciones globales al MCCA alcanzaron una cifra de \$9 039 millones USD, llegando casi al nivel de las exportaciones hacia los Estados Unidos, que consistieron en \$9 711,2 millones USD.

Como se puede apreciar en el mapa 11, Guatemala es el país que más importa dentro del MCCA con un 24% del total, pero a la vez es el que más exporta con un 34,84%. Por lo tanto, es el país que más participación tiene y cuya dependencia del mercado intrarregional es mayor. Para el 2014, según datos del Banco Central de Guatemala y el SIECA las exportaciones totales del país al MCCA ascendieron a más \$3 300 millones USD y las importaciones en más de \$2 300 millones USD. Los otros países que exportan un porcentaje importantes al MCCA son El Salvador y Costa Rica, con 23,66% y 23,14% respectivamente, aunque la diferencia entre estos dos países es el peso de la importaciones, ya que el primero importa más de un 20%, mientras que el segundo menos del 13% del total del MCCA.

Espacialmente, se puede ver el peso porcentual que tiene el Triángulo del Norte en la dinámica del mercado regional, donde si bien Honduras no exporta un porcentaje considerable, siendo el segundo más bajo, sí tiene un peso importante en la importaciones teniendo números similares a los del El Salvador y Guatemala. Al nivel de balanza comercial, Costa Rica presenta la mayor ganancia en el intercambio regional donde el porcentaje se traduce a \$1 003,7 millones de USD, volviendo a la región como el segundo socio comercial más importante del país (CINDE, 2015). Por otro lado, Panamá, el miembro más reciente del MCCA, es el que menos porcentaje de participación tiene en el mercado, sin embargo su dinámica la basa más en la importación, siendo esta de 8,96% de las importaciones de toda la región.

Los principales productos de exportación intrarregionales son los de la industria de cada país, lo que genera la principal salida para la mayoría de los países de bienes de valor agregado. Si se hace una comparación, vemos como Guatemala exporta al mercado materiales plásticos y manufacturas, al resto del mundo sus exportaciones se basan en la maquila textil de ensamblaje con artículos de vestuario³⁹. Por otro lado, El Salvador aprovecha el mercado regional para vender cajas, botellas, tapones y demás envases plásticos, mientras que, al igual que Guatemala exporta los derivados de la maquila textil siendo ropa interior y complementos de vestir su principal producto.

En los casos de Honduras, Nicaragua y Panamá⁴⁰ se nota la marcada diferencia entre los tipos de mercados a los cuales envían sus productos, siendo los principales bienes de exportación al mundo del orden agrícolas, como el café, carne y banano respectivamente, lo que contrasta con los exportados al MCCA con el gas de petróleo⁴¹, queso y barriles y productos de aluminio respectivamente por cada país. El caso que más se diferencia entre los países de la región es Costa Rica ya que su principal producto de manufactura tecnológica lo exporta al exterior de la región, donde los principales bienes son de alta tecnología (procesadores y controladores, convertidores, circuitos lógicos, amplificadores, relojes y circuitos de sincronización), mientras que a la región centroamericana exporta principalmente preparaciones alimenticias (colados, concentrados, etc.). El gran dinamismo del comercio intrarregional ha traído beneficios debido a las numerosas empresas centroamericanas que tienen operaciones relacionadas directamente, entre las cuales, aproximadamente, un 75% son pequeñas y medianas empresas lo cual deriva en fuentes de trabajo (Altmann Borbón, 2011).

³⁹ Banco Central de Guatemala, 2015

⁴⁰ Banco Central Hondureño 2015, Banco Central de Nicaragua 2015 e Instituto de Estadística y Censos de Panamá 2015

⁴¹ Exclusivamente a Guatemala

Tabla 1 Los tres principales bienes de exportación extra e intrarregional de los países del MCCA.

| País | Principales Exportaciones al Mundo | Principales Exportaciones al MCCA |
|--------------------|--|--|
| Costa Rica | Procesadores y controladores, convertidores, circuitos lógicos, amplificadores, relojes y circuitos de sincronización, | Las demás preparaciones alimenticias |
| | Bananos, frescos o secos | Conductores eléctricos |
| | Piñas tropicales (ananás), frescas o secas | Compresas y tampones higiénicos, pañales para bebés |
| El Salvador | Ropa interior y complementos de vestir | Cajas, bolsas, botellas, tapones y demás envases plásticos |
| | Prendas exteriores de vestir | Prendas exteriores de vestir |
| | Azúcar sin refinar | Otras materias textiles y sus manufacturas |
| Honduras | Café | Gas de petróleo (solo a Guatemala) |
| | Banano | Jabón |
| | Aceite de Palma | Aceite de Palma |
| Guatemala | Azúcar | Materiales plásticos y sus manufacturas |
| | Banano | Productos farmacéuticos |
| | Café | Materiales textiles (tejidos o telas) |
| Nicaragua | Carne | Queso |
| | Café | Carne |
| | Oro | Frijol |
| Panamá | Bananas, incluidos plátanos secos o frescos | Barriles, tambores, bidones y cajas de aluminio |
| | Crustáceos | Queso fundido |
| | Harina, polvos y pellets de pescado o crustáceos | Preparación de alimento para animales |

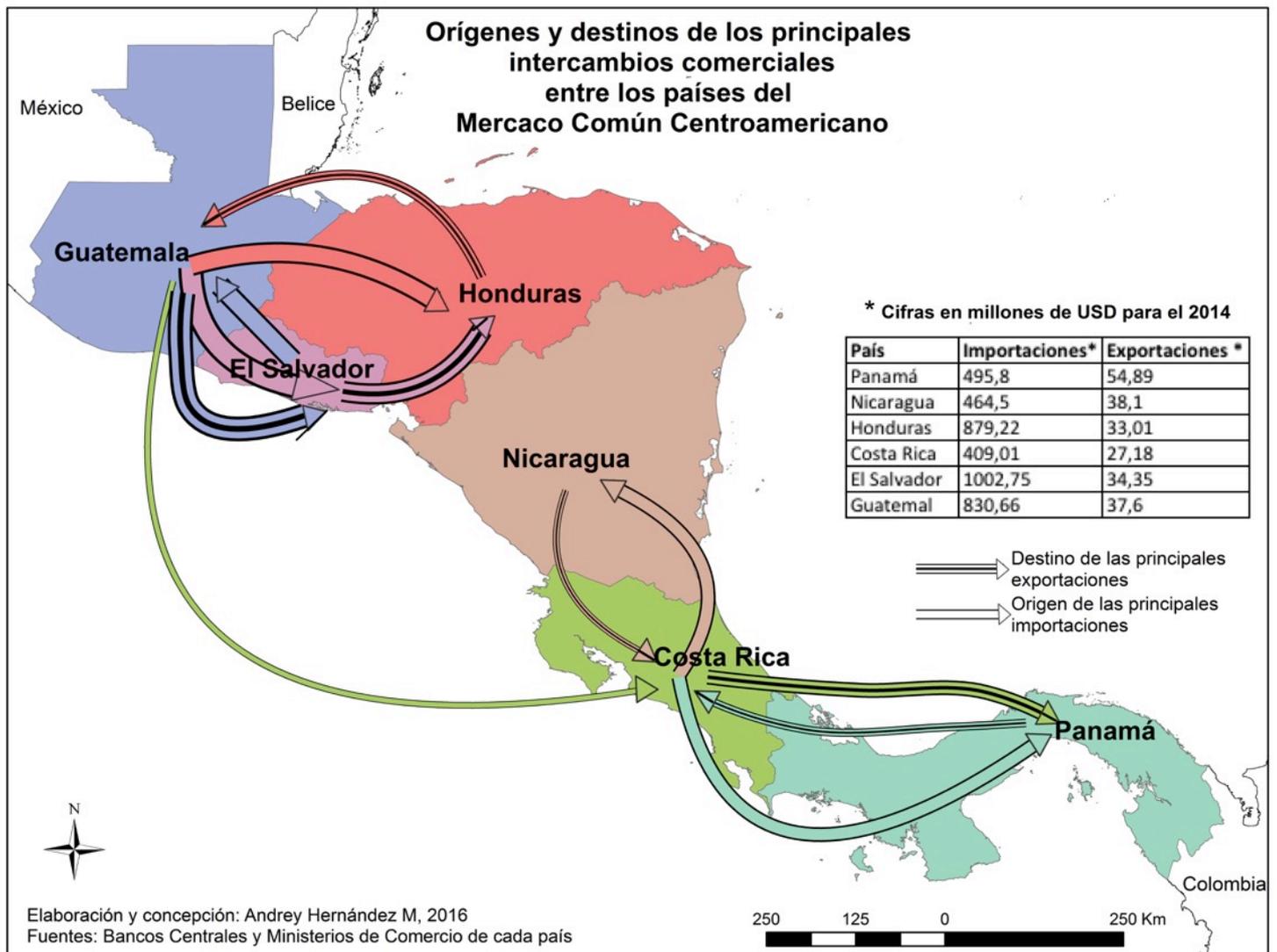
Si se realiza un análisis de la tabla 1, enfocándose en el intercambio de bienes intrarregionales, se puede llegar a conclusiones. Primero, se observa que en general, los países no compiten entre sí en la manufactura, con la excepción de El Salvador y Guatemala en el ámbito textil. Aún así, no entran en competencia directa ya que las manufacturas y productos finales son distintos, sin embargo la maquila textil es de mayor importancia para El Salvador. Segundo punto, existe una complementariedad entre las mercancías, donde hay productos alimenticios, ya sean procesados en el caso de Costa Rica o con menor valor agregado, en el caso de Nicaragua. A esto se le unen tanto productos de higiene personal y farmacéuticos, como productos como el gas de petróleo. Finalmente, muchos de los bienes son necesarios para reutilizar en los intercambios comerciales de la Región, como por ejemplo cajas y envases, que posteriormente serán reenviados con otros productos a los distintos países o al extranjero.

b) ¿Cuál es la dinámica interna de intercambio entre los países del MCCA?

En este punto se quiere resaltar el intercambio entre los miembros. Si bien ya se ha demostrado que los aportes y dependencias de los distintos Estados hacia el Mercado Común Centroamericano varía, los países han marcado una preferencia de flujos comerciales con sus socios internos. Llama la atención cómo Guatemala sigue siendo uno de los países más dinámicos, siendo la primera opción de compra o exportación de bienes en la mayoría de los países, lo que viene a confirmar el porque es en promedio, el que más exporta e importa del MCCA.

Poniendo atención al mapa 12, resaltan dos puntos principales en los flujos de bienes al norte y al sur en Centroamérica. La región muestra dos polos de intercambio claramente marcados, primeramente Costa Rica es el principal socio comercial de Panamá y Nicaragua, volviéndose el eje de intercambios para el sur de la región. Con el primero de los países si bien la economía panameña es la que menos participa en la región, vemos cómo más del 56% de sus importaciones provienen del territorio costarricense, mientras que más del 57% de sus exportaciones en el área tienen como destino el país inmediatamente vecino. Para el caso nicaragüense, si bien los porcentajes nos son tan amplios, Costa Rica sigue siendo su principal socio comercial,

adquiriendo más del 31% de sus exportaciones e importando el 38% respecto de su producción. En cambio, Costa Rica tiene entre estos dos países a su socio de mayor importancia de exportaciones en porcentaje, Panamá, siendo el principal con al rededor del 27%; por otro lado Nicaragua es el segundo en importancia con más del 23%, lo que confirma su función de eje comercial en la región.



Mapa 12 Principales importaciones y exportaciones entre los países del MCCA. Hernández Meza 2016

El segundo polo, claramente marcado, es entre Guatemala, El Salvador y Honduras, siendo el primer país el eje principal de los intercambios. Como primera observación vemos la influencia sobre el mercado hondureño, ya que el país exporta e importa principalmente hacia y desde Guatemala, comprando el 42% y vendiendo el 33% de su producción. En segundo lugar vemos que la unión comercial más fuerte en esta zona del norte es entre los dos países restantes, ya que Guatemala exporta sus productos principalmente a El Salvador, más del 37%, y adquiere la mayoría de sus productos del mismo país con casi el 32% de sus compras. Además, en el sentido inverso, las importaciones salvadoreñas vienen principalmente del mercado guatemalteco, con un porcentaje mayor al 34%. El flujo que viene a romper esta preferencia comercial entre ambos países, son las exportaciones de El Salvador, que tienen como principal destino Honduras, ya que venden más del 34% de su producción.

Después de ver los principales polos de movimiento del intercambio de bienes en el mercado centroamericano, se pueden realizar varias observaciones. Primero está la relación de proximidad en los flujos de comercio, ya que al no haber existido una verdadera intención de integración entre los países en un principio, las vías de comunicación entre ellos son muy escasas, lo que limita el intercambio de bienes, reduciéndose prácticamente a un flujo vía terrestre por medio de carreteras (Colburn & Sánchez, 2000). No existe una vía de ferrocarril que una la región, así mismo las rutas marítimas de interconexión son escasas. Esto demuestra la falta de visión durante décadas para lograr una mayor integración física, la cual se podría también interpretar como una falta de interés de aproximación. Se demuestra la idea de una integración pero cada quien desde su espacio, sin dinamizar las vías de comunicación, ni poner en riesgo la soberanía de cada territorio. Llegan a tener pocos puntos de intercambios o fronteras dinámicas, sin buscar más allá de una comunicación terrestre que acorte distancias en el sur y el norte de la Región. Esto refuerza el intercambio entre Ciudad de Guatemala, San Salvador y Tegucigalpa, capitales que se encuentran próximas unas de otras, mientras que Managua (Nicaragua) se encuentra a mayor distancia.

Analizando con mayor detalle el eje comercial del sur, en el primer caso, se puede concluir que uno de los principales factores entre el intercambio entre Nicaragua y Costa Rica es la demanda de productos similares, ya que la inserción de población nicaragüense en territorio costarricense es considerable. El país contaba con 390 273 nicaragüenses legalmente registrados en las oficinas de Migración y Extranjería en el 2012 (DGME, 2012), cuando los resultados del censo nacional daban una población total de 4 301 712 habitantes en el país (Censo, INEC, 2012). En el caso del intercambio con Panamá, se vuelve a resaltar la cercanía geográfica entre los países, al ser limítrofes entre sí. Además Costa Rica ha impulsado los acuerdos comerciales con Panamá, antes de que este formara parte del MCCA. Por lo tanto basados en la cifras y la lectura de Martínez & Cordero (2009), el comercio, el turismo y las migraciones son ejemplos importantes de dicho vínculo y la similitud en la estructura económica parecen determinantes en esta relación.

En el segundo caso, el eje comercial del norte, además de la proximidad entre las capitales, el nivel de integración entre los países es mayor. Se refleja en el espacio como se establece el Triángulo del norte centroamericano en los flujos comerciales, no solo a nivel de negociaciones internacionales. También, debemos retomar la unión aduanera que existe entre estos países facilitando el transporte y preferencias de mercado de los productores (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002). Además, las reglas de importación sanitarias y fitosanitarias aun no se homologan en toda la región, lo que hace que las importaciones de productos a Costa Rica o Panamá tengan más control que a otros países de la región (Lemgruber-Viol, 2008) Otro factor si lo comparamos con el mapa 12, es la zona que más dinamismo incorpora al intercambio regional, igualmente es el que más depende del MCCA, lo que los une y compromete económicamente.

Finalmente, resalta la relación existente entre los dos polos de intercambio comercial centroamericanos. Como se puede ver en el mapa, la convergencia de los ejes se hace por medio de la importación de bienes por parte de Costa Rica a Guatemala. Casi el 33% de la adquisición de productos del primero al MCCA vienen del segundo. Es la única relación que rompe con el aspecto de proximidad, aunque se deben considerar los aspectos de comercio terrestre como la principal entrada y salida de mercancías. Además, la lógica de comercio de los países se mantiene, ya que Costa Rica ha

reducido las importaciones del MCCA y por lo tanto es normal que compré productos del país que más exporta a la región (Cordero, 2014).

2.3.3 Los flujos de inversión extranjera desde los países centroamericanos a Panamá y Costa Rica

La inversión extranjera ha crecido en Centroamérica de manera acelerada gracias al modelo de regionalismo abierto y a los cambios de política locales hacia una internacionalización del mercado. El cambio de modelo llevó a una atracción tanto extraregional como intrarregional, enfocada en las exportaciones y en los servicios, los cuales ingresaron con el proceso de privatizaciones y aperturas de los mercados locales (Martínez & Cordero, 2009). La inversión extranjera intrarregional, es aquella inversión que proviene exclusivamente de otros países de la Región (Segovia, 2006), si bien sigue en un segundo plano comparada a la proveniente fuera de Centroamérica, es cada vez es más relevante, teniendo en cuenta que los principales países inversores de la región son Costa Rica, Guatemala y más recientemente Panamá (Pellandra & Fuentes, 2011).

El auge que ha tenido este crecimiento de las inversiones intrarregionales, es gracias a la modernización de las empresas nacionales, que debido a la internacionalización (o apertura de restricciones en los países) y al fortalecimiento económico han logrado expandir sus negocios fuera de sus naciones, buscando principalmente el mercado centroamericano (Segovia, 2006). Los grandes grupos se caracterizan por haberse diversificado y operan fundamentalmente en el sector de servicios, como por ejemplo: financieros, transporte y turismo, entre otros (Caldentey del Pozo, 2014). En los últimos años se ha visto una competencia en lo que se ha vuelto el sector más lucrativo, los proyectos inmobiliarios (Guerrero Mayorga, 2014).

Las empresas transnacionales buscan facilidad para desarrollar sus proyectos en distintos territorios; por ese motivo son los que más han influenciado en una integración empresarial centroamericana, principalmente visto desde el lado económico y no tanto político. Algunos ejemplos presentados por Pellandra & Fuentes (2011), son en el sector de publicidad, donde se han integrado las agrupaciones, las cuales comparten cada vez más los servicios y clientes. Otro caso es

la asesoría legal, que si bien tiene su carácter nacional, se han creado bufetes que buscan atender la demanda regional que requieren las empresas. Las tendencias de la inversiones intracentroamericanas, “sugieren que los empresarios centroamericanos han sido protagonistas importantes del proceso de integración regional” (Segovia, 2006, pp 49). Lo anterior se demuestra en que la institucionalidad que mayor fuerza tiene en Centroamérica, es la creada para promover la inversión extranjera, “ya que los países centroamericanos firmaron un tratado sobre inversiones y comercio de servicios, para así ofrecer reglas seguras, estabilidad y un sistema conveniente de resolución de controversias” (Martínez & Cordero, 2009, pp 14). Entre algunas de estas firmas se puede encontrar la compañía de publicidad El Taier DBB Centro, Grupo Roble, Batalla Abogados.

Las familias por tradición acaudaladas, quienes controlan las principales firmas transnacionales y cuyo interés en la apertura comercial es evidente han tenido un efecto importante en consolidar la apertura de las economías centroamericanas, formando alianzas entre ellos en los sectores que operan (Zapata & Pérez, 2014). Este fenómeno viene a fortalecer la idea del neoliberalismo como acceso a la expansión del mercado, presionando a los gobiernos locales a una supra institucionalidad económica (Harvey, 2007). Gracias a las facilidades acordadas por los países, las transnacionales se han aprovechados de la privatización y concesión de servicios públicos básicos, para ampliar su presencia regional (Caldentey del Pozo, 2014). Algunos ejemplos son: familia Poma de El Salvador con el Grupo Roble, Stanalley Motta y familia de Panamá, Dionisio Gutierrez y familia de Guatemala, Ramon Mendiola de Costa Rica, Jaime Rosentahl Oliva de Honduras, entre otros (Staff, 2014)

Después de ver cómo se ha comportado la inversión extranjera intrarregional y sus principales intereses, en este apartado de los flujos de inversión, se hará una análisis puntual sobre los territorios que son el eje de esta investigación. Siempre resaltando la influencia regional en el análisis, se verán cuáles son los principales aportes de IED de los países centroamericanos hacia Panamá y Costa Rica. Así, no solo quedará claro como se comportan los flujos del comercio en la región, sino que éste podrá ser comparado con las tendencias de inversión en los últimos años, reafirmando o refutando los socios comerciales entre los países de estudios y sus contrapartes regionales.

a) Las inversiones centroamericanas en Panamá

Si bien Panamá ha sido el último país en incorporarse al Mercado Común Centroamericano, los países de la Región han buscado aprovechar la plataforma de exportación de servicios que ha caracterizado al país, la cual es la principal entrada de divisas. En este aspecto, destaca la Zona Libre de Colón, con su dinamismo en el sector del servicio de transporte hacia el resto de Centroamérica, el Caribe y sur América. (Martínez & Cordero, 2009). Además, la economía internacional que pasa por el Canal de Panamá, los servicios de logística y el Centro Bancario Internacional (Pellandra & Fuentes, 2011), son áreas estratégicas para invertir en el país, lo cual da mayor salida a las economías centroamericanas hacia los mercados de la red global.

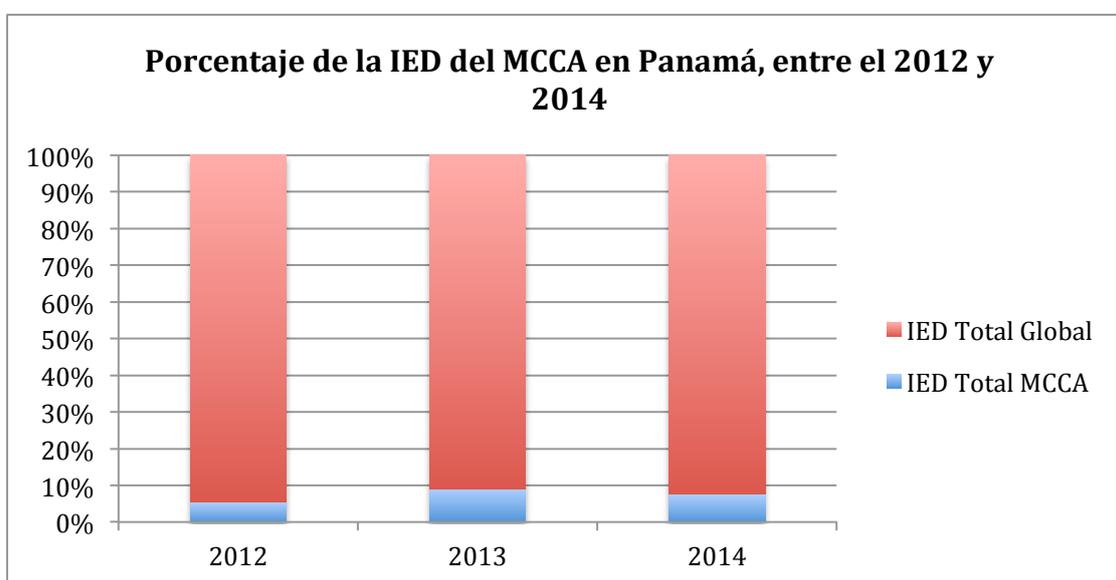
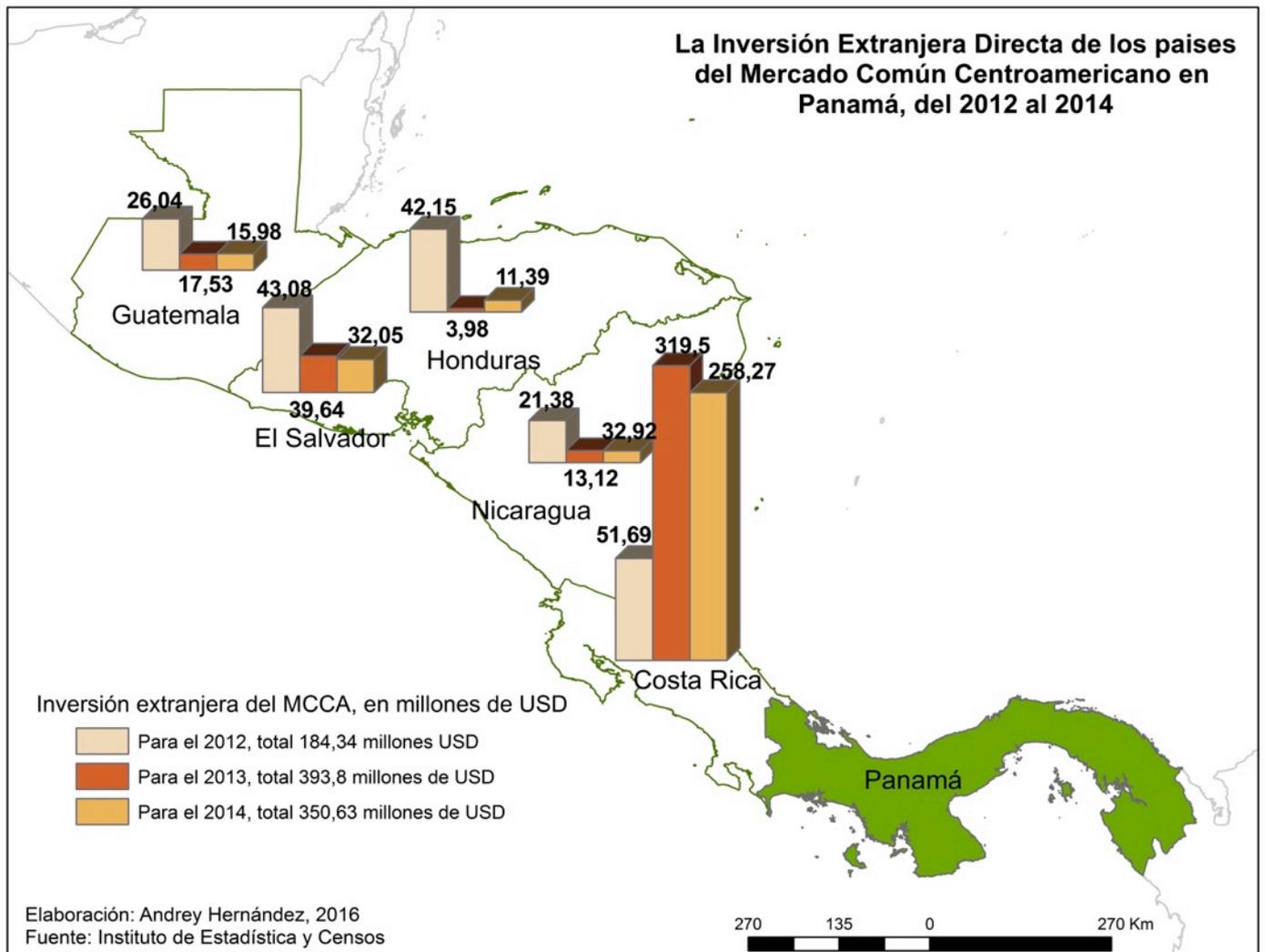


Figura 3 Porcentaje de la IED del MCCA en Panamá.
Fuente: INEC Panamá 2015



Mapa 13 IED del MCCA en Panamá, del 2012 al 2014. Hernández Meza 2016

Como se puede apreciar en la figura 3, la comparación porcentualmente entre la inversión extranjera global de Panamá y la proveniente del MCCA, la Región está muy por debajo de la importancia de otros países, como Estados Unidos que duplicó la IED del resto de Centroamérica. Sin embargo se debe resaltar el aumento en la IED que han hecho los otros Estados de la Región en Panamá, ya que si se observan las cifras para el 2012 se había invertido \$184.35 millones de USD en el país, números que crecieron más del doble para el 2013 con \$393.80 millones USD. Para el 2014 existió una leve contracción de las inversiones, donde el total para ese año por parte del MCCA fue de \$350.63 millones de USD. Panamá, además de ser el principal receptor de inversión internacional de la región, también ha sido el más importante polo de inversiones del MCCA en comparación con otras naciones.

Si se analiza en detalle la participación por país del MCCA en la IED de Panamá del mapa 13, vemos como resalta en primera instancia la predominancia de Costa Rica en general. Si bien para el año 2012, las inversiones de El Salvador y Honduras se acercaban a las costarricenses de \$51.60 millones USD, con \$43.08 y \$42.15 millones USD respectivamente, donde resalta la inversiones salvadoreñas relacionada con la construcción de Centros Comerciales, además del sector inmobiliario y la construcción (Panamá en cifras, 2013⁴²). No obstante para ese mismo año la participación porcentual de Guatemala y Nicaragua la participación seguía teniendo un peso en el total con \$26.04 y \$21.38 millones de USD.

Para el 2013, como se aprecia en la figura 2, Centroamérica dobla porcentualmente la IED en Panamá, pero esto se da gracias al aumento de inversión costarricense la cual lleva a posicionarla con más del 70% del total de lo invertido por la región. Costa Rica invirtió para ese año \$319.50 millones de USD aumentando 6 veces lo invertido en el periodo anterior, mientras que el resto de países disminuyeron su presencia con respecto al 2012. El Salvador, segundo país en importancia, contrajo la inversión a \$39,6 millones; mientras que Honduras tuvo el retroceso más grande ya que solo invirtió \$3,98 millones. El crecimiento de la inversión costarricense se da aprovechando el ingreso definitivo de Panamá al MCCA, con inversiones como por ejemplo del Grupo Financiero Improsa (fondos de inversión), Cooperativa Dos Pinos (sector alimenticio), Florida Ice & Farm (bebidas), Grupo Nación (servicios informativos) y el principal es la empresa constructora MECO, trabajando en la excavación seca de la ampliación del Canal de Panamá (Panamá en cifras, 2014).

Finalmente para el 2014, la región vio una disminución en la inversión hacia Panamá, si bien todos los países porcentualmente crecieron en la IED, es debido al decrecimiento de participación de Costa Rica para este periodo, con \$258.27 millones USD. Igualmente El Salvador y Guatemala disminuyeron a \$32.09 y \$15.98 millones USD respectivamente. Por el contrario Nicaragua vio un crecimiento en su participación como inversionista al pasar de \$13,12 del 2013 a \$32,92 millones. También Honduras aumento al pasar a \$11.3 millones de inversión para este periodo.

⁴² Informe anual publicado por la Contraloría General de la República

Al ver las evoluciones en el pasado reciente de la inversión de Centroamérica y compararla con los flujos de mercado hechos anteriormente, se reafirma a Costa Rica como el principal socio comercial de Panamá, tanto en el intercambio bienes como en el de inversiones, llegando a \$629. 47 millones para el periodo que va del 2012 al 2014.

b) Las inversiones centroamericanas en Costa Rica

Las principales atracciones del mercado costarricense para la inversión extranjera han sido en áreas industriales, de servicios y turismo (Segovia, 2006). Además, cabe resaltar la posición de centro de negocios y *back office* del país, llevando al país a convertirse en sede de importantes empresas globales proveedoras de servicios empresariales y profesionales (Martínez & Cordero, 2009). El país ha sido uno de los polos de atracción para la creación de negocios en Centroamérica, por lo que los países de la región buscan tener presencia para estar cerca de posibles socios comerciales (CINDE, 2014).

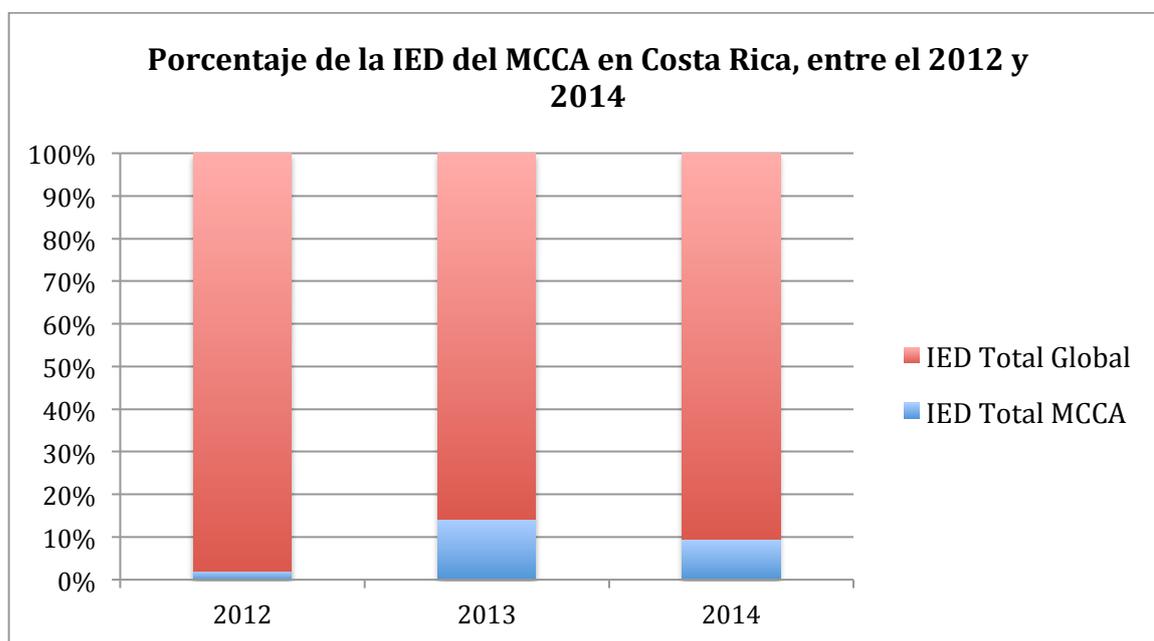
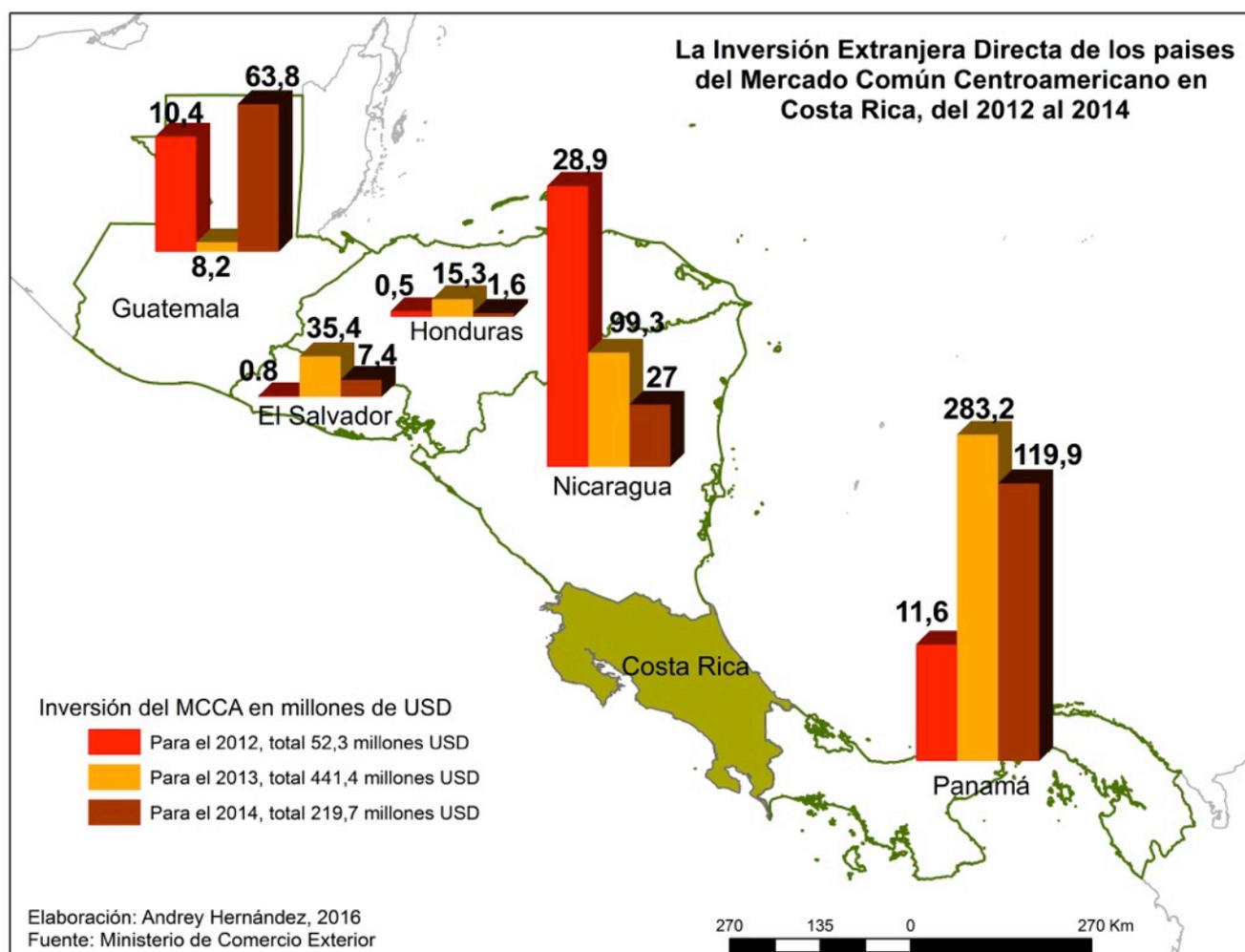


Figura 4 Porcentaje de la IED del MCCA en Costa Rica.
Fuente: Ministerio de Comercio Exterior

Igual que en el caso panameño, la inversión centroamericana en el país no cuenta con el peso porcentual más importante, aunque la misma ha ganado espacio en los últimos años, en comparación con el inicio de la década. En la figura 4, se observa

como para el 2012 la IED del MCCA en Costa Rica no llegaba ni al 2.7%, lo que se transformaba en cifras a \$50.7 millones de USD. Contrariamente para el 2013 la inversiones centroamericanas tuvieron un crecimiento importante, llegando a superar el 16% en el total de la inversión hecha en el país y logrando unos \$441.1 millones, lo que significa un crecimiento de más de ocho veces. Sin embargo como se observó para el caso de Panamá, también la inversión proveniente de Centroamérica se contrajo, llegando a un retroceso de más de seis puntos porcentuales, lo que podría verse como una contracción económica a nivel centroamericano a la hora de invertir. Para el 2014, el MCCA solo participó con el 10.43% de la inversiones totales en el país, bajando sus cifras generales a \$219.7 millones de USD, casi el 50% menos de las inversiones hechas el año anterior.



Mapa 14 IED del MCCA en Costa Rica, del 2012 al 2014. Hernández Meza 2016

Al hacer un análisis detallado, con base en el mapa 14 de la inversión extranjera centroamericana en Costa Rica entre el 2012 y el 2014, vemos como la participación por país fluctúa cada año. Si bien, históricamente El Salvador ha sido el segundo inversor en el país, su participación disminuyó considerablemente a partir del 2011 (Madrigal Rodríguez, 2013). Para el 2012 queda claro cómo Nicaragua es el principal socio de inversión del país con \$28.9 millones de USD invertidos ese año. Además, Panamá y Guatemala, vienen siendo los segundos inversores con cifras muy similares, \$11.6 y \$10.5 millones respectivamente.

Comparando la figura 3, detallando con la información, se entiende el aumento porcentual y considerable por país en las inversiones hacia Costa Rica. A simple vista, resalta el crecimiento en porcentaje de Panamá, llegando a tener un peso de más del 50%, traduciéndolo en cifras a \$283.2 millones de USD. Esto se puede explicar al dinamismo que tuvo el sector servicios después de la firma del TLC entre Centroamérica, República Dominicana y los Estados Unidos. Para este año la inversión panameña reafirma el interés en la banca costarricense, así como en consolidar las operaciones que tenía años atrás con la apertura de las telecomunicaciones y así reafirmar su posición como el primero en invertir en el mercado de seguros, ambos antiguos monopolios estatales (Martínez & Cordero, 2009). Por otro lado, aunque porcentualmente Nicaragua bajó su presencia, su inversión en cifras se triplicó en el 2013, llegando a invertir más de \$99 millones de USD en el mercado costarricense. De igual manera, El Salvador pasó de invertir menos de un millón de dólares en el 2012, a invertir \$35.4 millones para el 2013, siempre teniendo como eje el sector inmobiliario, especialmente el desarrollo de centros comerciales de alta gama (CINDE, 2014). En el caso guatemalteco, las inversiones bajaron en 2 millones de dólares para este año, lo que significó una clara disminución en el peso porcentual, siendo el único país que disminuyó su presencia en cifras en Costa Rica. Finalmente, Honduras, si bien no ha sido un gran socio comercial costarricense, pasó de una inversión de 500 mil dólares en el 2012 a \$15.3 millones para el 2013, lo que se traduce como el mayor flujo de dinero que ha realizado a Costa Rica (COMEX, 2015).

Por último, como se vio en la caída porcentual de la inversión del MCCA en Costa Rica en relación con la inversión recibida por el país en el 2014, se explica por una

disminución de las inversiones de todos los países de la Región, con excepción de Guatemala. Panamá seguía teniendo más del 50% de participación, incluso cuando sus cifras bajaron a \$119.9 millones de USD, 164 millones menos que el año anterior. En el caso nicaragüense, la inversión bajó en \$72 millones, lo que llevó a una participación de solo \$27 millones de USD en la IED de Costa Rica; cifras similares a las de El Salvador, cuya disminución fue de \$28 millones, llegando solo a \$7.4 millones para el 2014. Por el contrario Guatemala, aumentó su presencia en más de \$55 millones en territorio costarricense, invirtiendo \$63.8 millones de USD para este año.

Esta caída en las inversiones, viene ligada al cambio de Gobierno, al llegar al poder el Partido Acción Ciudadana por primera vez rompiendo con de más de tres décadas de bipartidismo en Costa Rica y creando especulación en la políticas económicas, con lo cual el ambiente de inversión se vio alterado. A ello se suma, el anuncio de la salida de ciertas operaciones de Intel, las cuales fueron trasladadas a mercados asiáticos (Estado de la Nación, 2015). Se puede concluir que al igual que en el caso panameño, este país viene a confirmarse como el principal inversor centroamericano en Costa Rica, lo que estrecha sus relaciones comerciales e intereses regionales. Además viene a confirmar la polarización en Centroamérica, con un grupo al norte (el Triángulo del Norte) y el eje del sur, con el cual también Nicaragua tiene dependencia comercial. Posteriormente, en la II parte de esta investigación, se observará en detalle la inversión extranjera proveniente de fuera de Centroamérica

Conclusiones

Después de lo presentado en este capítulo, queda más claro el contexto regional en el que se encuentran Costa Rica y Panamá. La integración ha llevado a dinamizar la inversión y los flujos económicos extraregionales e intrarregionales. Al tener una política de apertura de mercados, en proceso de homogenización en los diferentes países, lleva a facilitar la inversión extranjera en los países. También, por lo visto en los tipos de intercambio, no existe una competencia entre los países de la Región, sino una complementariedad de los mercados. Se puede afirmar que el proceso de integración económica está avanzado más que todo por factores privados, a pesar que existan trabas en varios sectores como en el aduanero por ejemplo.

Finalmente, este análisis es importante porque viene a demostrar como los países centroamericanos invierten en Costa Rica y Panamá. Esto toma relevancia en la investigación, ya que demuestra como los países de la Región se han vuelto socios estratégicos. Esto es parte del análisis, en un primer tiempo, de la dinámica de la inversión extranjera, viendo cómo se han posicionado en uno u otro país de esta investigación. Por consiguiente, se debe pasar a abordar la segunda idea de este trabajo, la metropolización y como el efecto de ser parte de un bloque regional puede afectar la metropolización. Este tema se verá a continuación en el capítulo C.

CAPITULO 3.

El consecuencias de la integración centroamericana en las áreas metropolitanas.

América Latina ha sido el laboratorio de experimento del neoliberalismo en donde los principales sitios de “investigación” son las ciudades, lo que ha llevado a un cambio de los mapas urbanos y donde existe un declive de las áreas industrializada frente a los nuevos espacios de inversión extranjera (Méndez, 2014). Desde la década de 1960 se ve en general el fenómeno de macrocefalia metropolitana en América Latina, presentando una decadencia en los espacios industrializados y en los empleos derivados de ellos, donde la capacidad de atracción viene de la mano con la concentración de las funciones de comando (Smolka & Ambroski, 2003). Los centros urbanos provocan, por un lado, la centralización de empleos de calidad, de grupos de población de mayor cualificación y la concentración de servicios. Por otro lado son espacios de refugio para la población expulsada de la economía formal.

Por más que se trate de minimizar la función del Estado por medio del neoliberalismo, éste debe ordenar el desarrollo territorial de las ciudades. Este ordenamiento, se logra por medio de la capitalización del territorio: físico (equipamientos, infraestructura), humano (formación), social (organización para gestionar el territorio) y en el discurso del desarrollo local, buscando el protagonismo de actores *in situ* (Méndez, 2014). La inserción territorial de una firma transnacional es más fuerte cuando las competencias de infraestructura del medio local, en este caso el metropolitano, se vuelven una fuente de potenciales interacciones entre el espacio y otras firmas, buscando una integración real (Carluer, 1999).

Freddy Miranda resaltaba en su informe de la CEPAL para el 2002, que en Centroamérica al tema urbano aún no se le había asignado el papel central que le corresponde en el desarrollo económico. Se ha podido comprobar durante el proceso de realización de esta investigación que la localización de la actividad en el espacio geográfico es un tema prácticamente ausente en la teoría económica de la región. El

efecto de metropolización en Centroamérica de la mano de políticas de integración regional podría verse afectado por dos problemas, vistos en otros casos: el primero sería el riesgo del crecimiento de la desigualdad y la aceleración de la competencia entre territorios; y el segundo, donde el reforzamiento de una tendencia a la metropolización sin normas, sería perjudicial para el intento del desarrollo “armonioso” de la región (Boyer, 1999). Además, las ciudades centroamericanas poseen una débil planificación y un marco regulatorio obsoleto, lo que hace a la institucionalidad administradora del desarrollo urbano contradictoria y descoordinada (Lungo, 2003).

3.1 Las áreas metropolitanas centroamericanas

Como se presentará en esta parte, las capitales centroamericanas se vieron envueltas en un proceso de metropolización, principalmente por el fenómeno de la conurbación, albergando a un gran porcentaje de la población urbana de los países. Éstas “constituyen las principales aglomeraciones urbanas en países de limitada extensión territorial... se podría decir que se trata de ciudades grandes en países pequeños” (Lungo, 2001, pp. 55). A continuación se realizará un acercamiento de cada área metropolitana presente dentro del Mercado Común Centroamericano, con el fin de poner en contexto cual es la realidad urbana de los principales ciudades de la Región. Esta puesta en contexto viene a demostrar cuáles son los posibles efectos que ha tenido el proceso de integración, además de descubrir la dinámica urbana presente en la Región, con la cual tienen que competir la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico.

3.1.1 El Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), ciudad marcada por la violencia.

Al situarse en un valle intermontano, donde se encuentran volcanes, sismos frecuentes y tierras de alta fertilidad, el AMSS tiene como límites las zonas montañosas que lo rodean (Lungo, 2001). Está viene a ubicarse en una meseta central, la cual se extiende en dirección oeste-sudeste. Varía entre 10 y 30 kilómetros de ancho entre la Cadena

Costera y la Cadena Central. Con excepción de los volcanes, esta región se encuentra a una altura entre 400 y 800 metros. Las actividades económicas están intensamente desarrolladas y concentradas en las ciudades principales, especialmente en la capital. La AMSS cubre sólo el 6 por ciento de la superficie del país y posee una superficie de aproximadamente 589.21km², mientras que el área exclusivamente urbana corresponde a 175,28 Km² lo que equivaldría a menos del 3% de la superficie del país. Además posee el 27,3% de la población total del país (COAMSS, 2014). La ciudad ha vivido un crecimiento exponencial a finales del siglo XX, principalmente debido a la industrialización, lo que creó un típico flujo migratorio desde las áreas rurales hacia la ciudad, buscando mejores oportunidades de trabajo. Otro factor a resaltar en San Salvador, como el crecimiento de la población y la expansión urbana, fue la migración a las cabeceras municipales en los años 1980 debido a la guerra civil que se vivía en el país. Éstas eran consideradas espacios menos conflictivos, lo cual vino a agravar la falta o precariedad de la vivienda, la degradación y el limitado acceso urbano (Guzmán Díaz, Quintanilla Bernal, & Ventura González, 2015).

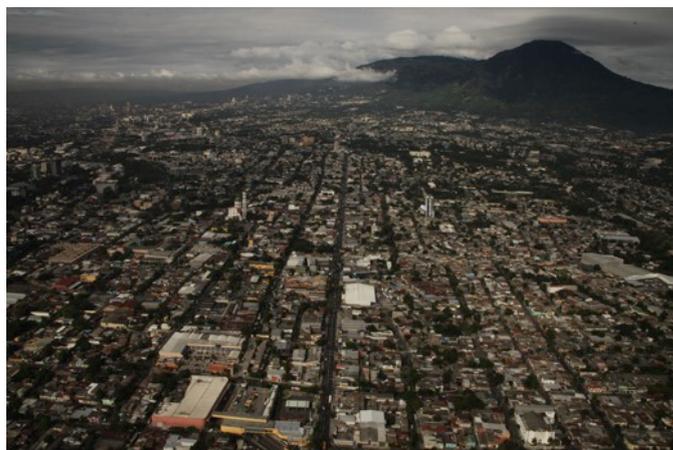


Imagen 1 Vista aérea del AMSS, Fuente: otromundoesposible.net/san-salvador/

Este fenómeno acelerado de migración y la falta de instrumentos de planificación y desarrollo territorial, muestran cómo se ha acrecentado en gran medida la brecha social en el AMSS, estimando que el 20% de la población más adinerada del área cuenta con más del 50% de la riqueza mientras que el 15% más pobre concentra el 4% de los ingresos (Ferrufino, 2008). Las principales deseconomías de la ciudad se presentan como la falta de acceso a servicios básicos (principalmente en los municipios más alejados), el analfabetismo y en general las muy limitadas

condiciones de salubridad (Guerrero Valencia, Montes Barahona, Parada Giron, & Umaña Aguilar, 2011).

Además se debe tomar en consideración la relación entre la violencia urbana y el Área Metropolitana de San Salvador, factor que afecta el desarrollo económico de la capital salvadoreña. Para el 2007 doce municipios del AMSS concentraban el 50% de los homicidios del país, lo que demuestra que la violencia en El Salvador está concentrada en los sectores más urbanos. Pero inversamente, dos de los 14 municipios que forman el área metropolitana contaban con cero homicidios para el mismo año (Ferruño, 2008). Contradictoriamente, los centros con mayor violencia, son los que entran más en la economía globalizada y donde se encuentran los mayores proyectos de inversión. El centro neurálgico del AMSS y donde hay presencia de desarrollo económico, sobre todo en el ámbito de servicios, es el Municipio de San Salvador encontrándose el 73% de los espacios ocupados por empresas de servicios (Guerrero Valencia, Montes Barahona, Parada Giron, & Umaña Aguilar, 2011).



Imagen 2 Problemática espacial en San Salvador
Fuente: elsalvadormipais.com/migracion-interna-en-el-salvador

Los retos económicos a nivel internacional de la AMSS son múltiples a la hora de buscar una mayor presencia en la economía global. Según América Económica, desde el 2006 el área metropolitana viene perdiendo posiciones en el ranking de competitividad, de acuerdo con las investigaciones que se realizan en ese centro; recalcando que la principal deseconomía es la inseguridad. El segundo reto que tiene la AMSS es la falta de capital humano, el cual tiende a ser menor que en otras ciudades centroamericanas, como Guatemala, Panamá o San José (Guzmán Díaz, Quintanilla Bernal, & Ventura González, 2015). De este modo, como se puede analizar en el perfil del Área Metropolitana San Salvador, la falta de planificación urbana ha llevado a un crecimiento de los problemas ligados al débil ordenamiento territorial y a la poca comunicación de las instituciones. A ello se le deben sumar factores que se originan durante la guerra civil, los cuales ahora se traducen en una inseguridad ciudadana que afecta la integración más fluida a los mercados internacionales. Más concretamente en el tejido metropolitano, “se debe hacer ciudad..., insistir en la necesidad de valorar los espacios públicos desde varias ópticas: objetivamente como una de las mayores deudas acumuladas por las ciudades en los últimos tiempos, como elemento para reducir la tensión y fragmentación social” (Ferrufino, 2008, pp. 10)

3.1.2 El Área Metropolitana de Ciudad de Guatemala (AMCG), antigua capital de la Capitanía General.

Ciudad de Guatemala durante el periodo colonial fue la capital de la Capitanía Centroamericana, la cual abarcaba las 5 provincias centroamericanas⁴³. De este modo era la ciudad más moderna, adinerada y con mayor cantidad de servicios durante el siglo XIX y principios del siglo XX. La huellas de esta sociedad colonial, se pueden apreciar aún, además de la arquitectura, en los aspectos sociales, económicos e ideológicos (Paunero Amigo, Aniorte, & Carlos, 2000). Esta ideología se suma, como en la mayoría de las ciudades de Centroamérica, a una visión antiurbana sobre la excesiva concentración de actividades, del supuesto parasitismo frente al desarrollo

⁴³ La Capitanía General de Guatemala abarcaba: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica. Ella respondía directamente al Virreinato de Nueva España, situado en México.

regional, de tamaño desmedido y crecimiento anárquico (Rodas & Velasquez, 1998). Los factores de la constitución y el crecimiento de la ciudad tienen que ver más que todo con el relieve topográfico y la especulación histórica del precio de la tierra. En la “renovación urbana” de la ciudad, al no existir lineamientos de ordenación territorial, se está desplazando la problemática de la urbanización a un área que sigue en crecimiento, agudizando el costo de la vivienda y de los servicios (Valladares Vielman, 2008).



Imagen 3 Ciudad de Guatemala Fuente: Carmen Morales PNUD

El Área Metropolitana de Ciudad de Guatemala no ha sido delimitada formalmente, lo que deja una libre interpretación del territorio a las diferentes instituciones y a los especialistas sobre temas urbanos, creando así diferentes versiones del espacio que abarca el AMCG (Moran Merida, 1998). Se debe tomar en cuenta que esta metrópolis es el área urbana más grande de Centroamérica (Rodas & Velasquez, 1998). Apoyándose en el modelo de apertura económica y pérdida de presencia del Estado, se encuentran efectos de concentración de capitales, de población, industria y servicios, lo cual aumenta el efecto de macrocefalia urbano-metropolitana en Guatemala (Paunero Amigo, Aniorte, & Carlos, 2000).

Un paso importante que vino a afianzar el desarrollo del AMCG fue la firma de los acuerdos de paz de la guerra civil en Guatemala en 1996, creando condiciones para una nueva política urbana enfocada hacia la gestión de la ciudad. Sin embargo, aún con un ambiente político más estable, los espacios siguen teniendo usos específicos,

donde no se ha dado paso a la mixtura territorial. Vivo ejemplo es el desplazamiento urbano que indica los traslados desde y hacia zonas conurbadas, representan el 98% de viajes por trabajo o negocios (Valladares Vielman, 2008). Lo anterior, viene a reafirmar el modelo de absorción de las poblaciones aledañas, creando un metropolización con áreas que acentúan su calidad de ciudad dormitorio y una zona rural cercana que depende de la demanda de bienes de la zona central.

El crecimiento del área metropolitana ha ido de la mano de la oferta y de la demanda, donde los promotores privados han creado, por medio de los propietarios de tierras y empresas lotificadoras, un modo de generar rentas a través de la conversión de las áreas rurales a uso urbano, lo que vuelve el acceso difícil a sectores de ingresos medios y bajos (Rodas & Velasquez, 1998). Lo anterior se acentúa con la ya mencionada falta de una entidad o entidades que velen por el sector metropolitano, llevando a una segregación social, generada por agentes especulativos e inflacionarios. Así mismo esta división crea sectores claramente dedicados a una población específica, donde la mayoría de los establecimientos comerciales y de servicios se encuentran al interior del Municipio del Departamento de Guatemala, creando áreas de altos niveles de ingreso. Por otro lado, los nuevos asentamientos en forma de residenciales cerrados o privados, siempre se encuentran en contacto con los centros tradicionales de comercio, obligando a costas del Estado, a desarrollar mejoras en la infraestructura de transportes y carreteras (Rivadeneira, 2001). Finalmente, después de lo visto y tomando en cuenta su tamaño, con respecto a otras áreas metropolitanas de Centroamérica, el AMCG es la que cuenta con mayores desigualdades y una brecha poblacional más marcada a la hora de la distribución espacial.

3.1.3 Región Metropolitana de Managua (RMM), la ciudad después del terremoto

A partir de mediados de la década de 1990, la conurbación y la dinámica de las ciudades colindantes a Managua, consolidaron el modelo de región metropolitana, reafirmando el centro de las principales actividades económicas y políticas del país; donde su influencia se extiende a los departamentos de Masaya, Granada y Carazo (Sobrino, 2009). La región abarca 6 197 km², lo cual representa el 4,8% del territorio

del país, donde para el 2005 habían aproximadamente 2 millones de habitantes lo cual representaba el 36,3% de la población total del país, siendo la segunda ciudad más poblada de Centroamérica después del Ciudad de Guatemala (Instituto Nacional de Información de Desarrollo, 2006). La formación de la región metropolitana no obedece solamente al patrón de la concentración económica y demográfica, sino a la presencia de aglomeración de servicios públicos y privados.

La capital nicaragüense tuvo que ser reconstruida en más de un 50% después del terremoto del 23 de diciembre 1972. Seguido de un voraz incendio, a causa de los materiales inflamables presentes en ciertas edificaciones, que destruyó más de 20 manzanas del radio central y causaron alrededor de 10 mil víctimas (Alcaldía de Managua, 2014). Lo anterior dio pie a una reconfiguración y reconstrucción de la ciudad desde sus bases, de tal manera que en el viejo centro de Managua prevalecen los terrenos sin uso o grandes espacios de estacionamiento vehicular al lado de los edificios gubernamentales, dando la apariencia de ciudad vacía, con grandes áreas sin edificar (Parés Barberena, 2006). A partir del terremoto, la RMM ha crecido debido a procesos de periferización y desimanación metropolitana, derivados del modelo de desarrollo extensivo horizontal de la ciudad (Arriagada, Jimenez, & Rodríguez, 2009).



Imagen 4 Vista de Managua después del terremoto. Fuente: elnuevodiario.com.ni

Partiendo de lo anterior, debido al modelo de expansión existe un agotamiento de la tierra en el Departamento Central de Managua. Por lo tanto, el Departamento de Masaya se ha vuelto el dormitorio de la región metropolitana, la cual recibe la principal afluencia de migrantes del país (Sobrino, 2009), ya sea por condiciones

económicas o por aspectos bélicos durante la década de los 1980-90. Esta migración, además de la falta de oportunidades de trabajo y la ausencia de un plan de ordenamiento urbano, ha creado una precariedad material de la vivienda, carencia de servicios básicos y la irregularidad en la tenencia de propiedades (Morales, 2005). Históricamente, la situación ambiental, social y económica de los sectores de bajos ingresos en Managua se ha traducido en la toma ilegal de terrenos, agravando el desarrollo anárquico y desordenado del crecimiento urbano de la ciudad (Parés Barberena, 2006).



Imagen 5 Vista actual de Managua Centro. Fuente: el19digital.com

La Región Metropolitana de Managua ha vivido levemente el fenómeno de la cotraurbanización, debido a la expulsión de población hacia otros sitios del país, principalmente debido a la migración hacia Costa Rica. Aunque las tasas de crecimiento poblacional han descendido, la RMM sigue siendo la de mayor peso representativo demográficamente (Sobrino, 2007). Finalmente, en cuanto a la producción económica, la región metropolitana sigue dependiendo de la industria y de la agricultura, donde los servicios vienen a estar en un tercer puesto y su crecimiento no es tan rápido como el de otras ciudades de Centroamérica. La concentración de la producción se establece en Managua, seguida por Masaya y Chinandega (Arriagada, Jimenez, & Rodríguez, 2009).

3.1.4 Áreas Metropolitanas de Honduras, introducción tardía del modelo neoliberal.

Honduras es el país, por su jerarquía y estructura urbana, más complejo de Centroamérica, con dos centros de primera importancia. Por un lado el Distrito Central como centro político (capital del país) y por otro lado San Pedro Sula como centro económico industrial (Caballero Zeitún, 2010). La capital hondureña es el centro del área metropolitana más importante y poblada del país, está constituida por la unión de dos ciudades que durante los inicios de la Nación se encontraban administrativamente separadas. El Municipio de Distrito Central (MDC) comprende la “ciudades gemelas” de Tegucigalpa y Comayagüela (Terraza, 2014). El principio de ordenamiento territorial que se ha aplicado en el área urbana es el de tipo zonaje, donde se resalta la voluntad de marcar y dividir la ciudad, lo cual viene a resquebrajar modelo original de mediados del siglo XX (Navarrete Cálix, 2008). El estilo urbano impuesto estuvo bajo la tutela del Banco Interamericano de Desarrollo y la Agencia Internacional para el Desarrollo de los EEUU. Para el 2010 el MDC, contaba con un área de 20 550 has, entro de los cuales los esfuerzos de ordenamiento fueron infructuosos, continuando con el crecimiento de la ciudad desordenada, provocando el efecto de conurbación con poblados rurales aledaños (Gómez Sabaini & Geffner, 2006). El área de San Pedro Sula, ve un crecimiento en épocas recientes en el que la diversificación industrial y la entrada en la economía globalizada, han atraído al 24% de la población hondureña que trabaja en las áreas de procesamiento industrial para la exportación, llevando a una ampliación de la mancha urbana en el Valle de Sula (Caballero Zeitún, 2010).



Imagen 6 Vista aérea de Tegucigalpa. Fuente: IDN/ESCI ndf.fi

Además, el desordenado desarrollo urbano de ambas zonas metropolitanas, donde la mayoría de la población es rural y con escasa educación, se ha visto desprotegida ante la creciente presión de los modelos económicos globales introducidos en las ciudades. La ya existente brecha social entre pobre y ricos, se ha agravado en una descomposición social y el sentimiento de inseguridad es percibido por ambas clases sociales (Navarrete Cálix, 2008). La capital de Honduras era, para en 2014, la quinta ciudad más violenta del mundo (Escamilla, 2015), lo que ha llevado a triplicar la ya elevada tasa de homicidios en la región. Esto ha provocado que la población cambie de manera radical sus hábitos urbanos. Por ejemplo, el 46% declara haber dejado de caminar por las calles debido al temor de ser víctimas de la violencia. De ese grupo el 40% se limita a salir de compras y un 39% redujo sus actividades recreativas (Terraza, 2014). Gran parte de la violencia es causada por las llamadas *maras*, que se han expandido sobretodo en el Triángulo del Norte Centroamericano.



Imagen 7 San Pedro Sula. Fuente: laprensa.hn

Honduras ha sido último país de América Central en implementar cambios para adaptarse a la tendencia de la economía mundial. En las últimas décadas se han creado, de manera acelerada, nuevos “espacios públicos”, como los centros comerciales y los *malls*, donde el sentimiento de seguridad y el derecho reservado de admisión se han vuelto el eje del intercambio social en las áreas metropolitanas. Esto

viene a agravar la administración y la cobertura de servicios públicos que otorgan las municipalidades, ya que se llega a un crecimiento de estas grandes edificaciones, que pone más en evidencia la falta de control y planificación urbana (Caballero Zeitún, 2010). Finalmente, se debe hacer énfasis en que la problemática de las áreas metropolitanas hondureñas, la no institucionalidad del ordenamiento territorial, la tardía y violenta introducción del modelo económico globalizado, además de la violencia urbana causada por los restos de las guerras en Centroamérica y la división social, han llevado a la informalidad urbana como único acceso a un techo. Esto ha creado emplazamientos sin servicios básicos y falta de salubridad, donde los riesgos de salud y vulnerabilidad ante desastres naturales, agudizan la segregación y obligan a un ordenamiento adecuado para la recuperación de la ciudad para los ciudadanos.

3.1.5 Área Metropolitana Pacifico, Ciudad de Panamá, zona de contrastes entre rascacielos y áreas de pobreza.

La Ciudad de Panamá, es la única capital centroamericana ubicada a orillas de la costa. Además de la barrera natural de expansión de la línea litoral, tuvo el límite antrópico de la Zona del Canal, la cual en su mayoría fue restringida como área no urbanizable, indispensable para el funcionamiento del Canal (Lungo, 2001) y del anterior emplazamiento militar de los Estados Unidos para la protección de la obra. La morfología del lugar se presenta compleja ya que al no haber una sectorización para el establecimiento de proyectos, es el mercado inmobiliario y la plusvalía de las diferentes zonas lo que establece el ordenamiento en la ciudad (Hernández Meza, 2014), aspecto que se detallará en la II parte de esta investigación. Desde principios de la década pasada, el área metropolitana ha experimentado un auge económico, traducido en proyectos inmobiliarios y urbanos, aprovechando la liberalidad de las normas. El resultado es un modelo de ciudad vertical con una sobre construcción de edificios altos en zonas que fueron diseñadas para albergar infraestructuras de vivienda individuales y de baja densidad (Uribe, Arlen Marín, Morales, Baires, & Caballero Zeitún, 2010). El principal problema que se destaca de este tipo de modelo sin gestión adecuada es que ha terminado por ahogar con automóviles, aguas de lluvia o servidas, los antiguos barrios de la ciudad, los cuales han vivido el impacto de la sobre densificación.

Ciudad de Panamá es un centro neurálgico para el desarrollo de negocios, el más importante de la región centroamericana, las transformaciones han llevado a un cambio en el estilo de vida de la ciudad, donde la población originaria se está viendo desplazada a las afueras de ella (Hernández Meza, 2015). El Centro Financiero modificó su aspecto clásico de casas de familias adineradas al lado de casas más pequeñas, donde se podía encontrar una interesante mixtura social. Pero, a partir de 2005, la tendencia a las construcciones de rascacielos y apartamentos de lujo cambió la morfología del sitio. La ciudad presenta en la actualidad un apariencia de nuevo Miami (Hernández Meza, 2014), donde los proyectos habitacionales de lujo han atraído una población extranjera de alta plusvalía, encareciendo el precio del metro cuadrado en la ciudad.

El primer destino enfocado para la población de renta media y baja fue el oeste de la ciudad, cruzando el puente de Las Américas, a los sectores de Arraiján, desarrollándose proyectos residenciales con vocación horizontal. Asimismo, esta ola de migración al oeste, después de algunos años ha tenido un impacto, aunque de manera indirecta, en la plusvalía de la zona, incrementándola debido al agotamiento de terreno propicio para construir. En consecuencia, los proyectos enfocados a la clase media y alta empezaron a tener dirección noroeste, principalmente hacia los barrios de Tocumen (sitio de ubicación del aeropuerto internacional). Por último, en el sector del casco viejo o emplazamiento colonial, los habitantes tradicionales se han comenzado a hacinar en vetustos edificios, debido a la presión del proceso de gentrificación, volviéndolos focos de insalubridad, creación de bandas criminales y marginalidad.

Finalmente, la ciudad ha recuperado la Zona del Canal de Panamá, donde las áreas revertidas tienen potencial de urbanización, aunque ya existan algunos equipamientos y restricciones por el funcionamiento del paso interoceánico, contemplando que su extensión supera el área actual de la capital (Lungo, 2001). Estos sitios se han evocado completamente para un mercado de alta plusvalía, dando en concesión grandes proyectos, principalmente enfocados al turismo, al desarrollo del servicios internacionales o de proyectos habitacionales de lujo, recuperando las antiguas instalaciones militares. Lo anterior demuestra, que las áreas revertidas no están

enfocadas a la población promedio panameña. De esta forma se reproduce lo que sucede en el centro de la ciudad, dando preferencia a un mercado extranjero que cada vez más se establece en el área metropolitana menos poblada de la región centroamericana (Fisher, 2015).

3.1.6 Gran Área Metropolitana de Costa Rica, perdiendo la cohesión social

La globalización en el área metropolitana de Costa Rica, ha impuesto cambios en las dinámicas territoriales, donde uno de los principales aspectos que resaltan es la transformación de los espacios agrícolas en urbanos. Los grandes cafetaleros, a través de la venta o de su propio desarrollo, han transformado las fincas en espacios de urbanización normalmente dedicados a las vivienda (Alvarado Ríos & Pérez Sáinz, 2012). Lo anterior ha fortalecido el efecto de conurbación de las principales ciudades del país: San José (capital), Alajuela, Cartago y Heredia, las cuales se han expandido alterando las dinámicas económicas y sociales de la GAM (Pujol M & Pérez M, 2012). Además, esta evolución de las ciudades se muestra en el crecimiento exponencial de la población en el área metropolitana, la cual ha pasado de 1,35 millones de habitantes en 1984 a 2,27 millones para el censo del 2011 (INEC, 2012).

Uno de los principales problemas del área, debido al crecimiento, es la falta de tierras para continuar la expansión urbana, con las limitaciones de encontrarse dentro de una depresión intermontana y como consecuencia de un modelo de expansión horizontal que han llevado al límite la edificación. El suelo relativamente plano y no construido accesible se está agotando (Pujol M & Pérez M, 2012), lo que ha generado una presión a las áreas delimitadas como protegidas, en el plan GAM 82⁴⁴, las cuales, son vitales para la captación de agua para el consumo de la zona. Además, esta expansión ha llevado a incrementar la principal deseconomía de la región, la falta de infraestructura vial ante un crecimiento del parque vehicular, sumado al deterioro del servicio de transporte público de calidad. Las razones de esta situación se deben a un “fuerte crecimiento y densificación no controlados de la ocupación urbana y a una miopía de las autoridades al regular (cuando lo hacen) mercados de servicios

⁴⁴ Plan de ordenamiento territorial, del Instituto de Vivienda y Urbanismo, realizado en 1982, base para realización de los planes de municipales de gestión territorial.

públicos, bajo consideraciones de mercados privados” (Contreras Montoya, 2011, pp. 170).

Por otro lado, la GAM está viviendo los efectos de políticas de apertura comercial, impactando el día a día de los habitantes. Por más que exista una conurbación, en el aspecto social, San José se presenta como una ciudad discontinua donde el crecimiento sin control ha generado fragmentación urbana, una escasa cohesión social y la privatización de espacios públicos (Sassa, 2015). Esta fragmentación espacial es la representación de un ensanchamiento de la brecha social cuyo principal impacto es una percepción de inseguridad urbana. Esta imagen se incrementa con los “esfuerzos” que realizan los ciudadanos para incrementar su seguridad, abandonando espacios públicos y refugiándose en su propio mundo de vida (van Lidth de Jeude & Schütte, 2013). Esto ha fomentado el crecimiento de las comunidades cerradas o los llamados residenciales, incrementando la segregación y la falta de mixtura social. El centro de San José, en la actualidad es sitio de trabajo, donde se pueden encontrar oficinas privadas, instituciones de gobierno, comercios y centros culturales, anulando prácticamente el aspecto habitacional. Por la noche, la gente regresa a sus hogares en las ciudades dormitorio, la capital se convierte en un pueblo fantasma, con un aproximado de 50 000 habitantes (van Lidth de Jeude & Schütte, 2007) incrementando la sensación de inseguridad urbana.

El fenómeno vivido en la GAM, principalmente en el sector de San José, es una de las principales problemáticas que surgen en una ciudad sin políticas claras de ordenamiento que se inserta en la dinámica globalizadora. Para Álvarez Rojas (2013), lo anterior lleva a una marcada polarización de los diferentes barrios de la ciudad, acrecentando la brecha social. Además una deterioración de los servicios públicos de transporte es evidente, ya que no se exige mejora en la calidad por la falta de presión de las clases económicas media-alta, ya que esta población ha optado por adquirir vehículo. Cada persona vive en su propio espacio cerrado que va desde la casa en residenciales, o los pocos proyectos de edificación vertical dirigida a la clase alta, al vehículo personal, llevando al colapso la deficiente infraestructura vial. Se presentará en la II parte mayor detalle de la GAM.

Después de una breve descripción de las realidades de cada área metropolitana en la región, resalta una problemática social que se repite a lo largo de los países centroamericanos. Más allá de los logros en el aspecto económico de la integración al que los grupos de poder políticos y económicos apostaron, hay secuelas negativas en el plano social. El antropólogo y politólogo Andrés Serbin (2008) reafirma los tradicionales problemas de desigualdad social, exclusión y pobreza en la región, donde las mejoras económicas y la apertura han favorecido principalmente a algunos grupos empresariales y a las empresas transnacionales.

Desde el punto de vista de la planificación territorial, se denota la falta de institucionalidad o la debilidad de la existente. Con respecto a este punto, Carlos Ferrufino y Carlo Grande (2013), subrayan la diferencia de criterios en los puntos de partida para el ordenamiento territorial en la región. Ellos resaltan la aproximación desde la planificación del desarrollo, en la que “Costa Rica destacaba en 2009 por ser el único país de la región donde subsistía una institucionalidad operativa de planificación del desarrollo que en otros países había sido borrada por las reformas neoliberales de los años noventa” (Ferrufino & Grande, 2013, pp 40). Por lo tanto, comparando estas afirmaciones con los trabajos en retrospectiva de Miranda (2002), existe un vacío técnico de ordenamiento por parte de una institucionalidad en cada país, tema que no se ha profundizado en el ámbito integracionista centroamericano, el cual se va a detallar a continuación.

3.2 Integración Centroamérica y la creación del ordenamiento territorial metropolitano.

Como se pudo apreciar en el apartado anterior, el ordenamiento territorial y la acción regulatoria metropolitana es diversa, aunque los problemas más graves presentan un patrón: pobreza y débil institucionalidad. La multiplicidad de la gestión territorial de cada país se “suma a la complejidad de los procesos que se están desarrollando a escala regional y a los desafíos que los mismos enfrentan” (Sana, 2011, pp 57), más que todo en las presiones económicas transnacionales. En el seno del crecimiento metropolitano de Centroamérica el SICA, desde hace pocos años, tiene claro que la gestión de las áreas urbanas es fundamental, ya que en economías tan pequeñas como

las de la región es muy difícil que surjan nuevas áreas metropolitanas en cada país que compitan con las ya existentes (Miranda, 2002).

El SICA, buscando un ente regional que ayude a la gestión del territorio y cohesión en la región, crea en el 2010 el Consejo de Ministros de Planificación (CONPLAN). Las principales funciones de este órgano técnico son las de dar asesoría, apoyo y elaboración de propuestas en materia de planificación para el desarrollo democrático e integral de la ciudadanía regional, enfocándose en el fortalecimiento de los procesos de integración del istmo, instituciones y órganos de ordenación territorial en cada país (SICA, 2013). Este organismo viene a llenar el vacío que existía en la región en el tema de ordenamiento territorial, el cual antes se distribuía en múltiples instancias, las cuales todavía siguen vigentes. El COMPLAN nace de la Agenda de Ordenamiento Territorial 2010-2015 elaborada por el Consejo Centroamericano de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH).

Como se puede apreciar en el trabajo de Venere Sana 2011, el tema del ordenamiento territorial no ha sido relevante en el marco de la integración regional. Esto ha llevado a reflejar en el ámbito supranacional la complejidad y falta de coherencia de instituciones a escala nacional de cada país. La multiplicidad de funciones a nivel regional se encuentran: La Secretaría de Integración Social Centroamericana (SISCA), el Consejo Centroamericano de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH) y la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD), entre otros. Esta multiplicación de organismos ha llevado a una dispersión en aspectos legales, duplicidad de competencias o falta de claridad de los roles de cada dependencia.

| País | Cantidad Instrumentos de Planificación | Principal ente del Ordenamiento Territorial | Escala local de ordenamiento | Entidad adscrita al COPLAN | Entidad adscrita al CCVAH |
|--------------------|--|---|---|--|---|
| Guatemala | 7 | SEGEPLAN | Principalmente Municipal | Secretaría de Planificación programación de la Presidencia | Viceministerio Comunicaciones, Infraestructura y Vivienda |
| El Salvador | 7 | Viceministerio de Vivienda y Desarrollo | Consejos departamentales. Representantes comunidad y un designado por el Presidente | Secretaría Técnica de la Presidencia | Viceministerio de Vivienda y Desarrollo |
| Honduras | 10 | SEPLAN | Comité Ejecutivo del OT. Secretaría de Gobernación y Justicia | Secretaría Técnica de Planificación y Cooperación Externa | Secretaría de Desarrollo Social |
| Nicaragua | 5 | No posee, es compartida | Sin instancia oficial Pero principal Municipalidades. Se apoya en el Inst Nica de Est Territoriales | No posee | Instituto de Vivienda Urbana y Rural |
| Panamá | 6 | MIVIOT | Gobierno Central MIVIOT | Ministerio de Economía y Finanzas | MIVIOT |
| Costa Rica | 5 | No tiene. Pero el INVU tiene mayor peso. | Municipalidades, con consulta al INVU | Ministerio de Planificación y Política Económica | Ministerio de Vivienda y Asentamientos Humanos |

Cuadro 4 Instituciones Supranacionales de OT y asociación a escala nacional
Fuente: Venere Sana, 2011 y CCVAH, 2014

Como se puede apreciar en el cuadro anterior los entes supranacionales, las escalas de ejecución e instancias nacionales no son homólogas en todos los países. En primer lugar destaca la cantidad de instrumentos de ordenamiento territorial (OT) en cada país, en Costa Rica y Nicaragua existen cinco diferentes mientras que en Honduras hay diez. Al existir mayor cantidad de leyes o procedimientos de OT, existe una mayor complejidad y posible duplicidad de funciones. Por lo tanto, si se debe modificar algún aspecto en el OT hondureño, en un nivel de la toma de decisiones, se deben adaptar múltiples instancias para que su aplicación pueda ser efectiva (Ferrufino & Grande, 2013).

Como segundo punto, no todos los países tienen una institución o secretaría que centralice las toma de decisiones a la hora de ordenar el uso del espacio. Se destaca que los dos países con menos instrumentos de OT, Costa Rica y Nicaragua, son los que no cuentan con una institución encargada, cuya la toma de decisiones está menos

centralizada. Contrariamente en el resto de Centroamérica, los gobiernos todavía concentran mucho el ordenamiento territorial, lo que dificulta o entorpece la comunicación directa con los habitantes de las áreas metropolitanas ya que la instancia municipal no posee injerencia directa sobre la toma de decisiones. En consecuencia, en Guatemala las municipalidades son las que ordenan sus territorios aunque siempre deben consultar directamente las disposiciones de la SEGEPLAN⁴⁵, la cual coordina la inversión pública territorial. En El Salvador existen los Consejos Departamentales donde se agrupan las comunidades con representación local. Siempre debe existir una persona designada directamente por la presidencia de la República, lo que conlleva a una presencia directa del poder ejecutivo. En Honduras por más que existan diez instrumentos de planificación, todo se centraliza en la Secretaría Técnica de Planificación y Cooperación Externa del Gobierno, ente directo del poder Ejecutivo. Es interesante resaltar como en la misma secretaría se unen la planificación territorial y la cooperación externa, ya que según Daniel Navarrete (2008), el país se ha visto bajo la presión de las entidades internacionales para llevar un OT que convenga a la inversión del capital externo. Finalmente, el MIVIOT⁴⁶ en Panamá toma todas las decisiones con respecto al uso del suelo, donde la municipalidad da el permiso de construcción o ejecución del plan solo cuando viene con el visto bueno del ministerio.

Finalizando con el análisis del cuadro, se compara cómo las dos instancias regionales de ordenamiento no se comunican con las mismas instituciones a nivel nacional. Por un lado, las entidades adscritas al COPLAN no son siempre las mismas que llevan el peso del OT en los países, lo que denota la falta de coordinación entre el ente supranacional y cada país. Guatemala y Honduras, tienen a sus principales entidades relacionadas directamente con el COPLAN, dando una concordancia entre nivel regional y nacional. Contrariamente, Costa Rica y Panamá hacen la relación por medio de los ministerios orientados más hacia una vía económica, lo que llevaría a confirmar su interés en la integración regional más en este ámbito. Por último, El Salvador se relaciona con el ente supranacional por medio de la Secretaria Técnica de la Presidencia, la cual no tiene enlace directo con el Viceministerio de Vivienda y Desarrollo.

⁴⁵ Secretaría de Planificación y Programación de la República.

⁴⁶ Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial

De esta forma, si bien la CCVAH fue la sub-secretaría del SICA que creó el COPLAN en 2010, no hay una coherencia entre los entes que deben comunicarse con una u otra instancia. Como se observa en el cuadro Panamá y El Salvador presentan a sus principales entidades de gobierno ante la CCVAH, los otros países presentan ministerios o viceministerios que no tienen relación directa con el responsable del ordenamiento territorial. Existe un cruce de instituciones y de comunicación a la hora de realizar una integración o un plan regional en el ámbito territorial. Lo anterior demuestra cómo el SICA presenta factores críticos desde el punto de vista supranacional para manejar el tema, lo que lleva a un completo aislamiento o falta de intercambio de información entre las áreas metropolitanas, usando la herramienta de la integración. Por lo tanto se afirma la falta concordancia entre las agendas nacionales y la agenda regional en el ámbito del mejoramiento urbano, donde “el problema principal es que la dinámica de la integración regional está desvinculada de los procesos y de los actores estratégicos en la región, y no está respaldada por mecanismos institucionalizados de toma de decisiones en este ámbito”⁴⁷ (Caldentey del Pozo & Romero , 2010).

3.3 El Banco Centroamericano de Integración Económica como herramienta en la metropolización

El área de la metropolización y ordenamiento territorial urbano no se ha abarcado con amplitud en el seno de la integración regional. En lo que respecta al apoyo económico, el Banco Centroamericano de Integración Económica es la institución que más ha velado por el financiamiento de proyectos de infraestructura metropolitana (Lungo, 2004). El BCIE, busca el desarrollo de los países de la región por medio de la puesta en práctica de proyectos de mejoras sociales e infraestructura para una mejor integración y mayor competitividad internacional (BCIE, 2015).

El BCIE maneja diferentes ejes de acción, ya sea en los sectores público, privado o financiero, el espectro de trabajos va desde los proyectos en ciencia y tecnología hasta

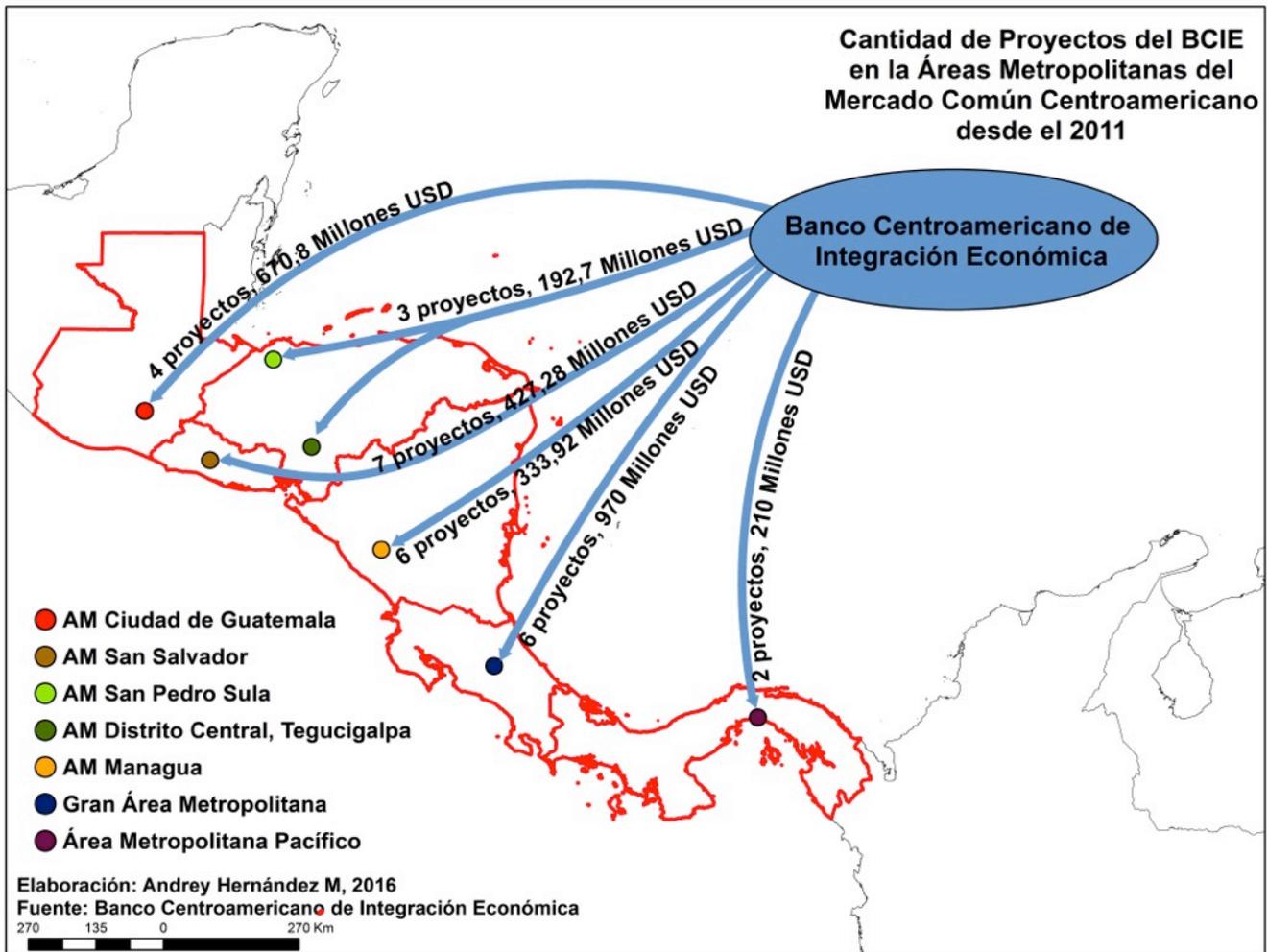
⁴⁷ Visto en Ferrufino & Grande, 2013, pp 66.

infraestructura y vivienda. Su participación e importancia como ente financiero en la Región se demuestra porcentualmente, por ejemplo, en 2009 el banco giró el 55% del presupuesto para proyectos, en comparación con el Banco Interamericano de Desarrollo que participa con el 29% y el Banco Mundial con el 16% (CEPAL, 2010). Además es la única entidad del SICA que refleja un impacto concreto en la metropolización en los países centroamericanos gracias al financiamiento de proyectos. El BCIE es el punto donde se cruzan el apoyo económico construido por el Mercado Común y los ejes desarrollados en el seno de las instituciones como el COPLAN y el CCVAH. Por ejemplo, la creación del proyecto de Estrategia Centroamericana de Vivienda y Asentamientos Humano, coordinación entre entidades del Subsistema (CCVAH, 2009) en el cual, el CCVAH maneja la aprobación, manejo, seguimiento y la evaluación e implementación del proyecto. El SISCA⁴⁸ da el apoyo técnico para el seguimiento del proyecto y para crear espacios de intercambio. El BCIE genera instrumentos financieros para la implementación de la estrategia.

3.3.1 Proyectos financiados por el BCIE en las áreas metropolitanas centroamericanas

En este punto se verá el aporte financiero para proyectos que el Banco Centroamericano de Integración Económica ha aprobado en los países del MCCA. Si bien el Banco ha desarrollado múltiples proyectos, para los fines de este trabajo se buscaron los que se han realizado directa o indirectamente en las áreas metropolitanas presentadas en el apartado 3.1. Con esta cartografía se busca demostrar los flujos financieros hacia cada ciudad centroamericana, además de visualizar que país ha utilizado más esta entidad para financiar proyectos urbanos.

⁴⁸ Sistema de Integración Social de Centroamérica



Mapa 15 Flujos de financiamientos de proyectos de BCIE en las AAMM de Centroamérica. Hernández Meza 2016

Como se puede apreciar en el mapa anterior, el periodo que abarca del año 2011 al 2015, el BCIE ha apoyado proyectos en todas las áreas metropolitanas de Centroamérica, sin embargo se nota una diferencia entre los países a la hora de costear proyectos urbanos con el Banco. Se registran más proyectos financiados es en el sector del Área Metropolitana de San Salvador, donde se ejecutan 7 proyectos ya sea total o parcialmente con financiamiento del BCIE. El país ha recibido más de 427 millones de USD para áreas urbanas, siendo el 32% del total de los giros financieros que el Banco le ha dado a El Salvador. Lo anterior lo ubica como el cuarto Estado del área que usa presupuesto del Banco a la zona metropolitana.

En este sentido, el país que utiliza porcentualmente más dinero para proyectos metropolitanos del total proveniente del Banco es Guatemala, donde el 54% de los

giros realizado por el BCIE (2011-2015) es destinado a proyectos en el Área Metropolitana de Ciudad de Guatemala. No obstante como se puede apreciar en el mapa, el presupuesto va dirigido solo a 4 proyectos que se encuentran aprobados para el Área Metropolitana Ciudad de Guatemala, concentrando más el financiamiento. Al contrario el menor porcentaje dirigido a un área metropolitana se encuentra Honduras. Si bien el país es el único que cuenta con dos áreas metropolitanas el porcentaje de presupuesto proveniente del Banco que se dirige a estas zonas llega solamente al 14%. Además, esto se reafirma en el mapa, siendo el penúltimo en ejecución de proyectos urbanos con un total de tres y el que menor cantidad de dólares dirige a estas zonas, con solo 192, 7 millones.

| País | Infraestructura | Desarrollo Humano e Infraestructura Social | Integración Regional, Competitividad | Servicios para la Competitividad | Infraestructura Productiva | Entidad | |
|-------------|-----------------|--|--------------------------------------|----------------------------------|----------------------------|----------|----------|
| | | | | | | Pública | Privada |
| Costa Rica | 2 | 3 | 1 | - | - | 5 | 1 |
| Guatemala | 1 | 1 | 1 | - | 1 | 3 | 1 |
| El Salvador | 2 | 2 | 1 | 2 | - | 7 | 0 |
| Honduras | - | - | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 |
| Nicaragua | - | 5 | 1 | - | - | 6 | 0 |
| Panamá | - | 1 | - | - | 1 | 1 | 1 |

Cuadro 5 Desglose de los proyectos ejecutados, según sector y tipo de entidad, en las Áreas Metropolitanas
Fuente: BCIE 2016

En términos de presupuesto global, Costa Rica es el país que más dinero ha recibido del BCIE, con un total de 2 094,9 millones de USD. Además cuenta con seis proyectos aprobados en la Gran Área Metropolitana. Si embargo en cuanto al total de los fondos dirigidos a la GAM , ocupa el tercer puesto a nivel regional, ya que solo el 46% de estos se dirigen al urbanismo. Opuestamente, Panamá es el país que menos dinero ha recibido por parte del BCIE (2011-2015) únicamente 385 millones de USD.

No obstante se puede apreciar en el mapa que dos proyectos son dirigidos al Área Metropolitana Pacífica, lo que representan el 54% del presupuesto total recibido por el país. Lo anterior demuestra el gran peso que tienen los proyectos urbanos a la hora de solicitar financiamiento del Banco. Finalmente, Nicaragua es el segundo país, junto con Costa Rica, en realizar proyectos urbanos con presupuesto aprobado por el BCIE. En el periodo 2011-2015, al país le han aprobado seis proyectos para ejecutarse total o parcialmente en el Área Metropolitana de Managua. Sin embargo, los proyectos urbanos solamente corresponden al 23% del total del dinero girado por el BCIE en este periodo, ubicándolo en el penúltimo puesto, solo por delante de Honduras.

| Proyectos en la áreas metropolitanas financiados por el BCIE en los países del MCCA | | |
|--|--|------------|
| Fuente:BCIE 2016 | | |
| País | Proyecto | Año |
| Costa Rica | Programa de Vivienda y Desarrollo de Hábitat Sostenible en Costa Rica | 2015 |
| | Programa de Obras Estratégicas de Infraestructura Vial | 2011 |
| | Programa de Abastecimiento del Área Metropolitana de San José, Acueductos Urbanos II y Alcantarillado | 2015 |
| | Instituto Costarricense de Electricidad (ICE). Programa de Desarrollo Eléctrico ICE 2014-2016 | 2014 |
| | Proyecto de Reducción de Agua No Contabilizada | 2013 |
| | Gobierno de Costa Rica. Programa de Renovación de la Infraestructura y Equipamiento Hospitalario | 2013 |
| Guatemala | Apoyo a Proyectos de Inversión en Infraestructura Social y Productiva | 2014 |
| | Proyecto Eólico San Antonio El Sitio | 2012 |
| | Tercera Etapa del Programa de Inversión en Infraestructura, Maquinaria y Equipo para la Universidad de San Carlos de Guatemala | 2015 |
| | Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión pública de infraestructura social y productiva | 2015 |
| El Salvador | Apoyo a la Inversión Productiva y Social | 2014 |
| | Proyecto Construcción y Equipamiento de Edificio para Oficinas de Diputados y Grupos Parlamentarios de la Asamblea Legislativa | 2013 |
| | Programa de Fortalecimiento del Sistema Penitenciario. | 2012 |
| | Proyecto Rehabilitación de la Planta Potabilizadora de Las Pavas | 2015 |

| | | |
|------------------|--|------|
| | CEL. Proyecto Construcción de Planta Fotovoltaica 15 de Septiembre | 2013 |
| | Programa Especial de Seguridad Ciudadana en El Salvador (PESCES) | 2015 |
| | Proyecto de Construcción, Equipamiento y Modernización de las Oficinas Centrales de la Fiscalía General de la República de El Salvador | 2014 |
| Panamá | Metro de Panamá | 2015 |
| | Proyecto de Hemodiálisis que consiste en el diseño, construcción, equipamiento, operación y mantenimiento de centros de hemodiálisis para la Caja de Seguro Social | 2013 |
| Honduras | Programa de Infraestructura Vial (PIV) | 2015 |
| | Desarrollo, Construcción, Equipamiento y Puesta en Operación de una Planta de para la Generación de Energía a Base de Biomasa | 2013 |
| | Programa Transporte Público para el Distrito Central | 2013 |
| Nicaragua | Programa de Construcción y Mejoras de Viviendas de Interés Social | 2015 |
| | Proyecto Mejoramiento de los Tramos de la Carretera Nejapa-El Crucero-Diriamba-Jinotepe-Nandaime | 2015 |
| | Programa de Vivienda y Mejoramiento Integral del Hábitat en Nicaragua” (PROHABITAT) | 2011 |
| | Proyecto Subestación Central Managua | 2016 |
| | Proyecto Mejoramiento y Ampliación de los Sistemas de Abastecimiento de Agua Potable y Saneamiento en 19 Ciudades | 2013 |
| | Proyecto Reemplazo y Equipamiento de Hospital Carlos Roberto Huembes | 2012 |

Cuadro 6 Proyectos en la áreas metropolitanas financiados por el BCIE en los países del MCCA.

En el cuadro anterior se puede apreciar el tipo de proyectos que se realizan en las distintas áreas metropolitanas de Centroamérica. El BCIE hace una división de los proyectos según área de ejecución. El sector que más dinero recibe es el Desarrollo Humano e Infraestructura Social. Lo anterior va de la mano con las necesidades y debilidades de la región mencionadas en la parte C.1. Nicaragua es el país que basa cinco de los seis proyectos en ejecución en su área metropolitana, entre las cuales destaca el proyecto Reemplazo y Equipamiento de Hospital Carlos Roberto Huembes, aprobado en el 2012 con un presupuesto de 102, 88 millones USD. En el mismo apartado, Costa Rica y El Salvador son los segundos en importancia en esta área. Así desarrollan 50% de los proyectos en la GAM y el 40% en la AMSS. En Costa Rica el proyecto que mayor importancia posee a nivel de presupuesto en este ámbito es el

“Programa de Renovación de la Infraestructura y Equipamiento Hospitalario”, con un total de 210 millones de USD aprobados en 2013. Mientras que en El Salvador es el proyecto Apoyo a la Inversión Productiva y Social con un presupuesto de 100 millones de USD aprobados en el 2014.

Uno de los segundos ejes económicos en importancia en la región centroamericana es la Infraestructura, uno de los problemas más presentes en la Región. En este aspecto El Salvador y Costa Rica son los países que más proyectos ejecutan bajo este rubro. En el primer país, como vimos en los anteriores apartados y tomando en cuenta los problemas de delincuencia que se han desatado en el Área Metropolitana de San Salvador, el principal presupuesto se ha dirigido al Programa de Fortalecimiento del Sistema Penitenciario, con un total de 71 millones de USD. El segundo país ha solicitado los fondos para subsanar una de las mayores debilidades que posee a nivel de competitividad, dirigiendo 340 millones USD al Programa de Obras Estratégicas de Infraestructura Vial.

En el cuadro se observa que la Integración Regional/Competitividad posee 4 proyectos. Es importante resaltar que se encuentran solamente proyectos vinculados a la generación y transporte de electricidad. Este rubro nace de la creación del SIEPAC⁴⁹, principal acuerdo desarrollado por el Proyecto Mesoamérica. Es el mecanismo de integración y desarrollo que potencia la complementariedad, la cooperación entre los países y con mayores avances en Centroamérica (proyectomesomarica.org, 2015). Costa Rica es el país que más ha invertido en este proyecto, con fondos del BCIE, por un total de 180 millones USD aplicados en el Programa de Desarrollo Eléctrico del ICE⁵⁰.

En los Servicios para la Competitividad, el BCIE ha aprobado tres proyectos en total entre el 2011 y el 2015. En este rubro, se busca dinamizar y mejorar el nivel de vida y la seguridad social en las áreas urbanas. El Salvador posee dos proyectos, el primero es el Programa Especial de Seguridad Ciudadana en El Salvador (PESCES) con un presupuesto de 100 millones de USD, mientras que el segundo es Proyecto de Construcción, Equipamiento y Modernización de las Oficinas Centrales de la Fiscalía

⁴⁹ Sistema de Interconexión Eléctrica de los Países de América Central

⁵⁰ Instituto Costarricense de Electricidad.

General de la República de El Salvador, con presupuesto de 44,88 millones USD. Ambos son proyectos dirigidos a una de los principales problemas del país, la lucha contra la delincuencia y el crimen de bandas organizadas.

En el último eje, es el de Infraestructura Productiva. Aunque igual que el anterior solo cuenta con tres proyectos, el presupuesto para cada uno de ellos es de importancia. En primer lugar a Guatemala se le aprobó un total de 250 millones de USD para el Programa de Apoyo a Proyectos de Inversión Pública de infraestructura social y productiva, seguido de una de los proyectos más innovadores en la región en los últimos años, el Metro de Panamá con un presupuesto de 200 millones de USD. Finalmente en tercer lugar, Honduras obtuvo 150 millones de USD provenientes del BCIE para el Programa de Infraestructura Vial (PIV), en el 2015.

Terminando con el cuadro anterior, en el ámbito de las entidades a nivel de las áreas metropolitanas que solicitan financiamiento del BCIE observamos que las del sector público son mayoría. Principalmente en los casos de Nicaragua y El Salvador donde todos los créditos se dirigen a entidades gubernamentales. En la base de datos del Banco, no se especifica, en la mayoría de los casos, cuál institución del gobierno solicitó el financiamiento, sino que solo se informa que fue el gobierno central el que recibió el presupuesto. Mismo caso en el proyecto del Metro de Panamá donde el giro se hace directamente al poder ejecutivo. Es importante destacar que uno de los grandes problemas abarcados anteriormente es la falta de la preparación de la mano de obra en la región (con excepción de Costa Rica), sin embargo de todos los créditos registrados desde el 2011 en la base de datos del BCIE, solo uno es dirigido a este rubro. Guatemala, por medio de la Universidad de San Carlos, recibió 120 millones de USD para la Tercera Etapa del Programa de Inversión en Infraestructura, Maquinaria y Equipo para la Universidad.

En el rubro de las entidades privadas, el 50% del financiamiento solicitado va dirigido a proyectos vinculados con la generación y transporte eléctrico. En Guatemala, está el Proyecto Eólico San Antonio El Sitio con un presupuesto de 50.8 millones USD. En Honduras se encuentra el programa de Desarrollo, Construcción, Equipamiento y Puesta en Operación de una Planta para la Generación de Energía a Base de Biomasa, con un presupuesto de 32,7 millones USD. Los otros dos proyectos son: en Costa

Rica para el ámbito habitacional y el Proyecto de Hemodiálisis, del Seguro Social en Panamá desarrollado por IBT Medical Outsourcing Services S.A. e IBT Group.

Basándose en los datos expuestos anteriormente, se puede apreciar las diferencias por parte de cada país a la hora de utilizar el aspecto económico de la integración para el sector urbano. Primero, se basó en datos del BCIE, ya que es la principal herramienta de la integración centroamericana para el movimiento de flujos financieros hacia proyectos en las áreas metropolitanas. El Banco ha sido la institución supranacional que mejor aceptación ha tenido en el proceso de integración, además de ser la que mejor se ha desarrollado. Desde una apreciación geográfica, si se compara por extensión y población, el área metropolitana de Guatemala es una de las que más dinero ha percibido del Banco, lo que es completamente coherente, además, sus proyectos no se concentran en una sola área de acción. De los cuatro proyectos, tres se aprecian más espacialmente y dirigidos a la población, con infraestructura de vivienda y productividad para la educación.

En San Salvador, existe una centralización espacial del apoyo financiero del Banco, ya que para el periodo expuesto, cuatro de los siete proyectos se desarrollan de manera centralizada. De estos proyectos fueron la construcción y mejoras de oficinas para los diputados y la fiscalía, por lo tanto, el aspecto urbano no es el principal fin. Solamente los proyectos de Programa Especial de Seguridad Ciudadana en El Salvador (PESCES) y el “Proyecto Rehabilitación de la Planta Potabilizadora de Las Pavas”, son realmente dirigidos a la mejora del sector metropolitano. No se usa el dinero para mejorar sustancialmente la realidad de la población, sector que es el que más sufre con la falta de ordenamiento territorial y la precariedad de vivienda, por lo tanto para El Salvador el BCIE no ha sido una herramienta para mejorar la calidad de vida metropolitana.

Si se destaca la idea geoeconómica de competitividad metropolitana para atraer inversión extranjera, Panamá y Costa Rica son los principales exponentes. En el primer caso más del 90% de lo financiado por el Banco va a infraestructura, siendo el Metro de Panamá un proyecto innovador en la Región. Éste va a dinamizar y mejorar la calidad de la vida urbana de la capital panameña, siendo espacialmente una herramienta de reconfiguración estratégica de la ciudad. Además es un proyecto que

espera seguir creciendo, ya que el desarrollo de la segunda línea está a punto de comenzar, lo cual ha aumentado el interés de los inversores en el país. En el segundo caso, Costa Rica también busca posicionarse mejor en el aspecto de competitividad en la Región, ya que cinco de los seis proyectos están dirigidos a mejorar la calidad de vida en el área metropolitana. Los mismos van desde el intento de mejorar la precaria infraestructura vial, pasando por la mejora de acueductos y manejo del recurso hídrico, hasta la mejora en equipamiento hospitalario. Estos son aspectos que buscan mejorar la calidad de vida, lo cual es fundamental para la toma de decisiones para invertir en un país por parte de una empresa transnacional.

Finalmente, Nicaragua y Honduras, también han buscado dinamizar y articular el crecimiento de las áreas metropolitanas. El primero, ha buscado invertir más que todo en el sector de vivienda social para combatir la precariedad, además de mejorar la calidad del agua de consumo humano. En el segundo caso, invertir en movilidad mejorando mucho la calidad de vida de la población, sector donde Honduras ha buscado avanzar con la inversión en infraestructura vial y el programa de transporte público para el Distrito Central. Países que buscan salir del letargo que generaron los conflictos armados, que frenaron la llegada de inversión extranjera, la cual ahora se ha dinamizado, en parte, gracias a la integración regional.

El Banco Centroamericano de Integración Económica es herramienta vital para el dinamismo de la integración, buscando una línea de desarrollo. Claramente se ve el apoyo que tiene de los países de la región, resaltando el interés por parte de todos de una integración económica. Además, es un organizador indirecto de ideas de inversión para la mejora de la competitividad en la Región, ya que al aprobar o pedir modificaciones en los proyectos, busca mantener una línea de desarrollo para insertar Centroamérica en la red de economías globales.

Conclusiones

Esta sección demuestra la realidad metropolitana de la región, ayudando a comprender como las instituciones centroamericanas van a tener impacto en las áreas en estudio. Al realizar este análisis se muestra como se han creado las herramientas puestas en marcha para llevar a cabo el ordenamiento territorial metropolitano. Por el contrario, el modelo que se ha adoptado en cada país es diferente, de este modo, la idea de organizar la región con una entidad supranacional que mejore el proceso urbano de la metropolización es complicada. Además es en estas zonas donde se va a centrar la mayor parte de la inversión extranjera. A propósito, la idea de mejorar el estándar económico de la región dinamizándolo, no va de la mano con la idea de mejorar las principales ciudades.

Sí resalta la idea de utilizar el Banco Centroamericano de Inversión Económica como herramienta para solventar los problemas metropolitanos de los países. Sin embargo, sigue siendo una herramienta económica, no una toma de decisiones para ordenar el territorio. Los fondos son otorgados a la instituciones que duplican o triplican las funciones, lo que lleva a que los proyectos no se terminen en el tiempo estimado o se utilice el financiamiento en otros proyectos para los que no fueron programados.

Conclusiones I parte

Como se pudo ver en esta primera parte, la cual constó de tres capítulos (1, 2 y 3), en la Región Centroamericana la integración no se encuentra completamente articulada. La suma de intereses nacionales no ha permitido, tanto en lo económico como en lo político, crear un grupo regional que trabaje buscando sacar provecho completo integración y lograr un bloque fuerte. La idea se reafirma según lo expuesto por Josette Altmann Borbón (2011), existen asimetrías en los intereses de los países de la región, por un lado están los que buscan el minimalismo inter-gubernamentalista, limitando la integración estableciendo una relación de cooperación entre los países. Por otro lado, el maximalismo comunitario, estableciendo un bloque regional con fuertes instituciones supranacionales.

Donde más se ha avanzado y todos los países participan abiertamente es en la dinámica económica. Los Estados se han enfocado, en primera instancia en la integración, por medio del SIECA, como proceso destinado a facilitar las relaciones empresariales primordialmente (Urrutia Nájera, 2011). Los tratados de libre comercio son el punto de apertura de mercados que ha evolucionado visiblemente en la Unión Centroamericana. Se puede afirmar, según los conceptos abordados por Ricardo Méndez (2014), que la subregión se encuentra bajo una integración con base en el sistema de la globalización neoliberal. Además, queda claro como los tratados comerciales de Asociación con la Unión Europea y el DR-CAFTA, han obligado a los países centroamericanos a tomar medidas para reafirmar la integración (Caldentey del Pozo, 2014). Lo que demuestra que están bajo una presión geopolítica-económica internacional, más que bajo la intención de dar mayor avance a la integración por iniciativa propia.

Por otro lado, la importancia de la institucionalidad supranacional no es promulgada de la misma manera por todos los países. Esto queda demostrado en la no participación u obligación de formar parte de las diferentes entidades del SICA, por más que los países hayan firmado los Tratados que los comprometen a participar en los entes supranacionales. Los no participantes en la instancias judiciales (CCJ) y/o parlamentarias (PARLACEN), no aceptan poner en cuestión su soberanía, lo cual es

el reto principal a superar en la región (Santamaría, 2003). Sumado a lo anterior, se demostró que existen dos sub-bloques en la región: por un lado el Triangulo del Norte, el cual posee avances significativos en la integración, sumándole Nicaragua para formar el G4. Por otro lado Costa Rica y Panamá, los países que más han buscado proyectar sus mercados fuera de la región de manera individual, reflejado en la cantidad de Tratados Internacionales de Comercio firmados, en comparación con los otros países de la Región. También, se debe tomar en cuenta la firma entre ellos de un tratado de libre comercio, lo que dinamizaba el intercambio antes de la entrada definitiva de Panamá al MCCA.

La única ruptura en esta división política centroamericana, es la dinámica de preferencia comercial entre la región. Si bien el intercambio comercial entre los países del Triangulo del Norte se reafirma, Nicaragua posee más enlaces comerciales con el eje sur, ya que su principal intercambio es con Costa Rica. Mientras que la unión de ambos ejes se realiza por medio de los países que más dinamizan la economía intrarregional, Costa Rica y Guatemala. Además las inversión extranjera de los países centroamericanos en Costa Rica y Panamá reafirma los intereses económicos, donde el primero sigue siendo el principal inversor en el segundo. Mientras que Panamá desplazó de manera exponencial a Nicaragua como principal inversor en Costa Rica.

Al valorar el nivel de integración de Panamá y Costa Rica, para responder la primera pregunta de la problemática expuesta en la introducción de esta investigación, se observa el interés que tienen en cierto aspectos. Primero la idea de formar un bloque para establecer negociaciones con otras agrupaciones, como quedó claro en el caso de la Unión Europea. También terceros países firman Tratados Comerciales de forma bilateral, ya que pueden acceder a un mercado regional gracias a la pertenencia económica de ambos al Mercado Común Centroamericano. Este punto demuestra como las economías de los países en estudio vienen a utilizar la integración económica centroamericana como plataforma para dinamizar la atracción de inversión extranjera.

El segundo aspecto es la dinámica metropolitana, la cual se presentó en el contexto centroamericano para poder dar una visión a escala, para comprender como ha sido manejada la idea en la Región. En este punto se empieza ver que el nivel de

integración de ambos países flaquea. Mario Lungo (2003), ya había mencionado que objetivo de ordenamiento territorial, la falta planificación o aportes al manejo metropolitano no han logrado resolver el desarrollo urbano contradictorio y descoordinado. Esto se reafirma viendo el capítulo C, la Región busca reorganizar la instituciones supranacionales para mejorar la problemática urbana en cada país. Pero Panamá y, en especial, Costa Rica, no buscan una interacción política fluida, lo que entorpece el nivel de integración geopolítica con la Región. La misma dualidad en funciones y falta de coordinación de la instituciones de ordenamiento territorial nacionales, se observa escala centroamericana, donde no existe una comunicación coherente entre la instituciones de SICA encargadas de llevar planes de mejoras urbanas, todos lo interlocutores nacionales cambian según el país. La transversalidad de la integración no ha logrado retroceder las deseconomías, que merman la idea de atracción de inversión extranjera, las cuales se repiten en el contexto metropolitano de Centroamérica: desigualdad social, infraestructura obsoleta, inseguridad y falta de acceso a servicios básicos, entre otras. La principal institución que ha velado por el avance y ha logrado dinamizar los proyectos es el Banco Centroamericano de Integración Económica, que paradójicamente forma parte del sector económico y no del ámbito político de ordenamiento territorial del SICA.

En conclusión, se puede afirmar que el acceso a mercados globales dinamizado por una integración regional, ha tenido un impacto positivo para Panamá y Costa Rica. Además existe falta de competencia entre los países de la región, ya que se observa una complementariedad en los bienes que exportan intrarregionalmente cada país. Lo cual viene a ser más articulado por la empresas transnacionales que han dinamizado la integración regional para lograr una coherencia en las políticas económicas. Si bien ambos países se encuentran en un eje sur, desde una observación geoeconómica, se puede evidenciar la importancia que tiene el Mercado Común Centroamérica en las economías nacionales, como socio estratégico y la creciente inversión del resto de países de la Región en Costa Rica y Panamá.

II Parte

El proceso de glocalización de las áreas de estudio en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífica

Las principales ciudades a escala mundial han visto una transformación pasando a ser centros neurálgicos de un país, siendo nodos o “puertos” donde los flujos económicos hacen escala, para luego continuar su camino. En Latinoamérica, este proceso se ha desarrollado con mayor rapidez desde la década de los años noventa. Además de ser hoy en día el reflejo de la dinámica de un territorio nacional, las ciudades se han visto subordinadas a las fuerzas del proceso globalización (Silveira, 2007). La ciudad actual no solo se rige por las economías nacionales, sino también por la subregionales, continentales y mundiales (Manzano, 2009), caso que se pudo ejemplificar en la primera parte del estudio, en la cual se analizó la dinámica regional, de la cual Panamá y Costa Rica forman parte.

Asimismo, las ciudades se han expandido, no solo en sus funciones, sino también en su espacio geográfico. La primacía urbana y los factores responsables de la expansión, llevaron, en la mayoría de los casos, a convertir las capitales en el centro económico y onda de expansión urbana (Parnreiter, 2005), evidenciando el fenómeno de conurbación. De este modo, partiendo de las ideas de Saskia Sassen y Pierre Veltz, que suman la expansión urbana y el efecto de conexión mundial, Martínez del Toro (2015 pp. 218) ve como la metropolización se ha vuelto una “manera de expresar la urbanización contemporánea”. En este contexto, se debe tomar como base lo dicho por Nelson Manzano (2009, pp 52) para quien la metropolización “es concebida como el conjunto de municipios, cuyos territorios incorporan segmentos de un área metropolitana o conurbación originada alrededor de una ciudad central”.

Al comprender qué es una metrópolis, se le debe sumar la dinámica económica mundial y considerar que “la política urbana en ciudades en proceso de globalización no puede ser limitada a gobiernos nacionales o regionales/locales” (Sassen, 2007, pp.10). Michele Lussault (2010) y Cynthia Ghorra-Gobin (2015) agregan que la metrópolis es indisociable de la globalización, además la mundialización y el urbanismo se construyen mutuamente y en permanencia. La economía mundial ha llevado a las áreas metropolitanas a convertirse en los cuarteles generales de las firmas multinacionales (Carluer, 1999), enmarcándose en una ideología neoliberal que viene a facilitar las dinámicas transnacionales. De este modo, se entiende globalización como “la metamorfosis de un capitalismo emancipado dentro de un

marco nacional, globalizado y financiado gracias a la tecnología y a la comunicación, dentro de una rigurosa reglamentación financiera” (Ghorra-Gobin C., 2012, pp7).

Así, independientemente de su nivel de desarrollo, diversas ciudades pasaron a desempeñar un número creciente de funciones globales. En el caso de la Gran Área Metropolitana y del Área Metropolitana Pacífica pueden ser denominadas, después de la lectura de Ana María Álvarez Rojas (2013), como ciudades en vías de globalización, recordando que en Centroamérica no hay presencia de ciudades globales (Brown, Taylor, & Catalano, 2002). Continuando con lo visto al final del capítulo tres se debe profundizar en las metrópolis que forman este estudio. En esta segunda parte se busca comprender el “proceso de glocalización” de la GAM y del AMP, término entendido como “l’interface entre le global (flux matériels et immatériels) et la matérialité du territoire local” (Ghorra-Gobin, 2015, pp. 74).

Para investigar las áreas en estudio, en el capítulo cuatro, se realizará un análisis de la dinámica metropolitana, desde el punto de vista de la legislación de cada país. Buscando responder: ¿Cuál es el tipo de modelo de metropolización se ha aplicado en ambos casos? Además, se debe aclarar el peso que tienen las metrópolis, en sus respectivos países, tanto económico, como en flujos geográficos y centralidad de funciones. Para finalmente, realizar un análisis de las políticas públicas que han llevado reformas hacia la globalización de las ciudades.

En el capítulo siguiente, el capítulo cinco, se analizarán las conexiones aeroportuarias, se intentará medir el nivel de globalización y la importancia en el flujo de personas. Esto nos va a demostrar qué influencia poseen las conexiones aéreas en la atracción de la inversión extranjera, según zonas de conexiones y ventajas en la competitividad que existan entre una u otra terminal aeroportuaria. Además, será posible demostrar si existe alguna dependencia entre las ciudades de estudio con respecto al flujo aéreo, el cual viene a ser esencial en la era globalizada en redes.

Finalmente, en el capítulo seis, después de concretar las definiciones se buscará aclarar: ¿De dónde vienen los principales capitales de inversión extranjera en cada metrópolis? Para este fin, se analizarán los flujos de inversiones y las principales compañías transnacionales. En este tercer capítulo de la segunda parte, después de ver

la conexión interurbana entre la GAM y el AMP, por la vía aérea, se concluirá con una interpretación espacial de las estrategias de instalación, además de agrupar por función las compañías, dando los primeros criterios de especialización de las transnacionales cada país.

Los flujos de inversión extranjera ilegales, parte del proceso de globalidad.

Existe en el dinamismo internacional financiero un flujo oculto de inversión el cual afecta directamente a la metropolización y es tangible en Ciudad de Panamá. Ciertamente la legitimación de capitales o lavado de dinero es un tema delicado de abordar y complejo para ser proyectado sobre el espacio. Sin embargo el ejercicio de transformar fondos de procedencia de actividades ilícitas para darles apariencia legal no se puede obviar. Se debe aclarar que esta sección no pretende profundizar este tema, pero sí establecer una breve explicación de cómo se da esta entrada de capital ilícito en la zona de estudio. Además, es un tema sensible de hablar con los entrevistados, ya que dan puntos de vista diferentes o no se refieren a él, así como información primaria por lo riesgoso, se procedió a una investigación de fuentes periodísticas.

Panamá desde su independencia ha sido un país que ha llevado a cabo una función de paraíso fiscal. Según un estudio del *Norwegian Institute for Research in Economics and Business Administration*, el país registraba barcos extranjeros bajo bandera nacional para ayudar a la Standar Oil Company –fundada por Jhon Rockefeller- a evadir impuestos en los Estados Unidos (Berlinger & CNN, 2016). Joshua Berlinger cita que para 1920 ejecutivos de Wall Street ayudaron a elaborar en Panamá una legislación para crear corporaciones libres de impuestos y anónimas. Evidencia sobre cómo desde las bases el sistema se está manipulando para evadir leyes en otros países, siendo los Estados Unidos los que fomentan esta práctica y ahora la condenan. Hoy Panamá se encuentra en la posición 26 del Índice Anti Lavado de Activos de Basilea a nivel mundial y el cuarto a nivel de América latina, siendo el primero Irán (Instituto de Basilea sobre Gobernanza, 2017). Este índice con 14 indicadores mide el riesgo de lavado de dinero y financiamiento del terrorismo de países basados en fuentes públicas y cubre 146 países (Corbino, 2017).

Las tres ventanas de entrada del dólar existentes en el país, fundamentales para la economía nacional, vienen a ser las mismas para el ingreso de los dineros ilícitos: la Zona Libre de Colón, el Canal de Panamá y el Centro Bancario Internacional. En el primer caso no se va a profundizar ya que se encuentra fuera del área en estudio, no obstante se debe mencionar que es por medio de la compra y venta ficticia de productos como se ha introducido el dinero ilegal.

El segundo, ha tenido impacto gracias a la laxas regulaciones que tiene la Autoridad Marítima de Panamá y el interés para que los buques se vinculen en el registro naviero panameño. Jonathan Lawrence (2015) presenta cómo la bandera panameña se vuelve “de conveniencia”, al ser un registro abierto en el cual, cualquier país del mundo puede registrar una embarcación bajo esta bandera. Además del acceso a sociedades anónimas y no tener tonelaje mínimo, todos los trámites se pueden realizar en un día y no se requiere pagar impuestos al gobierno panameño. Lo anterior permite operar un buque en total anonimato, y esto es utilizado con fines ilícitos, ya que es difícil identificar al verdadero propietario.

El tercer caso, el cual tiene impacto directo en la metropolización, es el Centro Bancario Internacional. Desde su creación en la década de 1970 ha sido la principal herramienta para el blanqueo de capital proveniente del narcotráfico en Panamá, dado que en los años 1980 el Centro aceptaba la llegada de maletines llenas de dinero en efectivo sin cuestionar la procedencia del mismo (Rognoni, 2016). El ex dictador Manuel Noriega al llegar al poder en 1983 fue uno de los principales promotores de esta práctica, ayudando a esconder el dinero del Cartel de Medellín. De esta forma es como Panamá crea su reputación de paraíso para el lavado de dinero, reforzado por la facilidad para crear una compañía sin presentar declaraciones de impuesto, sin ser auditada y sin necesidad de poseer una dirección física en el país (Berlinger & CNN, 2016).

Frente a este panorama, la caída de Manuel Noriega y la presión internacional dentro de una globalización económica más marcada, el gobierno del expresidente Pérez Balladares se ve forzado a tomar medidas para frenar al entrada de efectivo al país. De esta forma a inicios de la década de 1990 se creó la política “conozca a su cliente”

buscando realizar un control en la apertura de cuentas y en los flujos de dinero. Sin embargo, los bancos panameños acostumbrados a recibir dinero y una estructura basada en el trabajo con efectivo se las ingeniaron para seguir con esta práctica. Se comenzó con tasas sobre el depósito de dinero de entre 10% y 15%, lo cual permitía evitar hacer preguntas sobre la procedencia del mismo (Rognoni, 2016). Así es cómo las grandes estructuras de comercio que trabajan con efectivo siguieron evadiendo los controles, utilizando también como métodos para lavar activos: teatros, supermercados, empresas en las zonas libres y constructoras, entre otros.

El último de los métodos es el que se manifiesta más en la metropolización y en el perfil de la Ciudad de Panamá. Aprovechando la dinámica que se crea con el comienzo del proyecto de la ampliación del Canal se inicia la construcción de rascacielos en Punta Pacífica, Punta Paitilla y Costa del Este. Se pasa de cuatro torres de más 150 mts en la década de 1990 a 47 torres para el 2016, con la llegada de cadenas como Starwood, Hard Rock Café y Waldorf-Astoria (Egoaguirre, 2016). Sin embargo, cuando cae la noche, solo una pequeña parte de las luces se encienden, llegando a encontrarse pisos completamente apagados, hecho que se pudo comprobar durante los trabajos de campo. Según las agencias inmobiliarias este fenómeno es debido a la alta tasa de residentes temporales (Beatty, 2007).

Jean Palou Egoaguirre hace énfasis cómo para finales de la década de 1990 había alrededor de unas mil habitaciones de hoteles en la ciudad, mientras que para el 2016 más de 20 mil, marcando un crecimiento de 209% entre los años 2012 y 2016. Para el 2015, si bien el turismo ha crecido según la cámara nacional hotelera de Panamá la tasa de ocupación es del 50%. Por medio de los negocios inmobiliarios los dueños de fortunas pueden operar casi en directo con el financiamiento en efectivo de obras y edificios de apartamentos o comercios para evadir impuestos o legitimar capitales (Bargent, 2017). Enrique Montenegro, director del Frente Anticorrupción (2007), menciona que los cárteles de la droga financian la construcción de edificios para luego comprar los apartamentos, reportándolos como alquilados, volviéndose un círculo cerrado de legitimación de capitales. Por otro lado, según *Lodging Econometrics* el mercado de oficinas de lujo se triplicó desde 2009 hasta 2014, eso llevaría a una tasa de desocupación de hasta el 45%. Esta dinámica de flujos económicos internacionales se llevan cabo en Panamá, además de las facilidades del

sistema financiero, por las débiles leyes migratorias y los nuevos enlaces de transporte aéreo que permiten fácilmente las reuniones de los carteles mexicanos y colombianos (Beatty, 2007).

Un ejemplo de este fenómeno salió a la luz en el 2017 con el edificio más alto de Panamá y uno de los más altos en América latina: el *Trump Ocean Club*. Uno de los socios inversores en el proyecto fue Louis Pargiolas Castaño, con también participación en el Hard Rock Café Hotel, quien fue culpado en el 2009 por participar en el tráfico internacional de cocaína (Reyes, 2017). Sin embargo, los hermanos Serna Londoño -de origen colombiano- fueron los encargados de convencer a Donald Trump para invertir en Panamá gracias a sus bondades inmobiliarias, el proyecto tuvo un costo final de más de 300 millos de dólares (EFE, 2017). El presidente de los Estados Unidos fundamentó que solo fue una venta de la franquicia, no obstante, se comprobó que sus empresas poseían la administración del inmueble. Gerardo Reyes presenta que el proyecto fue construido por la firma *Ocean Point Development Corp* conformada por Arias, Serna & Saravia y Espacios Urbanos (ambas de capital colombiano con 30% de participación), siendo todas controladas por la sociedad costarricense *Upper Deck Properties*.

Finalmente para el 2017, Panamá volvió a estar en la mira internacional por sus flujos de inversión internacional con los *Panama Papers*. Este informe son más de 11,5 millones de documentos que se filtraron de la firma panameña de abogados Mossack-Fonseca especialista en crear sociedades *offshore*; Siempre por medio de las relaciones que se crean vía el Centro Bancario Internacional. Juan Antonio Bernabeu (2016) menciona, cómo más de medio millar de bancos han registrado más de 15500 sociedades pantallas a través del despacho de abogados. Por ejemplo, el banco HSBC es responsable de unas 2300 de estas sociedades. Si bien, se han mencionado muchas personalidades que han utilizado este método no significa que sean culpables de lavado, ya que la existencia de sociedades *offshore per se* no son ilegales, es el uso que se les confiera lo que las convierte en mamparas para el blanqueo de dinero. Este es un tema complejo pero importante de mencionar en esta tesis, considerando que no se pueden eludir los flujos de inversión ocultos que han tenido impacto el en proceso de glocalización.

CAPITULO 4

Una aproximación a la dinámica metropolitana de la GAM y la AMP, según las legislaciones costarricense y panameña

Es importante, antes que todo, entender la metropolización en las áreas de estudio ya que los modelos y definiciones pueden variar según el país. Al ver el desarrollo de las áreas metropolitanas en Centroamérica se nota una fuerte influencia del modelo norteamericano a la hora de re-dibujar las ciudades. La Región se suma al fenómeno que De Mattos (2001) resalta para Latinoamérica, en el cual, la ciudad de corte europeo, compacta y delimitada que había prevalecido como referente idealizado hasta no hace mucho tiempo, está dejando paso a una imagen urbana donde el modelo de ciudad dispersa tipo Los Ángeles parece ser el paradigma más apropiado.

Dentro de la definición propia a realizar en este capítulo, la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana de Panamá podrían entrar en el criterio que los estudiosos llaman ciudad fragmentada, situación donde se evidencia la irrupción del capital global (Martínez Toro, 2015). Bajo este modelo, los sistemas locales han creado polos de competitividad. A propósito, Claude Manzagol (2014) explica cómo estos polos de competitividad se encuentran enfocados hacia el exterior y no hacia lo interno. De esta forma, aparecen parques tecnológicos, zonas francas, clusters, centros comerciales, entre otros. No obstante, la dinámica de crecimiento ha llevado la ventaja a las legislaciones o definiciones de las áreas metropolitanas en estudio, por lo tanto, se deben aclarar los contextos espaciales del ordenamiento que “deberían ser”, para luego entender lo que “son” en la realidad.

En este capítulo se hará una descripción y definición de las áreas metropolitanas buscando realizar una caracterización de los territorios que va a profundizar esta investigación. A partir del análisis de las interpretaciones de la metropolización por parte de las instituciones encargadas del ordenamiento territorial en cada país, se

llevará a cabo una primera aproximación a la comparación entre de la GAM y el AMP. Al final de esta parte, se creará una base de interpretación territorial para comprender los fenómenos y flujos, tanto espaciales como económicos, que se estudiarán en capítulos posteriores.

4.1 ¿Quién delimita y define las áreas metropolitanas Panamá y Costa Rica?

Como se pudo ver en la primera parte, en cada país existen una o varias entidades que se encargan del ordenamiento territorial, las cuales definen diferentes zonas según sus usos económicos. Este aspecto se realiza más desde el punto de vista del Estado, buscando políticas para asegurar la inserción del país dentro de la mundialización y dentro de la esfera inter-metropolitana (Ghorra-Gobin, 2015). En este aspecto, se debe tener en cuenta cuál es el nivel de institucionalidad de la metrópolis, si existe una división a la hora de la toma de decisiones o bien, hay un ente central que se ocupa de todo el ordenamiento. Las distintas estrategias aplicadas en cada área metropolitana, se distinguen según los modelos espaciales que revelan el estado actual o el nivel de desarrollo (Borsdorf, 2003).

4.1.1 Manejo del Gran Área Metropolitana, por parte del Estado Costarricense.

La evolución a un área metropolitana en Costa Rica tiene sus primeros pasos en 1956, por medio de la Oficina de Planificación del Área Metropolitana (OPAM) quien buscó ordenar el territorio alrededor de la capital, San José. Durante la década de 1970, esta área se expande después de que la Oficina de Planificación (OFIPLAN) empieza a hablar de Región Metropolitana para referirse al territorio mayor que el de la OPAM (Carvajal Alvarado & Vargas Culle, 1987). Para inicios de la década de 1980, la creciente urbanización de las cuatro principales ciudades del Valle Central, llevaron a una conurbación que urgía ser regulada. Se crea el Instituto Nacional de Vivienda y Urbanismo (INVU) como entidad pública responsable de ejecutar las políticas y planes en materia de ordenamiento y desarrollo territorial a nivel nacional, construyendo el Plan GAM 1982. La finalidad de este proyecto era el ordenamiento

del espacio metropolitano, el cual buscaba ajustarse a las proyecciones del crecimiento urbano de las próximas décadas.

Plan GAM 82

Teniendo en cuenta que, en el aspecto urbano, el área metropolitana se delinea por la presión que ejerce el mercado inmobiliario urbano, en el que existen multiplicidad de intereses y conflictos (Bernardes da Silva & Castillo, 2007) independientemente del uso suelo. De este modo, en la GAM todos “los paisajes rurales que son objeto de especulación inmobiliaria por parte de sus dueños formarían parte de la ciudad y existe fuerte evidencia de que en algunas zonas de la región..., los precios del suelo en esta interfaz rural-urbana reflejan expectativa de urbanización antes que el valor presente de rentas agropecuarias” (Pujol M & Pérez M, 2012, pp. 5). Así, durante la década de los años ochenta, al no existir planes claros en el seno de las municipalidades para realizar frente a lo mencionado, se creó el Plan GAM 1982 como herramienta temporal. Mientras los cantones no tuvieran plan regulador, sería la normativa de planificación territorial, la que, en la medida que se desarrollaran los planes locales de regulación, el Plan GAM dejaría de tener vigencia (Martínez Baldares, 2012). Dicha aplicación no llegó a acatarse, por más que algunas municipalidades sí lograron un plan de ordenamiento y otras en vía de aprobación, el Plan del INVU siguió siendo la herramienta principal.

El Plan GAM de 1982 había cumplido más de 30 años y continuaba por ley vigente, como la herramienta base para el ordenamiento del área metropolitana. Al no ser respetado en su totalidad, permitió aspectos contra el ordenado asentamiento urbano. Cuando se creó el Plan, los centros de cabecera se encontraban relativamente distanciados entre sí, por lo tanto, las municipalidades se concentraban más hacia el interior de sus territorios que en una visión metropolitana regional (Martínez Baldares, 2012). Hoy en día se encuentra desactualizado y sobrepasado por las tendencias del urbanismo contemporáneo.

PRUGAM-POTGAM

La realidad metropolitana necesita y debe adaptarse a un enfoque no solo regional, sino mundial, criterios ausentes en la herramienta de ordenamiento vigente. Por lo tanto, a partir del 2005, se comenzaron a realizar esfuerzos para crear un nuevo instrumento de planificación que viniera a sustituir el obsoleto Plan GAM. El primer intento fue con el PRUGAM (Plan Regional Urbano de la Gran Área Metropolitana), financiado en su mayoría por la Unión Europea. El proyecto tenía como objetivo mejorar la eficiencia del funcionamiento del sistema urbano del Valle Central de Costa Rica a través de la realización del Plan Regional de la GAM, de los Planes Reguladores Municipales y de las Directivas Metropolitanas (Unión Europea, 2005). El PRUGAM fue presentado al INVU para su aprobación, siendo rechazado por parte de la Dirección de Urbanismo de la entidad. Posteriormente, este rechazo fue refirmado por la Junta Directiva del INVU (Dirección de Urbanismo. INVU, 2011).

El fracaso para la adopción de la herramienta propuesta refleja, primero que todo, una problemática de comunicación institucional ya que no existió una participación directa del INVU, lo que llevo a crear conflicto de intereses. Al no contar con los criterios oficiales de la entidad encargada del ordenamiento territorial, se crea un vacío que fue aprovechado por la institución para no aprobar un proyecto en el que no participaron. El PRUGAM no consideró exhaustivamente las fuerzas político-económicas existentes en el país, sumado a la influencia de empresarios sobre los gobiernos locales y nacional. Se crea una herramienta técnica de calidad, enmarcando muchos aspectos que debían ordenarse, pero que no beneficiaba a ciertos negocios, regulando o afectando directa o indirectamente sus ganancias, como por ejemplo las empresas de transporte público.

Debido las presiones internacionales que financiaron el estudio y la clara necesidad de modernizar el ordenamiento metropolitano, la entidad decide rescatar aspectos realizados por el PRUGAM para crear una nueva herramienta llamada POTGAM 2011-2030 (Plan de Ordenamiento Territorial de la Gran Área Metropolitana). De este modo, la institución trató de retomar el rol que se le había asignado en su creación, aunque fue dejada de lado, o por lo menos no incorporada como está estipulado. Sin embargo, este proyecto tampoco fue aprobado para su adopción por parte del poder

ejecutivo. El rechazo de este segundo plan, no solo demuestra la falta de coherencia política para desarrollar o aprobar este tipo de proyectos, sino también ha provocado, desde la década de los 1980, el debilitamiento del INVU como órgano encargado del desarrollo urbano nacional, para el cual el gobierno no sabe qué debe ser o qué institución quiere que sea (Alfaro, 2013). Por lo tanto, “el PRUGAM no convenció a los políticos y promotores inmobiliarios como política territorial de la GAM y el POTGAM genera confusión, por el carácter de sus propuestas y sus argumentos políticos” (Alfaro, 2012)⁵¹.

El Estado, al no tener una herramienta eficaz para poder ordenar la zona de mayor producción del país, dependía todavía del Plan GAM 82. Bajo este plan, la población urbana de San José creció en un 50% entre 1984 y el 2000. Además, la expansión de la ciudad, desde 1973, se lleva a cabo en todas direcciones (Villarreal G & Mignot, 2007). Debido a la urgencia y a la controversia del tema, el gobierno creó una Secretaría del Plan de Desarrollo Urbano en convenio con el Instituto Tecnológico de Costa Rica⁵². Con este proyecto se pretendía recuperar lo importante de ambos procesos (PRUGAM y POTGAM) para presentar una nueva propuesta. En abril del 2014, se oficializa “para efectos de aplicación obligatoria, el Plan Regional de Ordenamiento Territorial de la Gran Área Metropolitana, Plan GAM 2013-2030” (La Gaceta⁵³ No 82, 2014, pp. 7).

Plan GAM 2013-2030

El plan GAM es del alcance estrictamente regional y con un enfoque estratégico. El proyecto busca dinamizar el sistema urbano y darle una visión más humana a la ciudad, ya que “mientras que la GAM en su totalidad se mantiene en constante crecimiento, los antiguos centros urbanos dentro de este territorio están disminuyendo en términos del número de población” (van Lidth de Jeude & Schütte, 2013, pp. 28). Ahora, los centros urbanos tradicionales han pasado de ser áreas de uso mixto a zonas comerciales y de oficinas, en donde solo quedan pocos habitantes de clase media o

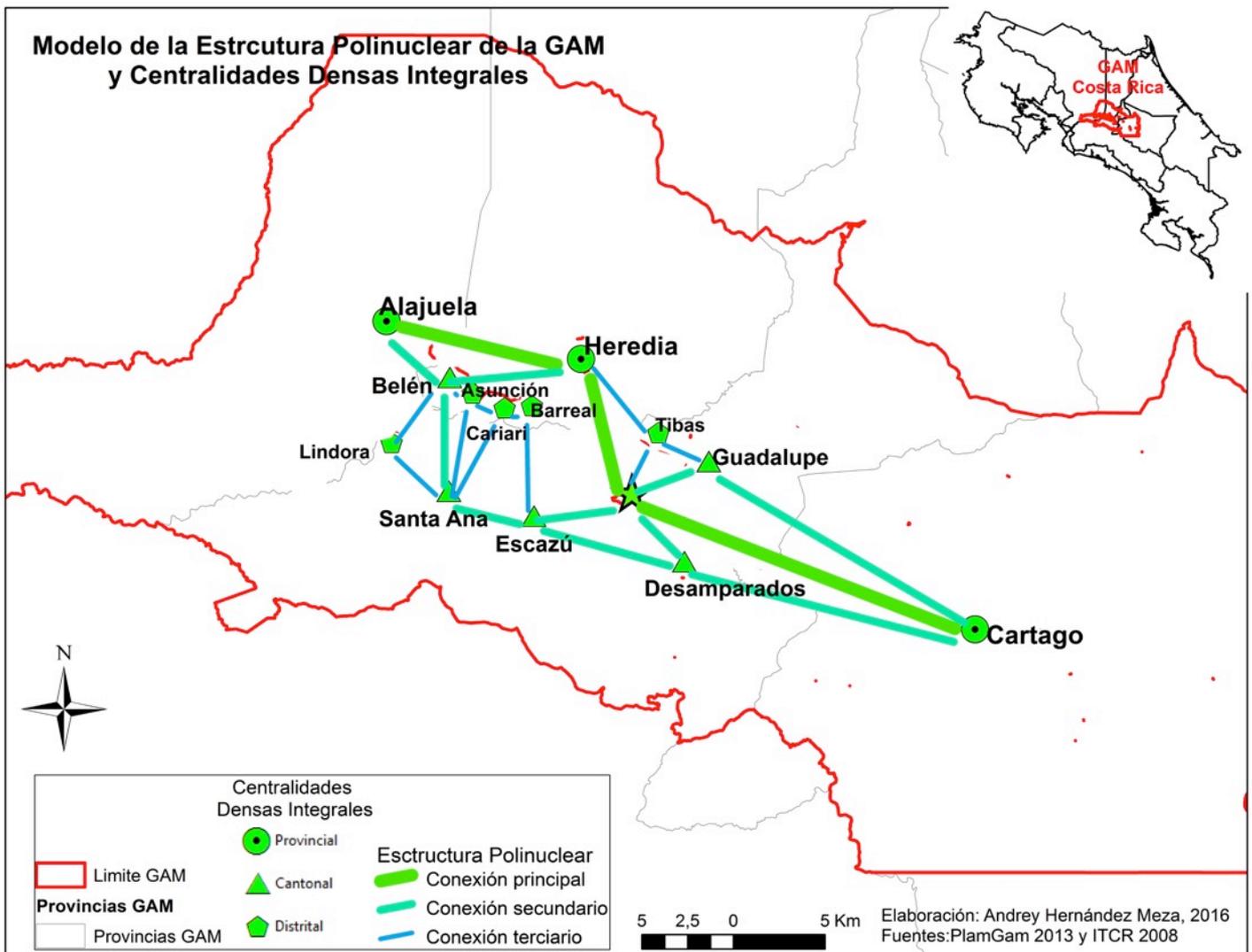
⁵¹ Visto en: La Política Nacional de Ordenamiento Territorial y la situación de la Gran Área Metropolitana (Decimonoveno Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.), página 3.

⁵² Una de las cinco universidades públicas de Costa Rica

⁵³ Diario oficial de la República de Costa Rica.

media-baja, la cual sigue disminuyendo. Además, la dispersión de la ciudad y los movimientos de la población han llevado a una dependencia del transporte privado, además de una decadencia en la calidad y eficiencia del transporte público.

De este modo, el Plan GAM hace un enfoque en la densificación de los centros existentes para recuperar espacios en las ciudades principales que ahora se encuentran en la burbuja especulativa del mercado inmobiliario. Para lograr este objetivo, el proyecto se basa sobre el modelo de Centralidades Densas Integrales (CDI), el cual determina la localización para el desarrollo de los ejes de la red urbana (MIVAH & ITCR, 2013). Se debe entender la CDI como una ciudad polinuclear en red (mapa 16), en donde se buscan recuperar centros urbanos aislados además de hacer énfasis en la densificación de los principales ejes nodales, buscando una ciudad de uso más mixto y menos sectorial (Borsdorf, 2003).



Mapa 16 Modelo de la Estructura Polinuclear y CDI. Hernández Meza 2016

Actualmente, el área metropolitana cuenta con una nueva herramienta que busca recuperar más de 30 años perdidos en el ordenamiento territorial. Las políticas de densificación del modelo propuesto en el Plan GAM 2013-2030 tratan de adaptarse a las tendencias de ordenamiento territorial de la última década, en el cual se consideran múltiples aproximaciones urbanísticas. Partiendo de la promoción inmobiliaria, de las empresas y de sus implicaciones para la planificación y la vida urbana, el nuevo plan procura considerar la metrópolis como un espacio que abriga una multiplicidad de intereses y de conflictos (Bernardes da Silva & Castillo, 2007).

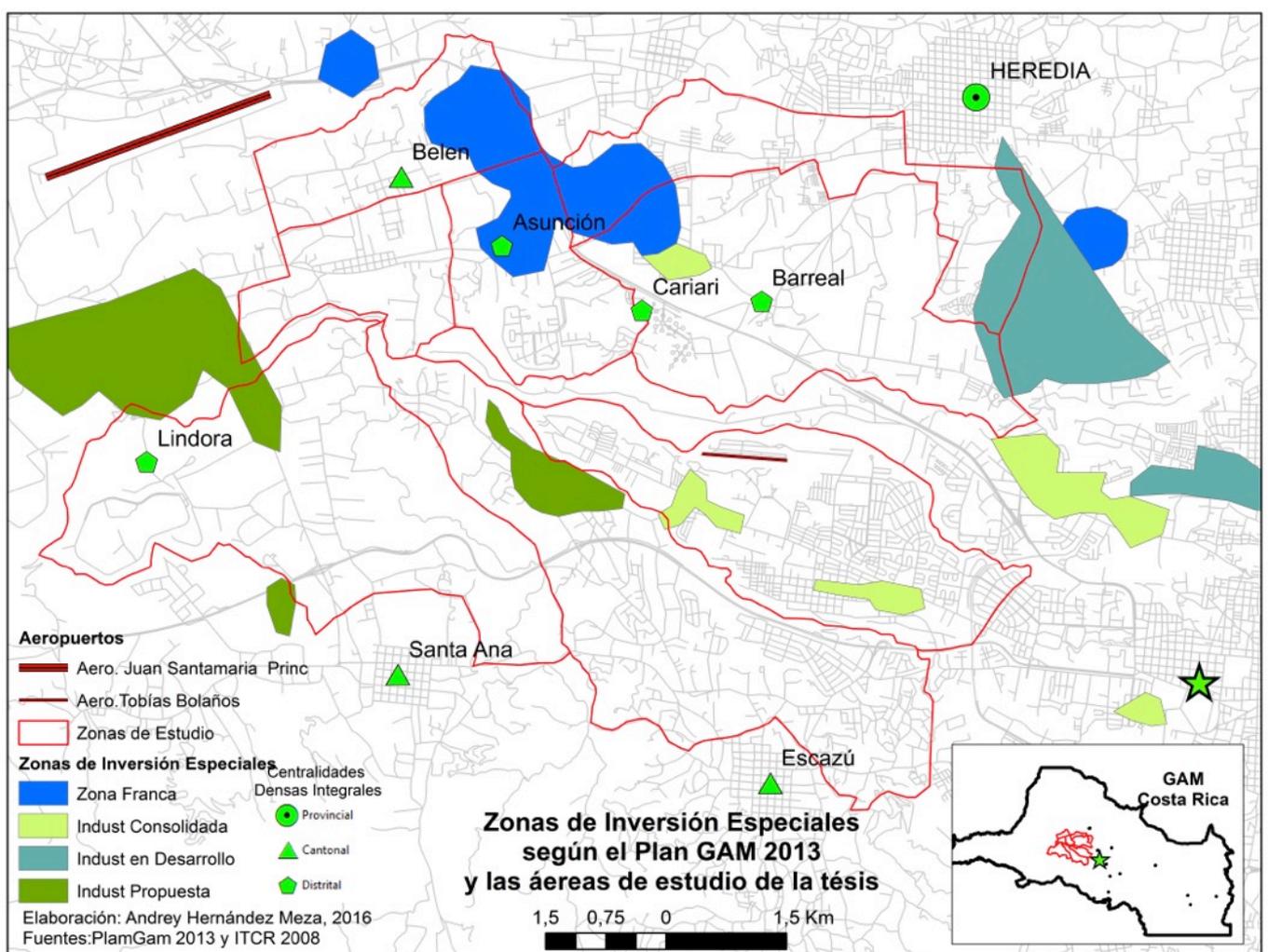
La aplicación del Plan GAM 2013-2030 en las áreas en estudio.

La nueva herramienta de ordenamiento que se aplica en la GAM viene a impactar la dinámica en las zonas de estudio. Las municipalidades, antes directos que se rigen por el ordenamiento local en Costa Rica, deben basarse en el Plan GAM 2013-2030. Las áreas en estudio se localizan dentro de los centros urbanos con vocación a la densificación. Según el rango de Centralidades Urbanas Integrales, los sectores de Santa Ana y Escazú se encuentran dentro del rango de prioridad 1 y 2, información que se aprecia en el cuadro 6. Mientras que las áreas que se sitúan dentro de la potestad de las municipalidades Belén y Heredia se encuentran en la prioridad 3. La división de estas áreas se realizaron bajo el criterio de los IFAs (Índices de Fragilidad Ambiental), los cuales son la base para el estudio de capacidad de carga ambiental y de población, utilizados por SETENA (Secretaría Técnica Ambiental).

| TIPO DE CDI | RANGO DENSIDAD |
|--------------------------------|----------------------------|
| 1. CDI muy alta densidad | De 500 hab/ha – 600 Hab/ha |
| 2. CDI alta densidad | 300 a 499 hab /ha |
| 3. CDI moderada densidad | 120 a 299 hab /ha |
| 4. CI Centralidades Integrales | Menos de 120 hab/ha |

Cuadro 7 Rangos de densidad para el modelo de CDI,
Fuente: Plan GAM 2013-2030

Sumado a este criterio de CDI, las zonas de Belén y Heredia se encuentran identificadas claramente por una proliferación de zonas francas. Si bien al inicio solo había zonas industriales, actualmente, las zonas francas de servicios han proliferado al lado de estos centros, estando en su mayoría dedicadas a la producción avanzada, por ejemplo, INTEL. Además, el Plan GAM demuestra que hay un sub-uso de las zonas destinadas a la industria, lo que evidencia que existe una sobreoferta de este espacio, sumado a que la vocación de la inversión extranjera en el país ha ido evolucionando más a servicios especializados, entre los cuales, la alta tecnología y tercerización ocupan menos espacio que la industria.



Mapa 17 Zonas de Inversión Especiales según Plan GAM 2013. Hernández Meza 2016

4.1.2 El Área Metropolitana Pacífica, definición compleja por parte del Estado.

La República de Panamá presenta una particularidad que no es recurrente en países pequeños, ya que, de acuerdo con el Plan de Desarrollo Urbano de 1997, posee dos áreas metropolitanas. En realidad, tomando los criterios dentro del marco conceptual de esta investigación, solo el área metropolitana del sector pacífico presenta las características para ser llamada de esta manera. Sin tener mayor legislación para el ordenamiento territorial hacia mediados del siglo pasado, sino hasta después de la firma del Tratado Torrijos-Carter⁵⁴, el país comenzó a desarrollar una legislación que cambiaría el perfil urbanístico de la ciudad. La ley de Condominios de 1979 direccionó la construcción de edificios de altura de propiedad horizontal (Castro Gómez, 2012), sin embargo, es hasta finales de la década de 1990 que realmente se empieza a apreciar el crecimiento vertical que posee ahora Ciudad de Panamá. Esta fue la única ley que se promulgó para el ordenamiento territorial metropolitano, con la cual, la ciudad creció de manera desordenada, siempre limitada por los terrenos Estadounidenses del Canal de Panamá, hasta la reversión total de las propiedades. El desarrollado desarrollo urbano creció bajo ciertos criterios de orden político (Zona del Canal), económico (determinación del valor de la tierra por el mercado libre inmobiliario) y físico (sector costero al sur y manglares al este de la ciudad); lo que llevo a una expansión siguiendo la línea costera (Société des Eaux de Marseille, 1983).

Ausencia de un Plan Regulador.

Los obstáculos antes mencionados, la falta de legislación de ordenamiento territorial y la presión de políticas económicas liberales, han dado como resultado una aglomeración urbana desaliñada y caótica, lo que conlleva a una desarticulación territorial y a un conjunto de áreas urbanas que por su localización y sus magnitudes no permitían discernir ninguna estructura jerárquica-funcional coherente (Leis

⁵⁴ Tratado firmado en Washington, Estados Unidos en 1977, entre el jefe del gobierno de Panamá, Omar Torrijos, y Jimmy Carter, presidente de los Estados Unidos. El tratado establece la entrega de la administración del Canal de Panamá y el cierre de todas las bases militares estadounidenses en Panamá.

Romero, 1999). Durante la mayor parte de su desarrollo, el sector oeste del área metropolitana se encontraba separado del resto de ciudad, las áreas urbanas ubicadas al otro lado del Canal de Panamá, pertenecientes mayormente al distrito de Arraiján y a la parte de La Chorrera.

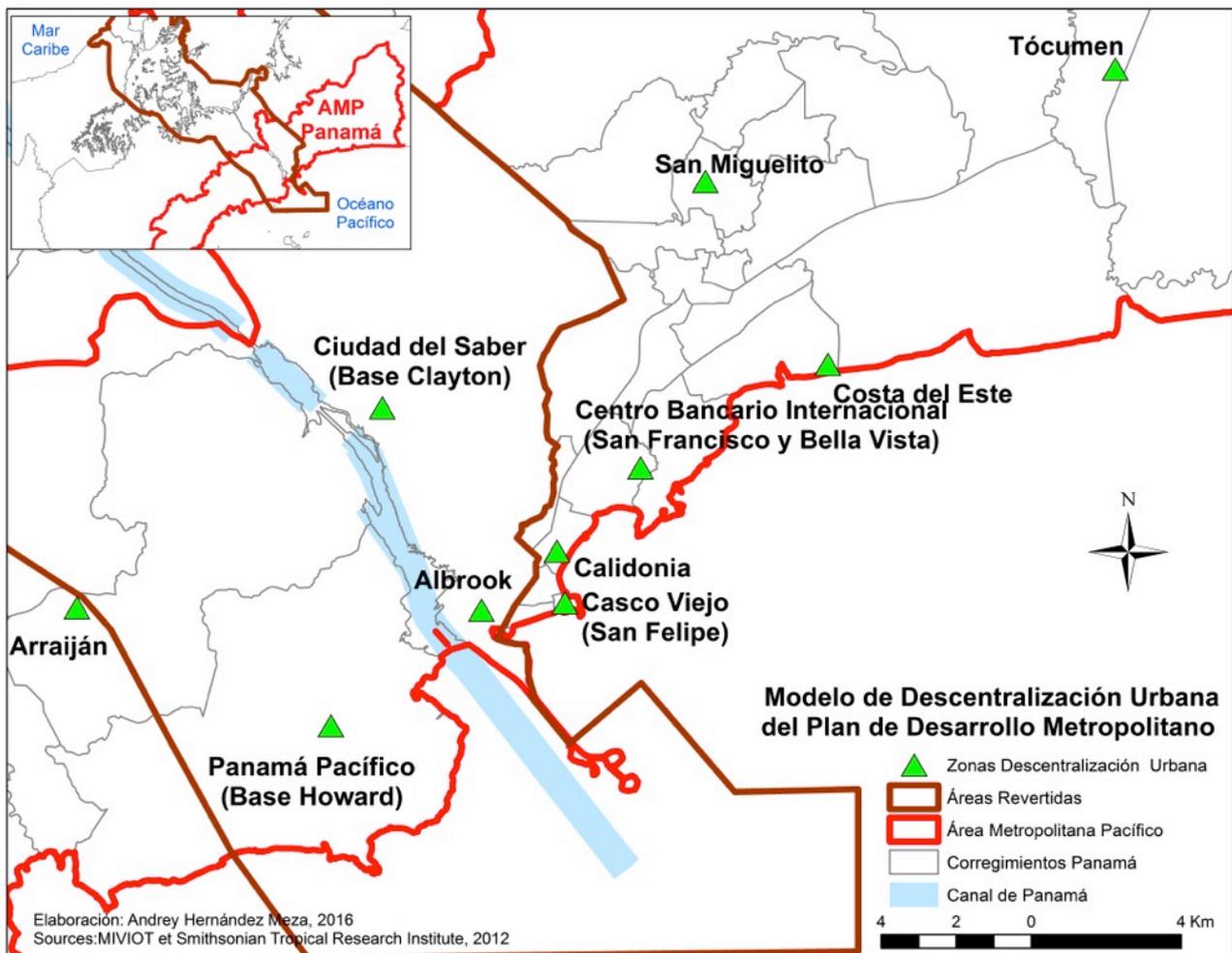
Nos encontramos entonces frente a un desarrollo urbanístico que fue promovido por la fuerte influencia del comercio exterior en Panamá, donde el tipo de relación con el capital extranjero fue definiendo los sectores de altos y bajos recursos (Fotociudad, 2014). Lo anterior se podría interpretar como una ciudad que se deja llevar por las olas del mercado, donde el poder político para ordenar el área metropolitana se ha encontrado ausente, lo que da una apariencia de perfil moderno, pero anárquico y desordenado (Castro Gómez, 2012). Al haber existido una división geográfica por parte de las zonas del Canal, existe una desigualdad, tanto económica, como social y urbana, entre las zonas ubicadas al oeste de la vía marítima y el centro de la ciudad.

En el Área Metropolitana Pacífica de Panamá se ha gestado el desarrollo bajo escasos o inexistentes instrumentos de planificación. Más bien, estas áreas se han estructurado de acuerdo con la combinación de fuerzas de mercado diversas, dinámicas y, algunas veces, en conflicto, tomando en cuenta su conjunción con diferentes niveles de intervención por parte del sector público (MIVIOT, 2013). Por lo tanto, de no realizarse un plan de ordenamiento metropolitano, el anarquismo urbano, de gran fragmentación social, económica y espacial, continuará, dando paso a un efecto péndulo de ciudades dormitorio, con bajos ingresos, cuya población debe recorrer distancias largas y cada vez más congestionadas hacia los sectores de empleo (Plan de Desarrollo Urbano, 1997).

El Plan de Ordenamiento Territorial Metropolitano de Panamá

A falta de una herramienta de planificación, el Área Metropolitana Pacífico de la ciudad comienza a exhibir una multcentralidad, presentando nuevos desafíos para articular y dinamizar el sistema urbano. Además, la línea de libre mercado y desarrollo inmobiliario de oferta y demanda, supera al poco control de las autoridades públicas sobre el crecimiento de la urbano (Uribe, Arlen Marín, Morales, Baires, & Caballero Zeitún, 2010). A lo anterior se la suma la idea de “Honkonizar” la ciudad

(término que se ampliará en el capítulo 8), puesto que, desde la década de 1970 el poder político tenía planeado para el desarrollo económico con la aparición del Centro Bancario Internacional, lleva a un aumento a la especulación del valor de la tierra marcado con más fuerza desde mediados de los 1990. Este término viene Así entre en evidencia la necesidad de elaborar un Plan de Desarrollo Urbano para el Área Metropolitana de manera apremiante, por la desorganización espacial urbana (Plan de Desarrollo Urbano, 1997).



Mapa 18 Modelo de descentralización Urbana AMP. Hernández Meza 2016

Se debe tomar en cuenta que el aspecto que desencadena la creación del Plan de Desarrollo, es la paulatina toma de posesión de las áreas revertidas de la Zona del Canal de Panamá desde la firma del Tratado Torrijos-Carter, lo que representa el desafío de manejar una nueva área de 13 mil hectáreas, el equivalente a un 26% del cordón urbano (ARI,1999). Estas áreas se pueden considerar como localidades sub-

urbanas centrales, las cuales poseían una dinámica poblacional y espacial distinta al resto de la República (Castro Gómez, 2012). Además, se debe tomar en cuenta que se encontraban bajo una institucionalidad diferente, incluso una cultura extranjera a la panameña. La ciudad obtuvo centros residenciales ubicados mayormente en la zona de Ancón, con un estilo arquitectónico típico estadounidense y su visita ofrece la impresión de estar recorriendo los suburbios de ese país (Fotociudad, 2014).

El plan metropolitano propone el modelo de la descentralización urbana para administrar mejor los fenómenos urbanos. En la estrategia trazada para el Área Metropolitana Pacífico, estiman que las ciudades satélites o nodos urbanos, serán las ciudades del futuro, partiendo de lo observado en los países industrializados (Plan de Desarrollo Urbano, 1997). El modelo tiene como fin crear un balance, entre las zonas norte y noroeste de Ciudad de Panamá (Bella Vista, Betania, San Francisco) y la zona central (San Felipe, Santa Ana, La Exposición, El Chorrillo, Curundú), con respecto a las zonas del otro lado del Canal. Además, la preocupación de la integración de las áreas revertidas, sigue resaltando en los principales objetivos a la hora de dinamizar el área metropolitana.

Cabe mencionar que cuando se desarrolló el plan metropolitano a principios de 1990, no se previó el crecimiento económico y el auge inmobiliario -de perfil vertical que tendría la ciudad- que se presentarían al final de la década de los 2010. El modelado de *skyline* que presenta la ciudad viene de la vigencia de la Ley de Condominios de 1979, la cual fue aprovechada por el *boom* inmobiliario prácticamente 30 años después, dejando de lado el texto del Plan de Desarrollo Urbano de 1997. Sumado a esto, el plan no presenta una clara zonificación, basándose solo en nodos centrales, los cuales, al desarrollarse, deberían de descongestionar Ciudad de Panamá.

Cuando se creó el Plan de Ordenamiento Territorial, no existía una guía o proyecto para el uso de las futuras zonas que serían revertidas por parte de los Estados Unidos. Esta situación deja libre la interpretación de las futuras zonas y una base poco clara para el análisis de su ordenamiento. En el documento, se parte del criterio económico para realizar la zonificación en el área metropolitana, a partir de un “delicado balance de incentivos y restricciones”. De este modo, uno de las áreas importantes para este estudio, dentro del Plan de Ordenamiento según el tipo de inversiones en el lugar, lo

define simplemente como Centro Financiero. Esta zona, como se menciona en el documento, concentra el 44% de la inversión privada residencial de la ciudad, el documento lo llama “área de exclusividad total” para la inversión privada.

| Zonificación Según el Patrón de Inversiones | Precio de una casa con tres cuartos para 1997 en balboas (1B =1 \$) ⁵⁵ |
|---|---|
| Centro Financiero | B. /120,000 |
| Centro | B. /60,000 |
| Intermedia | B. /31,000 |
| Intermedia Norte | B. /19,000 |
| Periferia Este | B. /11,000 |
| Periferia Noreste | B. /8,000 |
| Panamá Oeste | - |

Cuadro 8 Zonificación según patrón de inversiones.

Fuente: Plan de Desarrollo Urbano de las Áreas Metropolitanas del Pacífico y del Atlántico

4.2 Las políticas públicas de ordenamiento se centran en la atracción de la inversión extranjera en las áreas metropolitanas

Es importante ver, antes de realizar la caracterización real en las zonas de estudio, cómo los diferentes entes encargados del ordenamiento se han adaptado a un mundo fuertemente globalizado. Al respecto, los Estados han dejado que los intereses privados propios, inherentes al modelo neoliberal, con la privatización y la desregularización, tengan un fuerte impacto en las estructuras de las ciudades (Borja, 2007). Antes de realizar la caracterización de las zonas de estudio, este capítulo Busca aclarar si realmente es una dirección tomada por los países o son vacíos donde la inversión extranjera ha podido realizar cambio a placer en el espacio. Por lo tanto, se intenta identificar la existencia o no, de una revalorización o desvalorización urbana, dentro de los criterios de planificación, buscando atraer inversión. Lo anterior buscando identificar cómo se aplica el concepto de competitividad urbana, rasgo

⁵⁵ Precio en Balboas, donde 1B/ = 1 USD

esencial que estimularía o entorpecería la conformación de ambientes urbanos propicios para la inversión (Manzagol, 2014).

4.2.1 El GAM y sus intentos de apertura regional.

En una primera aproximación, el Plan GAM vigente posee un capítulo para contextualizar el área metropolitana dentro de la competitividad regional. Lo anterior viene a ser coherente, en la parte económica, con la intención de utilizar el bloque centroamericano, visto en la Parte I, como incentivo para atraer los flujos de inversión extranjera a la Gran Área Metropolitana. Resaltando que las ciudades centroamericanas se han convertido en territorios desordenados y poco atractivos para vivir (Lungo, 2004), buscando revertir este fenómeno en la expansión urbana de la metrópolis. El plan de ordenamiento subraya la necesidad de abandonar la planificación tradicional del territorio evitando el concepto zonas, además de llevar a cabo una correcta fiscalización de permisos de construcción para adoptar por proceso de gestión integral. El Plan GAM 2013-2030 debe “abrir el espacio a intervenciones del sector público que incentiven y canalicen la participación privada para lograr alcanzar la visión colectiva de ciudad deseada” (MIVAH & ITCR, 2013, pp I-17). Si bien, ya se vislumbra la intención de buscar una privatización en el seno del plan de ordenamiento, esta idea nace en cierta medida por influencia de la región, ya que se fomenta el intercambio con La Agenda Centroamericana de Ordenamiento Territorial, el cual es uno de los instrumentos estratégicos del Consejo Centroamericano de Vivienda y Asentamientos Humanos (CCVAH), como se mencionó en la I parte de este trabajo.

Por otro lado, el Plan GAM deja en claro la importancia estratégica que tiene el área para el desarrollo económico del país. Además de que en la zona se encuentra más del 50% de la población y el 80% de la industria, esta área es el nodo central de todas las comunicaciones. La planificación se convierte en un instrumento de desarrollo. Se hace una delimitación y una estructura funcional de las áreas de atracción industrial y de la inversión extranjera del sector servicios, actividades específicas a impulsar con miras a promover la competitividad económica. Finalmente, “definir un esquema de financiamiento y facilitación de las inversiones estratégicas para el desarrollo del modelo urbano territorial” (MIVAH & ITCR, 2013, pp I-55) resulta necesario.

El plan de ordenamiento debe mejorar los incentivos que da el país para fomentar que la inversión extranjera se establezca en el territorio. En la GAM, las estrategias espaciales muestran un perfil liberal. El primer cambio percibido es el paso de las zonas cafetaleras a zonas urbanas de vivienda, el segundo, el fomento de la actividad intensiva en conocimiento (producción de *software*) centrándola espacialmente en clusters o en zonas francas y el tercero, la apertura de las telecomunicaciones (privatización de servicios públicos) que dinamizan el flujo de las informaciones (Alvarado Ríos & Pérez Sáinz, 2012). Lo anterior denota un fuerte impacto de los intereses neoliberales en la GAM y cómo ciertos criterios de atracción se sobreponen a los de ordenamiento territorial.

Cuadro 9 Incentivos para la IED en la zonas francas.
Fuentes: CINDE 2015 y Free Trade Zone Regime

| Tipo de IED | Exención 100% | | | Exención 50% |
|------------------------|---|--|---|--|
| | Sin límite de tiempo - Aranceles sobre exportaciones e importaciones - Impuesto sobre la retención de regalías, honorarios y dividendos - Impuestos al interés - Impuesto de ventas sobre compra local de bienes y/o servicios - Timbres | Por 10 años - Impuestos a la propiedad - Impuesto sobre la transferencia de propiedades - Impuesto de patente municipal | Primer período de 8 años - Impuesto de renta | Período siguiente de 4 años - Impuesto de renta |
| Todos los Sectores | X | X | | |
| Proyectos de Servicios | X | X | X | X |

No obstante, si se busca un punto más preciso para el enclave de la inversión extranjera en el área metropolitana, encontramos las políticas de apertura unidireccionales, las Zonas Francas. Según la Coalición Costarricense de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE), los incentivos tributarios son los más competitivos, buscando empresas nuevas para que inviertan en el país. CINDE (2015) establece que las empresas que pueden optar por los incentivos de Zona Franca son las empresas de exportación de servicios (el 50% de los servicios deben ser exportados) así como empresas de investigación científica (ya sea empresas u organizaciones). Los criterios

anteriores aplican a cualquiera y todas las empresas según su tipo de operación, por lo que no existe necesidad de negociar cada caso en particular.

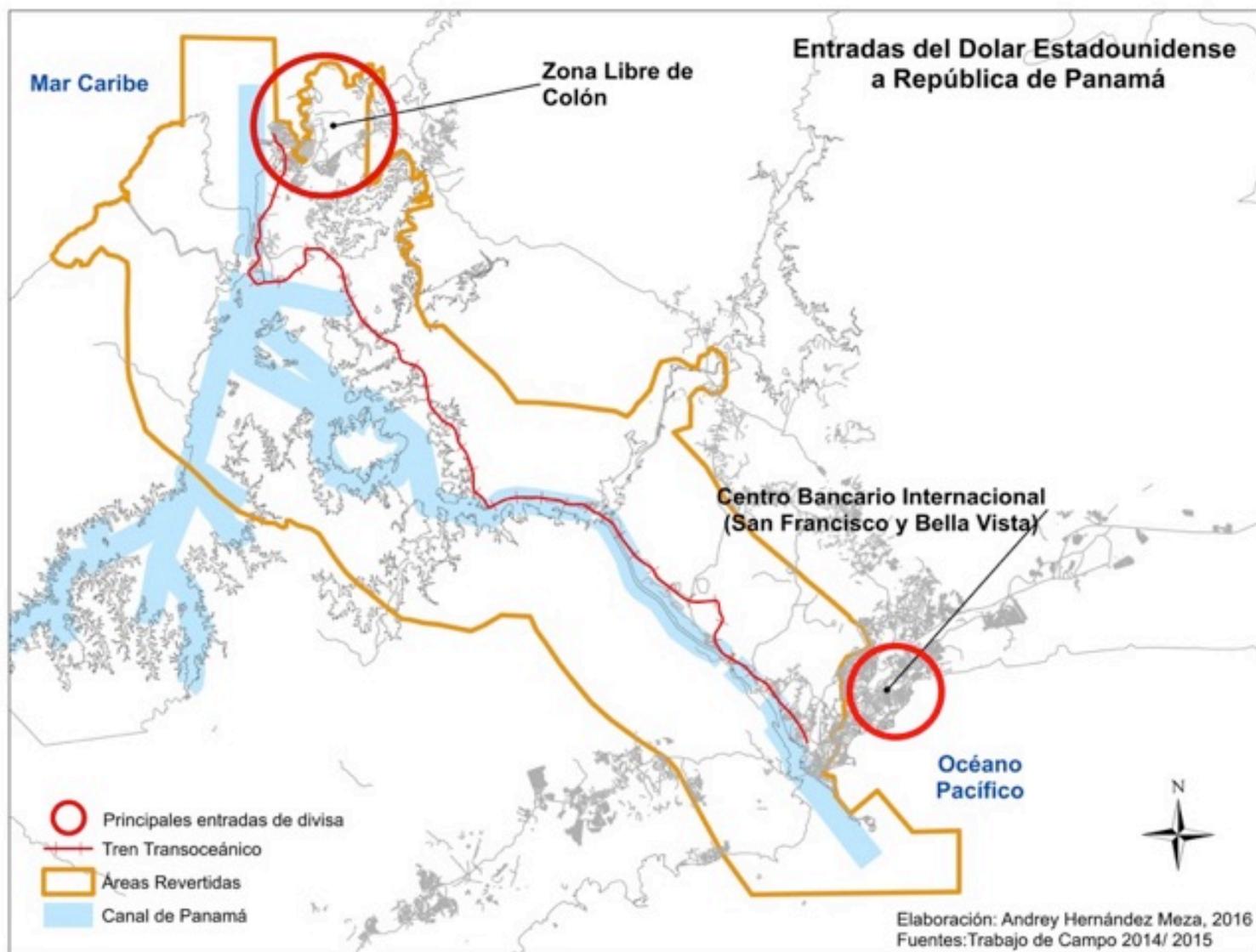
Como se puede ver en el cuadro anterior, el país promueve incentivos de tipo fiscal para atraer la inversión extranjera. Promoviendo las zonas francas, se puede localizar estratégicamente, aún si no han existido en ningún plan de ordenamiento estrategias para localizar estas zonas. Vanessa Gibson (2015), encargada de Desarrollo corporativo y clima de inversión en CINDE, resalta que el país no tiene un plan para ubicar de la mejor manera estas zonas, dejando al libre criterio de los desarrolladores. Lo anterior demuestra la falta de comunicación entre los encargados del ordenamiento territorial y los incentivadores de atracción de la IED. Cuando empezó el boom de la inversión en el área metropolitana, el Plan GAM 82 se encontraba vigente. Hay que recalcar que en este plan no existe un apartado para este tipo de fenómeno espacial, la facilidad para implantarse donde mejor creía el desarrollador predomina.

4.2.2 La AMP, siempre viviendo del sector servicios y de la inversión extranjera

Hablando de Ciudad de Panamá, en el Plan de Desarrollo Urbano (1997), se debe entender como un sitio de paso comercial entre el océano Pacífico y el mar Caribe, fortalecido por la presencia del Canal y las actividades que surgieron en consecuencia. En contraste con otros países latinoamericanos, Panamá creció, desde épocas coloniales, gracias al impulso del comercio extranjero. Dentro de la legislación panameña siempre ha existido la facilitación del ingreso del capital extranjero a la ciudad. Desde la década de los 1970, dentro del primer periodo de reordenación territorial, se consolidan las líneas de crecimiento de la capital, las cuales se mantienen hasta hoy en día, con la distribución de los usos del suelo que corresponden a la política económica de la época (Lungo, 2001). En este caso, se puede hablar de una división de usos del suelo más por grupos sociales o grupos económicos, que por usos espaciales de distribución del funcionamiento de la ciudad.

A propósito, se debe tomar en cuenta que Panamá se encontraba dividida por el Canal y las divisas generadas por la vía marítima no se quedaban en el país (Buendía, 2014). El Gobierno debía buscar estrategias para hacer que los flujos de inversión se quedarán en el país y no simplemente pasaran por el canal. La economía necesitaba

otras fuentes de ingreso, principalmente fluidez de capital y liquidez de la moneda, debido a que la falta de divisa propia demanda el ingreso de dólares. En ese aspecto, se pueden ubicar tres puntos geográficos estratégicos donde se realiza el anclaje de los flujos para capturar inversión: como principal punto, el Canal de Panamá, por otro lado, el Centro Bancario Internacional y en el lado del Caribe, la Zona Libre de Colón (Gordón Canto, 2015).



Mapa 19 Ventanas de entrada del dólar a Panamá. Hernández Meza 2016

De este modo, en los años 1970, el país dio paso a una fuerte política de apertura con facilidades bancarias y financieras buscando atraer inversión de entidades especializadas, apoyándose en la línea histórica de servicios que tenía el país

(Buendía, 2014). Sumado a lo anterior, la política pública del Gobierno en materia de vivienda permitió al capital privado, particularmente al inmobiliario, invertir el excedente del Estado entre 1960-1972 (Castro Gómez, 2012). Más recientemente, preparándose para la devolución al país de las tierras de la Zona del Canal, en 1998 se aprueba la Ley no54 - Estabilidad Jurídica de las Inversiones. En este documento el gobierno se compromete en el primer párrafo a “promover y proteger las inversiones efectuadas en el país, en todos los sectores de la actividad económica... donde para los efectos de esta Ley, se considera inversión, la disposición de capitales, en dinero o en facilidades crediticias”. Estas disposiciones, tanto las recientes como las de hace más de 40 años, son las condiciones que han llevado a los cambios morfológicos de la ciudad como la proliferación de rascacielos y la creación desordenada de nuevos barrios. El alcance de los factores que lo causaron trascienden lo espacial y territorial, pasando al ámbito cualitativo del área urbana.

Finalmente, se deben tomar en cuenta las Áreas Revertidas, las cuales, se han manejado con criterios diferentes al resto del Área Metropolitana Pacífico. Si bien, en el Plan de Desarrollo Urbano se estipula su creación para poder hacer frente al nuevo conjunto de tierras, no deja en claro los criterios a seguir para integrarlas a la capital panameña. Por lo tanto, como se verá en detalle más adelante, el manejo de áreas completamente urbanizadas, con servicios ya establecidos y usos bien definidos (tanto para la operación del Canal, como zonas de protección y áreas militares y civiles), correspondió a la Unidad Administrativa de Bienes Revertidos. Dentro de los bienes devueltos hay diferentes usos, distintas vocaciones de inversión y diversos proyectos de explotación, pero lo que sí es un hecho es la tercerización de las áreas por parte del Gobierno de Panamá.

4.3 ¿Cuál dinámica de ciudad se puede encontrar en los sitios de estudio?

En este punto, después de poner en contexto el ordenamiento territorial de los sitios de estudio, se debe pasar a una primera aproximación de la dinámica real. Si se retoma lo dicho por Pierre Veltz (1996) para quien la metropolización se interpreta como el desarrollo económico de las principales ciudades vía el crecimiento del sector servicios, deberían de existir polos de atracción de la inversión extranjera

reconocibles en ambas ciudades. Consecuentemente, la globalización por su definición, tiende a distribuir una gestión de multi-localización, tanto a nivel local como regional, de los polos de crecimiento, ligados a la inversión extranjera directa (Mérenne-Schoumaker, 2008).

Se debe de realizar una modelización de los usos del suelo para identificar cuáles son los fenómenos, ligados a la metropolización, que se pueden identificar en el espacio. En este sentido, la teoría de los países en vías de desarrollo de los años sesenta, explica cómo en los barrios centrales históricos coloniales se concentraban los principales servicios, centros de comerciales y financieros (Mérenne-Schoumaker, 2008). Por otro lado, el fenómeno de la ciudad estadounidense de las *edges cities* (Ghorra-Gobin, 2015), ha llevado a una nueva distribución de funciones en el espacio. De este modo, se debe aclarar cuál es el modelo de ciudad que podemos encontrar en las zonas de estudio para posteriormente profundizar el análisis de la Glocalidad.

Se intentarán identificar en el espacio los fenómenos en territorios muy cambiantes y complejos, donde los impactos de la globalización y la dinámica metropolitana conllevan modificaciones profundas y significativas (Caravaca Barroso & García García, 2009). Lo anterior debería confirmar que los planes de ordenamiento en las áreas de estudio han podido evolucionar al mismo tiempo que los fenómenos espaciales de los flujos económicos. Para poder comprender mejor su distribución, se va a realizar un “modelo de específico de utilización del espacio” (Mérenne-Schoumaker, 2008, 116), para cada área de estudio. Tomando en cuenta lo dicho por Axel Borsdorf (2003), se identificarán fenómenos como los elementos socioespaciales (distribución de las clases sociales) y económicos (industria, infraestructura de comercio y servicios, aeropuerto), así como también, elementos del desarrollo urbano (particulares en cada sitio). Posteriormente, se podrían polarizar, según Roberto Moris (2008), fenómenos como la concentración de la pobreza y periferización, el despoblamiento y deterioro de áreas centrales, las nuevas centralidades, el aumento de riqueza, la motorización y las demandas de suelo.

Tomando en cuenta lo expuesto en los trabajos de Aguilar (2002), Mérenne-Schoumaker (2008), Caravaca Barroso & García García (2009), Borsdorf (2003) y Moris (2008), apoyado por el trabajo de campo realizado, para esta investigación se

han tomado en cuenta los siguientes criterios de identificación para ambas ciudades: Centro de Negocios, Centro Político u administrativo, Sector de servicios avanzados con comercio de lujo y vivienda clase alta, asentamientos informales, barrios pobres, áreas de clase media, zonas industriales y portuarias.

4.3.1 La realidad espacial en las áreas de estudio dentro de la Gran Área Metropolitana

Planes reguladores Municipales

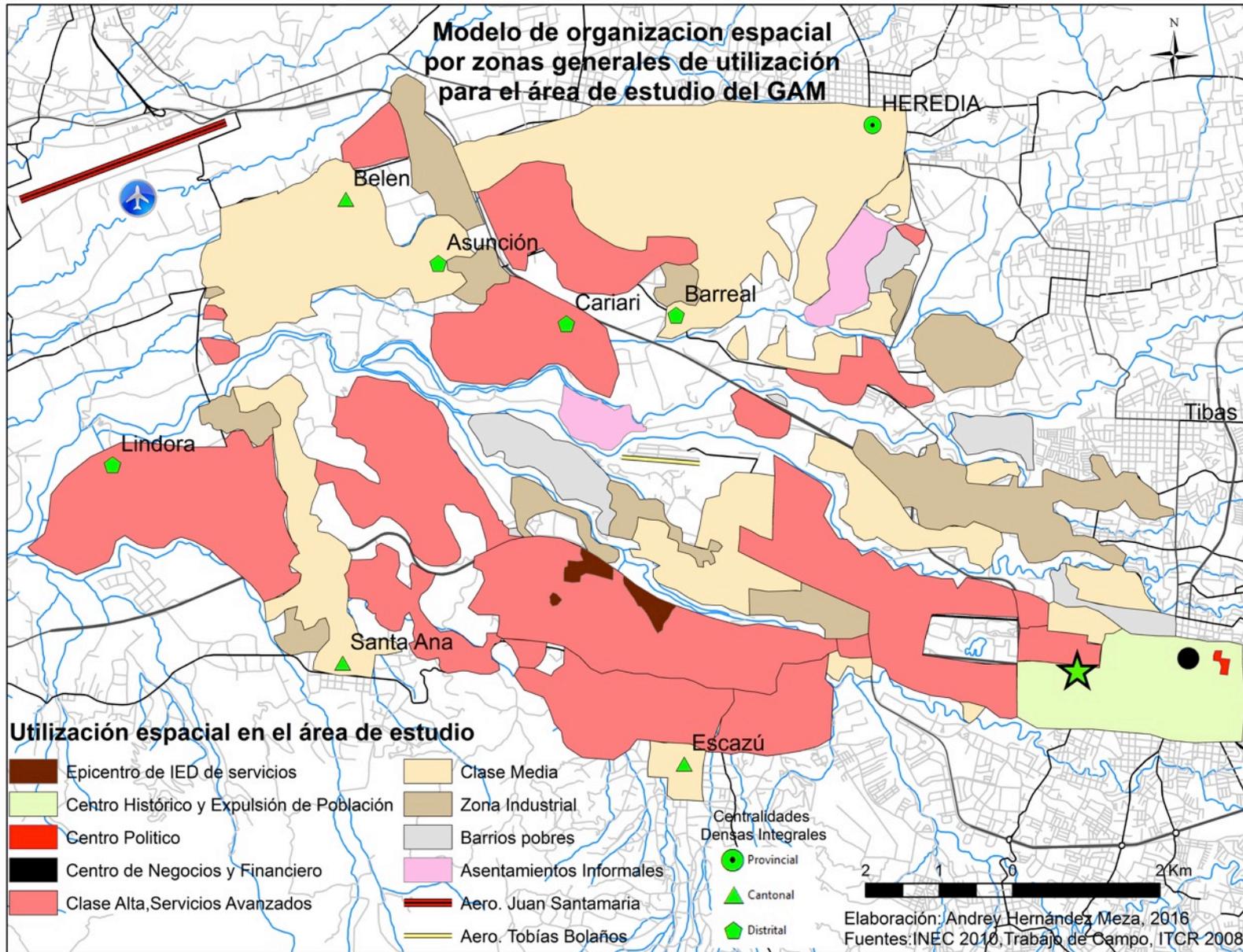
Después de lo dicho en las dos primeras partes de este capítulo, se observa cómo el área metropolitana se ha beneficiado de alguna herramienta de ordenamiento territorial formalmente desde los años 1980. Asimismo, la descentralización se ha basado en los planes de ordenamiento de distintas municipalidades, con énfasis en controlar los fenómenos espaciales por sectorización. Si bien, éstas no se han aplicado completamente, debería de existir alguna coherencia en la distribución de aspectos del uso del suelo. Para esto, se debe citar qué distritos, por medio de las municipalidades, poseen un Plan de Ordenamiento y cuáles son las características de éste.

En primer lugar, la municipalidad de Escazú comenzó los estudios básicos en 1997, cuyo resultado entró en vigencia el 03 de febrero de 2005 mediante publicación en la Gaceta No.23, siendo reformado en mayo del 2006. Finalmente, en el 2009 se le incorpora el criterio de Viabilidad Ambiental, el cual fue dictaminado como obligatorio por la Secretaria Técnica Nacional Ambiental (SETENA) (Municipalidad de Escazú, 2015).

En el caso de la Municipalidad de Santa Ana, el plan regulador tiene como fecha de publicación abril de 1991. No obstante, según los encargados municipales se creó una nueva versión para 2005, la cual debía ser aprobada y publicada oficialmente en 2014. Esta última versión fue revisada en 2012, debido a los rápidos cambios del uso del suelo y los criterios obligatorios por parte de SETENA. A la fecha todavía no se tiene una aprobación por parte MIVHA del nuevo plan, ni publicación en Gaceta por lo que oficialmente sigue teniendo vigencia el documento de 1991. Sin embargo, el mapa del

plan regulador sí se encuentra adaptado a los fenómenos espaciales más actuales (Municipalidad de Santa Ana, 2014).

La Municipalidad de Belén cuenta con el plan de ordenamiento territorial más reciente y con todos los criterios determinados por el MIVHA, debidamente aprobado en el año 2015. Incluso siendo la municipalidad más pequeña en este estudio, el avance en legislación del Plan Regulador y la actualización del mapa de uso del suelo del cantón, es el municipio que cuenta con todas las variables necesarias para su funcionamiento (Municipalidad de Belén, 2015). Contrariamente a la Municipalidad de Heredia, la más grande en este estudio y cabecera de la Provincia con el mismo nombre (se debe aclarar que solo dos distritos son los que entran dentro de nuestro estudio, Ulloa y San Francisco). En este caso, se puede encontrar información más detallada de cada distrito, ya que cuentan con un presupuesto más grande para realizar estudios. Existe una valoración que va desde el uso del suelo hasta el posible precio del metro cuadrado, aunque se debe aclarar que esta información data del 2012, por lo que los valores han cambiado (Municipalidad de Heredia, 2014).



Modelo de Utilización del espacio

Al ver el mapa de la utilización espacial en el sector de estudio en el Área Metropolitana, a primera vista no se encuentra un esquema o modelo claro. Asimismo, ésta investigación se encuentra entre cuatro planes de ordenamiento o reguladores diferentes. El área de análisis de la investigación, como se aclaró en la introducción de este trabajo, parte del centro histórico de la capital formando un cono, abriendo el ángulo de influencia hacia el aeropuerto principal del país debido a que este sector es el epicentro de la inversión extranjera. Sin embargo, si se mira con más detalle, se comienza a observar una lógica espacial que describiremos a continuación.

En primer lugar, el Centro de Negocios con representación de las principales entidades financieras del país sigue situándose en la Capital. Si bien, algunos bancos internacionales se han establecido en las nuevas zonas de servicios avanzados (*clusters*), siguen siendo sitios para servicios al cliente internacional o para un sector de la población en específico. El grueso de los flujos financieros sigue teniendo como principal puerto de anclaje la Capital del País. Además, el centro político sigue en los principales barrios del centro histórico con la presencia de los poderes: Legislativo, Judicial y el Tribunal Supremo de Elecciones. En este aspecto, cabe mencionar que si bien el poder Ejecutivo sigue en el Cantón San José, la sede se encuentra en las afueras de la Capital.

Por otra parte, en el mapa se ubica la zona de expulsión de la población. Si bien, por donde pasan cerca de 1,2 millones de personas por día, por la noche solo se encuentran alrededor de 50 mil habitantes, de entre los cuales, la mayoría, corresponden a una población que va de clase media a media-baja (van Lidth de Jeude & Schütte, 2013). Lo anterior se puede reafirmar por medio de la comparación de los censos de población que muestran una disminución de la densidad y una pérdida de más de 20 mil habitantes entre los años 2000 y 2011 (INEC-Estado de la Nación, 2013). Aunque, el cantón de San José sigue siendo el principal punto de confluencia del país por la presencia de negocios comerciales, centros culturales e instituciones públicas.

Partiendo desde el centro histórico se puede identificar dos de las principales vías de comunicación. La primera se dirige al aeropuerto internacional Juan Santamaría, abriendo un eje noroeste y la segunda hacia el oeste, la cual lleva al puerto comercial y turístico más cercano a la Gran Área Metropolitana: Caldera. En el primer eje (imagen 1) se ubican la mayoría de las zonas industriales del norte de la capital que forman parte de este estudio, las cuales a su vez, tienen más tiempo de existir. Alrededor de este centro industrial se ubica el patrón de un modelo clásico, en las afueras del centro, rodeada de población de clase media y de polos de pobreza.



Imagen 8 Carretera General Cañas. Periódico Aldía

Además de las zonas industriales, la carretera ha visto un fuerte crecimiento de la zona de clase alta y servicios avanzados sobre su eje, principalmente en los cantones de Belén (distrito Asunción) y Heredia (distritos San Francisco y Ulloa). En estos sectores, la ubicación de zonas francas dirigidas a servicios avanzados con perfil de parques empresariales han proliferado en la parte norte de la carretera. En el sector de Cariari, la hotelería y las zonas residenciales exclusivas, cerradas con canchas de Golf, han crecido de manera exponencial en los últimos años. Finalmente, al acercarse al aeropuerto en nuestra zona de estudio, vuelven a predominar las aéreas industriales donde se ubican compañías como DelMontte, Firestone-Bridgestone y la Cervecería Costa Rica. Se debe resaltar que, el área de servicios avanzados que se encuentra hacia el aeropuerto es la principal transnacional de inversión extranjera en el país, INTEL.

En el segundo eje, la autopista 27 (Imagen 2), se encuentra la concentración más grande del sector de la población media-alta y alta, con viviendas de lujo y diversidad de servicios avanzados. Este sector se encuentra separado del sector norte principalmente por un factor geográfico, el profundo cauce del río Virilla (imagen 3), donde al otro lado del cañón se aprecian sectores pobres.



Imagen 10 Autopista 27 dirección Caldera. Fuente: Diario La República



Imagen 9 Cauce del río Virilla. Diario La República

En esta carretera, se encuentra el epicentro del *boom* de la inversión extranjera en el país. Al ser considerada en su mayoría zona campesina a principio de los años noventa, la expansión urbana por medio del proceso metropolitano y a través de la compra de tierras y cambio de uso de suelo, facilitaron el establecimiento de inversiones, convirtiéndose en áreas para el desarrollo. También, la creación de la carretera hacia el puerto de Caldera, le da un valor geográfico agregado a la zona. Se resalta que la mayoría de asentamientos son de clase media, principalmente en los centros de las comunidades, mientras que el desarrollo urbanístico que se está llevando a cabo va dirigido a una población de clase alta.

En el centro de estos dos ejes se encuentra un modelo clásico de expansión urbana. Partiendo del centro histórico de la Capital, se nota una primera área de clase alta, a la cual, este sector de la población del país empezó a migrar durante la primera expansión de San José, debido a la falta de espacio en el centro de la ciudad. Más lejano se encuentra un sector donde predomina la clase media, el cual se encuentra entre dos zonas industriales. En el extremo de este sector separado del resto por los cauces profundos de los ríos, se encuentran los barrios pobres donde existe un hacinamiento poblacional.

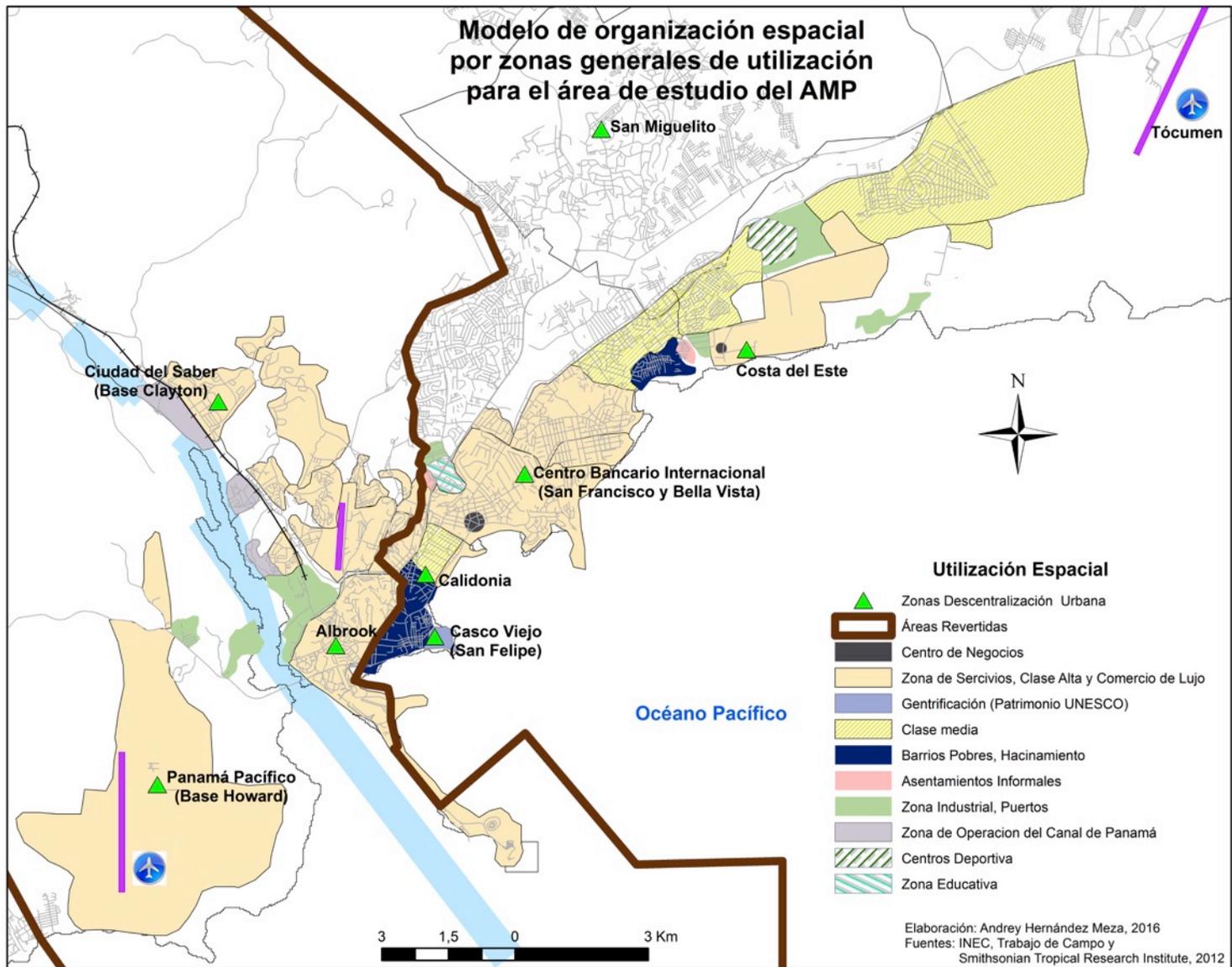
Finalmente, los sectores de clase media van tomando más fuerza conforme nos alejamos aleja del centro de San José, esto debido al modelo de residencial que ha proliferado en el país. Son desarrollos habitacionales pequeños, donde solo existen edificaciones habitacionales, que cada vez se cierran más en ellos mismos. Este modelo convive con los barrios clásicos abiertos, los cuales poco a poco se ven rodeados por muros que no decidieron tener. Estos sectores se convierten en grandes centros satélites donde se ubica el grueso de la fuerza laboral del país que después debe desplazarse a los centros de trabajo. Para terminar, se pueden ver dos grandes manchas de asentamientos informales. Estos también se encuentran separados del resto de la ciudad por los cauces de los ríos, aunque las vías de acceso se resumen a una entrada y una salida.

Por lo tanto, después de ver la disposición en el territorio de las Utilidades Espaciales, se puede apreciar coherencia en el sistema clásico en ciertas zonas. En primer lugar, en el centro histórico existe la tendencia a una concentración política y todavía una importancia en el flujo económico, rodeada por los tres tipos de periferia clásica: clase media, clase alta y pobre, terminando por una zona industrial. Segundo, en el área central, al alejarse de la Capital se nota la coherencia clásica de periferia: clase alta, clase media, zona industrial y clase pobre. Pero al final, en los sitios que se han visto afectados por la inversión extranjera, con crecimiento exponencial desde los años 2000, no existe ningún patrón “lógico” de ordenamiento sino simplemente un aprovechamiento de las vías de comunicación principales, donde encontramos usos diversos, aunque siempre dirigidos al sector servicios y a la clase alta. Se puede concluir que el modelo estadounidense de *edges cities* ha tomado la delantera en el esquema metropolitano demostrando que por más que existan herramientas para la planificación, si éstas no se usan correctamente, el mercado es el que lleva la ventaja a la hora de disponer el espacio.

4.3.2 Dispersión espacial de los sitios de estudio del Área Metropolitana Pacífica.

Ordenamiento y regulación de la Ciudad

Se debe recordar que Ciudad de Panamá presenta una morfología diferente al resto de las ciudades centroamericanas tomando en cuenta tanto el factor costero como el antiguo límite que representaba la Zona del Canal antes de los años 2000. Panamá rige soberanamente sobre el territorio, logrando una integración nacional y suprimiendo las fronteras de este antiguo enclave estadounidense que dividía el país en dos (Delavaud, 2011). Este trabajo se encuentra confrontado a dos procesos territoriales en el Área Metropolitana, la primera, una Municipalidad de Panamá que no se encarga del ordenamiento ni de los planes reguladores de la Ciudad (de Brown, 2014). La segunda, una adquisición de importantes tierras, ya desarrolladas, las cuales necesitan un manejo específico del cual se encarga la Unidad de Bienes Revertidos, del Ministerio de Economía y Finanzas. En este punto encontramos dos entidades, que trabajan sobre espacios específicos, donde la Municipalidad otorga permisos de construcción pero no regula, y un Ministerio cuyo fuerte no es el manejo de aspectos territoriales. Además, los encargados del ordenamiento general de la ciudad, el MIVIOT, aclaran que los planes de ordenamiento se trabajan por demanda puntual, según el estudio que le pidan al Ministerio y así tratar de orientar los usos en la zona (Mata & Rosas, 2014). La toma de decisiones sobre el uso del espacio siguen siendo completamente centralizados por el Poder Ejecutivo.



Modelo de utilización del espacio.

Primero que todo, al analizar el mapa de zonaje en el área de estudio, saltan a la vista dos grandes aspectos: las Áreas Revertidas y el resto de la de Ciudad de Panamá. En el primer sector vamos a encontrar un territorio completamente equipado de una infraestructura de primer mundo con todos los servicios. Esta zona, desarrollada por el gobierno de los Estados Unidos para la operación y protección del Canal, es ahora un sector exclusivo de zona de Servicios Avanzados y vivienda de clase alta. El Estado ha dado en concesión la mayoría del área ya que no cuentan con la capacidad ni con los recursos suficientes para manejarlo como un área pública. Al mismo tiempo, no solo se debe considerar el valor de construcción, sino el valor paisajístico y turístico.



Imagen 11 Vista de las Áreas Revertidas. UABR 2013

Por otro lado, se pueden encontrar áreas específicas para las operaciones del canal, las cuales se encuentran restringidas. Asimismo, encontramos el desarrollo de puertos comerciales, los cuales antes de la de reversión de los sitios solo servían como áreas de logística para las fuerzas militares estadounidenses y los cuales, actualmente se encuentran en concesión, aumentando su capacidad de carga y trabajando junto al ferrocarril como un canal seco que bordea la rivera.

El segundo sector es Ciudad de Panamá. En primer lugar, se debe partir de la zona del casco antiguo, histórico centro de la capital y desde donde se dinamizaban todas las actividades del país. Aun hoy en día, en este sector se encuentra la Casa Presidencial, único asentamiento del gobierno que se puede encontrar allí. Entre esta área y la antigua zona del Canal, se encuentra una banda de zona pobre con múltiples edificios multifamiliares y una percepción de hacinamiento en El Chorrillo. Esta área está viviendo la presión de encontrarse entre el casco antiguo con un fuerte proceso de gentrificación, con revaloración de los precios de la tierra y de las áreas revertidas de alta plusvalía. Es una especie de isla de pobreza que el gobierno no ha podido erradicar pero que se encuentra entre las dos zonas turísticas más importantes.



Imagen 12 Vista al interior de Calidonia. Hernandez Meza 2015



Imagen 13 Vista del Chorrillo desde la tercera etapa de la Cinta Costera. Hernandez Meza 2015

Siguiendo la línea de costa, la cual marca la dirección del desarrollo urbanístico de la Capital y el área de estudio, se denota una disposición de diferentes fenómenos sociales. Resalta la falta de clase media cerca de la costa, excepto por el sector de El Chorrillo, que se está reduciendo cada vez más por la presión de los nuevos rascacielos que vienen expandiéndose desde el Centro de Negocios. A simple vista, toda la zona costera se ha vuelto área de alto valor económico, con la proliferación de edificios altos y su expansión a los antiguos barrios de clase media del interior de la tierra. En esta zona, se encuentran dispersas los diferentes complejos gubernamentales. Por otro

lado, muchas entidades estatales han comenzado a desplazarse hacia diferentes sitios de las de áreas revertidas. Finalmente, el área del Centro Financiero Internacional, creado en la década de 1970, se ha vuelto el eje central de la metropolización de la Capital. Los flujos económicos mundiales se ven reflejados claramente en este sitio, con un desarrollo inmobiliario y epicentro de todos los proyectos destinados al crecimiento y a la densificación urbana. Este desarrollo costero ha continuado su expansión hacia el este, buscando encontrarse con el aeropuerto internacional. El proyecto que destaca aquí es Costa del Este, donde edificios habitacionales se construyen junto con nuevos centros de negocios y tiendas de productos de lujo.



Imagen 14 Vista del Centro Bancario Internacional desde la Cinta Costera . Hernández Meza 2015

Finalmente, la clase media se ha visto desplazada hacia el exterior de la ciudad, creando áreas periféricas de pequeñas ciudades satélites desde donde los habitantes deben desplazarse para acceder a sus trabajos. Estos emplazamientos son de modelo residencial, algunos abiertos y otros cerrados, de expansión horizontal. Muchas de estas familias originalmente poseían casas en las cercanías del centro financiero, pero por presiones inmobiliarias se han desplazado fuera de la ciudad. Este es un claro ejemplo de lo que Mérenne-Schoumaker (2008, pp. 117) expone en su teoría del costo sobre el alquiler, donde se vincula lo máximo que un individuo puede o quiere pagar por una propiedad. Esta población ha sido expulsada del centro de la ciudad y cada

vez se encuentra más lejos, dependiendo del uso del vehículo particular para desplazarse.

Conclusiones

Haciendo una comparación entre el modelo más descentralizado costarricense, donde existe la idea de llevar a cabo una conectividad dinamizando ciudades para que se vuelvan puntos focales de atracción de inversión y vivienda, y por otro lado, el modelo el modelo panameño, con la obligación de manejar nuevas áreas obligando al país a repensar un nuevo plan, pero siempre con la imagen de mantener centralizado el ordenamiento territorial. Nos da como resultado una idea más clara y mejor planeada en las líneas de trabajo que se han trazado en Costa Rica, lo cual no se traduce en mejores resultados, pero sí en un interés más marcado en reorganizar el ordenamiento territorial en dos niveles: municipal y central. En comparación con un modelo panameño que es aún muy dinamizado por el valor del metro cuadrado, al no existir unas líneas claras de ordenamiento territorial.

Por otro lado, los modelos de distribución espacial marcan claramente la dinámica en la que se encuentran realmente ambas áreas. Para Panamá, la antigua zona del canal ha jugado un papel esencial en el trazado de la organización espacial y los movimientos urbanos de la población han sido más marcados. Por el contrario, Costa Rica cuenta con un sistema zonal partiendo de un centro histórico que se ve alterado por un modelo de “edge city” en el sector oeste de la capital, creando una organización espacial más dispersa.

Finalmente, los modelos presentados en este capítulo muestran una semejanza: existe la idea de mejorar el aérea metropolitana con la búsqueda de planes para dinamizar la funcionalidad. Sin embargo, en ambos casos, los planes no llegan a reflejarse en el espacio o toma mucho tiempo que se lleven a cabo, llevando a la ciudad a un rumbo sin reglas claras. Igualmente, en ambos casos comienza a verse cómo la inversión extranjera ha dado una nueva dinámica a las áreas metropolitanas, donde una población con alto poder adquisitivo que está sacando provecho de la realidad, como se ha visto en los mapas de Utilidades Espaciales.

Ambas ciudades, cada día más insertadas en la dinámica de la globalización, experimentan una aceleración en su transformación, especialmente si han creado conexiones más fluidas a la hora de realizar negocios. En el próximo capítulo se analizará la dinámica de las conexiones aeroportuarias de cada ciudad y se buscará dar el primer paso para sobreponer las ideas de globalización, el contexto metropolitano recientemente expuesto se acaba de ver y las conexiones áreas fundamentales para realizar negocios.

CAPITULO 5

Conexión aérea globalizada, instrumento esencial para los flujos de negocios e inversión extranjera

Comprender cuál es la dinámica de personas y sus conexiones, es el primer paso para entender cómo se insertan los sitios de estudio en la red de flujos internacionales. Como se aclaró en capítulos anteriores, Centroamérica no posee nodos o ciudades globales (Brown, Taylor, & Catalano, 2002), por lo tanto, existen conexiones que deben analizarse para entender la influencia que tienen a nivel local las ciudades que articulan la inserción (Parnreiter, Fischer, & Imhof, 2007) de Panamá y Costa Rica en la economía global. Se debe aclarar que el concepto de ciudad global es más amplio y no sólo corresponde a ser un centro financiero internacional, sino que también incluye criterios como ser un punto de exportación de cultura o de *savoir faire* en distintos campos (Derudder, Hoyler, Taylor, & Witlox, 2011). Esta afirmación viene a confirmar lo dicho por Sassen (2010) quien afirma que por más que Ciudad de Panamá sea un sitio importante en la región, se debe entender que es un punto de paso de los flujos económicos, y que, para ser una ciudad global se debe también ser exportador de cultura, modas, estilos de vida o ser un sitio innovador, entre otros factores.

Además, las conexiones directas podrían llevar a un cambio y dinamismo en la población de las zonas de estudio, una apertura “cosmopolita” que puede servir para acentuar, en cierta escala, el nivel de globalización (Lussault, 2010). Sumado a lo anterior, Jonathan V. Beaverstock (2012) agrega que, las transnacionales necesitan/requieren tener una conexión directa con sus Headquarters y sus centros regionales, a donde se envía la mano de obra que debe movilizarse entre ambos sitios. De igual forma, es indispensable realizar contactos directos de negocios en persona que no pueden obviarse, y la agilidad de movimiento entre distintos puntos es fundamental para posicionar una ciudad en el red mundial de economías (Taylor, Ni, Derudder, & Hoyler, 2011).

Dicho lo anterior, en este capítulo, con el fin de identificar cuáles son los centros globales de influencia en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico, se deben analizar conexiones directas más tangibles, que en este capítulo haremos a través de un análisis de los vuelos directos entrantes y salientes desde los dos principales aeropuertos ubicados en las áreas de estudio. Además, esta información, sumada a lo expuesto en los capítulos precedentes nos aclarará la interdependencia que existe entre las dos áreas metropolitanas y la influencia de modelos internacionales que existen en ellas.

5.1 Costa Rica SJO. Los flujos que insertan a la Gran Área Metropolitana en la red global de economías

Costa Rica basa sus principales conexiones aéreas mundiales en el Aeropuerto Internacional Juan Santamaría (SJO por sus siglas internacionales). Esta terminal aeroportuaria considerada como Troncal, ya que por ahí pasa más del 65% del tráfico aéreo del país (Sánchez Pavón, 2011) y el cual, ha jugado un papel fundamental en la dinámica metropolitana de la GAM. Además, fue el centro de operaciones la antigua compañía LACSA (Líneas Áreas Costarricense S.A.), la cual fue vendida para crear una aerolínea centroamericana TACA en 1992 que posteriormente sería comprada por Avianca Colombia. Esta última, se llevó las principales operaciones centroamericanas de la compañía a San Salvador en detrimento de la terminal costarricense, eliminando el 40% de las rutas de Laca (Central America Data, 2014). A continuación, se observarán las destinaciones y frecuencias de los vuelos directos entre el aeropuerto y el resto del mundo, buscando los principales nodos globales a los que el país se encuentra conectado.

5.1.1 Datos del aeropuerto, tipo de terminal aérea.

El aeropuerto Juan Santamaría se encuentra cedido en concesión desde principios de los años 2000 cuando el proyecto de modernización de las instalaciones y operaciones fue otorgado al grupo Alaterna Partners Costa Rica. Tras múltiples problemas para el financiamiento y el retraso de las obras, en el año 2006, los derechos de explotación y

manejo del aeropuerto fueron cedidos a la actual sociedad Aeris Holding, con derecho de explotación hasta el año 2026 (Canales, 2009). De esta forma se fortalece un modelo, en el que el Estado se vuelve un ente regulador, mas no un prestador del servicio, por lo tanto, no tiene injerencia en las decisiones económicas que se toman en la terminal, aunque sí vela por el cumplimiento del contrato y la calidad de los servicios (Sánchez Pavón, 2011). El Estado delega en Aeris⁵⁶ los servicios de operación, administración, mantenimiento, financiamiento y construcción del Juan Santamaría. Cabe destacar que los socios de este grupo se habían encargado con anterioridad del aeropuerto internacional de Quito, Ecuador. Desde 2009, cuando la sociedad toma el 100% del control de la instalaciones, ha llevado una filosofía de modernización, buscando financiamiento privado y de entidades internacionales para cumplir con los objetivos establecidos en el Contrato de Gestión Interesada (CGI).

Finalmente, siempre bajo la idea de atraer más flujos de inversión, la empresa Aeris se ha comprometido en proporcionar a Costa Rica un aeropuerto moderno que contribuya a mejorar la competitividad del país (Aeris Holding SA, 2015). El plan maestro que la empresa le presentó al Gobierno de la República se fundamenta en una mejor infraestructura, lo que se puede interpretar como una meta tanto de mercado como para ganar el poder de manejar el aeropuerto. Esta visión va de la mano con el principio a través del cual, la conectividad aérea juega un importante papel en la creación de valor agregado a las economías del país (Morphet & Bottini, 2013). El SJO, está catalogado como de clase A, según el sitio Skytrax quien lo posiciona en el segundo lugar en el ranking de los mejores aeropuertos de la región Centroamericana y del Caribe (Skytrax WAA, 2015).

Cuales líneas aéreas operan en SJO y sus orígenes.

Si bien las facilidades que brindan las instalaciones aeroportuarias tienen un impacto para la atracción de la inversión extranjera, las aerolíneas son las que llevan gran parte de la decisión sobre la frecuencia con la que operan en un país (Bannò & Redondi, 2014). Actualmente, el país cuenta con 28 líneas aéreas con operaciones regulares, además de 11 compañías de servicio ocasional (DGAC, 2016). Cabe destacar que a esta lista se le debe agregar la compañía Air France, la cual comenzó operaciones

⁵⁶ Ahora nombrado CCR Costa Rica Emprendimientos Sociedad Anónima

directas entre París y San José en noviembre del 2016, además de Air Costa Rica la cual realiza vuelos regionales.

De las principales 14 líneas aéreas que operan en el país seis son de origen estadounidense -siendo United Airlines la principal-, éstas poseen un 17,4 % de las operaciones. Es interesante resaltar que la segunda compañía aérea en uso porcentual es Heli Servicios Aerobell, la cual es una compañía de capital costarricense que opera vuelos nacionales e internacionales a nivel de Charter con 15,58% del total, lo cual la cataloga como una empresa en las compañías de operaciones no regulares. Con el mismo porcentaje se encuentra Lacs, antigua línea aérea costarricense, que ha llevado un proceso de cambios hasta llegar a ser Avianca Costa Rica aunque siga operando los itinerarios bajo el nombre de la compañía original.

En cuarta posición, con 14,25% de las operaciones aéreas internacionales en el país, se encuentra la Compañía Panameña de Aviación, mejor conocida como Copa Airlines. Esta línea aérea se ha convertido en la principal de la región, dominando el tráfico y creando un puente directo entre el Juan Santamaría y el Tocumen de Panamá. Posteriormente, se encuentra un grupo de compañías estadounidenses que sumadas se llevan casi el 30% de las operaciones en Costa Rica: American Airlines, Delta Airlines y JetBleu Airways.

En seguida encontramos la primera de las líneas aéreas europeas, con un porcentaje de 4,38%: la española Iberia. Ésta es la compañía que más regularidad y antigüedad ha tenido en trayectos entre Costa Rica y Europa. Posteriormente se encuentran otras dos compañías norteamericanas: la estadounidense Spirit Airlines con 4,26% y la mexicana Aeroméxico con 3,72%. Finalmente, con más de un 1% se encuentran: Interjet, US Airways, Air Canada y Condor, de entre las cuales, las tres primeras también son de origen norteamericano y la última de procedencia alemana.

A partir de estos datos, se pueden analizar dos escenarios: el primero, una fuerte influencia de compañías de origen norteamericano, con presencia de Estados Unidos, México y Canadá, lo que va de la mano en coherencia con la inversión extranjera en el país. Segundo, la dependencia aeronáutica que tiene el Costa Rica, al perder la línea aérea nacional. Como se puede apreciar y se mencionó, al estar en manos de

compañías extranjeras, en este caso colombianas, las decisiones que se tomen para el beneficio de la empresa pueden perjudicar la competitividad del país. Lo anterior ata de manos a la dependencia de beneficios de terceros si se quiere realizar una mayor conectividad del país por la vía aérea, por lo tanto, los proyectos de atracción de inversión deben ser analizados siempre tomando en cuenta un tercer actor.

5.1.2 Conexiones directas aéreas y su frecuencia. Enlace hacia los principales mercados

Pasajeros

El aeropuerto Juan Santamaría, desde el 2009, ha crecido en afluencia de pasajeros, con excepción del año 2011 que resintió la última oleada de la recesión internacional. Como se puede observar en la figura 5, según la página oficial del aeropuerto, la terminal aérea no bajó de los 3 millones de pasajeros. Además, se puede apreciar, como desde 2009 hasta 2015 ha existido un incremento de casi un millón de pasajeros, llegando a cerca de cuatro millones para el último año. Asimismo, si se suma el dato de personas en tránsito, el tráfico en el aeropuerto llegó para el 2015 a 5,169,138 de pasajeros (DGAC, 2016).

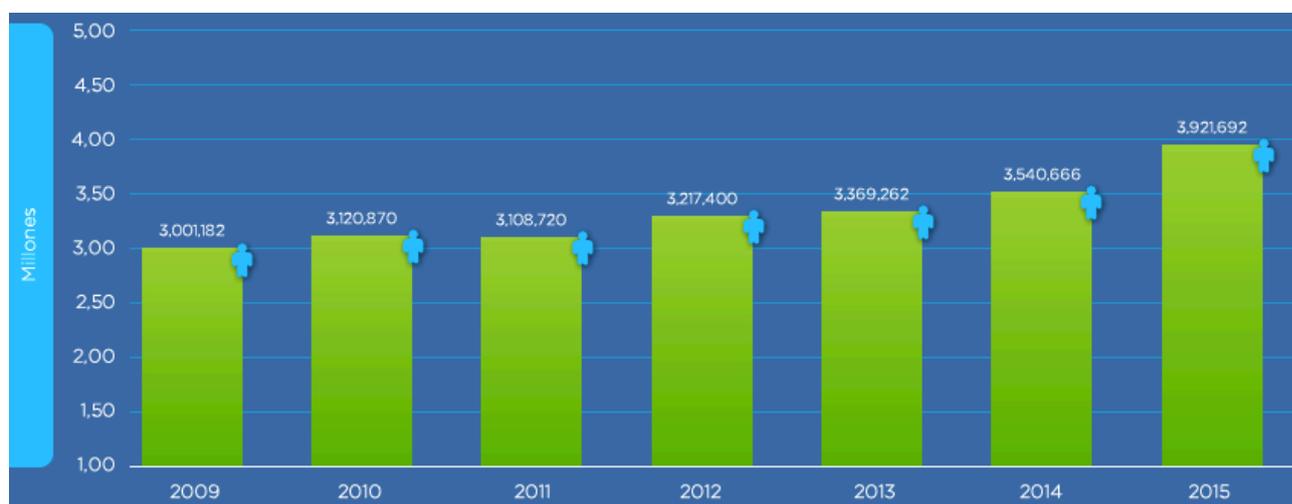


Figura 5 Total de pasajeros entrada y salida del Aeropuerto Juan Santamaría.
Fuente: Aeris Holding 2016

Existen 49 vuelos diarios regulares, tanto de entrada como de salida a un total de 22 destinos. Dentro de este grupo, es evidente la fuerte conexión o dependencia que existe entre San José y Ciudad de Panamá, lo que demuestra la cercanía o el fuerte

intercambio que tienen los dos países a nivel regional. Esta frecuencia crea un puente aéreo entre el Juan Santamaría y el Tocumen con 17 vuelos diarios, de los cuales 12 son operados por la compañía panameña Copa Airlines. A ésta se le suma la colombiana Avianca CRC con cuatro viajes. Actualmente existe una nueva conexión hacia la capital panameña, directamente a la zona revertida del Canal, la cual es operada por Air Panamá, al aeropuerto de Howard en el sector de Panamá Pacífico. Además, dentro de los próximos meses entrará en servicio la nueva compañía costarricense Air Costa Rica, la cual va a sumar vuelos a Ciudad de Panamá.

Como segunda línea de flujo aeronáutico, en cantidad de vuelos diarios, se encuentra Miami, Estados Unidos. Esta ciudad es la principal conexión del país con la capital costarricense, con 6 vuelos regulares diarios, los cuales pueden aumentar según la época del año y los negocios de las compañías aéreas. Las principales compañías que se encargan de estas conexiones son American y United Airlines. Se puede apreciar que, de los 49 vuelos diarios, Panamá y Miami tienen casi el 49% de los flujos internacionales directos entre el Juan Santamaría y el resto del mundo. El resto de Centroamérica se encuentra servido por diferentes conexiones que van entre tres a cinco viajes por día, con destino final las ciudades centroamericanas o con escalas en las cuales no se realizan cambios de avión. Lo anterior se puede ver ejemplificado con los vuelos entre San José y Los Ángeles, el cual realiza una breve escala en San Salvador, ya que es el *hub* centroamericano de Avianca para la Región.

Entre las conexiones más frecuentes, en congruencia con la compra de Laca por Avianca, se encuentra Bogotá, con tres vuelos diarios directos. Además, uno con escala, pero sin cambio de avión en Panamá operado por Copa Airlines Colombia. Por otro lado, la otra ciudad suramericana que posee vuelos directos regulares con Costa Rica es Lima, ruta que también es operada por Avianca. Lo anterior, debido a que la compañía canceló la conexión directa con Caracas, Venezuela. Por lo tanto, fuera de estos vuelos, el resto de Suramérica no posee conexiones directas con el Juan Santamaría, lo cual puede ser un factor de peso para la desconexión en inversión extranjera latinoamericana en Costa Rica.

Por otro lado, además de Miami, el estado de la Florida sigue teniendo las mayores conexiones con el Juan Santamaría, tanto en cantidad de vuelos como en frecuencias.

Las otras dos ciudades que poseen vuelos directos diarios son: Fort Lauderdale y Orlando, con tres y dos frecuencias respectivamente. Esto viene a demostrar aún más cuál es la salida de flujos de pasajeros y comerciales de Costa Rica, las ciudades de Florida, para llegar a un total de 11 vuelos regulares por día. Además, como se puede apreciar en el mapa, existe una importante conexión entre San José y Ciudad de México, donde destacan tres vuelos diarios.

Posteriormente, resalta una frecuencia de vuelos hacia diferentes destinos de Estados Unidos, donde Los Ángeles posee dos conexiones directas diarias, lo que la convierte en la principal ciudad del oeste estadounidense, con vuelos hacia y desde Costa Rica. A continuación, vienen una importante cantidad de vuelos, los cuales solo se realizan una vez a la jornada y que van a unir directamente diferentes ciudades con una marcada predominancia de destinos estadounidenses. Finalmente, en este mismo grupo, se muestra la principal conexión europea con el país, realizada por Iberia, y que consiste en un vuelo diario desde San José a Madrid.

Con una menor frecuencia, se encuentran destinos cuya principal relación es el turismo, más que otro tipo de negocios, las conexiones semanales no deben ser con tanta frecuencia. En este rubro se encuentran las ciudades europeas como Londres y Frankfurt, además de los nuevos destinos: París y a Zúrich. Este aumento de vuelos, con frecuencia de dos semanales, viene a apoyar la creciente demanda de turistas que buscan vacacionar en Costa Rica. Finalmente, se encuentran otras destinos menos frecuentes, pero que igual poseen dos o más vuelos semanales como: Guadalajara, San Andrés (Colombia), Phoenix, etc.

5.2 Panamá PTY : El *Hub* de las Américas

El Aeropuerto Internacional Tocumen (TPY) es la principal terminal área de Panamá y la más importante y mejor calificada de la región centroamericana. Esto fue resaltado por la Revista Summa (2015), especializada en negocios y economía, tras los resultados de los World Airport Awards 2015 otorgados por la agencia especializada Skytrax. En él se encuentra el *Hub* de las Américas, lo cual lo establece como una terminal donde las compañías establecen su centro de operaciones, en este

caso Copa Airlines (Compañía Aérea Panameña), realizando vuelos entre ciudades, obligando a realizar escala en Ciudad de Panamá para hacer transbordo de avión (Sánchez Pavón, 2011). Este tipo de operaciones o nodos garantiza un servicio a distintas destinaciones, sin correr el riesgo económico que pueda implicar la existencia de otros vuelos directo. El ser un *hub* es un criterio a tomar en cuenta ya que puede ser un punto focal para atraer flujos de inversión extranjera y mejorar el posicionamiento del país en competitividad a nivel regional.

5.2.1 Aeropuerto Internacional Tocumen, *Hub* de la Américas

El principal aeropuerto panameño se ha convertido en el mejor calificado y de mayor desarrollo en la región centroamericana y caribeña (Skytrax WAA, 2015). Panamá siempre ha aprovechado su posición geográfica y que históricamente ha sido uno de sus activos más privilegiados, la cual también ha influido en la forma de operar y promocionar la terminal aérea (Fidanque III, 2014). Lo anterior viene a reafirmar la importancia del posicionamiento para poder dinamizar los flujos a múltiples áreas geográficas o servir de enlace con otros destinos (Morphet & Bottini, 2013).

Como se mencionó, la compañía Copa Airlines, de capital panameño y con crecimiento exponencial en la última década, ha llevado a la consolidación del aeropuerto como su centro de operaciones. Al constituirse como el *Hub de las Américas*, el Tocumen se convierte en un sitio de importancia en la red de comunicaciones aeroportuarias en la región, volviéndolo un centro nodal para la salida y entrada de flujos, tanto de personas como mercancías y economías (Sánchez Pavón, 2011). Se puede ir esbozando que el Tócumén tiene, en la región centroamericana y a nivel latinoamericano, un alto grado de competencia gracias al establecimiento de una compañía aérea que ha ganado presencia a nivel internacional.

El manejo del Aeropuerto Internacional

Las instalaciones, así como las operaciones, son manejadas bajo la figura de sociedad anónima. Desde el 2003, ésta se creó buscando las mejorías y el crecimiento a largo

plazo del aeropuerto, con la ley n°23 y llamándose Aeropuerto Internacional Tocumen S.A. Se establece que las empresas amparadas bajo esta regulación serán autónomas, pero que el 100% de las acciones de la sociedad siempre estarán en manos del Estado panameño y son de carácter intransferible (AITSA, 2016). La Sociedad tiene por misión no solo la gestión del Tocumen, sino también de la red de aeropuertos de Panamá, mejorando la infraestructura y operaciones. Este punto es de importancia ya que se recibieron instalaciones de calidad internacional, a la hora de tomar posesión de las aéreas revertidas, un claro ejemplo es el aeropuerto de antigua base militar Howard, hoy Aeropuerto Internacional Panamá Pacífico. Su principal misión es buscar atraer inversión extranjera directa al país.

Se denota, en comparación con Costa Rica, que el Estado no solo es un ente regulador, sino que también se vuelve el prestador del servicio, creando una institución autónoma. Este mismo modelo se repite en las funciones del Canal de Panamá, donde si bien son entes estatales, tienen libertad de operaciones y financiamientos. Así, logran una dialéctica, según los presenta Bernardo Sánchez Pavón (2011), entre dos modelos: el de mercado, que normalmente es considerado como privatizador y liberador; y el público, cuya principal función son los servicios públicos. En ambos casos, tanto en el Juan Santamaría y en el Tocumen, se busca mejorar la experiencia del usuario como instrumento para aumentar el flujo de inversión extranjera.

Las líneas aéreas operan en PTY y sus orígenes.

Como se viene demostrando, no solo las instalaciones y el modelo de operaciones viene a posicionar un aeropuerto en los niveles superiores de la red internacional sino que las aerolíneas finalmente son las que van a valorar y estimar sus operaciones en el país, creando los movimientos en el espacio de los flujos. De este modo, igual que en el caso anterior, se debe analizar cuáles son las principales compañías que operan en el Aeropuerto Tocumen.

En datos oficiales, para el 2014 en el aeropuerto funcionaban 21 líneas aéreas de manera regular. Se vuelve a recalcar la importancia que tiene la compañía Copa

Airlines en las operaciones del aeropuerto, llevándose más del 70% del total de tráfico aéreo panameño. Por otro lado, además de la importancia, se revela la dependencia que tiene el país de una sola compañía. Esto se resalta más cuando se observa la segunda aerolínea con presencia en el país, la antigua Aero República Colombiana, la cual fue adquirida por Copa y ahora se le llama Copa Airlines Colombia. Ésta se lleva casi el 17% del total de las operaciones aéreas de la terminal aérea, que sumada al 70% anterior, llega al 87% de los movimientos aéreos del Tocumen. Lo anterior muestra cómo la balanza de los vuelos hacia y desde Panamá se encuentra en manos de capitales nacionales, marcando aún más la dependencia del aeropuerto hacia las operaciones de Copa Airlines.

En las segundas posiciones y muy lejos de los números de Copa, viene la compañía colombiana Avianca con un 3,6% del total de las operaciones, la cual compró las operaciones de la regional TACA. Profundizando en este porcentaje, después de las conexiones que ya poseía la compañía y al sumar el derecho de explotación de Lacsa (antigua línea costarricense) prácticamente viene a doblar las operaciones en suelo panameño. Avianca es seguida por dos compañías estadounidenses: United y American Airlines las cuales cada una se lleva un 1.9% del total de las operaciones.

Finalmente, viene una serie de aerolíneas, que se encuentran entre menos del 1% y más del 0,5% del total de las operaciones del Tocumen. Entre las compañías que se encuentra en este grupo resaltan dos: Conviasa y Líneas Aéreas Santa Bárbara, ambas de bandera venezolana y la cuales realizan múltiples vuelos a Caracas y otras localidades regionales venezolanas. Además de estas dos compañías se le debe sumar en este mismo grupo: Delta Airlines, KLM, Air France, Iberia y Aerogal. Posteriormente, bajo el 0,5% de las operaciones, vienen un total de 11 líneas, que realizan solo vuelos tipo *charters*. Este grupo final está constituido por compañías de diversas regiones: Europa (Condor, Tap Portugal, etc.), Norteamérica (Spirit, Air Canada, etc.) y Latinoamérica- El Caribe (Aruba Air, Venezolana, entre otras).

5.2.2 ¿Cuáles son las conexiones directas y cuál es la dinámica de pasajeros?

Pasajeros

El Aeropuerto Internacional Tocumen, al igual que el caso del Juan Santamaría, ha venido creciendo en movimiento de pasajeros. Este incremento de pasajeros va de la mano con el auge que ha tenido la compañía panameña Copa. Como se puede apreciar en la figura 6, el crecimiento de los viajeros que pasan por la terminal área pasó de casi 5 millones en 2009 a más de 8 millones y medio en 2014.



Figura 6 Pasajeros por año del Aeropuerto Internacional Tocumen. Fuente Autoridad del Aeropuerto 2015

Sin embargo, se debe tener en cuenta que estas cifras unen tanto a los pasajeros con destino final Panamá como a los que se encuentran de paso. Si se observan las dos variables por separado, en primer lugar, los pasajeros con destino final o con partida de Ciudad de Panamá pasaron de poco más de 2,83 millones en el 2009 a más de 4,1 millones en el 2014, lo que demuestra un importante crecimiento de flujos hacia y desde Panamá. La segunda variable es la que más crecimiento ha tenido en los últimos años, donde en 2009 el número de pasajeros en tránsito aumentó de 1,97 millones en el año 2009 a más de 4,3 millones en 2014. Lo anterior demuestra que el crecimiento del flujo de viajeros en el Tocumen es principalmente por el servicio estratégico de conexión, con más de 2,45 millones de usuarios por año.

Estos números son interesantes de analizar porque si bien la cantidad de visitantes a Panamá ha crecido, el tránsito se ha dinamizado sobre todo por el crecimiento del *hub* de Las Américas. Como se ha venido señalando, ésta ha sido la estrategia de las autoridades del Tocumen para aumentar el posicionamiento del aeropuerto utilizando la ubicación geográfica del país. Por lo tanto, la estrategia de la compañía aérea nacional Copa ha logrado atraer personas al aeropuerto, aunque más del 50% se encuentran en conexión para seguir su viaje a otros destinos. No obstante, el crecimiento de visitantes a Panamá es remarcable, lo que demuestra el auge que ha tenido la estrategia del Estado para atraer más personas por medio de la Autoridad de Turismo de Panamá, con el lema del “Panamá, mucho más que un Canal”.

Vuelos directos

El poseer una adecuada posición geográfica no es sinónimo de buen flujo de inversión internacional, ya que esto puede mermarse debido a una falta de adecuada infraestructura o conectividad (Esquivel, G. & Larraín B, F., 2011). Al realizar un recuento de la “proximidad” con la que cuenta Panamá y sus salidas y entradas de flujos de pasajeros, encontramos 79 destinos diferentes. Además, la compañía local, como se ha visto, ha logrado un desarrollo en la conectividad del aeropuerto con otros destinos.

En primer lugar, en el criterio de conectividad con otras regiones, ya que esto puede formar una red, donde el aeropuerto juegue sea dependencia para otros países de la región. Si se observa la figura 7, queda claro que el principal destino a nivel regional de entrada y salida del Tocumen es Suramérica, la cual se lleva el 39% del flujo del aeropuerto. Posteriormente, como segundo destino se encuentra Norteamérica, con el 27% de los destinos de vuelos directos que se realizan en Panamá. Lo anterior viene a reforzar la idea de promoción del país, a través de la cual, siempre se ha visto como un puente, un lugar de convergencia de diferentes rutas comerciales desde épocas coloniales, utilizando la idea de “puente de las américas”.

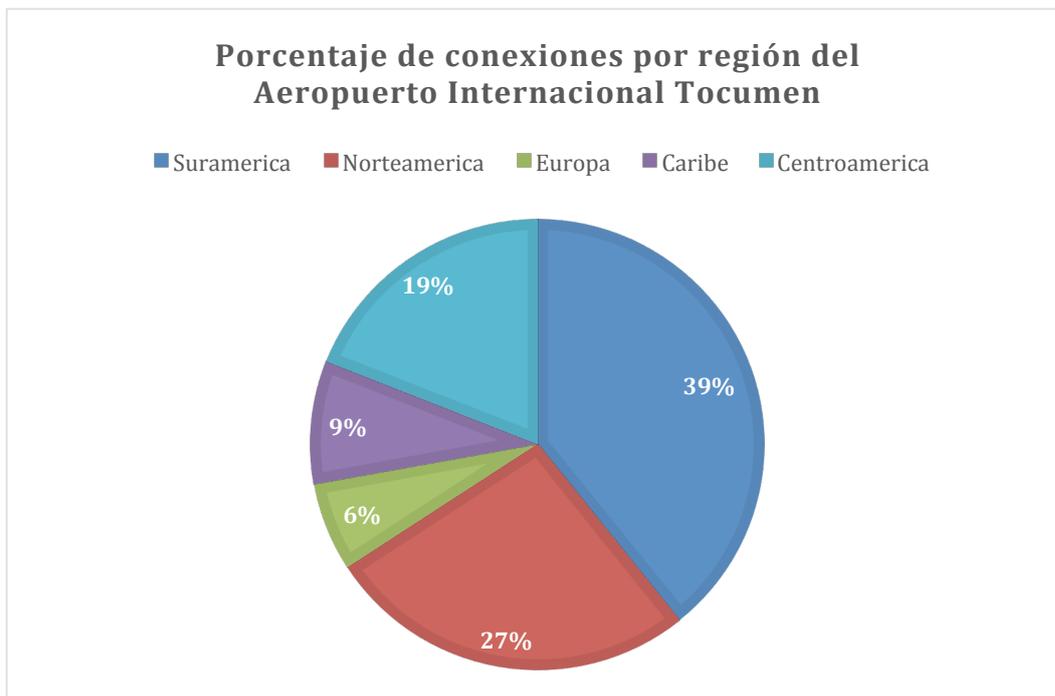
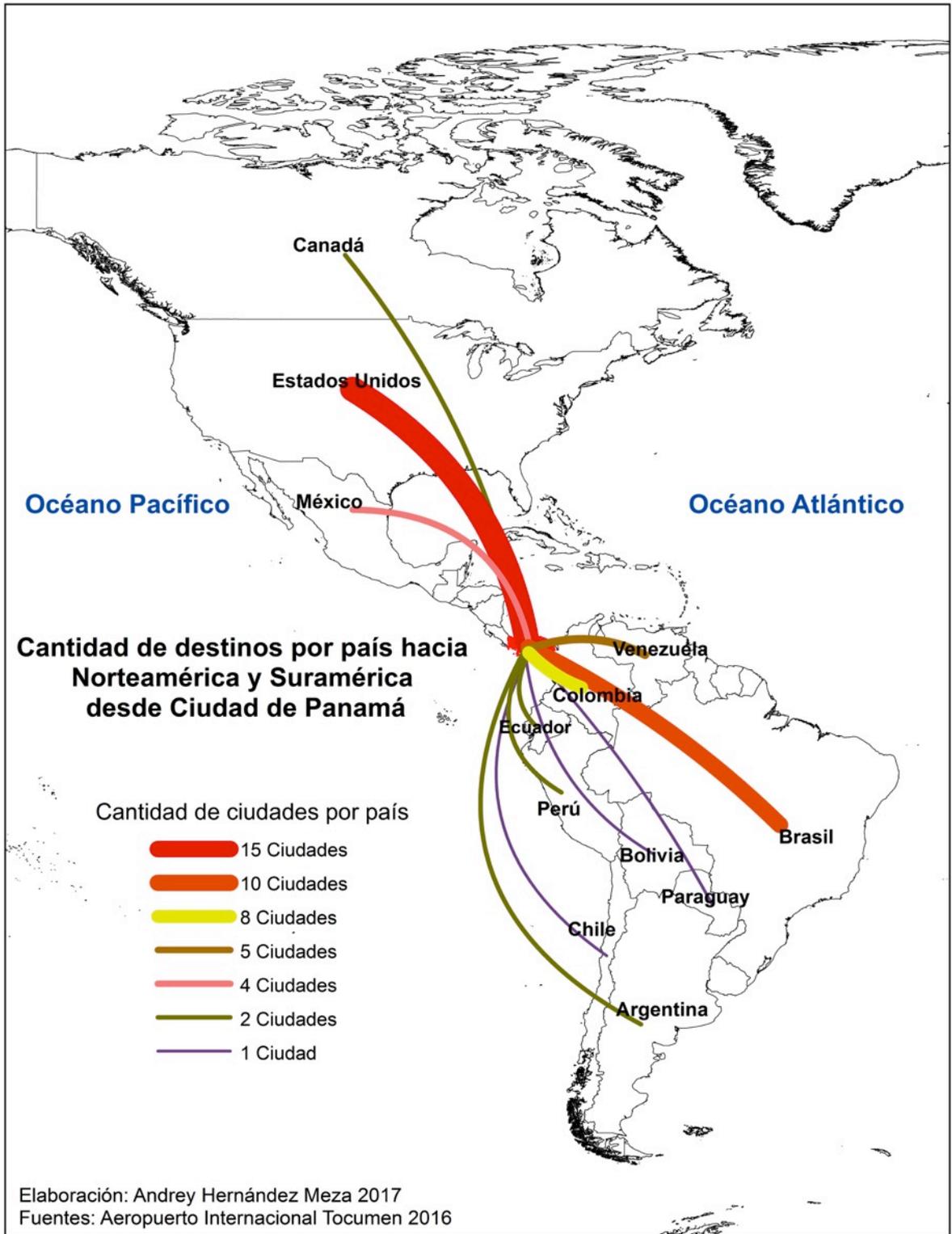


Figura 7 Porcentaje de conexiones del Tocumen. Fuente: Autoridad del Aeropuerto

De esta forma, Copa siempre va a realizar una escala en Ciudad de Panamá, sin operar vuelos directos entre Sur y Norteamérica. Esto ha convertido al aeropuerto en un centro de conexiones, el cual es aprovechado por otras líneas aéreas, más que todo por compañías, que realizan vuelos internos de la región centroamericana. Lo anterior se ve reflejado en la tercera zona de importancia de flujos del Tocumen: Centroamérica al poseer el 19% de los destinos directos del país.

El Caribe es una destinación que se lleva el 9% del flujo total, resaltando que Panamá es el país de Centroamérica que más vuelos directos posee a diferentes destinos de las islas. Por último, con un 6% de los destinos se encuentra Europa, cuya frecuencia de vuelos es baja debido a que la compañía panameña no realiza vuelos trasatlánticos, por lo tanto, la conectividad depende de vuelos de compañías extranjeras quienes utilizan Panamá más que todo como nuevo destino turístico o como conexión para otros vuelos a Centroamérica, aprovechando la frecuencia de vuelos de Copa con la región.



Mapa 22 Cantidad de destinos por país hacia Norteamérica y Suramérica desde Ciudad de Panamá

En este punto se deben analizar a detalle los destinos directos Mapa con los que cuenta el Aeropuerto Internacional. En primer lugar, se deben observar las conexiones con Suramérica, ya que es la principal región con vuelos desde y hacia Panamá. Como se resalta en la figura 8, existen 32 vuelos directos, y el país con más destinos de la región suramericana es Brasil, con un total de diez vuelos diferentes operados por Copa. No muy lejos, con ocho destinaciones directas, se ubica Colombia, a donde vuelan, además de Avianca, compañía local, Copa, quien adquirió la colombiana Aero Republica y que actualmente posee el 90% de los vuelos. Lo anterior, refirma las intenciones de concentrar más las operaciones en Ciudad de Panamá.

Otro destino de alta importancia es Venezuela. Panamá se ha vuelto un importante centro de conexión para las compañías aéreas debido a los problemas de las aerolíneas generados por la situación política de Venezuela. Esto ha sido aprovechado por Copa para aumentar su frecuencia de vuelos. Finalmente, se encuentran Argentina, Perú y Ecuador, con dos destinaciones cada uno, hacia y desde Panamá, operados por la compañía local en los primeros dos casos y por su filial colombiana en el tercero. Además, Bolivia, Chile y Paraguay, poseen un destino respectivamente, el cual, como en los casos anteriores, es operado por la compañía panameña.

Como se mencionó antes, la segunda destinación regional con conexiones desde y hacia el Tocumen, es Norteamérica. Los Estados Unidos son la principal destinación, con 15 ciudades diferentes, en donde si bien hay presencia de aerolíneas estadounidenses, Copa sigue teniendo el mayor porcentaje de vuelos a las diferentes ciudades. Muy lejos, con 4 destinaciones viene México, de las cuales todas son operadas por la compañía panameña, excepto la Ciudad de México el cual es compartido con Aeroméxico. Finalmente, Canadá posee solo dos destinaciones, de las cuales, ambas son operadas por Copa, compartiendo Toronto con Air Canada.

Con respecto a las otras regiones con destinos directos a Ciudad de Panamá, Centroamérica posee un vuelo por país, excepto Costa Rica y Honduras, con dos destinaciones cada uno. Cabe señalar, que desde Ciudad de Panamá el 90% de los servicios hacia y desde la región son operados por Copa, mientras que el resto son de Avianca. Por otro lado, en el área del Caribe, Republica Dominicana presenta la

mayor cantidad de destinos, con tres, seguido por Cuba y Jamaica con dos cada uno. Todos los vuelos son operados regularmente por la compañía local, con excepción de Condor Airlines, que hace escala en República Dominicana antes de continuar a Frankfurt. Finalmente, las conexiones con Europa son: Madrid, París, Lisboa, Ámsterdam y la ya mencionada en Alemania, con vuelos de compañías extranjeras, con frecuencia de entre 2 a 5 veces por semana, dependiendo la ciudad.

5.3 ¿Qué dependencia internacional tienen los países con respecto al flujo aéreo y de IED?

Para muchos negocios, la relación entre la cercanía con el cliente, buscando generar interacción entre las partes y dinámica, es solo posible por medio de un transporte fluido y de alta calidad (Bannò & Redondi, 2014). La red de aeropuertos, puede poner en evidencia el nivel de jerarquización a la hora de observar la competencia entre ciudades o países para atraer inversión extranjera. En consecuencia, el interés del desarrollo de una adecuada terminal aérea puede impulsar o generar mayor atracción para las empresas, en algún momento de la cadena de decisiones para implantar funciones en un país.

En esta sección, después de ver los datos de cada principal aeropuerto en las zonas de estudio, se debe analizar la conectividad y de qué modo se realiza. Llevando el criterio sobre el manejo del tiempo aéreo (incluyendo escalas) y dando a los negocios una mayor amplitud de movimiento del mercado (Morphet & Bottini, 2013). Así, a continuación, se realizará un comparación entre los datos que se observaron anteriormente para entender la dinámica y competitividad con respecto al sector aéreo.

5.3.1 Los aeropuertos en datos, modelo y operaciones

Se puede realizar una comparación directa entre los datos de cada terminal aérea y entender mejor su línea de mercado. A continuación, se resumen los datos generales de los dos aeropuertos que se desarrollaron anteriormente, lo que pone en mayor perspectiva el perfil internacional de la gestión aeroportuaria. Recordando que en esta época de globalización y de comunicación en menor tiempo, la prioridad del transporte aéreo puede marcar una gran diferencia para lograr un crecimiento económico nacional (Sánchez Pavón, 2011).

| Criterio | Aeropuerto Internacional Tocumen (PTY) | Aeropuerto Internacional Juan Santamaría (SJO) |
|--|---|---|
| Tipo de Manejo | Sociedad Anónima, Estatal | Concesión |
| Compañías | 21 | 28 |
| Destinos directos | 79 | 37 |
| Cantidad de Pasajeros, con destino final PTY o SJO | 4,167,140 (2014) | 3,540,666 (2014) |
| Compañías Nacionales | 1 | 0 |

Cuadro 10 Cuadro comparativo entre los principales aeropuertos de Panamá y Costa Rica

¿Cuál modelo de manejo?

Como primer criterio de comparación del cuadro, se establece el tipo de manejo de las terminales por parte de las autoridades de cada país. En el primer caso, el Aeropuerto Tocumen, como se desarrolló anteriormente, tiene un modelo de Sociedad Anónima en el cual, el Estado posee a perpetuidad el 100% de las acciones. Lo anterior demuestra que el gobierno invierte directamente en infraestructura buscando generar mayor atracción de flujos. Esto se puede ver en otros ejemplos como la ampliación del Canal y la construcción de la línea de metro, en las que, si bien el gobierno no es el que construye, sí es el que administra después la obra y se encarga de brindar el servicio. Esto da libertad de administración del bien, creando entidades públicas

autónomas (Sánchez Pavón, 2011), dependientes del Estado, pero dando mayor maniobrabilidad para adaptarse a una posible estrategia nacional (Fritzsche & Vio, 2000), lo que ayuda a las operaciones con relación a la línea aérea nacional, aunque ésta sea de capital privado.

En el caso costarricense, buscando un mejor manejo con asociados de mayor especialización y mayores experiencias en el área aeroportuaria (Esquivel & Larrain B, 2001), se optó por el modelo de concesión. En este caso no se puede hablar de privatización ya que el Estado sigue siendo el dueño de la infraestructura, sin embargo, deja que el servicio sea dado por un tercero, siempre velando por el correcto funcionamiento del aeropuerto (Sánchez Pavón, 2011). Esto demuestra que existe una barrera o separación de posibles líneas de trabajo país-aeropuerto, lo que puede perjudicar a la hora de negociar entre Estados, ya que siempre se debe hablar con un tercero para que las operaciones lleguen a aplicarse.

Ejemplo de lo anterior ha sido la negociación con Air France para la llegada del vuelo directo Paris-San José, en la cual, la negociación con la aerolínea fue hecha por los ministerios de Relaciones Exteriores y Turismo (Central Americadata, 2016). No obstante, para poder facilitar las necesidades de infraestructura de operación de la compañía en el país, se debió negociar posteriormente con la concesionaria del aeropuerto para que tuviera lista las obras. Si bien no existieron inconvenientes, el proceso llevó más pasos y por lo tanto, más tiempo para llegar a resultados.

De este modo, los dos modelos pueden ser eficientes, aunque el tipo de manejo de Panamá se adapta a estrategias nacionales con mayor facilidad. Sin embargo, el modelo de Costa Rica, al verse la concesionaria en la necesidad de tener ganancias de la obra, podría buscar una mejora en la productividad, además de aligerar las cargas en los presupuestos públicos del país. Así, ambos modelos poseen un tipo de manejo que ha llevado a una mejor operación de las instalaciones, siempre tratando de atraer usuarios, lo que mejora las economías locales. Por lo tanto, si bien existen diferencias de explotación, ambos buscan mayor atracción de inversión extranjera.

¿A más compañías, mayores destinos?

Como queda demostrado en el cuadro de comparación, se observa que la diferencia entre la cantidad de compañías que operan en cada país no es mucha. Si se observa el caso panameño, en total hay 21 compañías que dan el servicio regular a pasajeros desde y hacia el Tocumen, mientras que, el Juan Santa María tiene mayor cantidad de líneas aéreas de pasajeros que utilizan la terminal aeroportuaria, con un total de 28 de manera regular.

El servicio aéreo hacia y desde Costa Rica depende 100% de la decisión de compañías extranjeras de brindar el servicio, lo que obliga al Estado a crear una estrategia para atraerlas. Lo anterior de manera directa, a través de incentivos, o indirecta, dando valor agregado al país para que la demanda por parte de clientes sea mayor. Esto lleva una desventaja ya que, si una compañía decide cancelar sus vuelos o ponerlos solo para periodos rentables afecta a la conectividad del país. De este modo, se ha optado por atraer mayor cantidad de aerolíneas para que no se vea afectado el país si una decide anular vuelos directos a destinos, como fue el caso de Avianca. Pero también, el servicio aéreo limitado a las destinaciones directas que se brindan desde y hacia San José, donde existen 37 destinos. Los cuales son dirigidos más al servicio norteamericano, ya que la mayoría de las compañías provienen de Estados Unidos. Por otro lado, las otras dos compañías principales solo dan servicios directos a Panamá y Centroamérica (Copa Airlines), o a Bogotá y la Región (Avianca), lo que limita considerablemente la oferta de vuelos directos al país.

Por otro lado, en Panamá, si bien se encuentran menos compañías, prácticamente dobla en cantidad de destinos directos a Costa Rica, con 79. Además, la oferta por región, excepto por Europa, se encuentra más desarrollada. Esto se da gracias a la filosofía de *punte de las américas*, que ha sido explotada para el desarrollo de la terminal aeroportuaria. Entre más destinaciones, mayores conexiones y estrategias de atracción de flujos para incentivar la inversión extranjera existente (Bannò & Redondi, 2014). Al ser un *hub*, el Tocumen aumenta su importancia en la escala con respecto a la red internacional de aeropuertos (Sánchez Pavón, 2011), creando un polo de atracción que sobresale en la región centroamericana. Así, se puede demostrar que una mayor cantidad de líneas aéreas no va de la mano con una mayor cantidad de

destinos que ofrece un aeropuerto, como ejemplo claro se encuentra la gran diferencia de destinos directos con los que cuenta cada país.

Cantidad de usuarios de la Terminal aérea y su relación con la compañía aérea nacional

Como se puede notar en el cuadro, para 2014 el principal aeropuerto de Panamá poseía más de 600 mil pasajeros de diferencia con respecto al número total del Juan Santamaría. Esta tendencia se mantiene desde el periodo 2011-2012, ya que antes el aeropuerto costarricense atraía mayor cantidad de pasajeros. Lo anterior demuestra un crecimiento de la terminal panameña que va de la mano que el crecimiento económico exponencial del país desde el 2010.

Como se aclaró anteriormente, el interés sobre el aeropuerto panameño no radica solamente en el crecimiento económico y diversidad turísticas que el país ha desarrollado, sino en la gran oferta de ser un punto de enlace con otras destinos, lo cual, ha llevado a doblar la cantidad de pasajeros en transbordo sobre el número de aquéllos que se quedan en Panamá. Esto va de la mano con el desarrollo en oferta de vuelos que ha tenido, el cual, da servicio prácticamente a todos los países del continente americano, aunque sea siempre realizando una escala en Ciudad de Panamá. Esto ha llevado a fortalecer la estrategia panameña de negocios, la atracción de inversión así como a reafirmar su ventaja geográfica como el centro de las Américas. Si bien Costa Rica se encuentra a menos de hora y media de vuelo de la capital panameña, contar con una línea aérea que siempre que haga escala da grandes ventajas para el posicionamiento del país. Además de la creación de nuevos destinos por parte de aerolínea local, se reduce la dependencia de las compañías aéreas respecto al destino.

Estudios han demostrado que la relación entre conectividad aérea directa, flujos y desarrollo económico del país, es la normal (Bannò & Redondi, 2014). En consecuencia, el crecimiento de Copa Airlines va de la mano al de la economía nacional, mientras que el crecimiento de la compañía aérea dinamiza los flujos para mejorar la economía local, lo que lo vuelve un círculo “ganar-ganar”. Sin embargo, la

dependencia que existe entre ambas puede ser por otro lado perjudicial, ya que si Copa viera sus operaciones suspendidas o disminuidas, el país perdería más del 80% de las conexiones directas. Lo anterior genera dependencia y riesgo, hacia el sector privado por parte de la economía pública y de la estrategia nacional.

En conclusión, se puede resaltar que el desarrollo de la competitividad para la atracción de inversión extranjera va de la mano con la oferta de servicio aéreo (Taylor & Csomós, 2012). Consecuentemente, el Aeropuerto Internacional Tocumen es una gran puerta e importante cara de entrada para la inversión, debido a la cantidad de conexiones directas. Sin embargo, antes que la infraestructura y el posicionamiento geográfico, así como el tipo de manejo, es la existencia de una compañía en la Región lo que hace variar la importancia de una terminal aérea. Por lo tanto, el aeropuerto en sí mismo, para ambos casos de estudio, no constituye la piedra angular en la oferta de destinos o la atracción misma de aerolíneas que les posicionen dentro del flujo de inversión ligada a estas infraestructuras. Sino más bien, los resultados de esta investigación muestran la existencia de una aerolínea nacional que va de la mano con la estrategia de desarrollo del país, como el elemento que marca la verdadera diferencia en la competitividad aeroportuaria entre Costa Rica y Panamá. Este resultado en la competencia intraaeroportuaria, viene a romper lo dicho por Sánchez Pavón (2011), quien expone que la ventaja la lleva el país con mayor oferta y tradición turística.

5.3.2 Existe dependencia de parte de Costa Rica hacia el Tocumen

Como se puede apreciar en el apartado anterior, el aeropuerto Internacional Tocumen está mejor posicionado en la jerarquía internacional gracias a la cantidad de destinos directos y al ser el *hub* de una compañía aérea, con respecto al resto de la región Centroamérica. Por lo tanto, al ser Costa Rica uno de las principales economías centroamericanas, debe mejorar la conectividad con el resto del mundo. En consecuencia, la cercanía con Ciudad de Panamá, ha sido estratégica para poder conseguir mayor flujo y atracción de la IED.

En este aspecto se ha creado lo denominado como puente aéreo o una indirecta “alianza entre aeropuertos” (Sánchez Pavón, 2011, pp 37), además de ser los mejores posicionados en Centroamérica (Skytrax WAA, 2015). Esto es evidente en la gran frecuencia de vuelos que existe entre los dos aeropuertos, lo que demuestra la estrategia en lo que respecta al dinamismo en este sector. Como se pudo observar, al menos hay 12 vuelos diarios entre Costa Rica y Panamá, lo que viene a reafirmar la definición de puente aéreo.

Conclusión

Como se observó en la primera parte de esta investigación, Panamá y Costa Rica son los principales socios en inversión extranjera entre los países de la región. En consecuencia, la conectividad entre ambos, ya sea para flujos de personas o bienes aerotransportados debe ser constante y dinámica. Los negocios que se realizan en ambos países aprovechan la cercanía que existe para desarrollar el vínculo con el cliente. Además, como se verá más adelante, el tipo de negocio que se genera en cada país es distinto, por lo tanto, los inversionistas se mueven entre ambos por la diferencia de negocios hacia los que se destina la inversión extranjera.

Por otro lado, si bien la reciprocidad entre ambos países es una de las principales razones para crear el puente aéreo, existe una dependencia de Costa Rica hacia el Tocumen y Copa Airlines. La anterior afirmación se apoya sobre las destinaciones directas por región que no posee el Juan Santamaría. Ya que si bien, la conectividad con Europa, Norteamérica y el resto de Centroamérica según los datos expuestos anteriormente no demuestran gran diferencia entre ambos países, es a nivel suramericano y caribeño que marcan la diferencia.

Se puede concluir que, en cierta medida, para dos regiones en específico, Costa Rica depende del Tocumen para una mayor conexión, sobre todo, la superioridad de destinos con Norteamérica puede ser un fuerte detonante para la atracción de inversión extranjera directa. Esto podrá dar una primera evidencia del posicionamiento geográfico de la atracción de flujos, el cual se analizará en el próximo capítulo. También, se evidencia a nivel de competitividad cómo el Aeropuerto Internacional Tocumen aventaja al Juan Santamaría en dinamismo y en la facilidad de adaptarse a las necesidades del país. Consecuentemente, al ver los flujos

de las conexiones aeroportuarias, se debe observar si éstos van de la mano con el origen de los principales capitales internacionales que invierten en las aéreas metropolitanas. Así se podrá clarificar cómo se crea la glocalidad que constituye un eje estratégico en esta investigación.

CAPITULO 6

Principales países que invierten en la Gran Área Metropolitana y en el Área Metropolitana Pacífico. La identificación de los espacios de flujos y su coherencia a escala local y nacional

Las ciudades se encuentran dentro del escenario de la economía globalizada, como se pudo ver con la importancia de conexiones áreas directas, así como en las estrategias regionales. Si bien, se entiende que los territorios son una construcción social, reflejo de acciones y comportamientos múltiples acumulados en el tiempo (Méndez, 2002), creando localidades distintas, desde los años 2000 la inversión extranjera ha aumentado exponencialmente el dinamismo en las áreas de estudio. En el espacio de flujos donde las conexiones e interacciones se realizan a distancia, la morfología que predomina en este tiempo es la de un mundo en red (Hermelin, 2009). Además, los diferentes flujos de inversión dejan huellas tangibles en el espacio, sobre todo en las áreas metropolitanas. En este aspecto creando una buena relación entre lo local y lo global, Frédéric Carlier resalta que “el capital extranjero es susceptible de dar a un país o a una región la capacidad de lanzarlo sobre una vía de desarrollo equilibrado” (Carlier F. 1998 pp. 232).

Dicho lo anterior, este capítulo busca identificar los principales flujos y conexiones que las áreas de estudio tienen en la red mundial. Este es el primer paso para poder identificar cuáles son los capitales que se atraen, con el fin de tener un nivel más alto de competitividad (Manzano, 2009). Las conexiones pueden ser múltiples, sin embargo, en este capítulo se analizará el origen de la inversión extranjera por país, al mismo tiempo que se intentará observar el ámbito geopolítico en el cual se insertan. Este ejercicio llevará a precisar los intereses, basados en las conexiones de proveniencia del capital, lo cual modificaría las políticas internas para adaptarse a los

agentes externos, trazando la línea estratégica del país dirigida a sus socios comerciales.

6.1 Principales inversores extranjeros en Costa Rica. Su ubicación en las zonas de estudio de la Gran Área Metropolitana

Todos los territorios donde se asienta la inversión extranjera están influenciados por el medio local, así, las ventajas o intereses de los inversores van a ir de la mano con las características que se encuentran en estos sitios (Gouëset, 1999). En esta primera parte se analizarán las inversiones que se encuentran en los sitios estudiados en la GAM, además de las de nivel nacional. Esta comparación nos dará una visión de la incidencia nacional y si ésta se refleja en el modelo de zona franca, predominante en esta área metropolitana. Se empezará a identificar, en un primer lugar, el nivel nacional en general para luego realizar un análisis de los sitios escogidos con la información recompilada en campo. Finalmente, se cruzarán los datos de ambas para ver si el modelo nacional equivale al local, o, por el contrario, la incidencia local es más fuerte como para variar la línea de la inversión extranjera respecto al nivel nacional en las áreas de análisis.

6.1.1 Procedencia del capital extranjero en Costa Rica

El sector que atrae la mayor inversión extranjera

Desde el 2010 el capital internacional se ha enfocado en diversificar la economía. Si se suma la inversión entre el 2000 y el 2014, el sector manufacturero es el que lleva el mayor porcentaje de crecimiento, aunque éste ha caído desde 2009 (COMEX, 2015). Esto demuestra la estrategia del país en avanzar más en la atracción de un capital enfocado en el sector de servicios (inmobiliario, servicios tecnológicos, turismo, comercio y financiero). La importancia del sector de las manufacturas ha ido decayendo en los últimos años y en 2014 la industria recibió solo el 20% de la inversión extranjera directa. Los principales sectores destinatarios fueron los de servicios y bienes raíces, que fueron destino del 35% y el 36% de las inversiones, respectivamente (CEPAL, 2015). Además, el sector industrial que ha crecido es el de manufactura especializada con la llegada de INTEL y la instalación de empresas

desarrolladoras de componentes médicos. Lo anterior que lleva a competir a Costa Rica directamente con sitios reconocidos por la especialización de la industria y desarrollo, como lo es Silicon Valley en California (Gibson, 2015).

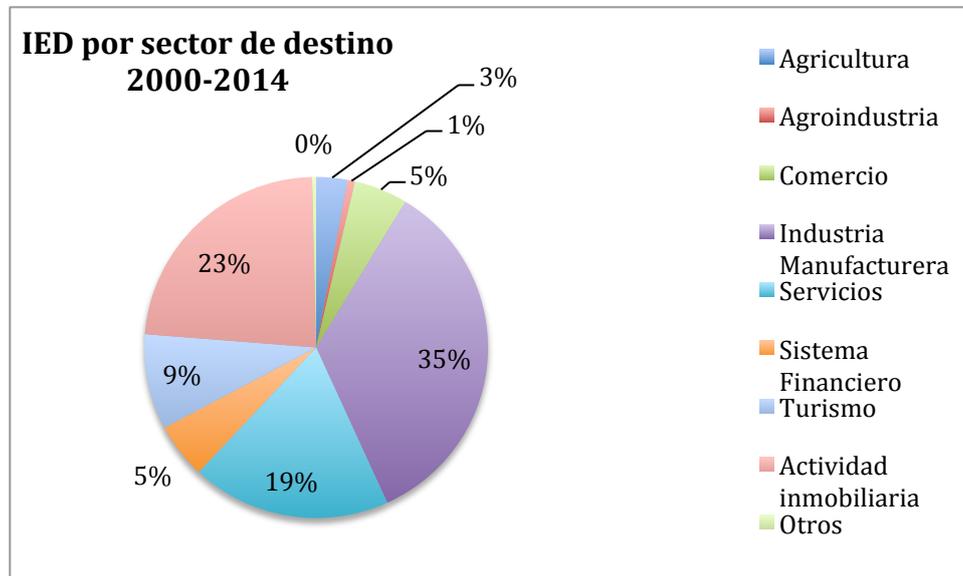


Figura 8 Porcentaje de IED por sector.
Elaboración: Andrey Hernández 2016
Fuente: Ministerio de Comercio Exterior 2015

En la figura 10 se muestra el peso de la sumatoria de los sectores de la inversión extranjera, entre los cuales, el sector inmobiliario posee el segundo puesto en importancia mostrando una alta inversión en el desarrollo urbano, principalmente en edificios de alta plusvalía y zonas francas. Éste constituye uno de los principales actores en la dinámica de la inversión al crear los espacios físicos, como los oficentros. Estos sectores son los de mayor interés para los desarrolladores, ya que las compañías transnacionales prefieren llegar al país a establecerse en sitios ya construidos que construir su propia planta física. , siendo pocas las que construyen su propia infraestructura.. Por lo tanto, se resalta como la metropolización es el principal proceso que dinamiza el urbanismo a través del desarrollo de grandes proyectos que remontan la economía nacional y proyectan a la GAM Como una de las pioneras de la región al desarrollar infraestructura para servicios (Von Breymann, 2014).

Principales procedencias.

¿De dónde viene esta inversión extranjera que dinamiza el país? El primer gran proyecto que se realizó en el sector del desarrollo inmobiliario en centros comerciales y zona franca de servicios, fue por parte del grupo Roble, con capital de origen salvadoreño (Carballo, 2014). Sin embargo, la tendencia ha sido que la inversión norteamericana predomina en el sector, probablemente aprovechando las ventajas de los tratados comerciales para la llegada de capital extranjero.

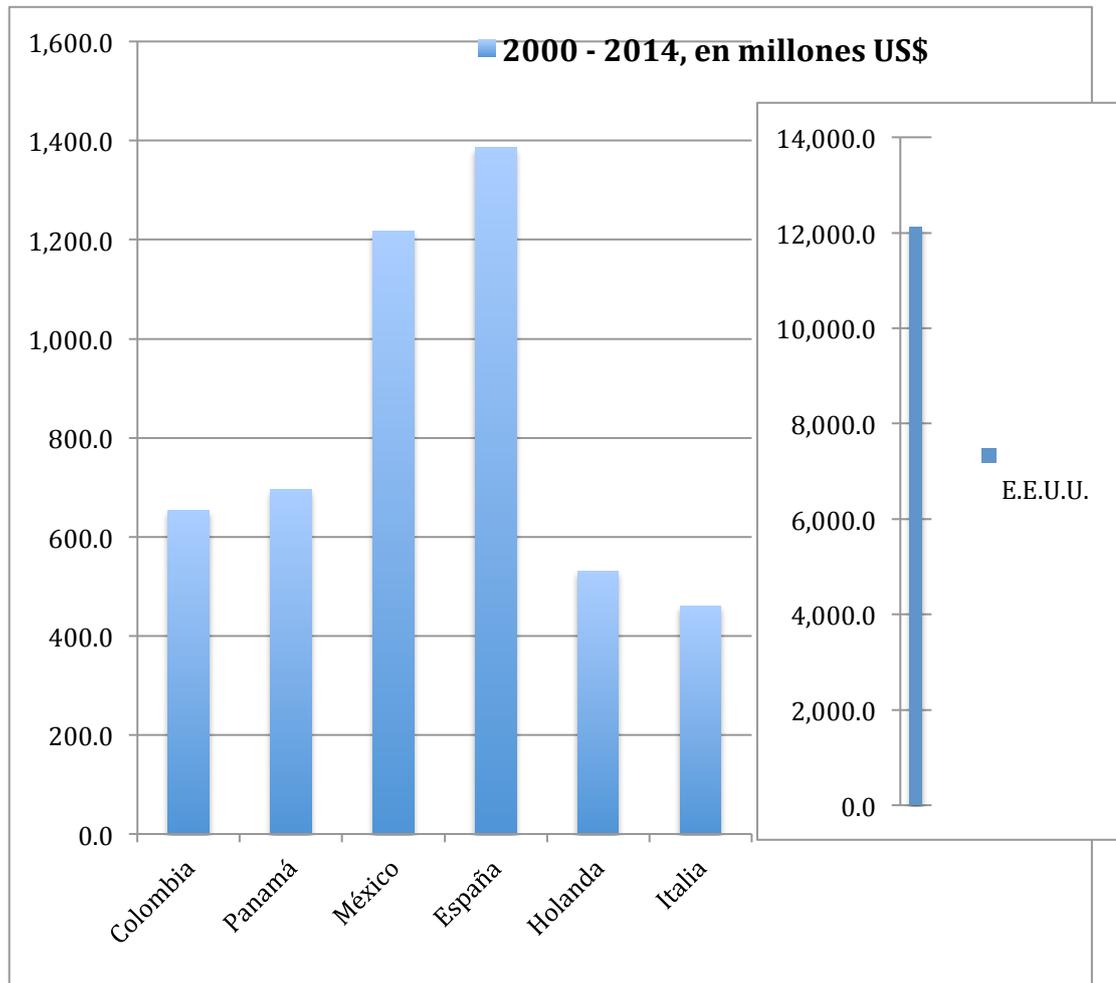


Figura 9 Suma de las principales inversiones extranjeras en Costa Rica, entre el 2000 y 2014. Elaboración: Andrey Hernández 2016. Fuente COMEX 2015

Como puede observarse en la figura 11, en los últimos 14 años ha existido una tendencia en Centroamérica conforme a lo visto en la primera parte de esta investigación. En este sentido, los países que mayormente invierten en Costa Rica, son los mismos que lo hacen en toda la región. El principal país que invierte son los

Estados Unidos. Con el fin de explicar estos datos, se ha hecho una escala en millones de USD. Del total de inversiones, tan solo el capital que el país norteamericano invierte duplica la suma de las inversiones de los otros países en Costa Rica, con un total que supera los 12 mil millones de USD desde el año 2000 (COMEX, 2015). El segundo capital extranjero es el español, superando por poco a México, aunque los dos países se han puesto al frente, gracias a la apertura de la Telecomunicaciones en el país. Esto debido a que, durante el 2014, la mexicana América Móvil y la española Telefónica anunciaron una ampliación de la cobertura de su red de servicios 4G en el país. (CEPAL, 2015).

Por otra parte, el capital colombiano ha tenido un fuerte repunte en el país, gracias al crecimiento de la economía interna, pero sobre todo por el Tratado de Libre Comercio recientemente firmado entre Costa Rica y Colombia. Con la entrada en vigor del documento, Costa Rica ofreció libre comercio inmediato al 70,6% del universo arancelario (Central AmericaData, 2013). Cabe destacar la posición de Panamá entre los principales países inversores, lo cual viene a demostrar que los países centroamericanos son también socios estratégicos del país. Además de resaltarse en la región, la inversión panameña se ubica como la cuarta principal economía presente en el país en los últimos 4 años.

Finalmente, se encuentran dos países europeos, de los cuales Holanda resalta como uno de los principales receptores de la producción centroamericana. En este caso, se convierte el sexto origen del capital extranjero según su importancia, colocando más de 520 millones de USD en el país. Esto se debe a la concesión obtenida para la construcción de una nueva terminal en la costa caribeña, el megaproyecto de operación portuaria llegará a los \$1.100 millones de inversión al finalizar (Ruiz R, 2014). Por último Italia resalta en la lista como uno de los principales inversores en Costa Rica, siendo el único que no se encuentra en la lista análoga para la región centroamericana.

El tipo de régimen que atrae más inversión extranjera

Cuando se habla de régimen se refiere a las posibles ventajas que podría recibir la inversión extranjera, ya sean aduaneros o ciertas exoneraciones, a la hora de operar en

un país (CINDE, 2014). Este punto se toma en cuenta para el análisis que se llevará a cabo más adelante, entre la inversión extranjera a nivel nacional y local. De este modo, los capitales extranjeros, y principalmente los vistos anteriormente, se pueden ver repartidos en la figura 12.

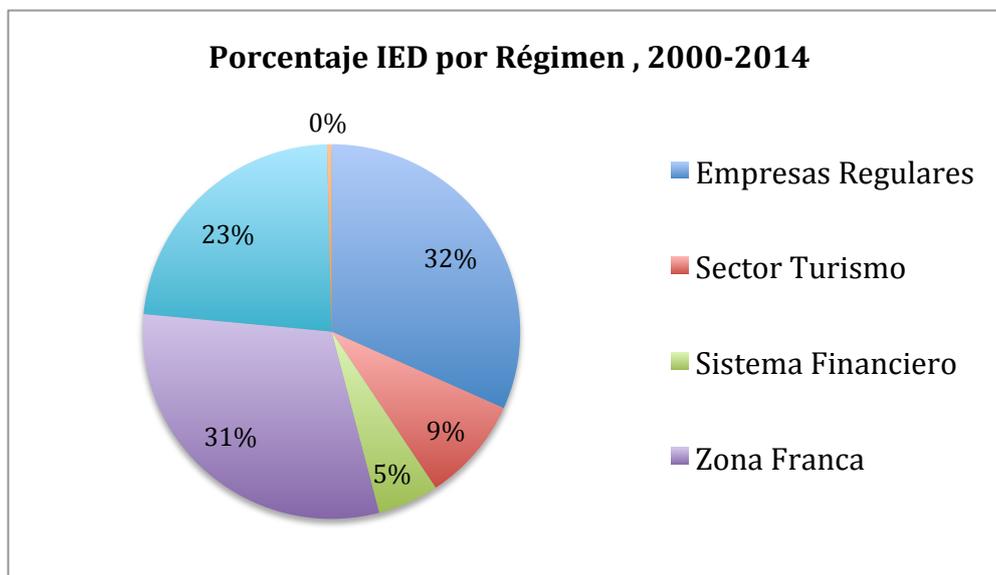


Figura 10 Inversión extranjera por régimen, entre el 2000 y el 2014.
 Elaboración: Andrey Hernández 2016. Fuente: COMEX 2015

Primeramente, el sector empresarial regular es el que tiene el mayor porcentaje de inversión, con más de 31% del total. Este régimen se caracteriza por la industria “ligera y especializada” siendo la principal, con presencia para 2015 del 76% de la manufactura, logrando incorporarse en diferentes cadenas de valores (CINDE, 2016). En segundo lugar, resalta la inversión en el régimen de Zona Franca, el cual absorbe el 30% de la inversión en el país, con lo cual, se reafirma la estrategia del país es la apertura unilateral (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002) como polo de atracción de gran importancia para dinamizar la economía. Sumado a lo anterior, en tercer lugar, con más de un 23% se encuentra el régimen inmobiliario. De esta forma se reafirma la dinámica metropolitana debido a que la inversión principal en la GAM proviene de desarrolladores buscando crear puntos de anclaje (como lo son las zonas francas) para aprovechar la inversión extranjera (Gibson, 2015). Finalmente, el porcentaje restante se reparte siempre entre el sector terciario de la economía, del cual, el turismo sigue teniendo una presencia importante en la atracción de inversión, en gran medida por la imagen medioambiental que tiene el país a nivel internacional.

6.1.2 La IED, concentración y desarrollo terciario de los servicios.

Ubicación las inversiones extranjeras en la zona de estudio del GAM

Se debe tomar en cuenta que el sector servicios es el que más ha crecido en los últimos diez años en el país. Como se puede constatar, Costa Rica ha variado su ambiente de negocios gracias a la inversión atraída. Así, el área de servicios ha crecido un 10,7% desde 2002 (BCCR, 2014). Además, como se aprecia en la figura 13, el crecimiento del sector terciario ha ganado espacio en la totalidad de las exportaciones costarricenses.

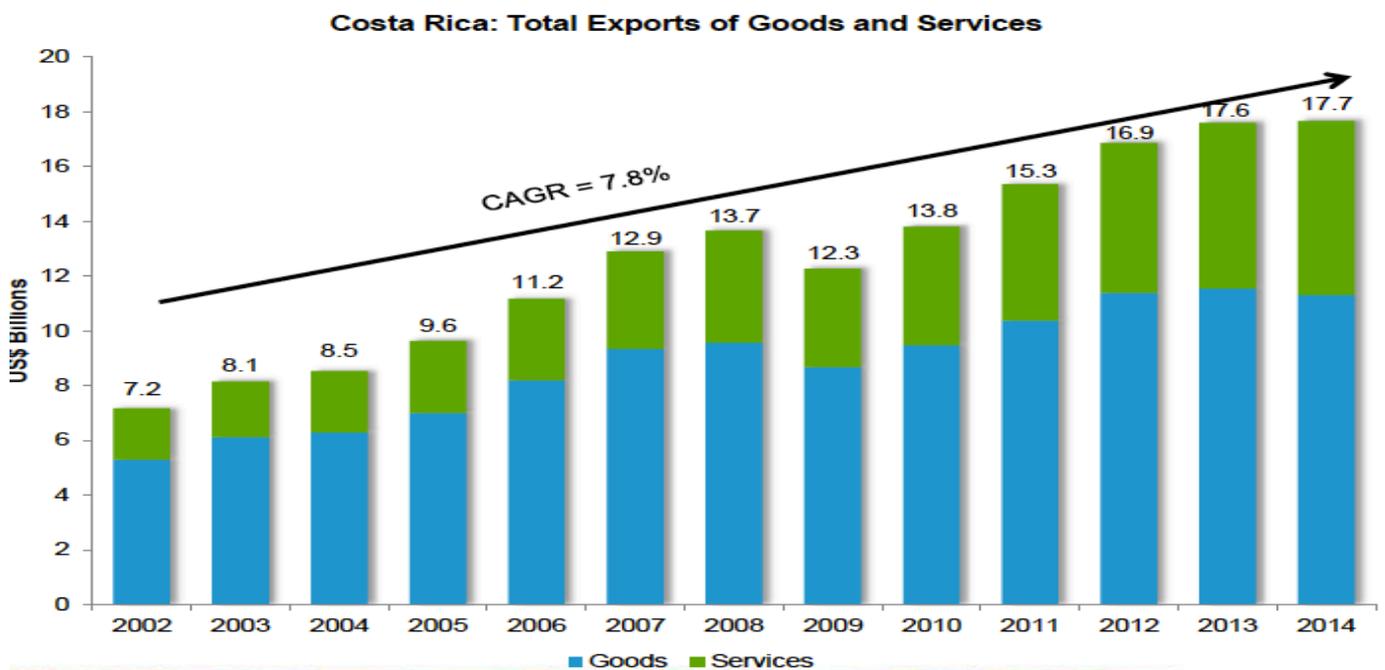
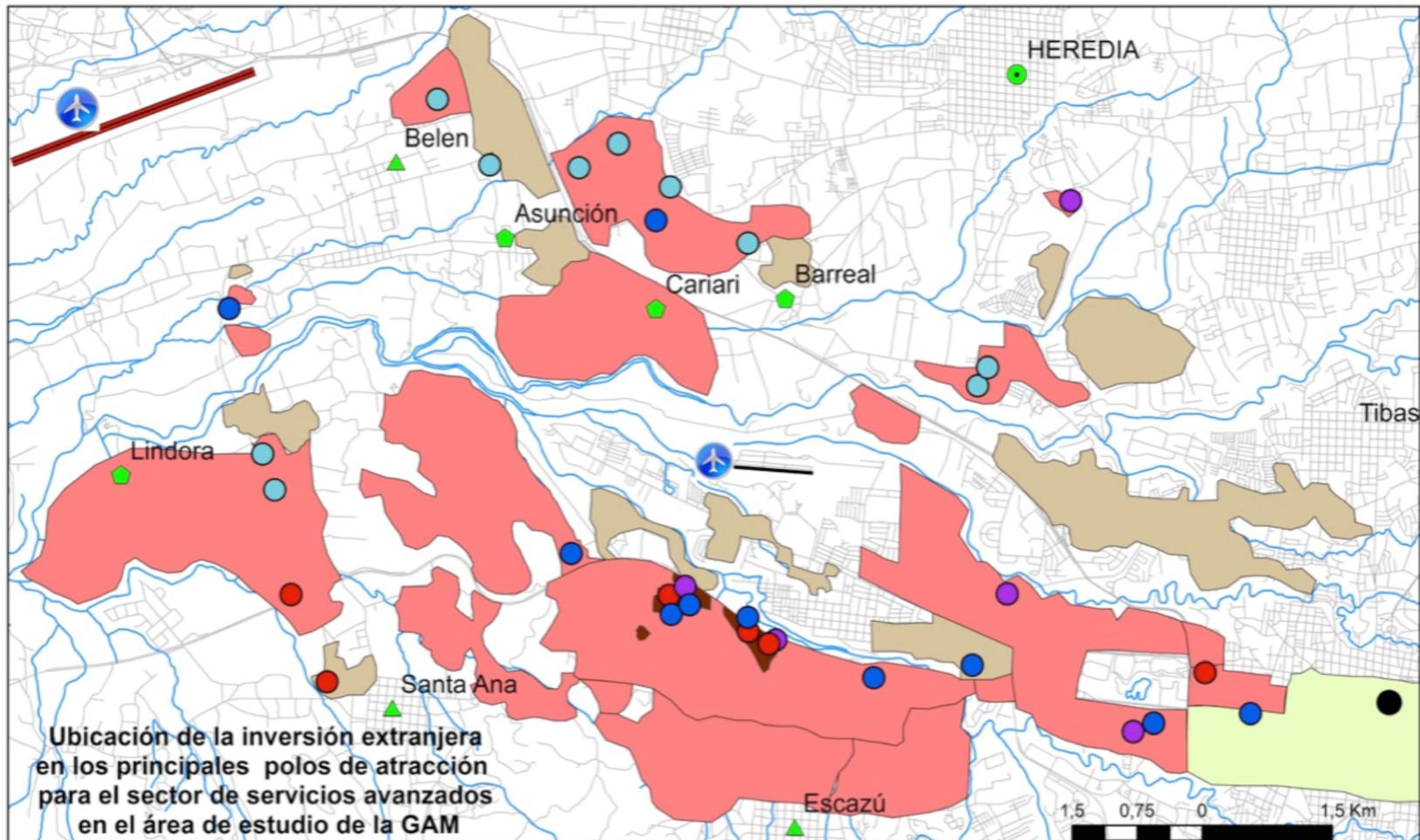


Figura 8 Exportaciones totales de Costa Rica.
Fuentes: CINDE, PROCOMER y BCCR 2014



Tipología de los centros de servicios

- Comercial
- Mixto
- Oficentro
- Zona Franca

Utilización espacial en el área de estudio

- Epicentro de IED de servicios
- Centro Histórico y Expulsión de Población
- Centro de Negocios y Financiero
- Clase Alta, Servicios Avanzados
- Zona Industrial

Centralidades Densas Integrales

- Provincial
- ▲ Cantonal
- Distrital



Elaboración: Andrey Hernández Meza, 2016
 Fuentes: CINDE, 2015, INEC 2010, Trabajo de Campo, ITCR 2008

Lo anterior corrobora el interés de analizar cómo la inversión en el sector servicios ha impactado, geográficamente hablando, en la metropolización de la GAM. De este modo, después del trabajo de campo realizado, a partir de la información de las bases de datos de la *Costa Rican Investment Promotion Agency* (CINDE, 2014), del Ministerio de Comercio Exterior y del Banco Central de Costa Rica, se ha logrado identificar la mayoría de empresas internacionales de servicios. Después de esta identificación, se llevó a cabo la localización de éstas para demostrar el porqué del área en estudio como principal polo de atracción y así, averiguar si existía algún patrón espacial. Todo lo anterior, sumado a la comparación entre los principales países inversores en el país.

De este modo, se censaron más de 140 empresas extranjeras con operaciones de una u otra manera en el país. Lo anterior, produjo como resultado una aglomeración en *clusters* y/o zonas francas (ver mapa 22). Por otro lado, se constató que no todas las empresas en los diferentes oficentros o centros de negocios, cuentan con la figura de exoneración de impuestos. Por lo tanto, dentro de un mismo sitio se puede apreciar el emplazamiento, de empresas con el derecho o no a la desregulación fiscal, lo que aumenta el dinamismo y la potencialidad de estos centros. Se crea una comunidad de compañías transnacionales que aprovechan la experiencia de las empresas pioneras y la mano de obra ya calificada, mejorando el nivel de inversión en sectores que ya han demostrado ser exitosos.

El patrón de los principales inversionistas a nivel nacional y en el sector de servicios avanzados en los sitios estudiados

Como se pudo ver, los Estados Unidos es la principal fuente de entrada de inversión en el país, seguido lejanamente por España y México. Se debería encontrar un patrón similar a la hora de proyectar la escala nacional a la local, con lo que respecta a la zona de estudio. Los resultados arrojan una lógica en lo que respecta a la posición de los Estados Unidos como inversor en el sector de servicios en localidades estudiadas. El país norteamericano representa más del 75% de la inversión, resaltando la importancia y la dependencia de Costa Rica ante esta economía. Como se puede ver en la figura 13, los momentos de contracción en la economía costarricense coinciden

con aquéllos en que la inversión estadounidense baja por motivo de contracción de la economía , aunque se recupere rápidamente.



Figura 12 Porcentaje de IED por país.
Elaboración: Andrey Hernández 2016
Fuentes: CINDE 2015, COMEX 2014

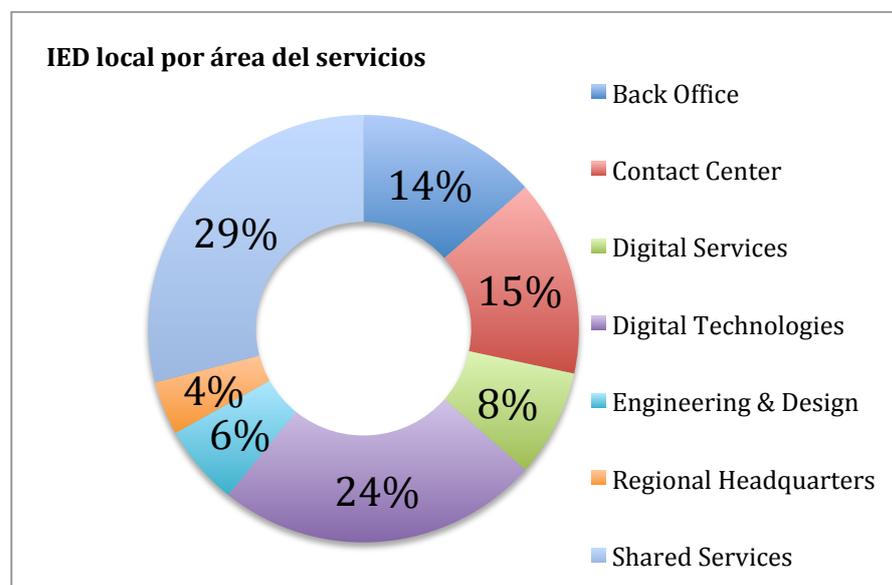
Por otro lado, la figura 14, muestra los 14 países que más invierten en el área de servicios, de entre los cuales, solo cuatro empresas de capital foráneo se encuentran fuera del área de estudio Si bien a nivel nacional, el segundo país inversor es España, en las localidades analizadas este puesto lo ocupa Alemania, con un 4% del total. Los alemanes, se basan concentran su actividad en el sector de *Shared Services*, con empresas como DHL y Evonik. Además, son de los primeros en invertir en el ámbito dentro de Costa Rica cuando, en 1978, Bayer abrió el *Regional Headquarter* en el país. En tercer lugar, se encuentran cuatro países: Francia, India, Japón y Reino Unido con un 3% de las inversiones totales cada uno. Todos se desenvuelven en los diversos sectores de la inversión en servicios, con la excepción de que ninguno tiene establecido un *Regional Headquarter* en el país. Las inversiones de estos países tuvieron un crecimiento a partir del año 2006 con la instalación del *Contact Center* de la Japonesa Fujitsu. Por otro lado, la empresa Inglesa Glaxo Smith Kline es de las inversiones más antiguas al tener presencia en el país desde 1990.

Hasta este punto no se encuentran ninguno de los países que más han invertido en el país, marcando una clara diferencia entre la inversión extranjera a nivel nacional y la de nivel local. México y España se encuentran en cuarto y quinto lugar respectivamente en cuanto a la inversión en el sector servicios en las localidades estudiadas, con poco más del 2% y 1% respectivamente, del total de la inversión extranjera en el sector de servicios. Se debe destacar que la inversión española fue también una de las primeras en el sector, con presencia del *Contact Center* de la empresa Amadeus desde 1997, mientras que las demás son posteriores a 2010. Finalmente, el único país con presencia de más de una empresa, y que se encuentra en la lista del segmento anterior, es Holanda quien cuenta con dos transnacionales: una en Servicios Digitales y la otra en Ingeniería y Diseño.

Tipo de servicio avanzado que más se explota en el área de estudio

Finalmente, se debe observar en cuál de los ámbitos del sector servicios, fuera del turismo, estos países invierten. Es importante señalar porque posteriormente se utilizará la información para el análisis de las atracciones y deseconomías que las localidades estudiadas presentan. Según la división realizada por CINDE en el año 2015, la inversión extranjera en el sector terciario se divide en 7 áreas, todas en el ámbito de los servicios avanzados, los cuales se ubican en los polos de atracción o *clusters* que se encuentran en el mapa 22.

Figura 13 IED local por área.
Elaboración: Andrey Hernández 2016
Fuente: CINDE 2015



Como se puede apreciar en la figura 15, el sector de *Shared Services* o servicios varios, es el que más destaca en la lista con el 29% de presencia. En este rubro se encuentran empresas como DHL, Wal-Mart y Bacardí, entre otras. Los centros donde se concentran este sector son: Fórum 2, La Ribera de Belén y Utrapark 1. En segundo lugar, con un 24% se encuentra el área de *Digital Technologies* o tecnologías digitales, las cuales consisten en el desarrollo de software, aplicaciones y servicios en red o en la nube, tanto financieros como en el sector de banca y seguros. En esta área, si bien se encuentra repartida en todos los puntos de anclaje de inversión, sus principales centros son America Free Zone, Forum y Utrapark 1. En tercer lugar, con un 15% del total, se encuentran los *Contact Center* o *Call Centers* que incluyen servicios de soporte al cliente, interpretación y ventas, entre otros. Éste fue uno de los grandes impulsores de la inversión extranjera en el sector de servicios avanzados en el país. El pionero de éstos fue la española Amadeus en 1997 y desde entonces, se han instalado empresas como Teleperformance (Francia), Amazon (USA) y la CSS (Japón). No muy lejos de la anterior, con un 14% se encuentran los servicios de *Back Office*, los cuales consisten principalmente en funciones administrativas: facturación, contabilidad, centro de datos, recursos humanos, etc. Este tipo de servicio se encuentra repartidos en diferentes localidades, aunque destacan America Free Zone, con empresas como HP Inc. y HP Entreprises, además también resalta el Centro de Negocios Eurocenter.

Finalmente, se encuentran *Digital Services, Engineering & Design* y los *Regional Headquarters*, con 8%, 6% y 4% respectivamente. En el primer rubro encontramos servicios como diseño web, video juegos, animación 3D, publicidad, etc., mientras que el segundo se especializa en diseño arquitectónico, procesos de ingeniería y diseños médicos, entre otros. En el último ámbito se encuentra el centro de operaciones de las empresas para la región latinoamericana o centroamericana. Todos repartidos en los diferentes sitios, destacando Avenida Escazú en *Digital Services*.

6.2 Principales inversores extranjeros en Panamá. Diferencias entre los modelos de asentamiento de la inversión dependiendo el tipo de localidad.

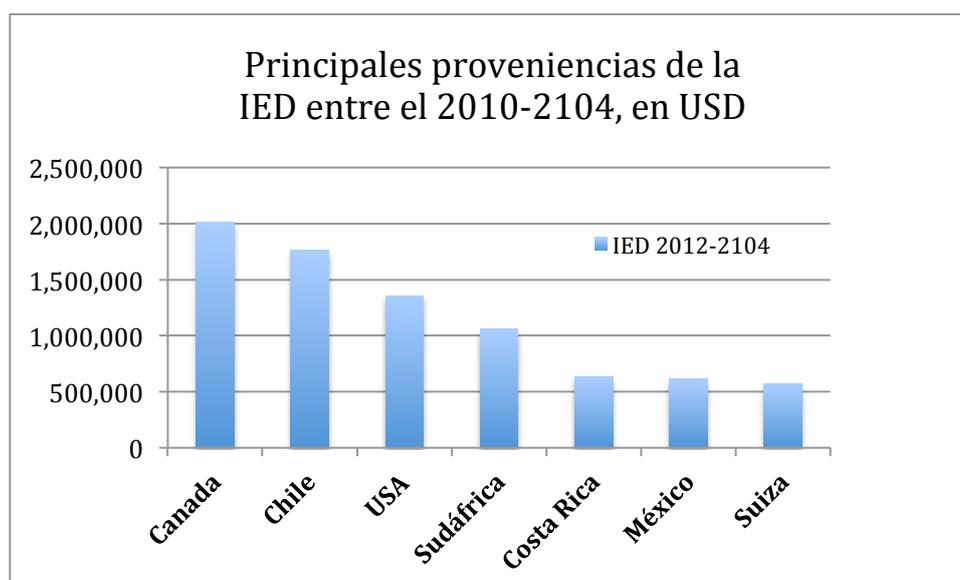
Desde el primer momento en que se llega a la ciudad de Panamá puede observarse la presencia e influencia de la inversión extranjera. Es un vivo ejemplo en el que el medio local percibido encaja dentro del sistema económico, sin duda alguna, abierto a la internacionalización (Gouëset, 1999). En este apartado, tal como se llevó a cabo anteriormente para el caso de Costa Rica, se realizará un acercamiento a la inversión extranjera tratando de resaltar las principales proveniencias de flujos económicos. Además, se observará, que contrario al caso anterior, en el Área Metropolitana Pacífico existen dos tipos de localidades para la instalación de ésta. Lo anterior podría jugar un rol importante a la hora de atraer inversionistas, según el mercado o modelo de negocio que buscan crear. Es significativo aclarar este punto ya que en futuros capítulos se compararán las diferentes localidades contra la línea de trabajo de la empresa, buscando identificar geográficamente los intereses de asentamiento de los flujos de inversión.

6.2.1 ¿De dónde viene la principal IED que llega a Panamá?

Antes de empezar cualquier análisis se debe identificar la procedencia del capital que llega al país. Panamá es el país, a nivel latinoamericano, que más depende de la inversión y “presenta la mayor relación entre la inversión extranjera y el PIB y está bien posicionada para continuar recibiendo importantes entradas” (CEPAL, 2015, pp. 47). Al ser una economía dolarizada, el país necesita de los flujos internacionales para poder seguir inyectando líquido al país. Además, del flujo de divisas y finanzas que pasan por el Centro Bancario Internacional y el Canal de Panamá, constituyen la reserva económica del país al no contar con un Banco Central (Gordón Canto, 2015). Por lo mismo, las inversiones que se realizan en el país son vitales para la economía, ya que la producción o industria nacional es muy baja y su participación en el PIB nacional es limitada (Buendía, 2014).

Los países que más aportan a la economía nacional, por medio de la inversión extranjera.

Como ya se ha mencionado, Panamá tiene tres ventanas vitales para la llegada del dólar al país: el Canal de Panamá, el Centro Bancario Internacional y la Zona Libre de Colón. Durante los últimos años, la ampliación del Canal ha atraído más inversión tanto en las obras propias como en las nuevas empresas de logística que explotarán el mercado con la llegada de los nuevos clientes, al ampliar la capacidad de tránsito en el tamaño de los buques.



**Figura 14 Principales proveniencias por país dela IED en Panamá.
Elaboración: Andrey Hernández 2016.
Fuente: Contraloría General de la República 2015**

Por otro lado, los recursos naturales han cobrado mayor importancia para la inversión con el desarrollo del proyecto Cobre Panamá, con la próxima entrada en producción para el 2018 de una mina a cielo abierto, cuya inversión total final se espera sea de alrededor 6.400 millones de dólares (CEPAL, 2015).

Como se puede apreciar en la figura 16, de entre los países inversores en Panamá, no se encuentra una gran diferencia si se compara a lo visto en Costa Rica. Esto podría verse como una dinámica más diversa o como una dependencia menos directa de una economía en particular. Este fenómeno, sumado al fuerte crecimiento de la inversión extranjera en el país después del año 2000, se debe principalmente a la gran extensión de áreas revertidas que los Estados Unidos pasaron al país (Gordón Canto, 2015). Lo

anterior también se puede interpretar como una caída en la participación de este país en la economía panameña, el cual se ubica en una tercera posición, cambiando completamente la tendencia que representan en Centroamérica.

Resalta la posición actual de Canadá como el primer país de procedencia de la inversión extranjera en Panamá. Este fenómeno va relacionado con el ya mencionado proyecto Cobre Panamá, concesionado a la canadiense First Quantum Minerals y cuya inversión ascendió en 2014 a más de 600 millones USD (CEPAL, 2015). En segunda posición, siguiendo con la separación de la tendencia centroamericana, se encuentra Chile, invirtiendo en futuras instalaciones portuarias y aprovechando la ampliación del Canal de Panamá. Además, Panamá es el único país de la Región que tiene un TLC firmado con Chile. Conjuntamente, la marcada presencia chilena en la economía panameña se justifica, además de las inversiones en el ámbito naval, como por sus inversiones en la minería de cobre, en la cual Chile es productor/experto.

La presencia surafricana, país ubicado en cuarto lugar entre 2010 y 2014, se justifica porque ambos países se han acercado diplomáticamente para intentar dinamizar la economía panameña (Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá, 2013). Las inversiones van dirigidas principalmente a la logística portuaria, aprovechando la ampliación del Canal, ámbito en el cual, el país africano es referencia a nivel mundial. En quinto lugar, aunque con una marcada diferencia con respecto a los primeros cuatro, se encuentra Costa Rica, lo cual demuestra la cercanía económica que se encontró en el análisis de los países y la Región. La presencia costarricense se ubica principalmente en el ámbito de la construcción y del desarrollo inmobiliario, que como se ha visto, son los principales sectores que en la Región atraen la inversión extranjera. Las empresas costarricenses aprovechan las ventajas y flexibilidad jurídica, que en Costa Rica no encuentran, para invertir. Además, al ubicarse entre los primeros países de inversión, se resalta la proximidad económica que históricamente se ha mantenido desde la década de los 1990.

Finalmente, se encuentran México y Suiza, en el sexto y séptimo lugar respectivamente. El país norteamericano siempre ha sido un inversor natural en la Región. Sumado a los tratados firmados con Panamá, México es uno de los principales países de América Latina en movimiento de mercancías por la Zona Libre

de Colón (Telemetro Panamá, 2015) además de ser uno de los primeros diez países que más utilizan el Canal de Panamá (Autoridad del Canal de Panamá, 2015). Por otro lado, Suiza entra en la lista de los principales socios comerciales principalmente por la próxima entrada en vigor del TLC entre ambos. El país europeo concentra sus inversiones en investigación farmacéutica, piedras y metales preciosos (swissinfo.ch, 2014). En suma, se puede apreciar que la inversión extranjera en Panamá es más diversificada, hablando de su procedencia, lo que contrasta completamente con el perfil centroamericano.

Repartición de la inversión extranjera por sectores en Panamá

La industria panameña desde sus inicios se ha enfocado en el sector servicios. Debido a la falta de acceso a las ganancias del Canal, el país tuvo que buscar otras fuentes de ingresos (Buendía, 2014). Sin embargo, desde la reversión por parte de los Estados Unidos, el ingreso de inversión extranjera y las áreas de acción han crecido. El gran crecimiento que ha tenido la economía panameña no es generado por las rentas del Canal, sino por el dinamismo que se ha creado alrededor de los servicios que se brindan y la enorme infraestructura que le fue entregada (Martinez, 2014).

Como se puede observar en la figura 17, según los datos de la Contraloría General de la República para el 2015, la inversión extranjera se encuentra enfocada en nueve sectores principalmente. El sector que más inversión recibe, con un 30%, es el de “comercio al por mayor y al por menor”. Esto no es de extrañar, en primer lugar porque la Zona Libre de Colón es uno de los principales puntos de importación y exportación de bienes de la región, a través del paso de mercancías de los puertos a ambos lados del Canal. Sumado a esto, desde la región centroamericana existen numerosas excursiones para ir de compras a Panamá.

IED por área, entre el 2010 y el 2014

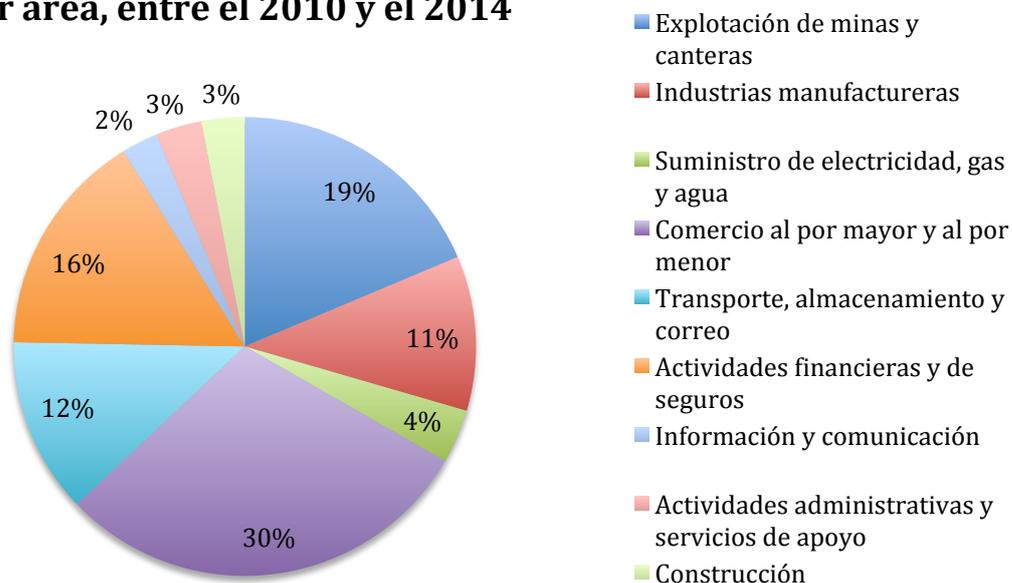


Figura 15 IED por área en Panamá, entre el 2012 y 2014.
Elaboración: Andrey Hernández 2016. Fuente: Contraloría General de la República 2015

En segundo lugar, y por inesperado que parezca, en los últimos años el crecimiento del sector de “minas y canteras” se ha establecido con un 19% de las inversiones. Como se especificó anteriormente, la explotación de cobre y otros materiales preciosos ha atraído los intereses internacionales. Además, las empresas que invierten en minas -principalmente canadienses y chilenas- han logrado también concesiones a partir del movimiento de tierras en la ampliación del canal. Por otro lado, el sector de “actividades financieras y de seguros”, es uno de los más importantes del país, con un 16% de la atracción de inversiones. Éste, se encuentra bien identificado en el Centro Bancario Internacional.

Seguidamente, en cuarto puesto con un 12%, se encuentra el sector de “transporte, almacenamiento y correo”. Este sector es vital para la economía panameña y de la región, ya que por el Canal pasa el 5% del comercio marítimo mundial (Sabonge & Sánchez, 2014). Sumado, la inversión ha aumentado gracias a los trabajos de ampliación del Canal, además de los nuevos sitios disponibles a ambos lados de la rivera gracias a la disponibilidad de las Áreas Revertidas. No muy lejos de este sector,

se encuentra “la industria manufacturera” con un 11%, la cual, si bien no ha sido una de las principales actividades a nivel nacional, se ha mantenido con este porcentaje de forma estable con desde hace algunos años.

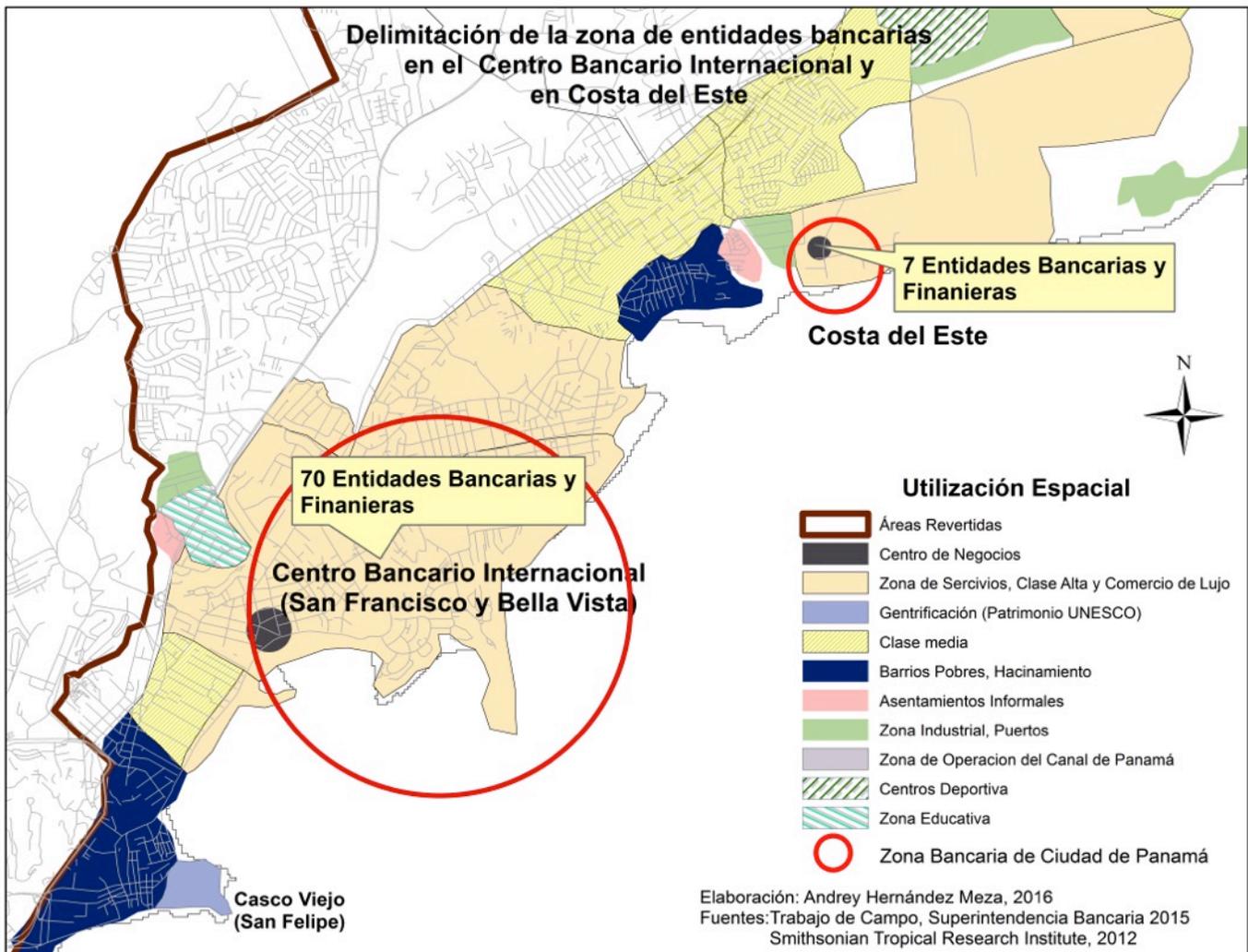
Por último, en los sectores con el 4% o menos de la atracción, se encuentran: la construcción, el suministro de servicios, actividades administrativas y servicio de apoyo e información y comunicación. Es interesante observar cómo en el primer caso, la dinámica de la construcción en Panamá, en proyectos como la Línea 1 del Metro, la Cinta Costera y la multiplicación de edificios, la inversión extranjera no es tan representativa. Se debe aclarar que en este apartado, el rubro de las inversiones hechas para la ampliación del Canal no se contempla en las estadísticas por parte de la contraloría, y cabe destacar que el sector de la construcción es una de las principales fuentes de trabajo en la Ciudad de Panamá (Martinez, 2014). Los últimos tres sectores de la gráfica conllevan cierta especialización y capacitación de la mano de obra, aspecto en el cual Panamá todavía tiene un cierto rezago. La mano de obra panameña se ve afectada por una de las deseconomías más importantes del país, la educación, donde se observa un rezago. El crecimiento de la preparación de la población no ha ido de la mano con el crecimiento y dinámica económicas.

6.2.2 La inversión extranjera en las zonas de estudio panameñas: tradicional en un sector vs dinámica y diversa en los nuevos centros metropolitanos.

Centro Bancario Internacional, base del flujo financiero panameño

Éste es el primer sitio de análisis para comprender el impacto de la metropolización en Ciudad de Panamá. En el centro financiero se encuentran, además de las principales entidades bancarias de la región, bufetes de abogados, compañías de bienes raíces y compañías aseguradoras entre otros tipos de servicios avanzados. Este sector es un punto neurálgico para el flujo de capitales extranjeros. Según los trabajos de Ghorra-Gobin (2012), se crea un sitio donde no solo convergen múltiples procedencias de inversión, sino también se crea una concentración espacial para las empresas donde la comunidad comprendida debe instalarse, Emilia Martinez (2014) agrega que siendo un punto estratégico para el ambiente de negocios.

Según datos de la Superintendencia Bancaria de Panamá (SPB) y como se puede apreciar en el mapa 23, el campo de acción espacial muestra, para el año 2015, la presencia de 78 bancos o instituciones financieras inscritas en el país. De las anteriores, solamente siete se encuentran fuera del área tradicionalmente conocida como el barrio financiero. Sin embargo, éstas no se han alejado del sitio ya que se establecieron en Costa del Este, la nueva zona exclusiva de alto valor. Además, solo una entidad bancaria declara su centro de operaciones principal fuera de la Ciudad de Panamá: el Banco Universal S.A. de capital panameño, el cual se ubica en la ciudad de David, provincia Chiriquí, segundo centro de población en importancia del país. De los bancos que se ubican en la zona “nueva”, uno es de capital multinacional, otro de Andorra, dos de República Dominicana y el resto cuentan con mayoría de inversión panameña. La conexión espacial se reafirma gracias a la creación del Corredor Sur, carretera que une el Centro Bancario Internacional con Costa del Este, evitando pasar por zonas de pobreza como los asentamientos informales que se pueden apreciar en el mapa.



Mapa 24 Ubicación de las Entidades Bancarias en Ciudad de Panamá.
Elaboración: Andrey Hernández 2016

Se debe resaltar que, en este rubro, además de especializar los flujos de capital expresados en el mapa anterior, se deben comparar de igual forma con las inversiones internacionales que llegan al país. De este modo, según la Superintendencia Bancaria, se pueden encontrar hasta 26 procedencias diferentes de inversión, según el país de origen, incluyendo la inversión local. Como se puede apreciar en el cuadro 10, la inversión panameña es la que tiene más presencia en el Centro Bancario, donde además de los dos bancos estatales, presenta otros 21 bancos de capital privado, para llegar a 23 entidades que en total representan casi el 30%.

Cuadro 11 Entidades Bancarias según procedencia de Inversión en Panamá.
Elaboración: Andrey Hernández 2016.
Fuente: Superintendencia Bancaria de Panamá 2016

| País | Cantidad de Entidades Bancarias |
|------------------------------------|--|
| Andorra | 3 |
| Argentina | 1 |
| Bahamas | 1 |
| Brasil | 2 |
| Canadá | 2 |
| Cayman Islands | 1 |
| Colombia | 10 |
| Costa Rica | 2 |
| Ecuador | 4 |
| España | 1 |
| Guatemala | 3 |
| Honduras | 1 |
| Luxemburgo | 1 |
| México | 1 |
| Multinacional | 1 |
| Nicaragua | 1 |
| Panamá | 23 |
| Perú | 4 |
| República de China (Taiwan) | 1 |
| República de Corea | 1 |
| República Dominicana | 3 |
| República Popular de China | 1 |
| Suiza | 2 |
| UK | 1 |
| USA | 3 |
| Venezuela | 4 |
| Total | 78 |

A continuación, el país que ocupa el segundo puesto según su presencia bancaria y financiera en el sitio de estudio es Colombia. El país suramericano posee diez entidades financieras en Panamá, con instituciones de importancia como: Bancolombia, Banco Davivienda y Banco de Bogotá, entre otros. Realizando una primera comparación con la inversión extranjera a nivel nacional, si bien la presencia en el sector bancario es tan marcada, se resalta la no presencia de Colombia entre los siete primeros países inversores en Panamá. En esta misma línea, se denota la predominancia de las entidades suramericanas en el Centro Bancario Internacional, ya

que Perú, Venezuela y Ecuador se encuentran con cuatro bancos cada uno. Esta cantidad los ubica en el tercer puesto de presencia, que, sumados a los otros países de Suramérica (Argentina con dos y Brasil con 1), constituyen la principal región con inversiones a nivel de entidades financieras en Panamá, con el 32% del total según la SBP.

La segunda región con importancia con presencia en el Centro Bancario es la comprendida por Centroamérica y República Dominicana. Si bien, sumados todos los bancos alcanza el número de Colombia (con diez), han visto en Panamá la posibilidad de crear un nodo para que los flujos financieros de la región tengan más internacionalización y dinámica. Los países de este subgrupo que más presencia tienen en Ciudad de Panamá son: República Dominicana y Guatemala, con tres respectivamente, seguidos por Costa Rica con dos. Este país decidió instalar BICSA (Banco Internacional de Costa Rica), el cual es el principal representante de la banca estatal costarricense que busca unir y realizar inversión a nivel internacional. Diversos factores pesaron para el traslado e instalación de las oficinas de BICSA San José a Ciudad de Panamá. Entre estos factores destacan la legislación más favorable, la presencia de un fuerte y activo centro financiero y las oportunidades derivadas de iniciativas como el Mercado Común Centroamericano (BICSA, 2015). Finalmente, encontramos a Honduras y Nicaragua quienes poseen un banco cada uno ubicados en la capital panameña.

Europa es la tercera región con presencia en Ciudad de Panamá, con ocho bancos. El país europeo cuya presencia es más importante en esta región de estudio, y a nivel general, es Andorra con 3 entidades financieras, seguida de Suiza con dos bancos. Finalmente, Reino Unido, España y Luxemburgo, cuentan con un banco cada uno en el Centro Financiero. Norteamérica se ubica como la cuarta y penúltima región, con seis bancos, de entre los cuales, Estados Unidos cuenta con tres, Canadá dos y México solamente uno. Finalmente, las regiones de Asia y el Caribe, poseen tres y dos entidades bancarias respectivamente, todas de distintos países.

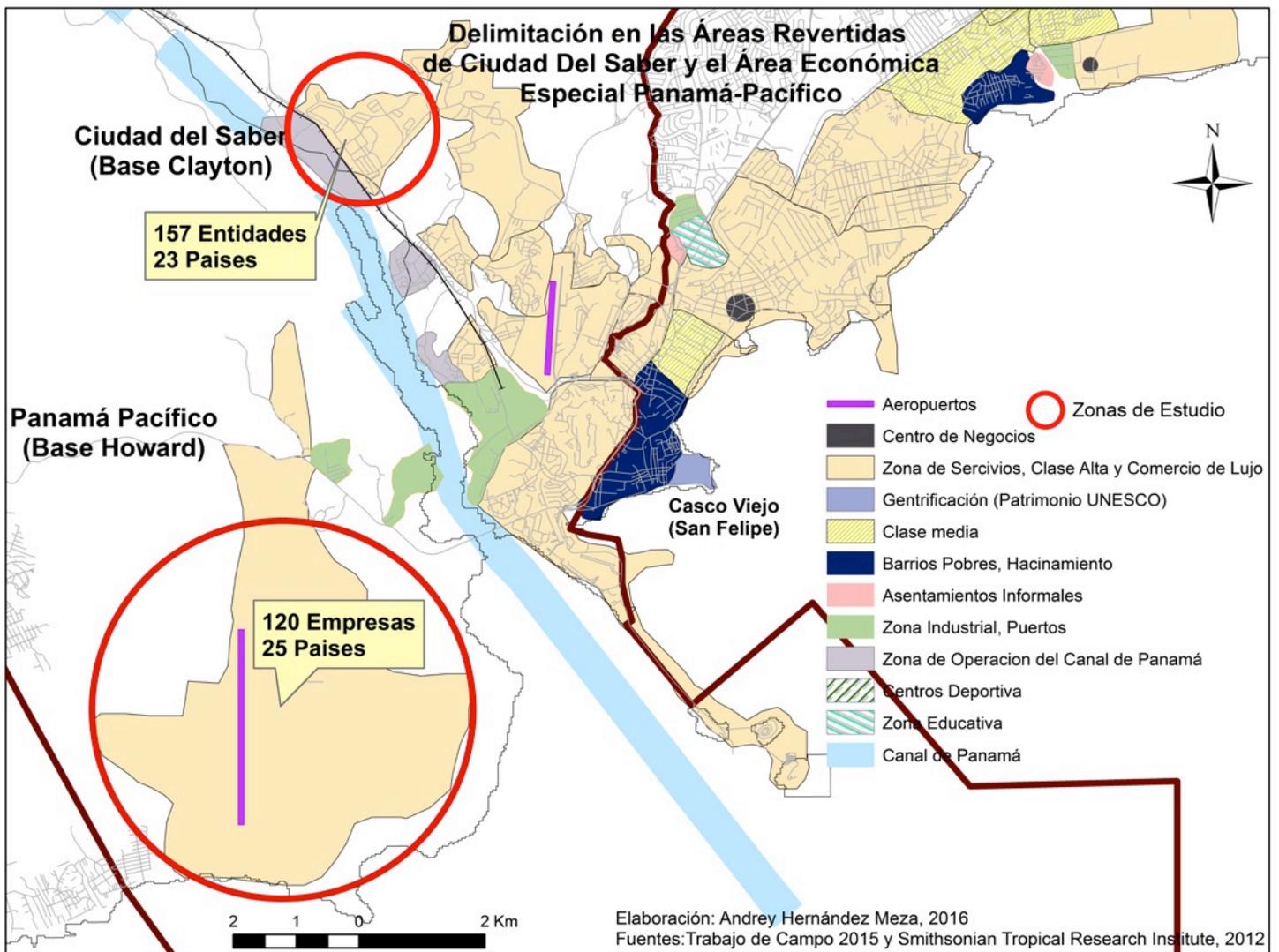
Realizando el cruce de informaciones entre la inversión extranjera a nivel nacional y la ubicada en el Centro Bancario Internacional, la comparación demuestra que no hay del todo una coherencia entre ambas. Para empezar, Canadá, a pesar de ser el país que

más ha invertido en Panamá en los últimos años, solo cuenta con dos entidades financieras en el sitio de análisis, mientras que Colombia, el país que más presencia de bancos tiene, no entra entre los países que más invierten en Panamá. Otro ejemplo de esta falta de relación es Chile al ser el segundo país que más invierte a nivel nacional pero que no posee ni un solo banco. De igual forma, Sudáfrica no se ha interesado en invertir en el Centro Bancario Internacional por el momento. Así, se demuestra que estos países mueven su flujo de capital por otras rutas, sin pasar por el principal nodo centroamericano o vía otras entidades internacionales con representación en Ciudad de Panamá.

Fundación Ciudad del Saber (FCDS), la inversión en una antigua base militar.

Siguiendo la misma línea de trabajo, es decir, demostrar si existe una relación entre la inversión extranjera a escala nacional con la del ámbito local, a continuación, se identificará cómo esta inversión se constituye en la antigua base militar estadounidense. Además, este análisis ayudará, posteriormente, tanto a una definición como a una conceptualización metropolitana de este nuevo espacio que forma parte de la gran cantidad de áreas revertidas que el gobierno de los Estados Unidos “devolvió⁵⁷” a Panamá. La Fundación Ciudad del Saber constituye una plataforma de gestión del conocimiento enfocada en la potenciación de las capacidades innovadoras y competitivas de los usuarios que comparten el Campus. Con 20 hectáreas y más de 200 edificios de lo que fue la base militar de Clayton albergan hoy una comunidad internacional empresarial, académica, científica y humanística

⁵⁷ El concepto devolver es sugestivo, pues si bien revertió las áreas al gobierno, lo desarrollado fue obra extranjera



Mapa 25 Delimitación en las Áreas Revertidas de Ciudad del Saber y Panamá Pacífico.
Elaboración: Andrey Hernández 2016

Áreas de desarrollo en Ciudad del Saber

Según Jorge Arosemena (2014), presidente ejecutivo de la Fundación Ciudad del Saber, no se ha buscado una inversión específica en este sitio sino que prevalece la idea de una dinámica de libre apertura., los clientes estratégicos a los que se les promocionó el proyecto van a crear un flujo de atracción internacional para futuros interesados en las facilidades físicas de la Fundación. En primer lugar, antes de ver la proveniencia de los flujos de inversión, se debe hacer énfasis en el tipo de mercado u operaciones que se desarrollan en el sitio. Con esto, se irá construyendo el concepto

del lugar. Teniendo en cuenta que se busca una idea de reunión de inversiones innovador en la región centroamericana (Arosemena, 2014), existe una división de siete áreas de trabajo, como se puede apreciar en figura 18.

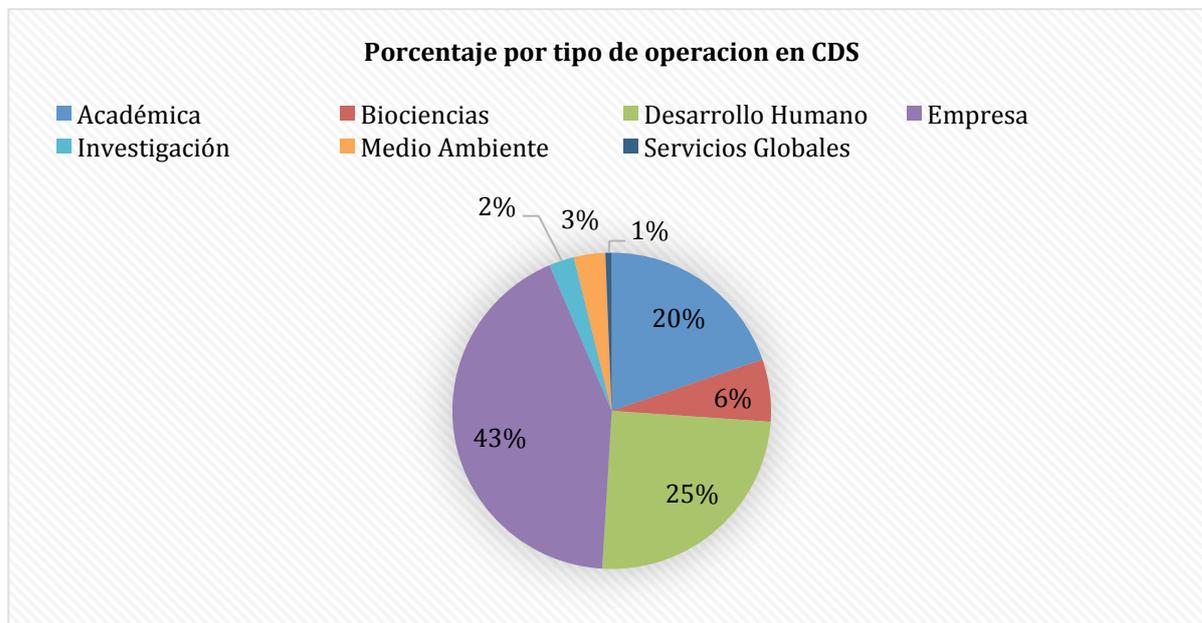


Figura 16 Porcentaje de la IED por área de operación en CDS.
Elaboración: Andrey Hernández 2016.
Fuente: Trabajo de Campo 2014-2015 y Fundación Ciudad del Saber 2015

Se puede observar, el sector empresarial es el predominante en el sitio, con una presencia del 43%. Las empresas que ahí se encuentran son en su mayoría dedicadas a diferentes tipos de negocios, los cuales van, desde líneas aéreas como Copa Airlines - de gran importancia en el flujo internacional del país como se vio en el capítulo anterior- hasta centros de análisis como el Laboratorio Clínico Genetix especialista en estudios de ADN. Asimismo, se encuentran empresas de servicios avanzados tales como HP, GBM y Esri Panamá. Como se puede apreciar, son negocios de una alta especialización donde se necesita mano de obra muy calificada, la cual por el momento es escasa en Panamá, por lo tanto, se compensa con las ventajas migratorias que existen para la inmigración de trabajadores calificado (Arosemena, Buendía, 2014).

Como segundo sector de predominancia se encuentra, con un 25% de ocupación de Ciudad del Saber, el de Desarrollo Humano. En este ámbito se encuentran las instituciones catalogadas como ONG, Organismos Internacionales y el Sistema de

Naciones Unidas. Ejemplos que se pueden citar para el primer caso son: el Foro Mundial para la Naturaleza (WWF), Conservación Internacional (CI), Fundación MarViva, etc. En el segundo caso se puede encontrar organismos como: la Organización de Estados Americanos (OEA), la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo, el Centro Regional RAMSAR y el Comité Internacional de la Cruz Roja, entre otros. Finalmente existe una fuerte representación de las agencias del Sistema de Naciones Unidas, con un total de 28 oficinas como: Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, FAO, ONUSida, Unicef, etc.

Con un 20% de presencia en Ciudad del Saber se encuentran los organismos catalogados como Académicos, los cuales incluyen centros de estudios universitarios, para-universitarios, siendo la gran mayoría de capital privado. Además, se encuentran las oficinas o secretarías del Gobierno de Panamá que se encargan de estas carteras. En este apartado se pueden citar ejemplos como: la Universidad para la Cooperación Internacional, Instituto de Investigación Agropecuaria de Panamá, TV5 Monde, S.A., Universidad EAFIT, etc. En el área gubernamental hay ejemplos como la Secretaría Nacional de Ciencia y Tecnología e Innovación –SENACYT y el MEDUCA (Ministerio de Educación).

Ya en los últimos cuatro lugares, que sumados hacen menos del 12% de ocupación, se encuentran las áreas de Biociencias, Medio Ambiente, Investigación y Servicios Globales, con un 6%, 3%, 2% y 1% respectivamente. En estos sectores de trabajo es posible que estén entrelazados fuertemente entre ellos, por ejemplo, para Biociencias están: Medistem Panamá y Biotecnología Mundial. Para Medio Ambiente se presenta Centro Desarrollo y Pesca Sustentable; Investigación: Absorption Systems Panamá Inc., Georgia Tech Panamá, entre otros. Finalmente, para servicios globales la empresa más representativa es la internacional Ericsson, de origen sueco.

Procedencia de la inversión extranjera en Ciudad del Saber.

Después de acotar las áreas de trabajo que se desarrollan en este proyecto, se vislumbran los ámbitos dirigidos a la inversión extranjera. Como se aprecia, es un sitio idóneo de análisis para este trabajo de investigación pues involucra al sector

terciario, con énfasis en los servicios avanzados. Por consiguiente, en este punto se debe observar de dónde viene el capital de las entidades que se instalan en esta antigua base militar, con el fin de continuar la comparación con el ámbito nacional.

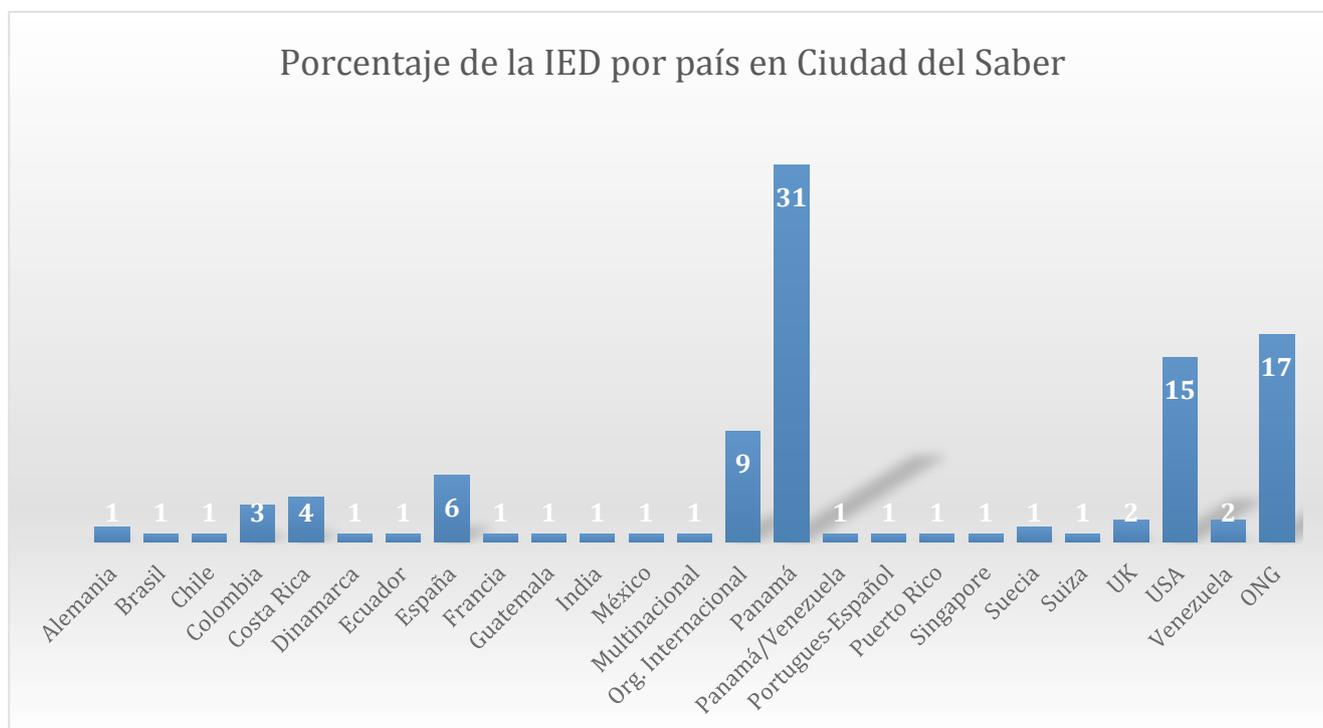


Figura 17 Participación porcentual por país en la IED de CDS.
Elaboración: Andrey Hernández
Fuente: Fundación Ciudad del Saber y Trabajo de Campo 2015

Como se puede observar en la figura 19, existen al menos 20 países diferentes bien identificados, de donde proviene el capital que se establece en Ciudad del Saber. No obstante, se deben resaltar dos fuentes de inversión, las cuales son las principales en la información que se recopiló y la suministrada por la base de datos de la Fundación. Estas dos inversiones son las que se presentan en forma de ONG y Organizaciones Internacionales, las cuales representan el 17% y el 9% respectivamente. Como se pudo ver en el apartado anterior, muchas de estas entidades no poseen una sola fuente de inversión o no son categorizadas bajo ese sector, como claro ejemplo se encuentran diferentes agencias del Sistema de Naciones Unidas o la OEA. Aunque se debe resaltar que la presencia de este tipo de organizaciones da un gran valor agregado local para formar un *cluster*, constituyendo un fuerte imán para que se establezca inversión extranjera en el sector de servicios avanzados, tecnologías e investigación (Arosemena, 2014).

Aclarado lo anterior, enfocándose directamente en la procedencia de los capitales extranjeros vemos que Estados Unidos es el país que porcentualmente más invierte en Ciudad del Saber, con un 15%. Resalta, observando la figura 19, que Panamá es el país con mayor presencia, el cual, a pesar de no ser considerado como inversión extranjera, se debe tomar en cuenta su participación para realizar posteriormente un análisis de internacionalización del sitio. La inversión de los Estados Unidos se enfoca principalmente en el sector empresarial, seguido del académico y por último del de desarrollo humano, además de tener una entidad catalogada como de investigación.

Después de los EEUU, con un porcentaje menor a la mitad de éste primer país, se encuentra España individualmente, con un 6%, se le puede agregar una empresa de capital portugués-español (menos de 1%). No es de extrañar la importante presencia española en Ciudad del Saber, ya que al estar la Agencia Española de Cooperación Internacional *in situ*, existe una fuerte vía de comunicación entre el capital del país europeo y la Fundación. Igual que los EEUU, la presencia española es más predominante en el sector empresarial, con seis empresas en total, entre las cuales más de la mitad se enfocan en tecnologías informáticas. Además, se encuentra con presencia en los sectores de desarrollo humano e investigación.

Posteriormente está Costa Rica como tercer país inversor en Ciudad del Saber, con un 4%. Esto resalta las relaciones entre ambos países, siempre muy estrechas. Igual que los dos casos anteriores, el ámbito de inversión que predomina es el empresarial, siguiendo la lógica de ser el sector con la mayor predominancia dentro del proyecto. Las empresas se especializan en servicios avanzados del sector tecnológico y desarrollo de servicios informáticos, intentando captar clientes que se establecen a nivel del tecnoparque y en el resto de la capital panameña. Este viene a ser más que todo un vector de negocios de uno de los principales ámbitos de especialización costarricense el desarrollo tecnológico. Además, está establecida la Universidad para la Cooperación Internacional (capital privado) y el Centro Latinoamericano de Voluntariado (CELAV) el cual forma parte indirecta de la universidad.

Finalmente, los últimos países que resaltan en la inversión extranjera son: Colombia, Venezuela y Reino Unido; con 3% para el primer caso y 2% para cada uno de los otros dos. La inversión colombiana se enfoca en las empresas con vocación al sector químico y farmacéutico, además de poseer una universidad. Venezuela posee en el sector empresarial entidades con vocación a la ingeniería en energías renovables y un instituto de estudios superiores. Por último, Reino Unido también predomina en el sector de empresas, donde resalta la reconocida GlaxoSmithKline, además de servicios de logística internacional para el transporte y seguimiento de mercancías. Al final, hay presencia de alrededor de 15 países, los cuales no sobrepasan el 1% cada uno, lo cual demuestra una fuerte diversificación y dinámica de la inversión extranjera.

Al comparar los resultados de la inversión extranjera nacional con los de Ciudad del Saber, se aprecia poca concordancia entre las diferentes escalas. En primer lugar, el principal inversor en el país, Canadá, no se encuentra del todo presente en el sitio, o por lo menos no de manera directa. Para el segundo capital con más presencia en Panamá, el chileno, está presente en Ciudad del Saber únicamente con el 1% (redondeado hacia arriba) y cuya única empresa presente representa a diferentes entidades latinoamericanas. Donde sí existe una coherencia es en el caso de Estados Unidos respecto a su nivel de inversión nacional y local. Es el primer país en importancia en Ciudad del Saber al mismo tiempo que se encuentra entre los tres principales inversores a nivel nacional. Finalmente, el último punto donde se puede resaltar una relación de escalas es en el caso de Costa Rica, donde al igual que los EEUU posee presencia en los dos niveles. Finalmente, al igual que en el Centro Bancario Internacional, en las escalas nacional y local, no encontramos muy unidas.

Zona Económica Especial, Panamá Pacífico (PP). La inversión extranjera dentro de una zona franca y cluster al mismo tiempo.

Al igual que Ciudad del Saber, Panamá Pacífico se ubica en una antigua base militar estadounidense y forma parte de las áreas revertidas. Como en el caso anterior, se plantea una primera aproximación al sitio con el fin de profundizar en un capítulo posterior. Como primer acercamiento, se detalla la procedencia de los capitales extranjeros. Esta zona presenta, además de una mayor extensión espacial, una filosofía distinta a Ciudad del Saber, cuya principal vocación es funcionar como

espacio de negocios y de intercambio estratégico de conocimiento tratando de atraer todo tipo de empresas.

| País | Cantidad de Empresas |
|------------------------|-----------------------------|
| Alemania | 5 |
| Australia | 1 |
| Brasil | 1 |
| Canadá | 3 |
| Chile | 1 |
| Colombia | 1 |
| Costa Rica | 1 |
| Dubai | 1 |
| Ecuador | 1 |
| EE. UU. | 21 |
| EE. UU. /INGLATERRA | 1 |
| El Salvador | 1 |
| Emirato Árabes Unidos | 1 |
| España | 3 |
| Finlandia | 2 |
| Francia | 1 |
| Holanda | 1 |
| Inglaterra | 3 |
| Inglaterra - Colombia | 1 |
| Israel | 1 |
| Italia | 1 |
| México | 2 |
| Panamá | 49 |
| Panamá - EE. UU. | 1 |
| Panamá-Colombia | 1 |
| Venezuela | 14 |
| Venezuela - Costa Rica | 1 |

Cuadro 12 Cantidad de empresas por país presentes en PP.
Elaboración: Andrey Hernández.

Fuentes: Área Económica Especial Panamá-Pacífico y Trabajo de Campo (2014)

Como se puede apreciar en el cuadro 11, hay un total de 120 empresas debidamente instaladas y en operación con presencia en Panamá Pacífico, las cuales se reparten en 26 países, según datos tomados para el 2014. La particularidad en este caso es el tipo de servicio que dan, los cuales abarcan desde BackOffice hasta logística Marítima e Industria de Aviación. Las facilidades con las que cuenta son diversas, gracias a los desarrollos construidos por los estadounidenses, siendo en su época la principal base militar en Latinoamérica. Dichas facilidades van desde el acceso a uno de los puertos más dinámicos de Latinoamérica como lo es el Puerto de Balboa, además de la pista de aterrizaje más larga y ancha de Centroamérica, con capacidad para recibir aviones militares de gran tamaño (categoría 7).

Como se puede observar, dejando de lado Panamá -con 49 empresas-, Estados Unidos es el país que más presencia tiene en esta zona económica especial, con un total de 21 empresas. La inversión estadounidense va desde empresas de servicios avanzados como Dell e IntelData, encargadas del apoyo técnico y servicios al cliente; hasta Caterpillar (servicio regional) y FISA (desarrollo de fórmulas para bebidas). En segundo lugar, muy por detrás de los EEUU, se encuentra Alemania con cinco empresas, las cuales se especializan en industria, aprovechando el dinamismo que existe con grandes obras en el país como la construcción del Metro y de la ampliación del Canal de Panamá.

Después, se puede resaltar la presencia de Canadá, España e Inglaterra, con tres empresas cada uno. En el caso canadiense, por más que cuente con poca presencia en el Área Económica Especial, todas las empresas se desarrollan en el sector minero, lo que representa la mayor inversión extranjera hecha entre el 2012 y 2014. En el *cluster* de Panamá Pacífico es difícil realmente comparar la cantidad de empresas por país con el capital que aportan. Otro ejemplo es Costa Rica que si bien solo posee una empresa en el sitio, la misma está dedicada a la construcción de grandes proyectos arquitectónicos o de ingeniería, que van desde edificios hasta calles, puentes o servicios específicos para la ampliación del Canal. Al igual que Chile, cuya empresa se dedica a servicios mineros y navales, actualmente estas empresas promueven una fuerte dinámica de inversión en Panamá.

Por lo tanto, se puede afirmar que, en el Área Económica Especial Panamá Pacífico, sí existe una relación más coherente y directa entre la inversión extranjera a escalas nacional y local. Si bien existen algunas discrepancias, como la no presencia de Sudáfrica o Suiza, se puede concluir que en el primer caso sus operaciones van más dirigidas a la Zona Libre de Colón, mientras que Suiza apoya más su presencia al sector financiero y asegurador en el Centro Bancario Internacional. En capítulos siguientes, se analizará más detalle cada una de las zonas de estudio, lo que nos lleva a conceptualizar con mayor precisión la inversión extranjera y los impactos en la metropolización del Área Metropolitana Pacífico.

En ambos casos, en Ciudad del Saber y Panamá Pacífico, los mecanismos de inversión son diferentes al resto del territorio del Área Metropolitana Pacífico. En los dos sitios existe una mayor flexibilidad para atraer mano de obra extranjera, ya que para las instancias migratorias existe la posibilidad de ampliar la cuota de trabajadores foráneos. Esto permite a la creación de visas de trabajo que son exclusivas para ambos proyectos, facilitando la llegada de empresas diversas que no encuentren trabajadores calificados para su negocio en el país (Gordón Canto, 2015). Asimismo, las empresas poseen diferentes rangos de exoneración de impuestos según el ámbito en el que se desarrollen las empresas, creando una zona franca dinámica y adaptable a la empresa. Este tema, así como la configuración espacial se desarrollarán en la siguiente parte de esta investigación, la escala local.

Conclusiones

Podemos concluir de esta último capítulo, las claras diferencias entre la dinámica local, nacional y regional a la hora de recibir la inversión extranjera. En el caso costarricense, existe cierta coherencia entre los principales inversores a nivel nacional y los encontrados a nivel local en la zona de estudio. Además, lo analizado en el ámbito regional presenta una coherencia con los flujos aéreos. También se denota una dispersión espacial de la inversión estudiada, en la que el establecimiento de los inversores extranjeros corresponde principalmente a la disponibilidad de oficentros, establecidos por los desarrolladores como uno de los principales actores de la territorialización del capital.

Contrariamente, en Panamá, no hay coherencia evidente entre los principales inversores a nivel nacional y a nivel local. Esto se demostró por el gran dinamismo que existe en el país a la hora de recibir inversión extranjera, coherente con las múltiples conexiones aéreas. Situación que corresponde a un modelo más abierto al sector servicios desde el inicio de su historia independiente. Así, se convierte en un nodo de múltiples presencias internacionales con flujos económicos que pasan por el país. Además, las principales inversiones se encuentran bien identificadas y contenidas a nivel espacial, buscando la idea de *clúster* para mantenerse en contacto con sus socios estratégicos. En este rubro, se podría incluir la industria del cobre, ya que los dos principales países inversores, Canadá y Chile, se encuentran establecidos en Panamá Pacífico.

Conclusiones II parte

Como se pudo observar en esta segunda parte, existe un claro rezago en el ordenamiento y conceptualización práctica del manejo de las áreas metropolitanas, tanto en Panamá como en Costa Rica. Las autoridades nacionales, buscando disminuir, la fragmentación del área metropolitana, han creado nuevos planes de ordenamiento y articulación de las ciudades dentro del área metropolitana. Como se presentó, en Costa Rica el plan se encuentra retrasado, ya que la glocalización ha avanzado más rápido que la dinámica burocrática para ordenar el espacio. En Panamá, el motivo que desencadena la creación de un plan de ordenamiento ha sido la obtención total de las áreas revertidas y la idea de insertarlas en la dinámica urbana.

Los modelos adoptados intentan dar fluidez a los espacios urbanos, crean una localidad más atractiva para la inversión extranjera. Esto va de la mano con el intento de adaptarse a las exigencias globales, creando una diversidad de modelos metropolitanos que tratan de diferenciarse competitivamente por medio de los criterios locales y construyendo diferentes interpretaciones de metropolización (Ghorra-Gobin, 2015). En este aspecto, se puede afirmar que el modelo costarricense polinuclear y de centralidades densas integrales busca repoblar -apoyándose en el patrón más descentralizado ya existente-, contener el crecimiento horizontal y crear una red fluida de usos mixtos. Así, se interpreta claramente la problemática de dispersión y fragmentación existente en la Gran Área Metropolitana. Por el contrario, el modelo de descentralización panameño busca articular y dar balance en el desarrollo de centros de población, aunque sin una clara idea de la inserción de las áreas revertidas ni de cómo abordar el problema de la centralización.

Por otro lado, al conocer el tipo de metrópolis, se puede analizar la llegada de lo global. Esto va de la mano con la idea de atraer flujos, dinamizando lo local para un mejor ambiente de inversión. Durante las entrevistas realizadas en el trabajo de campo, los empresarios establecidos en Panamá siempre recalcaron la importancia de la conectividad aérea del país. Esto dinamiza los negocios, ya que pueden hacer desplazamientos directos entre las instalaciones regionales y los centros de operación de las empresas. Afirmando así, lo dicho conceptualmente por Taylor, Ni, Derudder y

Hoyler (2011), la agilidad de movimiento posiciona mejor a una ciudad en la red global. En Costa Rica, este criterio no es tomado en cuenta por parte de los empresarios, ya que las conexiones directas hacia las principales procedencias de las inversiones están aseguradas, la mayoría con Norte América, sin embargo, la falta de mayores conexiones afecta el posicionamiento del país. Los empresarios suramericanos y europeos deben hacer en la mayoría de los casos, una escala en Panamá antes de llegar a Costa Rica, llevándolos a considerar, en el criterio del flujo aéreo de personas, si no sería más rentable establecerse en Ciudad de Panamá.

Siguiendo el criterio de flujos, queda más claro qué tipo de inversión extranjera se establece y cuál es su procedencia, comparando el ámbito nacional con las áreas en estudio. Con esta información, se nota el peso real que los sitios analizados tienen en la dinámica de atracción de inversión extranjera y el peso a nivel país. Existe una coherencia más clara entre lo nacional y lo local en Costa Rica, mientras que en Panamá las principales inversiones según los datos obtenidos no van de la mano con lo visto en los espacios investigados. Las estrategias local y nacional no son las mismas en cada país. En los casos vistos en la GAM hay una relación directa en la dinámica de la atracción de la inversión vista a escala local y nacional. Contrariamente en Panamá, las principales inversiones a nivel nacional no son hechas en los sitios de la AMP escogidos: el Centro Bancario Internacional y las áreas revertidas.

Se puede concluir, respondiendo la segunda pregunta de investigación de este trabajo, que el proceso de glocalización de las áreas de estudio es distinta según las estrategias metropolitanas. Se interpreta para el caso de Costa Rica, cómo el interés en dar más peso a la atracción de inversión por medio del urbanismo, con mayor densificación ordenada en las áreas donde se ha establecido la inversión extranjera. Analizándolo como un fenómeno de ubicación espontánea de la inversión, el proceso de metropolización empezó a dar paso a la idea de densificar estas nuevas localidades y además, recuperar el centro de la Capital, buscando mayor coherencia entre lo local y el modelo global de ciudades desarrolladas.

Por otro lado, el caso panameño es distinto, ya que, para el área del Centro Bancario Internacional no existe ninguna estrategia de ordenamiento territorial. La sola

verticalización de la ciudad, le ha dado el atractivo y peso que busca la inversión extranjera, mientras que, para las áreas revertidas, al ser dadas en operación a terceros, se depende de la estrategia de proyecto que tengan cada uno de ellos. Aunque si bien necesitan el visto bueno del gobierno central, éste aprobó los modelos de explotación para los casos de Ciudad del Saber y Panamá Pacífico, pero no dinamiza el resto de la Ciudad de Panamá como estas zonas. En consecuencia, la glocalidad de los sitios de estudio tiene un contraste entre los intereses de los concesionarios del proyecto en las áreas revertidas y las políticas centralizadas del gobierno en el Centro Bancario. Estas últimas dejan que la atracción de inversión se haga en función de la importancia misma y posicionamiento internacional que ya tiene el área financiera.

III Parte

Inversión extranjera en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico; efectos en la dinámica urbana en las áreas de estudio.

La multiplicación de la inversión extranjera y la dependencia que existe por parte de las zonas en estudio han dejado una marca en la construcción de las metrópolis, tanto en Costa Rica como en Panamá. Las inversiones han sobrepasado en velocidad la posible acción del Estado tanto en el ámbito de la infraestructura como en el de planeamiento urbano. En consecuencia, éstos son ampliamente deficitarios lo que conlleva un impacto en la competitividad de las ciudades (Paquette, 2014). Como se planteó, las inversiones extranjeras son las principales herramientas para modificar económica y espacialmente un territorio. La evolución territorial esta “fuertemente ligada a la metamorfosis de un capitalismo globalizado y financiero” (Ghorra-Gobin, 2015, pp. 105). Las inversiones han generado nuevos desarrollos urbanos que no se encontraban dentro de los planes de ordenamiento territorial. Éstos se encuentran la mayor parte del tiempo ausentes, por el contrario, deberían contar con una adecuada provisión de infraestructura urbana (Smolka & Ambroski, 2003). Lo anterior ha obligado a los gobiernos nacionales y locales a buscar soluciones a las demandas de desarrollo.

Al mismo tiempo, las dinámicas en ambos centros metropolitanos, especialmente en las zonas en estudio, han visto un cambio acelerado, para adaptarse a las nuevas demandas de la inversión extranjera. Esto ha provocado una evolución urbana y el crecimiento de las ciudades en paralelo a la inversión, principalmente en el área de los servicios de producción avanzados (Hermelin, 2009). Como resultado, encontramos contrastes urbanos, donde la metropolización de las áreas en estudio, da un surgimiento a nuevos sitios en la ciudad (Mérenne-Schoumaker, 2008). Lo anterior podría llevar a un desequilibrio territorial del “centro” tradicional, tanto de actividades financieras, como de servicios.

De este modo, la globalización ha llegado a cambiar la morfología original de los centros de población para estandarizar los espacios. Dicha estandarización se desarrolla en diferentes niveles, tanto en finanzas, publicidad, servicios, etc., como en construcción: centros de oficinas, espacios de consumo y espacios residenciales de lujo, entre otros (Sassen, 2009). Como se advirtió, al revalorizar la vida urbana, se dio paso a una creciente competencia por captar empresas o inversiones de calidad (Sabaté & Tironi, 2008). El proceso de glocalización, interfaz entre los flujos materiales e inmateriales en el territorio, demostró en el capítulo 6, modelo de

expansión las áreas metropolitanas estudiadas y la necesidad de reorganizar el ordenamiento territorial. En consecuencia, se debe realizar una observación a escala local, en la cual, se llevará a cabo un análisis de la dinámica específica en cada caso de estudio o de los sitios investigados, buscando entender si existe un agrupamiento de actividades según su función (Klein & Régis, 2014). Esto nos ayudará a concebir mejor la concentración espacial, ya que como se expuso, con el fenómeno de la glocalidad, estamos frente a una metropolización económica aislada, la cual únicamente impacta o beneficia zonas y poblaciones restringidas.

En esta tercera y última parte, se realizará un análisis de proximidad, donde se considerarán ventajas, impactos y deseconomías de cada sitio que se estudió en campo. Con lo anterior, se buscarán identificar las huellas de la inversión extranjera en la dinámica metropolitana en los territorios escogidos, los cuales se han visto afectados de manera inmediata y acelerada por la apertura a la globalización. De este modo, se busca responder a la tercera pregunta de investigación, presentada en la introducción de esta investigación para esclarecer cómo se expresan los flujos de inversión extranjera y su impacto a nivel de los gobiernos locales.

Esta parte se dividirá en dos capítulos (7 y 8), uno para cada país, con el fin de demostrar los polos de atracción de la inversión, así como los proyectos establecidos y su evolución en el tiempo. De esta forma nos expondrá la nueva dinámica y la modificación de los espacios estudiados, tanto para la Gran Área Metropolitana, así como para el Área Metropolitana Pacífico. Igualmente, se identificará el rol de los gobiernos locales, su concepción de desarrollo y las acciones llevadas a cabo frente a la rápida llegada de la inversión extranjera, con el fin de comprender si existen estrategias para atraerla y el nivel de adaptación a ésta. Además, se identificarán las deseconomías, tanto espaciales como económicas y sociales, que se presentan en cada uno de los casos. Por último, se procederá a una observación, en ambos casos, de la dinámica a la que se ha visto enfrentada la población local. Esto llevará a un análisis final de ambos casos de estudio, de los fenómenos encontrados, así como de los desplazamientos de la población originaria en el espacio que se han dado desde la década de los años noventa. De esta forma, se llevará a esclarecer de un modo más puntual, todo lo visto en esta tesis a partir de un acercamiento desde un aspecto más humano.

CAPITULO 7

Escazú, Santa Ana y Belén, las primeras *edge cities* costarricenses que dinamizaron la metropolización hacia el oeste de San José.

Actualmente, las ciudades de la GAM se encuentran en una fase de fragmentación, como se explicó a través del análisis del modelo metropolitano en el capítulo anterior. Las modificaciones en el tejido urbano de las áreas de estudio, se debe al efecto de la inversión extranjera que ha llevado a una transformación hacia para le creación de centros dedicados al desarrollo del sector de servicios (Ramírez, 2006). De este modo, hay que hacer énfasis en los fenómenos locales que originaron el cambio de modelo, además de cómo han evolucionado y afectado a las comunidades.

Lo anterior, reafirma que las estrategias territoriales de las empresas dan como resultado una realidad múltiple a la cual se enfrenta la zona en estudio. La organización espacial se transforma, los lineamientos económicos de las ciudades o regiones condicionan los cambios, llevándolos a ser responsables de la transformación del medio urbano y llevando a crear un agrupamiento de empresas (Vázquez-Barquero, 2006). Además, realizando un acercamiento al caso costarricense en estudio, vemos que existe una conjunción entre los *clusters* y las *edges cities*. Estas últimas, vienen a ser centros urbanos, los cuales se encuentran relativamente alejados del centro convencional, creando nuevos espacios de vivienda, oficinas, recreación, etc., volviéndose suburbios distintos a las periferias tradicionales (Garreau, 1991).

En este capítulo se llevará a cabo un análisis local de los fenómenos que han marcado un cambio en el desarrollo urbano al oeste de San José. Lo anterior buscando esclarecer no solo el estado actual y los impactos en la población, sino cuales han sido los motivos para la rápida transformación de estos sitios. Con la intención de ejemplificar lo mencionado por Carlos de Mattos (2010), quien asegura que se deben entrelazar los procesos y motivaciones, tanto privados como públicos, para encontrar

una respuesta al fenómeno socio espacial local impactado por lo global. Siempre entrelazando, con lo visto en las otras dos partes anteriores, ya que es a esta escala que se puede observar de manera tangible cómo los flujos se configuran en el territorio.

Así, se abordará el problema en tres partes, empezando por esclarecer porqué se altera el orden establecido en San José, tradicionalmente concebido como un centro histórico y periferias bien definidas. Esto, con el fin de identificar cuál es el desencadenante para la alteración espacial en las áreas estudiadas. En un segundo punto, retomando el concepto de metropolización que se ha utilizado a lo largo de esta investigación, explicando cómo el fenómeno de transformación espacial se extiende a diferentes municipalidades. Lo anterior, lleva a un análisis del actor público local, buscando entender cuáles han sido las estrategias, ventajas o desventajas que han tenido frente a la globalización, inesperadas en sus centros de población. Finalmente, se debe observar al sector privado, entender cuáles han sido sus intereses tanto en el espacio como económicos y estratégicos a raíz de su establecimiento en el sector oeste de San José. Este sector es el más adecuado para responder cuáles son las deseconomías que se encuentran en el país, las cuales disminuyen la competitividad frente a otros sitios de la región.

7.1 El factor que altera la balanza urbana en San José hacia el sector oeste

San José presentaba, a principios de la década de 1990, una estructura metropolitana que cabe en los esquemas del resto de la región Latinoamericana. Un centro capitalino, el cual realizaba funciones de distrito financiero y de principales mercados, con barrios de población de alto poder adquisitivo ubicados justo al lado del centro. Además, los barrios de clase media se encontraban identificados y los de clase baja en las periferias de la ciudad (Carvajal Alvarado, 1998).

Sin embargo, como el resto de la región, durante esta década la capital vivió el fenómeno de urbanismo importado desde los Estados Unidos, con pérdidas de paisajes, pérdida de los espacios públicos del centro y cambio en los hábitos de los ciudadanos (Janoschka, 2002). En esta sección procederemos a identificar cuál fue el

detonante del cambio de la “lógica” metropolitana existente, tanto geográfica como de mercado inmobiliario, trasladando la ubicación de las mejores ofertas de empleo y nuevas zonas residenciales del alto valor. Este cambio de localización corresponde a un fenómeno en el que “la nueva periferia le gana terreno al centro no solo en crecimiento, sino en el desarrollo de nuevos servicios y estilos de vida” (Mérenne-Schoumaker, 2008).

7.1.1 “Antes, acá prácticamente, solo había una granja avícola”⁵⁸

Para entender el detonador del crecimiento de la inversión extranjera metropolitana actual al oeste de la Capital, se debe empezar por analizar el caso de Escazú. La falta de sitio para desarrollar los nuevos modelos urbanos estadounidenses de la década de los 1990, llevó a la ampliación de la ciudad a zonas secundarias al construir zonas de oficinas, centros comerciales suburbanos y nuevas residencias de alto costo para que formen nuevos núcleos metropolitanos (Ramírez, 2006). Esta búsqueda de espacio empezó el fenómeno policéntrico-difuso, llevando a una reestructuración económica y transformación urbana (De Mattos, 2010).

Se debe partir del modelo capitalista de contracción estatal que se venía fomentando en el SICA, para llevar al “desarrollo” a los países centroamericanos. Costa Rica fue parte fundamental para realizar proyectos de apertura de mercados o instituciones estatales a la competencia privada. Esto da pie a la aparición de nuevas “formas urbanas comerciables básicamente dirigidas a los ganadores de las transformaciones económicas, es decir, *Shopping Malls*, *Urban Entertainment Center*, escuelas privadas y complejos residenciales cerrados, vigilados y de acceso vedado al público en general” (Janoschka, 2002, pp 11).

Este modelo fue aprovechado por el Grupo Roble, de capital salvadoreño, para llevar a cabo un ambicioso proyecto comercial, turístico y de centros de negocios en el país. Aprovechando la no existencia de este tipo de desarrollos y la alta plusvalía en Costa Rica, llegaron a invertir en 1991. Sin embargo, la idea y todo el plan maestro fue desarrollado por un costarricense habitante de la zona (Carballo, 2014). El ingeniero

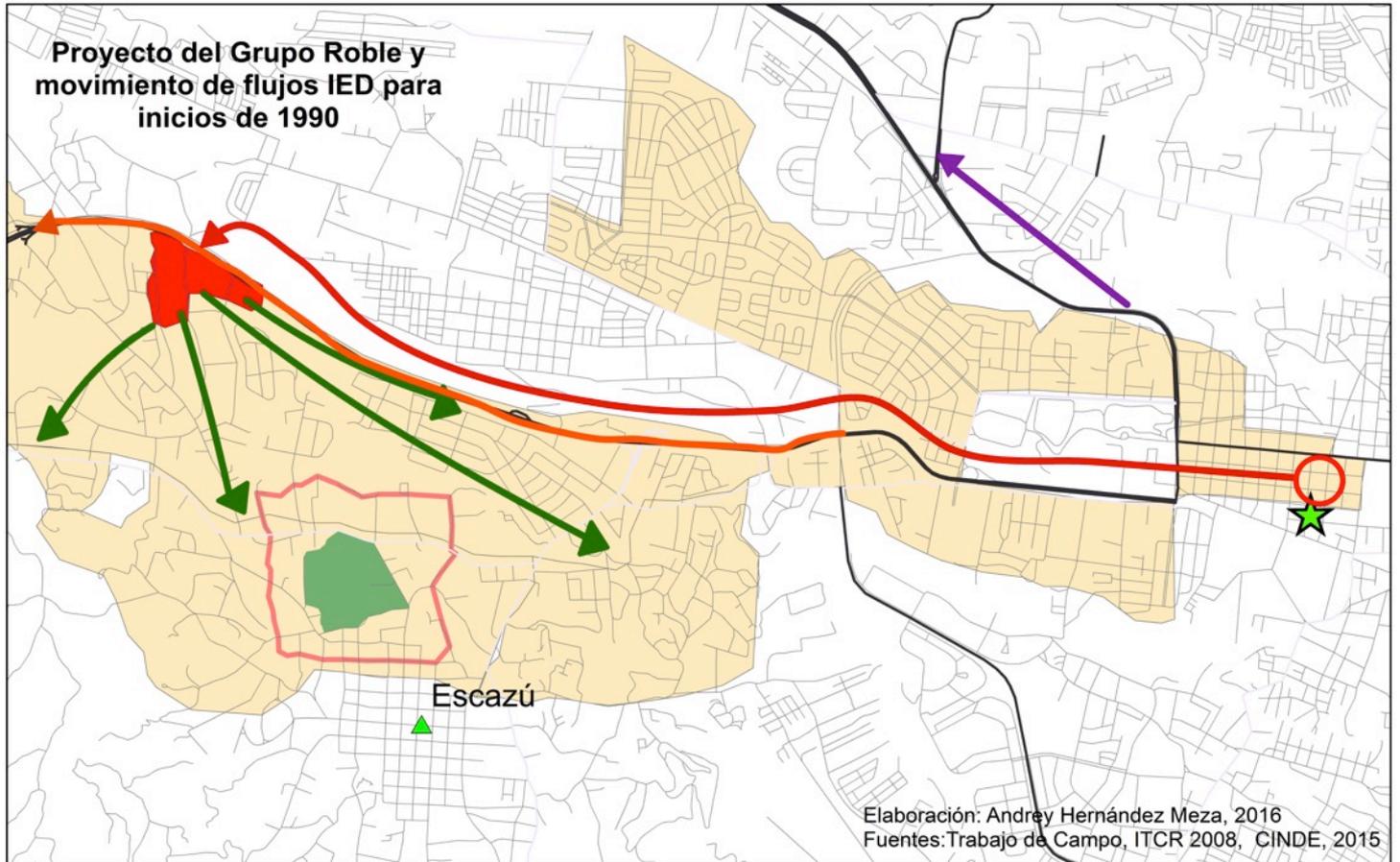
⁵⁸ Guillermo von Breymann, 2014

industrial y urbanista Guillermo von Breymann fue quien planeó el proyecto que cambió la metropolización en San José, modificando por completo el paisaje de la zona oeste de la Capital.

Antecedentes para la inversión extranjera

Promoviendo las ideas económicas inglesas que lo influenciaron en sus estudios, von Breymann aboga por la apertura del Monopolio Bancario Estatal a finales de la década de los años ochenta, creando uno de los primeros bancos privados del país: BANEX. Además, durante los mismos años nace la coalición costarricense de iniciativas de desarrollo (CINDE), una agencia de promoción de inversión en Costa Rica, lo que lleva a acelerar la búsqueda de un dinamismo económico para atraer inversión extranjera, ya que “Costa Rica poseía una economía estancada, lo que la obliga a salir del modelo de sustitución de importaciones” (Von Breymann, 2014).

La zona de Escazú era vista como un área rural, en donde las ofertas inmobiliarias, durante 1990 en el periódico La Nación, mostraban principalmente terrenos que van desde pequeñas fincas, hasta considerables extensiones de tierra. Para acceder a esta zona desde San José, era necesario pasar un peaje, después de éste, predominaban granjas avícolas (Kader, 2014). Lo único que variaba el paisaje del lugar, en palabras de von Breymann, era el Barrio Los Laureles con familias con alto poder adquisitivo, gracias a la existencia del Costa Rica Country Club. Aquí, se empezaron a asentar las nuevas residencias destinadas a embajadores y extranjeros que buscaban un sitio más tranquilo para vivir, siempre cerca del centro de San José y del aeropuerto internacional. Por lo tanto, existía espacio para crecer, además de un pequeño oasis en medio del campo, de personas con poder adquisitivo y poder de decisión. Así se concentraron, según lo expuesto por Ghorra-Gobin (2015), los elementos necesarios para expandir la frontera de la ciudad, con espacio, proximidad del centro tradicional y el aeropuerto, apertura del modelo económico y actores con poder de decisión



Mapa 26 Proyecto del Grupo Roble y movimientos de flujos de inversión extranjera. Hernández Meza 2016

Además, por un lado, el país empezaba a crecer en el ámbito turístico y por otro, el sector de *retail* de servicios y comercio se encontraba muy atrasado. Esto contrastaba con el nivel de poder adquisitivo y de consumo de Costa Rica en comparación con el resto de Centroamérica, siendo ahora Escazú el cantón con mayor ingreso per cápita de la región (Von Breyman, 2014; Volio, 2015). También, el único lugar para realizar compras en tiendas era San José, por lo cual la población de alto poder adquisitivo debía desplazarse hasta el centro de la ciudad, además de la falta de sucursales bancarias en la zona. Todo lo anterior montó el escenario perfecto para la puesta en escena de la creación del proyecto que cambiaría en gran medida y de forma acelerada, el desarrollo urbano de la Capital.

El proyecto

Visualizando la presencia de un cuerpo diplomático importante, la primera idea de desarrollo fue la creación de un hotel de alta calidad. Además, se iba a desarrollar la ruta 27 justo al lado, la cual une San José con las playas del Pacífico en 45 minutos, por lo que el potencial de explotación turística era considerable. No obstante, el dinamizador principal de todo el plan fue la construcción de un gran centro comercial, basándose en el modelo estadounidense de *edge city*, donde se incorporaría posteriormente el uso mixto con oficinas y residenciales. Guillermo von Breyman comenzó a mercadear y buscar apoyo financiero con diferentes desarrolladores y entidades bancarias del país, privilegiando la idea del *Mall* y aprovechando la capacidad de compra de la población del Barrio los Laureles. Sin embargo, en Costa Rica nadie creyó en este tipo de proyectos, ya que, en palabras de von Breyman “nada pega ahí y mucho menos un hotel”, recordando que era un paisaje donde predominaba lo rural.



Imagen 15 Vista exterior de Multiplaza. Fuente: El Financiero Costa Rica

Por este motivo, se comienza a buscar inversores en Centroamérica, ya que en la región se encuentran familias adineradas aunque con poca maniobra de inversión por la realidad política y social que se presentaba en el resto de países de la Región. El principal interesado fue Ricardo Poma, dueño del Grupo Roble, el cual ya había construido pequeños centros comerciales en San Salvador, además de haber invertido en algunos comercios en Nicaragua (Carballo, 2014). De este modo, Costa Rica sería

la segunda experiencia de inversión fuera de El Salvador y la primera en un proyecto de esas magnitudes.

Después de haber encontrado la inversión, se da paso al impacto directo sobre el paisaje, que consistió en adquirir las tierras necesarias para desarrollar el proyecto. Este es uno de los primeros cambios visibles sobre el terreno, agrandando el área urbana y metropolitana de San José. Esto viene a demostrar el principio del crecimiento urbano, que se toma como irreversible e incontenible, de la mano del modelo de metrópoli global (Almandoz, 2008), y el cual se evidencia en la primera parte de esta investigación con los modelos asumidos en la región. Estas tierras, 20 hectáreas en las cuales se iba a levantar el centro comercial en un primer momento, luego el hotel, el centro de negocios y las ampliaciones posteriores de los proyectos, pertenecían a más de 17 dueños diferentes. La adquisición de todas las fincas llevó casi un año, empezando con los propietarios de terrenos más pequeños hasta la adquisición de la finca avícola principal, la cual poseía un tercio del área total (Von Breymann, 2014). La adquisición de las propiedades fue relativamente sencilla, pagando 11 dólares el metro cuadrado. Sin embargo, el dueño de la principal propiedad puso trabas para vender, por lo tanto, Von Breymann y Kader, les comunican que si no se lograba el negocio, los desarrolladores ya tenían vista otra zona de las afueras de la Capital para construir y que el gobierno pensaba llevar a cabo la construcción de residencias de bien social, para las cuales la expropiación pagaba menos que los 11 dólares que se le ofrecían.



Imagen 16 Oficentro Grupo Roble. Hernández Meza 2015



Imagen 17 Hotel Camino Real Intercontinental. Hernández Meza 2015

El proyecto, el cual fue el principal motivo para la gran atracción de inversión extranjera al oeste de San José, se desarrolló en modelo “cascada”. Se construyó una primera etapa del centro comercial, la cual fue completamente vendida para financiar el Hotel. Posteriormente, la segunda parte del centro comercial, también fue vendida en su totalidad y con las ganancias se terminó el Hotel Real Continental. Las etapas tres y cuatro no se vendieron, sino que se alquilan a marcas de lujo, después de haber creado ya un mercado definido dirigido a una población de alto poder adquisitivo. Finalmente, se construyó el centro de negocios con los dividendos que dejó el alquiler del centro comercial y las ganancias del hotel cinco estrellas. Este plan de desarrollo, si bien necesitó tiempo, logró que la inversión inicial fuera solamente de 10 millones de dólares aproximadamente (Von Breymann, 2014).

Actualmente, el Centro Comercial Multiplaza cuenta con más de 365 tiendas, Bancos Estatales y Privados, supermercados, cines, dos *food-courts* y parqueos bajo techo. Se le debe sumar, el centro corporativo y el hotel, lo que crea todo el complejo del Grupo Roble, modelo que se ha reproducido en todo Centroamérica, República Dominicana y Colombia. Es tan importante el impacto que ha tenido en la zona, que la Municipalidad de Escazú creó un uso del suelo exclusivo para el Grupo Roble,

resaltándolo como el epicentro de todo lo que se verá a continuación en la atracción de inversión extranjera y el impacto en la metropolización de las áreas en estudio.

Gobierno local, primera experiencia

Para todo proyecto de grandes proporciones, el gobierno local, en este caso el Municipal, juega un papel fundamental para que se pueda llevar a cabo. Sin embargo, en palabras de Vincent Gouëset (1999), y viendo el plan del proyecto, las inversiones extranjeras no tienen como vocación la responsabilidad del desarrollo del medio local, sino que es esencialmente un deber de las instancias municipales. No obstante, este tipo de construcción fue la primera que se realizaba en el país y además, se hacía en territorio de una entidad municipal de mayor vocación rural que urbana. Por estas razones, el gobierno local no poseía ningún plan de desarrollo o de ordenamiento, menos aún en la perspectiva de la construcción de un complejo comercial.

En primera instancia, aprovechando las conexiones que Guillermo von Breymann poseía en el gobierno central, logró el apoyo político, ya que se perfilaba completamente en el plano de desarrollo que se planteaba en la región centroamericana para la apertura y atracción de la inversión extranjera. De este modo, la relación más estratégica y complicada fue con la Municipalidad de Escazú, partiendo de la falta de experiencia y el no saber cómo aprovechar las ventajas que podrían obtener de la inversión en el territorio. Para este momento, no se cuenta con plan de ordenamiento y por lo tanto, no hay una proyección cantonal. De este modo, los desarrolladores privados se basan más que todo en calles nacionales para empezar el proyecto urbano. En la consulta que se realiza a la municipalidad, los desarrolladores adjuntan un plan local de acción, aunque deciden todo desde las nuevas calles a trazar hasta el procedimiento de recolección de desechos (Jimenez Martinez & Blanco Alfaro, 2014).

La sumatoria de la falta de experiencia, herramientas y presión del gobierno central, así como los inversores, llevó a crear un ambiente negativo en el seno de las autoridades locales. Al principio los munícipes se oponían, en primer lugar, por el desplazamiento de población a la cual se verían enfrentados, tanto de salida como de llegada, además de no saber cómo manejar las ventajas y desventajas de la inversión

extranjera. Por lo tanto, se oponían al desarrollo (Carballo, 2014). Con el apoyo fundamental del gobierno central, se comenzaron las negociaciones para recibir los permisos del municipio. A nivel de cooperación de las instituciones nacionales, para atraer la inversión a la zona, se propusieron el acceso a la ruta nacional 27, la iluminación de toda la carretera y trasladar el peaje de su emplazamiento original, después del acceso al centro comercial. De estas, von Breymann asegura que a nivel de infraestructura solo se cumplió el acceso a la ruta 27, pero sí se presionó a la Municipalidad para que se dieran los permisos.

Como intercambio para la aprobación del gobierno local, se le entregaron a la comunidad todos los derechos de vía que se crearon dentro de las propiedades en explotación. Además de nuevas rutas que se crearon alrededor del proyecto, como el acceso a la ruta 27 que se volvería pública, se crearon aceras, iluminación, bulevares, etc. (Carballo, 2014). Finalmente, después de todas las negociaciones con el gobierno a diferentes escalas, para un desarrollo de inversión extranjera nuevo en el país, se lograron los permisos municipales de construcción. Sin embargo, el gobierno central solo cumplió con el acceso a la carretera, sin llevar a cabo las otras obras de infraestructura prometidas, como la iluminación y ampliación de las mismas y el traslado de la estación de peaje. Posteriormente, el gobierno municipal perdió los derechos de vía, al no explotarlos y formalizarlos ante el catastro, lo que llevó a ser tomados de nuevo por particulares (Carballo; Von Breymann, 2014).

¿Cuál es la importancia del proyecto?

Como se ha mencionado, desde es el inicio, la inversión extranjera en el país se realiza de la forma establecida por las cartas del SICA y del SIECA. Von Breymann y el Grupo Roble fueron los precursores de un fenómeno, que como se verá más adelante, tendrá múltiples impactos y réplicas en la transformación metropolitana al oeste de San José. Las empresas internacionales buscan invertir en sitios con las condiciones apropiadas, con un conglomerado establecido de firmas y una red de conocimiento ya concreto (Sassen, 1998; Beaverstock, Smith, Taylor, Walker, & Lorimer, 2000). Los desarrolladores tomaron grandes riesgos, tanto al nivel privado como público. Este fue el epicentro que generará cambios urbanos y sociales, que se va a expandir de manera veloz durante el final de la década de 1990 y principios de

los años 2000. Esta evolución urbana encaja en los criterios para la creación de una *edge city* en todo el sentido de la definición de Joel Garreau (1991): suelos más baratos, seguridad social y política, comunicaciones terrestres, una elevada calidad de vida del mercado al que está dirigido y espacio para crecer el negocio.

7.1.2 La ola de expansión inmediata, Santa Ana

La importante inversión extranjera que tuvo lugar en Escazú, vio una repercusión casi inmediata, expandiéndose seguidamente a los sitios en conexión geográfica directa, en este caso los lineales a la ruta 27. El proyecto del complejo comercial da paso al fenómeno que llevó a una reorganización espacial, ya que introdujo innovaciones, conocimiento y sobre todo cambios en el desarrollo de mercados (Vázquez-Barquero, 2006). El flujo de lugares que recibieron los nuevos flujos de inversión se ubicó al oeste. Esto, debido a una predisposición natural de la geografía, donde existían terrenos de belleza escénica, de relativa extensión y además de poca ocupación (Volio, 2015). A lo anterior, se le viene a sumar la oportunidad de crecimiento del valor de las propiedades una vez terminada la carretera 27 hacia las playas del Pacífico, atrayendo el modelo de “comprar barato y vender caro”.

El principal actor en la expansión de la frontera urbana fue Jaime Kader, uno de los primeros socios de Guillermo von Breymann en el proyecto de Escazú. El primero en darse cuenta del potencial que tenía la nueva inversión extranjera, deja de lado el plan inicial y comienza uno nuevo, la expansión residencial en Lindora de Santa Ana (Kader, 2014). De este modo, adelantándose a los efectos de expansión y conociendo con anticipación las circunstancias que iban a ocurrir en Escazú, adquiere propiedades que estaban destinadas a fincas y pequeñas haciendas. Así, nace el primer residencial cerrado de Costa Rica, Bosques de Lindora, el proyecto se planteó en 1991, al mismo tiempo que la inversión de la familia Poma en Escazú. El sitio cuenta con más de 30 hectáreas, donde se establecen 170 viviendas dirigidas a un segmento de la población con alto poder adquisitivo, estableciendo un precedente que será la base para más construcciones a futuro.



Imagen 18 Residencial Bosques de Lindora. Fuente: American-european.net

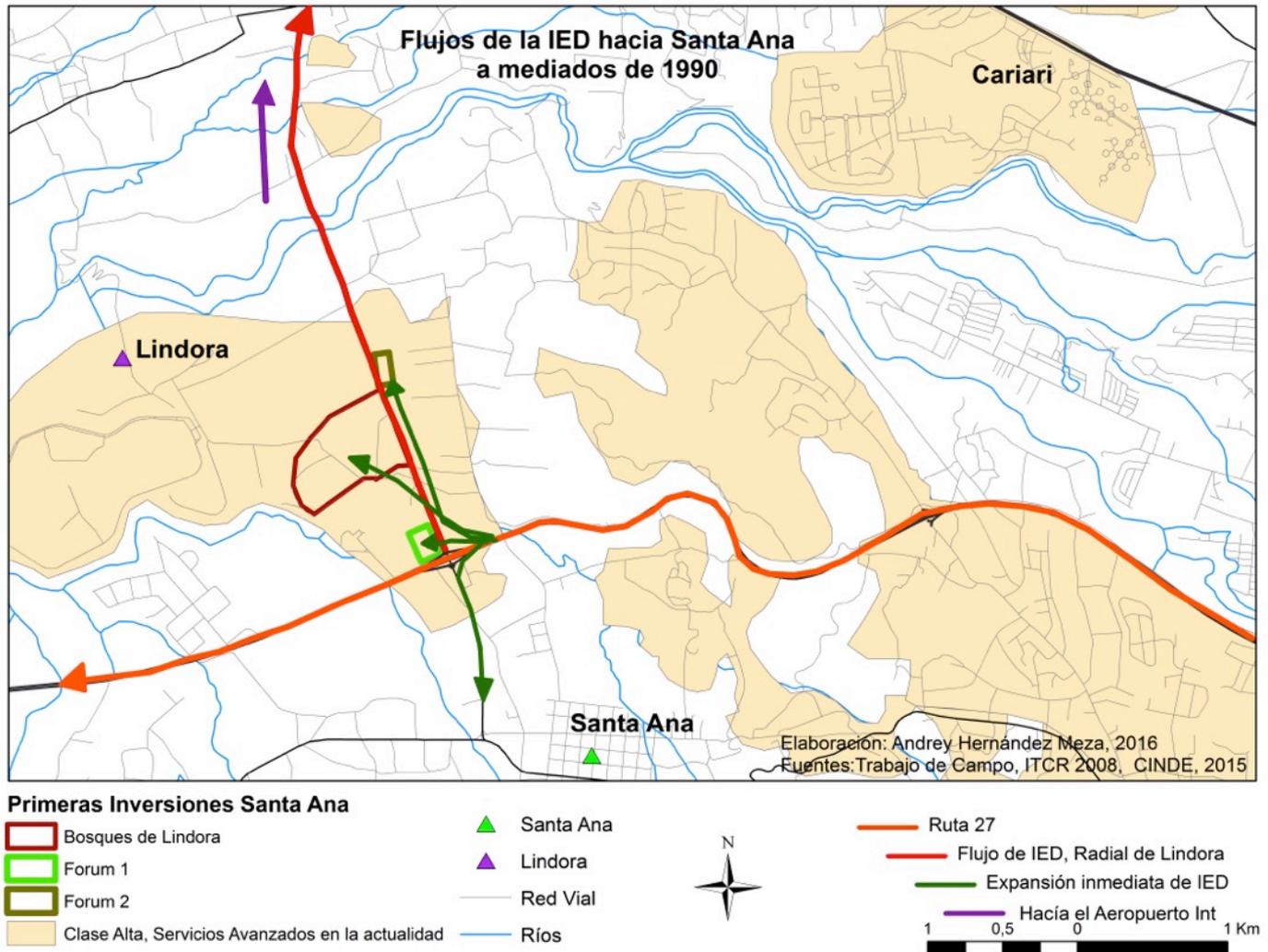
Empero, el proyecto que viene a revolucionar el área es un nuevo modelo de *cluster* de servicios u *office park*, el Centro Empresarial Forum 1. El proyecto vino a revolucionar en el país el concepto del centro de trabajo, donde empiezan a establecerse también zonas francas de servicios. Con 17 edificios de estilo neocolonial, con más de 68 500 m² utilizables para oficinas, se ubica estratégicamente a 14 minutos de distancia del centro de San José y al mismo recorrido en tiempo del Aeropuerto Internacional Juan Santamaría. Con su más de 52 empresas, fue uno de los principales proyectos a nivel centroamericano para atraer multinacionales al país. Con más de cinco mil personas trabajando en el complejo, Forum 1 cuenta con firmas como Procter & Gamble, Citibank, HP y la Bolsa Nacional de Valores de Costa Rica, entre otras.

Dirección de los flujos

Posteriormente, a ambos lados de la radial que une Santa Ana con Belén, se comienzan a desarrollar nuevos proyectos, siempre buscando el modelo de desarrollo de Centros Empresariales de Servicios y residenciales cerrados. Las construcciones a lo largo de la radial, se han basado principalmente al sector terciario, con la aparición de más centros comerciales y hoteles. Si bien, a lo largo de la carretera ya existían fábricas con centros industriales -como una fábrica de cajas-, este tipo de desarrollo

no se extiende más dando paso principalmente a centros de servicios avanzados y comerciales.

Mapa 27 Flujos de Inversión Extranjera hacia Santa Ana. Hernández Meza 2016



Como se puede apreciar en el mapa 27, esta dirección del crecimiento metropolitano, entra en la lógica geográfica: en primer lugar, hay propiedades disponibles y en segundo, es la ruta hacia el principal aeropuerto del país. Así, los mismos desarrolladores invierten en Forum 2, con más de 17 empresas en 60 000 m², con presencia de firmas como Western Union, Walmart, Oracle, etc. También, el Grupo Roble se encuentra entre los desarrolladores, que incluye inversiones como el Hotel Quality Santa Ana y socios en algunos centros comerciales de pequeño tamaño, pero exclusivos en ofertas de mercancía.



Imagen 19 Forum 1. Fuente: Skyscrapercity



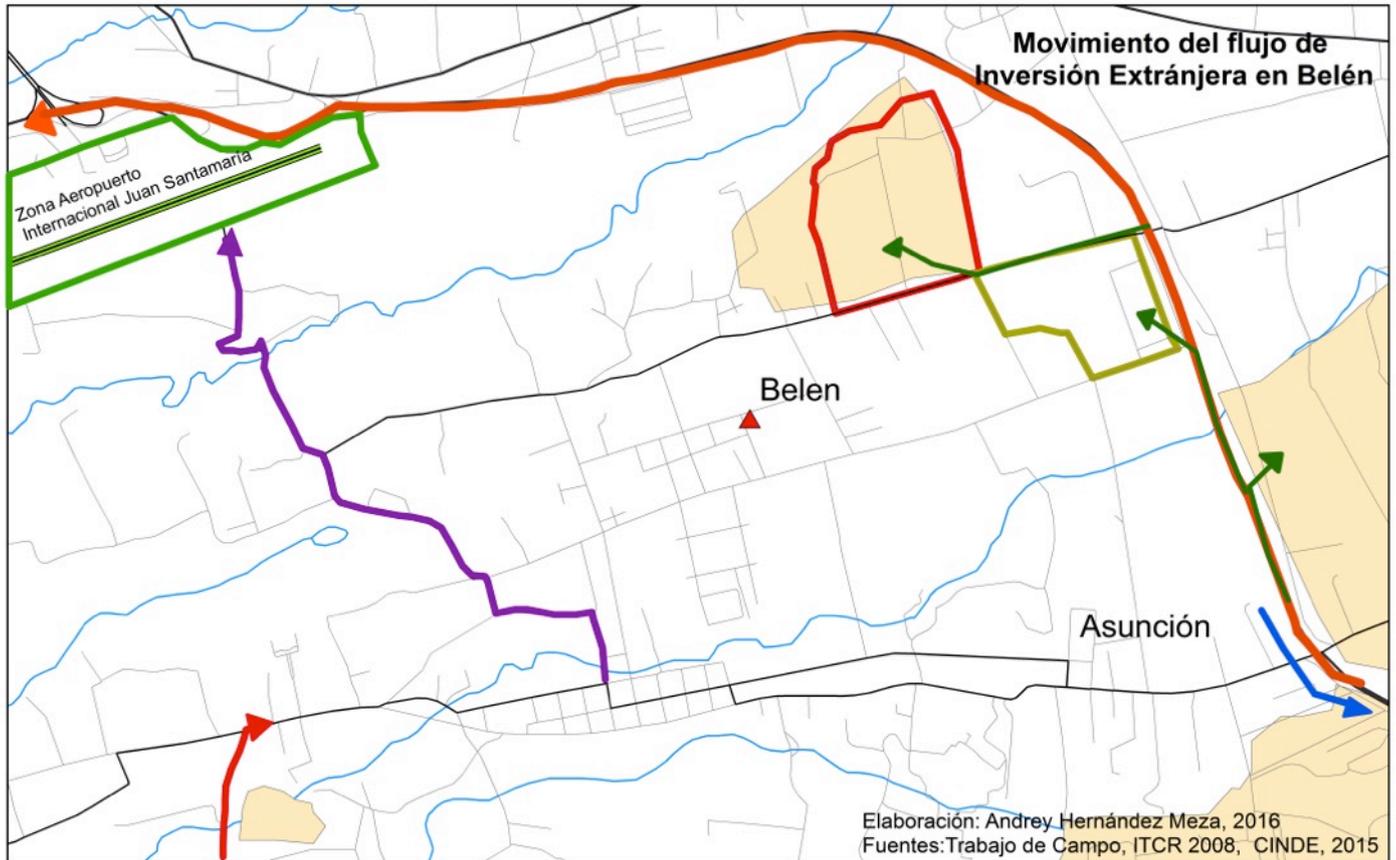
Imagen 20 Forum 2. Fuente: Elfinanciero.cr

Finalmente, cuando ambos lados de la radial que comunica con Belén no poseen espacio, la expansión lineal se gira hacia el centro de Santa Ana, como se puede apreciar en el mapa 26. Se debe resaltar que la mayoría de estos desarrollos son de capital costarricense, pero dirigidos a atraer inversión extranjera. Teniendo claro que no ha existido ningún plan de ordenamiento por parte de las autoridades locales. Como pasó en el caso de Escazú, la Municipalidad de Santa Ana no esperaba esta oleada de inversión y continuaba siendo un pequeño gobierno rural (Sosa, Vega, & Hernández Picado, 2014). Esta falta de planeación por parte de las autoridades locales lleva a un crecimiento sin control, llevando a las empresas desarrolladoras a establecer sus proyectos donde mejor les convengan, sin tomar en cuenta un crecimiento global del sitio (Gibson, 2015).

7.1.3 La ola de inversión extranjera llega hasta Belén, de Heredia.

Las ondas de expansión de la inversión siguieron su curso, siempre en la misma dirección de la radial anterior, como se puede apreciar en el mapa 27. Entre las dos zonas anteriormente explicadas y el aeropuerto, se encuentra un pequeño cantón de solo 12 km², Belén en la provincia de Heredia. Por su reducido tamaño siempre ha sido un lugar de asentamientos habitacionales y dedicado a zonas francas. Por lo tanto, no es nueva la instalación de la inversión extranjera, aunque siempre se mantenía al margen del impacto en la comunidad.

Su posición geográfica, entre San José y el aeropuerto, además de la buena situación hídrica del territorio, ayuda para que grandes industrias de servicios, así como de manufactura se instalen (Venegas Cerdas, 2015). La expansión de la inversión no se hizo por medio de *clusters* sino de empresas individuales que se instalaron. Uno de los primeros ejemplos es Firestone-Bridgestone, al inicio con una planta de industrial para 1971, agregando luego trabajo más avanzado de diseño. Este caso representa claramente como la zona de Belén siempre fue vista apta para la instalación de la industria por su cercanía con el aeropuerto internacional.



Principales Inversiones

- Bridgestone Costa Rica
- Intel Costa Rica
- Clase Alta, Servicios Avanzados en la actualidad



- Autopista Interamericana
 - Flujo de IED, Radial de Lindora
 - Expansión inmediata de IED
 - Calle interna hacia el Aeropuerto
 - San José
- 0,5 Km

Mapa 28 Movimiento del flujo de inversión extranjera en Belén. Hernández Meza 2016

Sin embargo, lo que viene a poner en perspectiva la inversión en servicios es el Hotel Marriott, con el cual se empiezan a ofrecer habitaciones de primer nivel a tan solo cinco kilómetros del aeropuerto. Este acontecimiento empieza a dinamizar la economía de residenciales en el cantón, siempre bajo un modelo cerrado, que viene a contrastar con los tradicionales barrios pequeños de la comunidad. Sumado a los nuevos asentamientos, la llegada del tren urbano, primero que conecta San José con otra provincia, los pobladores de Heredia centro y Alajuela, prefieren llegar hasta la comunidad para conectar con la capital (Venegas Cerdas, 2015). Este atractivo en el transporte público viene a favorecer los comercios del centro de la comuna; dinamizando la economía y atrayendo nuevas inversiones en opciones de tiendas.

La punta de lanza de la IED en Costa Rica

No se puede obviar el peso que tuvo la decisión de Intel de establecerse en Costa Rica, escogiendo su emplazamiento en la Ribera de Belén. En 1997, la compañía se establece solamente a algunos metros del Hotel Marriott y de las instalaciones de Firestone-Bridgestone. El gobierno central fue el gran promotor de los beneficios para atraer la principal inversión extranjera de una sola empresa en el país, además de ubicarla en terrenos estratégicos donde se aprovecharon los recursos hídricos y los buenos servicios que existían en el cantón, así como las conexiones viales. El gobierno local se comprometió a mejorar los servicios municipales, tales como la recolección de basura, un plan de reciclaje, mantenimiento de vías cantonales y limpia de áreas de tránsito público entre otros.

Intel Costa Rica se encargó de ensamblar los microprocesadores, creando una de las principales *Global Services Center* de Centroamérica, negocio en el que basó sus operaciones durante 17 años. Posteriormente, en 2014, aprovechando el nivel educativo existente en el país, evoluciona sus operaciones a un centro de investigación, además de promover servicios y soluciones corporativas a nivel mundial (Intel, 2015). Con el cambio de estrategia de negocios, el centro de ensamblaje se traslada al mercado asiático, ya que con esto ahorra en costos de producción. Con más de 1900 empleados, la compañía basa sus operaciones en dos grandes ámbitos: el primero *Global Service Center (GSC)*, donde se abarca *Finance Shared Service, Human Resources Shared Services payroll for the Americas, bank and taxes data management, Sales and Marketing Group*, etc. El segundo es el *Research and Development Center*, con servicios como *Client Computing Group, Visual and Parallel Computing Group, Mix Signal IP Solutions Group y Quality Business Systems*, entre otros.

La llegada de la empresa al país provocó un impacto positivo, al punto que existía un PIB con Intel y otro sin (Consejo Nacional de Rectores, 2015). Así, apoyando la industria local, insertándolos en las cadenas de producción global, ha creado tanto trabajos directos como indirectos, además de ser un catalizador importante para que otras empresas hayan vuelto la vista hacia Costa Rica como un país interesante para

invertir (Montero Cuevas, 2015). Finalmente, ésta y otras inversiones de proyectos grandes vinieron a meter presión administrativa y organizativa al trabajo de una municipalidad pequeña, que no contaba con plan de ordenamiento en la década de los 1990. Además, ha generado la llegada de una población que ha permitido aumentar el índice de desarrollo humano a un estrato alto (Venegas Cerdas, 2015).

7.2 Actores locales, diferencias entre percepción por parte de las municipalidades.

Ante la llegada de la IED, los gobiernos locales pueden tener dos opciones, por un lado, ser actores pasivos o convertirse en activos e intervenir en la realidad económica que se desencadena sobre su territorio (Gouëset, 1999). Dentro de todo proyecto territorial, el papel de la planeación es fundamental para poder dar orden al modelo de desarrollo que se quiere aplicar en un sitio (Ramírez, 2006). Pero como se ha expuesto, los encargados locales de planear y ordenar sus territorios, en el caso de Costa Rica, se vieron sorprendidos por la cantidad de inversión que recibieron en tan corto tiempo. En un modelo donde el centro de San José fue siempre la atracción natural de comercio e inversión, vino a romper con un patrón establecido desde décadas atrás. Estos nuevos polos de atracción vinieron a dinamizar la metropolización al oeste de San José, presentando un debilitamiento del comercio del centro de la ciudad y llevando a un estancamiento y un éxodo de servicios y centros de trabajo a los nuevos clusters que se crean en las afueras (Mérenne-Schoumaker, 2008).

Por otro lado, la forma en que se manejó el fenómeno de atracción de servicios e inversiones en los polos que se desarrollaron, presenta diferentes puntos de vista de los distintos gobiernos locales. Además, las propuestas de planeamiento han evolucionado al tener que enfrentarse a la llegada de la inversión extranjera, que presiona para adaptar el territorio a sus necesidades, son de diferente abordaje por parte de cada municipalidad. Si bien las inversiones internacionales dan cierta prima para el desarrollo espacial (Buisson R, 1998), debe entenderse cómo se presenta desde el punto de vista local, el cual puede ser constructivo y beneficioso para la comunidad o por el contrario desarticulando la realidad del medio local.

7.2.1 Municipalidad de Escazú, aprovechar la inversión extranjera

Si se toma en cuenta la auto presentación del Cantón Escazú, ésta se presenta hoy como una fuente inagotable de tradiciones, cuna de muchas estampas campesinas que lo caracterizan y le distinguen de otros pueblos y naciones vecinas (Municipalidad Escazú, 2016). Así, se denota como la visión local va dirigida más a las tradiciones históricas que hacía una apertura a mercados globales o con el interés de atraer inversión extranjera. Este apartado no es uno de los pilares de interés local, desde una primera aproximación, como se pudo confirmar con las diferentes negativas que existieron con la implantación del proyecto del centro comercial y el hotel por parte del Grupo Roble (Von Breymann, 2014).

Sin embargo, por más que la Municipalidad era considerada como rural en los 1990, el gobierno local ha tratado de sacar ventaja al dinamismo que cuenta en su territorio. Lo anterior, debido a la adaptación a la que fue sometida por parte de las economías externas entrantes. Un estudio de 1997 elaborado por la Universidad Nacional, evidencia los fuertes cambios que se están generando en el cantón, donde la estructura económica del mismo está determinada por un fuerte crecimiento del sector terciario o de servicios, concentrando el 53% del empleo (Alfaro Rodríguez & Alfaro Rodríguez, 1997). Aduciendo también que la estructura urbana del cantón no da abasto para el modelo de desarrollo que se está implantando. Además, confirma que la actividad comercial y de servicios se desplazó al distrito de San Rafael, emplazamiento del Grupo Roble, en detrimento del distrito central de Escazú. Lo anterior, lleva a una fuerte caída del desarrollo del sector primario que caracterizaba la estructura económica, teniendo una dinámica lenta y poco significativa. Finalmente, estos cambios alteraron el perfil de la población que pasó a ser completamente urbano para 1996, cuando antes de los años noventa era considerada cien por ciento rural.

Sacando conclusiones del estudio realizado por la Universidad Nacional (1997), las autoridades locales se dan cuenta de la urgencia de un Plan de Ordenamiento Territorial que permita crear una ruta a seguir para los intereses del cantón. El primer objetivo que se plantea es reducir la dependencia metropolitana que se tiene frente a San José, para convertirlo en un centro de servicios y comercio a nivel subregional

(Alfaro Rodriguez & Alfaro Rodriguez, 1997). Lo anterior, evidenciando una separación del centro de la capital, llevando a los primeros pasos de la fragmentación urbana, la cual es motivada por la llegada de la inversión extranjera. Por lo tanto, el modelo a tomar en cuenta fue el de potenciar el desarrollo, las futuras inversiones, principalmente la infraestructura residencial (Jimenez Martinez & Blanco Alfaro, 2014).

Sin embargo, los principales crecimientos en la infraestructura han estado en manos de los desarrolladores, ya que la municipalidad no ha tenido medios para crecer al mismo ritmo que la inversión privada. Las distintas oficinas de ingeniería de la municipalidad admiten que las intersecciones y rutas trazadas son todavía las que se encontraban en 1970, las cuales ya no dan abasto para la creciente demanda. Además, en la elaboración del plan de ordenamiento, se tomó la decisión de flexibilizar los usos del suelo en ciertas áreas, más que todo a nivel de densidad y capacidad de carga de población. Lo anterior debido a las presiones que generaron los desarrolladores que construyen los proyectos o *clusters* para atraer inversión extranjera, haciéndose sentir en las diferentes mesas redondas de participación ciudadana. Esto viene a reflejar la presión y el poder que tienen ante los gobiernos locales y por lo mismo, logran modificar la ruta de desarrollo del territorio local para adaptarlo a sus intereses (Harvey, 2008).

De igual forma, cuando es un proyecto de gran tamaño, se dirigen en audiencia directamente con el alcalde, intentando declararlo de interés para la comunidad (Jimenez Martinez & Blanco Alfaro, 2014). Finalmente, en este ámbito, el impacto que tuvo el proyecto de von Breyman y el Grupo Roble, además de modificar por completo los modos de vida del cantón, llevó a tomar la decisión de darles una nomenclatura y estatus especial en el plan de ordenamiento, denominando la zona como Zona Comercial Puntual Multiplaza (ZCPM).

¿Existe la percepción de algún beneficio para el cantón?

Las cargas de “trabajo” para la Municipalidad, que han llegado con la inversión extranjera, se han traducido en modificaciones positivas en ciertos aspectos. El primero se relaciona con la demanda de agua, ya que antes, el acueducto municipal

era una ASADA, es decir, formaba parte de las Asociaciones administradoras de los Sistemas de Acueductos y Alcantarillados comunales de **Costa Rica**⁵⁹; luego el Estado toma el control por medio del Instituto de Acueductos y Alcantarillados para potenciar su uso. Esto llevó una mejora considerable en la calidad, repartición y acceso al agua en el cantón, ya que se interconectaron las cañerías a la red nacional, aumentando la capacidad del acueducto municipal.

En segundo lugar, efectivamente llegó más dinero a las arcas municipales, quienes aducen que las zonas francas no tienen mayor impacto, ya que “no se siente la falta de pago de los impuestos a los cuales da beneficio estar en estas zonas por parte de estas empresas en el presupuesto anual” (Jimenez Martinez & Blanco Alfaro, 2014). La municipalidad ha apoyado la instalación de empresas en zonas francas ya que no tienen mayores costos, los cuales pueden ser cubiertos por otros impuestos y no representan necesidades de grandes inversiones en obras.

No obstante, por otro lado, el gobierno local se ve un poco atado de manos a la hora de intentar mejorar la infraestructura, principalmente la vial, lo anterior debido a que las calles donde principalmente se establecen los desarrollos para atraer inversión, son de tipo nacional no cantonal. Por lo tanto, por más que exista el presupuesto para invertir en mejoras, la potestad de la vía es del MOPT⁶⁰. Esto entorpece las mejoras que se pueden hacer en la zona.

Finalmente, los recursos también han sido enfocados en mejorar el nivel de vida de la población del cantón. Con el impacto financiero positivo se han llevado a cabo proyectos de interés social, tratando de insertar a la comunidad en la dinámica de la inversión extranjera. Uno de los principales beneficios ha sido la creación de la bolsa de empleo (Municipalidad Escazú, 2013), sitio donde las empresas, tanto nacionales como transnacionales, señalan los puestos de trabajo disponibles. Además, se creó la Escuela de Especialización Técnica Municipal, donde se prepara a la población en los ámbitos que necesitan las empresas, como por ejemplo inglés y computación. También se estableció un apoyo para mujeres emprendedoras, a través del cual, se les

⁵⁹ Asociación Administradora de los Sistemas de Acueductos y Alcantarillados

⁶⁰ Ministerio de Obras Públicas y Transportes

dan capacitaciones y facilidades financieras para desarrollar proyectos. Por último, las ganancias también se han extendido en el aspecto artístico con la creación de la escuela de música y artes, fomentando el crecimiento integral de los jóvenes de la comunidad. Esto se refleja Índice de Desarrollo Humano por cantón en Costa Rica, donde Escazú se encontraba en segunda posición a nivel nacional en el 2014 con puntaje de 0,93 (Corrales & Pérez, 2016).

7.2.2 Municipalidad de Santa Ana, el mejor IDH del país, pese al descontento del gobierno local.

Este territorio fue parte de Escazú hasta 1907, considerado como un espacio completamente rural y enfocado a la ganadería. Según los datos desprendidos de los anuncios clasificados de ventas inmobiliarias del periódico La Nación, los cuales no son abundantes, entre los años 1990 y 1997 predominaba la venta de grandes propiedades, superando en algunas ocasiones las dos hectáreas. Lo anterior demuestra la velocidad con la que ha variado la oferta de la tierra en el cantón, ya que los primeros inversores terminaron fraccionando las grandes propiedades para desarrollar residenciales privados cerrados, cerca de la ciudad pero con la tranquilidad del campo (Kader, 2014).

La inversión extranjera no tardó mucho en llegar con grandes proyectos, como se comentó, Bosques de Lindora y Forum fueron los dos primeros que abrieron el espacio para la implantación de *clusters* en el cantón. En el gobierno local tienen claro que estas inversiones llegaron más circunstancialmente que por motivo de interés propio. Aducen principalmente su posición geográfica cerca de San José y del aeropuerto así como la posibilidad de crecimiento urbano, considerando la futura ampliación de la Ruta 27 hacia el Pacífico. Al igual que el caso de Escazú, una municipalidad pequeña se vio de pronto aprobando patentes de uso para compañías transnacionales de la talla de *Western Union* y *Procter & Gamble*.

Si bien, cuantiosa parte de la relación con las empresas transnacionales pasa a través de terceros, principalmente el CINDE, los desarrolladores deben obtener los derechos de construcción para levantar sus proyectos. Este fue el primer desafío al cual se

enfrentó una municipalidad que a inicios de 1990 no poseía muchos funcionarios (Sosa, Vega, & Hernández Picado, 2014). Por otra parte, al no poseer un Plan de Ordenamiento Territorial, el establecimiento de las construcciones dirigidas a la inversión fue acordada por los mismos desarrolladores, lo que generó un colapso vial de la principal ruta hacia el aeropuerto: la radial de Lindora.

De la misma forma, el conjunto de centros de oficinas así como las zonas francas, con más de 82 mil puestos de trabajo (Rodríguez V, 2016), colapsando el sistema de transporte público, deficiente ya, lo que promovió un uso del transporte privado. Las segundas, pese a estar exoneradas del pago de impuestos, requieren todos los servicios públicos básicos como por ejemplo, la recolección de desechos. Esto añade cargos de mantenimiento, que algunas veces no son cubiertos si el proyecto posee ventajas de ser zona franca. Conjuntamente, por las bellezas y su diversidad geográfica, los proyectos habitacionales se han ubicado a lo largo y ancho del municipio, obligando al gobierno local a llevar los servicios básicos a todos los rincones del cantón, demandando un esfuerzo adicional a la Municipalidad (Sosa, Vega, & Hernández Picado, 2014).

Por lo tanto, el plan de ordenamiento territorial se desarrolló para el 2005, no obstante tarda más de nueve años en ser aprobado, lo que llevó a un atraso en comparación con la realidad que presentaba el cantón. Así, a la hora de realizar los ajustes, se otorgaron permisos de construcción para proyectos que no iban realmente con lo planeado, pero al no poder cambiarlo simplemente en el documento oficial se pone no conforme (Municipalidad de Santa Ana, 2015). En este caso, los encargados de la realización de plan de ordenamiento, aseguran que las empresas e inversores no tuvieron impacto a la hora de establecer los usos del suelo, sino que se basaron en los IFAS⁶¹. Pero mucho de lo demostrado por este método, se debió adaptar a los emplazamientos ya existentes.

⁶¹ Índices de Fragilidad Ambiental

¿Cómo percibe la inversión extranjera el gobierno local?

Si bien la inversión extranjera ha traído beneficios a los erarios municipales, el beneficio para la población no es tan evidente como en la Municipalidad de Escazú, siendo, la creación de una bolsa de empleo su principal avance. Pese a esto, Santa Ana se colocaba para le 2014 en la primera posición del Índice de Desarrollo Humano en Costa Rica, con un puntaje de 0,94 (Corrales & Pérez, 2016). Lo anterior va de la mano con la llegada de centros educativos privados, una población tanto nacional como extranjera con un nivel de educación más elevado y mejores oportunidades salariales.

No obstante, de acuerdo con los funcionarios municipales son más las cargas que los beneficios a nivel de gobierno local (Sosa, Vega, & Hernández Picado, 2014). Por ejemplo, en esta zona que se registra más claramente el emplazamiento de las inversiones extranjeras en rutas nacionales, las cuales se encuentran colapsadas, como en el caso de Lindora, la municipalidad, aún contando con los recursos necesarios, no puede intervenir dado que el MOPT no lo autoriza. Esto se vuelve un efecto dominó, lo que lleva al uso de vías alternas cantonales, las cuales colapsan y necesitan mayor mantenimiento. Sumado al problema vial, con la llegada de nuevos proyectos habitacionales, centros comerciales y los *office centers*, se da un aumento del precio del metro cuadrado, aumentando a su vez los impuestos, por lo tanto algunas transnacionales ya han considerado trasladar sus operaciones a otras zonas.

Finalmente, el gobierno local se encuentra atado de manos para negociar con los inversores ya que muchas de las decisiones de atracción y negociaciones vienen del gobierno Central, delegando solo la gestión final a la municipalidad (Sosa, Vega, & Hernández Picado, 2014). Los empresarios se reúnen y se ponen de acuerdo para realizar *lobbying* frente a la Alcaldía, tratando de convencer primero la parte política, posteriormente llegan a negociar con el ámbito técnico, con la intención de hacer pequeños cambios en los planes, para que al final se aprueben los permisos.

7.2.3 Municipalidad de Belén, condiciones que atraen la IE sin ser su principal meta.

Siendo el cuarto cantón más pequeño de Costa Rica, posee una de las inversiones extranjeras más importantes del país: Intel. El territorio depende casi por completo del área de servicios avanzados e industrial, 73 industrias de las cuales 33 tienen un rango de trabajadores que va desde 250 hasta 2500; 326 comercios y tres hoteles cuatro estrellas y una serie de hoteles pequeños; además de Clubes Privados y varios Centros de recreación (Municipalidad de Belén, 2014). Lo anterior los vuelve el tercer cantón del país con mejor Índice de Desarrollo Humano, sólo por detrás de Santa Ana y de Escazú, con un puntaje de 0.92 (Corrales & Pérez, 2016).

Para principios de 1990, Belén ya contaba con un primer intento de Plan Regulador, lo que logró una línea en el tipo de desarrollo que buscaban. De este modo, logran ordenar y mejorar los servicios que pueden brindar a los ciudadanos y a las transnacionales. La inversión extranjera ha llevado dinamismo al cantón, lo que es visto con buenos ojos por partes de los funcionarios municipales, aunque el espacio urbanizable comienza a escasear (Venegas Cerdas, 2015). No obstante este mismo dinamismo es lo que ha impedido que el Plan de Ordenamiento Territorial definitivo se encuentre listo, ya que se debe adaptar constantemente a las necesidades de la inversiones que llegan al cantón, lo que demuestra el peso que tienen a la hora de tomar decisiones en el gobierno local.



Imagen 21 Intel Costa Rica. Fuente: Intel.com



Imagen 22 Acceso principal Intel Costa Rica. Hernández Meza 2015

Con respecto al emplazamiento de las grandes industrias, como Intel o Kraft, es el gobierno central quien ha negociado su ubicación, por lo tanto la Municipalidad se debe adaptar a las exigencias que estas empresas traen. En el caso de Intel, la compañía pagó durante ocho años los impuestos ante la municipalidad, antes de la aprobación por parte del Estado de ser considerada como zona franca, lo que acarrió la interrupción del pago de algunos impuestos.

Lo anterior significó, según la Municipalidad, una disminución de alrededor de 120 millones de colones al año en la recolección de impuestos (Venegas Cerdas, 2015), lo que generó una crisis financiera en el seno de las arcas municipales. Sin embargo, la municipalidad debe mantener los servicios y dar mantenimiento a la infraestructura pública como siempre lo ha hecho, pese a que el presupuesto disponible haya disminuido. Es decir, en el presente existe poca inversión en responsabilidad social empresarial.

Por otra parte, uno de los grandes logros del gobierno local fue la llegada del tren a Belén, que conecta directamente con el centro de San José, siendo la primera estación fuera de la Capital en la nueva era del tren urbano, generando un atractivo extra para la llegada de la inversión extranjera. Lo anterior se ejemplifica con el arribo de personas buscando vivienda, sobre todo en los nuevos residenciales cerrados que se han construido. Como se mencionó, este dinamismo genera beneficios para el comercio local pero presiona a la municipalidad para suministrar y mejorar los

servicios. Ante esto, una de las principales salidas a la demanda ha sido externalar los servicios por medio de terceros, por lo tanto la recolección de basura, el reciclaje y las limpieza pública son contratados a compañías privadas.

El trabajo y planes que ha llevado a cabo el gobierno local ubica a Belén con un índice de competitividad entre Alto y Muy Alto (Universidad de Costa Rica, 2012), reflejando el incremento de la inversión y como estas ganancias han sido devueltas para mejorar el bienestar de la población. Un ejemplo es la calidad del tratamiento de las aguas del acueducto municipal y el alcantarillado, además, se ha puesto énfasis y recursos en la planta de tratamiento de aguas residuales, velando por la gran cantidad del recurso que usan las industrias y viviendas del cantón. Si bien, el gobierno local no se ha puesto como meta directa atraer mayor inversión extranjera, las circunstancias de su ubicación geográfica, justo al lado del aeropuerto y a 15 minutos del centro de San José, además de la calidad de servicios y abundancia de recurso hídrico, han llevado a que las negociaciones del gobierno escojan Belén como implantación para importantes empresas internacionales en su territorio.

Finalmente, uno de los principales desafíos a los cuales se tiene que hacer frente como gobierno local es mejorar la oferta de estudios. Lo anterior, debido a que la demanda de mano de obra calificada por parte de las empresas que se encuentran en el cantón no está siendo cubierta. Siempre con la idea de mejorar la calidad de vida y poder adquisitivo de los habitantes del lugar, que se han visto desplazados por la llegadas de una población con un poder adquisitivo más alto que se instala en los nuevos y lujosos desarrollos residenciales que se construyen (Venegas Cerdas, 2015). Por lo tanto, la municipalidad ha intentado llevar a cabo planes conjuntos con el Instituto Nacional de Aprendizaje y las universidades públicas, pero no se han concretado proyectos en este aspecto.

7.3 El sector privado y la atracción de la inversión extranjera directa ¿Cuáles ventajas y desventajas se pueden identificar?

En esta era globalizada donde los diferentes territorios buscan atraer la inversión extranjera, cada uno presenta ventajas o desventajas a la hora de competir contra otros

sitios (Méndez, 2002). Lo anterior va a determinar el tipo y el nivel de flujos que llegan del exterior, teniendo en cuenta que el sector privado va a necesitar una complementariedad del sector público. Por lo tanto, si los primeros no pueden encontrar servicios de calidad de los segundos, esto va a afectar la eficiencia de ellos (Ortiz, Uribe, & Vivas, 2013), a. Las inversiones extranjeras, van a valorar criterios que presenta el medio local para definir si invierten o no en un territorio, convirtiendo a la competitividad un factor determinante. A través de acciones y políticas implementadas por los gobiernos locales se puede lograr que estos espacios participen en el mercado nacional, regional e internacional, incrementando su ingreso real y el bienestar de sus ciudadanos (Cabrero Mendoza, Orihuela Jurado, & Ziccardi Contigiani, 2009).

Es importante identificar las deseconomías externas que se pueden presentar en un país, concebidas como los cambios desfavorables. Las cuales en el ámbito urbano son de múltiples problemas: la excesiva congestión vehicular, el incremento de la renta del suelo urbano, la contaminación del aire, el agua y el suelo, así como la inseguridad ciudadana (Manzano, 2009; Fuentes Arce, 2011; Méndez, 2002). Por otro lado, también es importante valorar las ventajas que hacen interesante al país, motivos que atraen la inversión extranjera, las cuales pueden ser de igual manera múltiples y que las firmas internacionales logran adaptar a sus necesidades (Beaverstock et al, 2000, Méndez, 2014,).

De este modo, se debe identificar las ventajas y deseconomías que se presentan en la zona en estudio en la Gran Área Metropolitana. Como se ha visto, Escazú, Santa Ana y Belén, han atraído gran parte de la inversión extranjera en el sector de servicios avanzados, propagándose hacia los límites inmediatos con otros cantones. Queda en evidencia como se ha creado, entre finales de 1990 y principios del 2000, un polo hacia el oeste de la ciudad en detrimento del centro de la Capital. Sin embargo, como las distancias son relativamente cortas, en la limitada literatura encontrada sobre el tema y en el desarrollo de las entrevistas, los comentarios se dirigen a la Gran Área Metropolitana en general.

7.3.1 Factores que atraen la inversión extranjera

Costa Rica se ha posicionado como polo de atracción de la inversión extranjera desde finales de la década de 1980, sacando ventaja de la falta de estabilidad en el resto de la región centroamericana. Las personas que trabajan directamente y dependen del dinamismo de los flujos de capital extranjero definen a Costa Rica como un sitio de atracción capaz de competir con sitios como Silicon Valley, volviéndolo un oasis atractivo, durante la década de 1990, en medio de una región convulsa, pobre y atrasada en políticas de apertura (Gibson, 2015; Volio, 2015). Para llegar a esta afirmación, Costa Rica dejó atrás la idea de ser un sitio de fábricas donde las oficinas de servicios no estatales se establecían en casas de habitación.

Al cambiar el modelo económico del país, orientándolo hacia una apertura y diversificación de los mercados en los acuerdos tomados por el SIECA, las estrategias de atracción cambiaron. Las fábricas dejaron de crecer, en algunos casos cerrando sus puertas, para dar espacio a un nuevo modelo de inversión en el país más especializado. Los inversionistas comenzaron a construir sitios para ubicar la creciente demanda de oficinas, buscando mejorar la imagen local en el aspecto de negocios y atracción de nuevos flujos basados más en los servicios avanzados. Se dio una nueva “maquila” costarricense: *call centers* y los *back office*. Como fue mencionado por Sassen (2010), esto da paso a la estandarización de los centros de oficinas creando los centros corporativos, siendo Forum el pionero. La transformación y el mejoramiento de la infraestructura se convierten en la ventaja que logró atraer inversión extranjera en el campo de los servicios avanzados.

Antes de llegar a este punto, los inversores aceptan que el país ya presentaba ventajas interesantes, las cuales vinieron a potenciarse a la infraestructura que estaba en construcción por parte de desarrolladores privados. En primer lugar, la implementación de las estrategias unilaterales (Lavarreda, Pieper, & Díaz, 2002), en el caso de Costa Rica las zonas Francas. Un ejemplo de atracción de este modelo lo representa *Procter & Gamble*, afirmando que estas zonas fueron fundamentales a la hora de tomar la decisión de trasladar su operaciones a Costa Rica, siendo esta

empresa pionera en el país y ejerciendo gran influencia en la atracción de otras inversiones (Calderón, 2014).

Este modelo genera alrededor de 5000 empleos directos por año (Volio, 2015), siendo no solo importante para la IE, sino para la creación de trabajos en el país. Pese a ello, el potencial de esta herramienta de atracción no se aprovecha completamente debido a la falta de conocimiento sobre el alcance de todos los servicios que se pueden acoger a este beneficio. Esto ocurre porque los desarrolladores son los negociantes directos ante Promotora del Comercio Exterior de Costa Rica, quienes aprueban el establecimiento zonas francas, ignorando la diversidad de posibles empresas que se pueden establecer en las zonas francas (Gibson, 2015).

Otro de los grandes atrayentes que posee el país, en palabras de Montero Cuevas (2015) presidente de RSL Telecom de Costa Rica y Panamá, es el alto nivel de educación y la calidad profesional. Este aspecto viene a ser relevante en comparación con el resto de Centroamérica, siendo el principal criterio tomado en cuenta por P&G a la hora de establecerse en territorio costarricense. La empresa establece su Centro Global de Servicios de P&G en Costa Rica gracias a la alta calidad del recurso humano nacional (Calderón, 2014). El sistema básico educativo es considerado el número uno de Latinoamérica y para el 2014 era el número 21 del mundo, por encima Estados Unidos, China, India y Filipinas (CINDE, 2014).

El criterio anterior se reafirmó en cada una de las entrevistas que se llevaron a cabo en el país. La buena calidad de la educación universitaria tanto pública en primer lugar, como la privada, generando profesionales en diferentes ramas, creando la relación calidad de mano de obra versus precio muy competitivo (Calderón, 2014; Gibson, 2015; Volio, 2015; Montero Cuevas, 2015). Para llegar a esta calidad de mano de obra, el desarrollo técnico especializado es esencial gracias al Instituto Nacional de Aprendizaje, además de la Universidad Técnica Nacional, una de las cinco universidades estatales. También, la Universidad de Costa Rica se encuentra en el primer puesto a nivel centroamericano y la número 18 de Latinoamérica, según *QS University Rankings: Latin America 2016*. Finalmente, el gobierno ha hecho esfuerzos en llevar la enseñanza del inglés a la educación básica primaria y secundaria, donde las horas de lecciones han aumentado en 85% (Consejo Nacional de Rectores, 2015).

Otro aspecto con peso para atraer la inversión extranjera es el nivel de condición de vida en el país. En este rubro los empresarios ponen los criterios como: estabilidad económica y social, el sentimiento de seguridad en comparación con otros países latinoamericanos, además del buen ambiente de inversión que se ha creado con el tiempo. Una democracia estable durante años, atrae inversión de países desarrollados con menos niveles de corrupción (Von Breymann, 2014), volviendo a Costa Rica un oasis en medio de una región políticamente convulsa a inicios de 1990. Recientemente el país se ha destacado en diferentes ámbitos a nivel Latinoamericano, siendo el segundo lugar en el *Democracy Index* y en *Polittcal Stability* (Banco Mundial, 2014). Además de compartir el primer lugar con Chile y Uruguay en el *Latin Security Index* y ser el primero en Latinoamérica según el *Country Brand Index* 2014-2015 (FutureBrand, 2017).

Por otro lado, la ubicación geográfica que presenta el país es otra de las ventajas para atraer inversión extranjera. Como se vio en la segunda parte, el país tiene una clara vocación hacía el mercado norteamericano. Con múltiples conexiones directas a los principales mercados mundiales, el aeropuerto internacional como se vio, es el segundo en importancia y calidad de servicios de la región (CINDE, 2014). Lo anterior se suma a la cercanía con los Estados Unidos y la similitud en el uso horario, Costa Rica tiene la misma hora que el centro de la región norteamericana (Volio, 2015).

Finalmente, la facilidad de acceso a servicios de conectividad de alta calidad, los cuales son básicos para la economías de flujos en el mercado globalizado actual (Hermelin, 2009). En este aspecto, el Instituto Costarricense de Electricidad (ICE), ha desarrollado proyectos para llevar internet de alta velocidad con fibra óptica a los centros corporativos (Calderón, 2014). Además, la apertura en el ámbito de telecomunicaciones, terminando con el monopolio Estatal, llevó a las firmas transnacionales a beneficiarse de la nueva competencia y oferta que se generó (Montero Cuevas, 2015). También, los servicios brindados por las otras instituciones del estado son de alta calidad, como la electricidad con la Compañía Nacional de Fuerza y Luz y el servicio de aguas con el Instituto de Acueductos y Alcantarillados,

lo que da seguridad a la inversión, especialmente en la manufactura de alta tecnología como la de Intel y componentes médicos de precisión (Volio, 2015).

7.3.2 Deseconomías identificadas en Costa Rica

En el aspecto de la competitividad urbana las externalidades con las que cuenta el país crean una fuerza centrífuga frenando la economía de una aglomeración (Manzano, 2009). Lo anterior se percibe como cambios desfavorables experimentados por agentes económicos causados por terceros, especialmente públicos, que no pueden ser procesados por el sistema de precios del mercado (Peter W, 2006). Algunas de las deseconomías no poseen un valor tangible en el mercado, pero si tienen un valor expresado en el bienestar de la compañía (Paquette, 2014). Las ciudades siempre van a tener ventaja invirtiendo directamente en ciertos aspectos dejando de lado otros, lo que vendría a restarles puntos a la hora de competir con otras metrópolis (Sabaté & Tironi, 2008). En el caso del área metropolitana de Costa Rica si bien, no se señalan muchos criterios, los actores privados en atracción de la inversión extranjera coinciden en los diferentes aspectos que se vuelven deseconomías para el país.

El primero en ser mencionado en la mayoría de los casos son las trabas en tramitología y la excesiva burocracia. Las autoridades e instituciones del gobierno no logran un funcionamiento coordinado la mayor parte del tiempo, frenando el proceso de obtención de permisos para desarrollar un determinado proyecto. Lo anterior viene apoyado por la falta de coherencia en las leyes nacionales, lo cual entorpece la liberación de la economía (Von Breymann, 2014). Si bien, Costa Rica ha vendido su marca país basado en la ecología, los trámites ante la Secretaría Técnica Nacional Ambiental son los que más retrasan los permisos de construcción, debido a que todo proyecto debe llevar estudios de impacto ambiental, por lo tanto la fila de espera para el estudio es extensa (Volio, 2015). En consecuencia, la inversión se retrae por las trabas jurídicas, además de la falta de coherencia con las regulaciones del resto de la región (Calderón, 2014). No obstante esa brecha debería estarse cerrando con los acuerdos del SICA.

De forma más específica, los empresarios reclaman la falta de visión y cooperación de los gobiernos locales. Pese a que estos no generen trabas significantes, tampoco buscan como atraer la inversión y ayudar en el dinamismo económico del territorio, ya que solo esperan a que las negociaciones sean hechas por las entidades centrales (Volio, 2015). Por otro lado, las empresas si reconocen que la presencia de CINDE ha sido un gran motor de ayuda a la hora de enfrentarse a la burocracia nacional al llegar al país. En el caso de los desarrolladores de los centros corporativos, mucho de las negociaciones para atraer inversores a sus proyectos pasan por las manos de la entidad (Gibson, 2015).

Otro de los grandes rezagos que presenta el país es en el área de la infraestructura física. Una de las observaciones que se hacen, en este ámbito, es el tiempo que ha tardado la modernización del aeropuerto internacional (Montero Cuevas, 2015), lo que también llevó a algunas compañías aéreas a retirarse del país. Conjuntamente, el desarrollo con respecto a los proyectos donde se implanta la inversión extranjera han ido demasiado rápido para el nivel de acción que tiene la parte pública (Carballo, 2014).

En términos generales, se debe mejorar la competitividad del país en áreas tales como: infraestructura portuaria, transporte aéreo y transporte público; siempre señalando como principal culpable al Ministerio de Obras Públicas y Transportes. Las horas que una persona debe pasar en los transportes públicos o en el vehículo privado, llegan a ser de entre 40 minutos hasta dos horas para realizar un recorrido de 11 km. Sumado a que, todos los transbordos se hacen en San José centro, lo que entorpece y retrasa a los usuarios. Los altos costos de los servicios públicos, en especial el precio de la electricidad, es otro aspecto que se enumera

Asimismo, los impuestos que se cobran por el combustible hacen que el costo de éste sea elevado en comparación al resto de la Región, resaltando que se importan los combustibles, ya que hace años se dejó de refinar el petróleo en Costa Rica. Sumado a lo anterior, el país se ha convertido uno de los países más costosos para vivir en la región, siendo San José la quinta ciudad más cara de Latinoamérica (S.A.P, 2016). Esto ha comenzado a crear una migración de ciertos servicios a otros países, más que todo a mercados asiáticos, como el caso de Intel y su planta de ensamblaje de

Procesadores. También, como se precisó en la parte anterior, los costos de establecimiento de las empresas, así como el valor del metro cuadrado ha llevado a algunas compañías a desistir de instalarse o aumentar sus operaciones en el país (Solís, 2015).

Finalmente, una de las deseconomías que tiene más presencia en el país, es la falta de mano de obra técnica para la oferta de trabajo que se está brindando. A las universidades e institutos no les da tiempos para formar profesionales con la rapidez con la que crece la demanda por parte de la inversión extranjera. Las universidades públicas no han invertido más en educación técnica, sino que siguen dando ofertas que no son la principal demanda de las empresas transnacionales (Volio, 2015). La no existencia de un plan país ha hecho que el tipo de trabajo no vaya de la mano con la oferta de la mano de obra. Sumando que la relación entre universidades y transnacionales ha sido muy distante, lo que ha frenado el desarrollo de la investigación tecnológica (Gibson, 2015), la cual solo se ha dirigido a los micro procesadores y a los componentes médicos.

Conclusiones

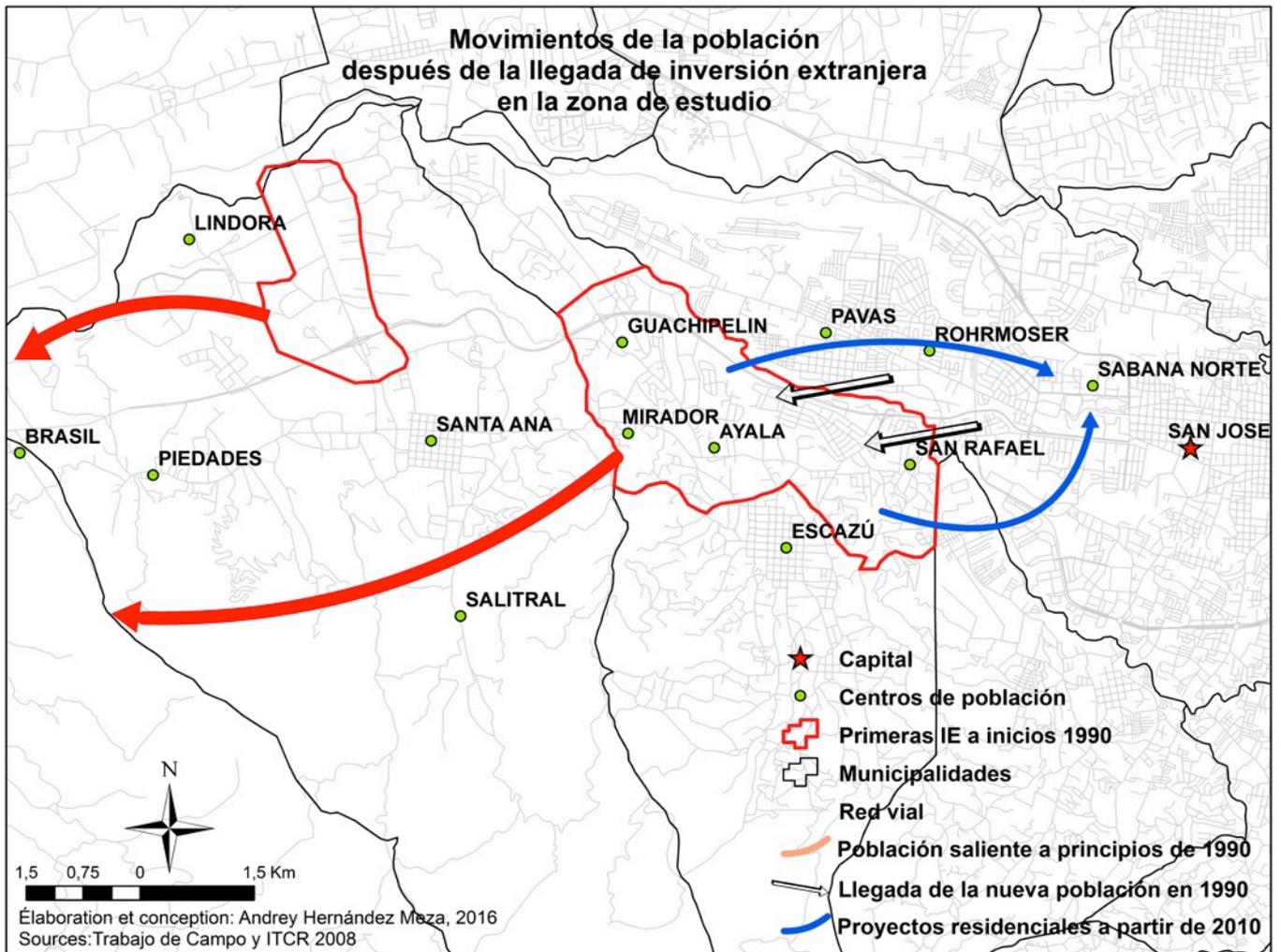
Como se ha visto a lo largo de este trabajo, desde la década de 1990, las zonas de estudio se han visto impactadas por una dinámica de flujos de servicios y productos gracias a la inversión, la cual ha sido un importante foco de desarrollo. El sector estudiado forma parte de lo que se conoce como el primer punto de anclaje en la Gran Área Metropolitana para la inversión extranjera en el sector de servicios e industria de punta. Esto se ve claramente en el incremento del empleo en este rango de la economía, especialmente en servicios como los de *call centers*, finanzas, *hubbs* e inmobiliarios en la zona (OUGAM 2012).

Antes de que se desarrollara esta dinámica, el sitio era considerado por los habitantes de la capital como zonas agrícolas, dedicadas 100% a la actividad primaria. La densidad de población era bastante baja y existían grandes extensiones de tierra combinadas con las de pequeños terratenientes, que, en su mayoría, llevaban una vida de “campo”, como se le conoce en Costa Rica. Esta realidad cambia por el interés de los inversionistas, buscando innovar en el desarrollo inmobiliario de alta plusvalía y

ofrecer nuevas opciones para sitios de negocios y compras a los habitantes de la capital con mayor poder de adquisición.

Al predominar granjas en la zona, los primeros inversionistas aprovecharon el bajo costo del metro cuadrado del suelo -tan solo a 12 dólares en esa época- logrando adquirir todas las propiedades. Este fue el primer desplazamiento claramente marcado de la población originaria. Posteriormente, empieza un periodo de adquisición de propiedades alrededor del futuro proyecto comenzando a jugar con la especulación de tierras. Esto fue el principal motivo de la segunda ola de desplazamiento de población.

Los habitantes se desplazaron aún más al oeste de la Gran Área Metropolitana, comenzando un éxodo hacia nuevas tierras. Como se puede ver en el mapa 28, desde Escazú -que fue el epicentro para el crecimiento de la inversión extranjera como se ha visto en el estudio- se aprecia el movimiento de la población en el espacio. Primero pasando hacia Santa Ana y luego continuando el movimiento hasta Brasil o Llano León, lugares donde aún predomina el paisaje de campo.



Mapa 29 Movimientos de población en Escazú. Hernández Meza 2014

Lo anterior debido a la rápida expansión de la inversión, llegando a afianzarse en los sitios de Santa Ana y Belén. Esta situación lleva a un traslado de mayor cantidad de la población original a las afueras de la Gran Área Metropolitana para quienes buscaban seguir con la vida agrícola. Por ejemplo, actualmente, el valor del metro cuadrado ha aumentado de manera exponencial en sitios superando los 500 dólares (Municipalidad de Escazú 2013).

Al hacer un análisis de la falta de inclusión o mejora de la calidad de vida de la población originaria por parte de la inversión extranjera, los primeros desarrolladores

culpan a la Municipalidad y las autoridades públicas por no aconsejar cómo invertir el dinero que se les pagó por la compra de sus propiedades (Von Breymann, 2014). Mientras que, al inicio los mismos pobladores, con un fuerte sentido de pertenencia, tuvieron que ceder ante el paso del “desarrollo” y la llegada de un nuevo perfil de pobladores, con alto poder adquisitivo que comenzaron a comprar en los nuevos desarrollos inmobiliarios, tanto en residenciales horizontales como en los nuevos edificios de apartamentos. Según estudios de mercado de Portafolio Inmobiliario, Escazú se volvió el cantón con mayor poder adquisitivo per cápita de la región centroamericana (Volio A, 2014).

En la actualidad, el paisaje que predomina en las áreas de estudio, son lo residenciales cerrados, los cuales vienen a fragmentar la dinámica social. Algunos de estos nuevos proyectos habitacionales se encuentran justo al lado de los tradicionales barrios, aunque el intercambio es inexistente debido a los muros construidos. Además, los pobladores terminan por ceder a las presiones inmobiliarias, muchas veces por falta de asesoría o inocencia, venden sus propiedades a precios más bajos que el precio real en el mercado.

CAPITULO 8

Ciudad de Flujos, infraestructura y contrastes urbanos. La evolución metropolitana en el Área Metropolitana Pacífico la más dinámica de la Región Centroamericana.

En el Área Metropolitana Pacífica se está desarrollando una dinamización acelerada, tanto en la capital panameña como en las zonas circundantes. Aunque la ciudad siempre se ha caracterizado por su tradición y énfasis en el sector de servicios, el impacto de la inversión extranjera se ha visto marcado a gran escala en los últimos diez años (Luna & Sánchez, 2009). Desde hace dos administraciones presidenciales, para Ciudad de Panamá se creó la idea de un proceso de “honkonización” o como prefiere llamarla el expresidente Ricardo Martinelli: la “Dubái de las Américas”. Lo anterior fue un intento de descentralización, en el cual se presenta un modelo que permite *“aux grandes villes de rayonner et ainsi d’insérer le pays dans la mondialisation... dont, la métropolisation n’est pas perçue comme une dynamique affectant l’ensemble du territoire national, mais uniquement les grandes villes”* (Ghorra-Gobin, 2015, pp. 42).

Estas señales se observan sobre todo en el desarrollo de la infraestructura urbana tanto en lo privado como en lo público, donde el sector de la construcción es la principal compradora de insumos nacionales y mano de obra (Gordón Canto, 2015). Según datos del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC, 2015), porcentualmente los principales aportes en el sector servicios al PIB panameño son la construcción y bienes inmuebles con un 17.4 %, gracias al desarrollo de nuevos megaproyectos, como la primera línea de Metro. Además el transporte, el almacenamiento y las comunicaciones generan 25.1 %, la intermediación financiera cubre 7.8 % y las actividades empresariales, inmobiliarias y alquiler generan 9.7 % del Producto Interno Bruto (INEC, 2015).

Así, Ciudad de Panamá es vista según Evans Rivera (2011) como “la puerta de entrada para contribuir con la región” gracias a una conectividad del país con toda

Centroamérica a través de vuelos directos y una economía abierta. Lo anterior se refuerza con lo dicho por parte del ministro de Comercio de Panamá, Frank George de Lima, en el Foro Latinoamericano de Economía celebrado en París en junio de 2013, en el que expresó que existe una fuerte diversificación de la economía gracias al Área Económica Especial Panamá-Pacífico, a un desarrollado centro de telecomunicaciones y, lógicamente, al Centro Bancario Internacional.

En este capítulo, se procederá mostrar cómo se ha llevado a cabo la metropolización en el Área Metropolitana Pacífica, buscando entender cómo la nueva dinámica de la inversión extranjera en Ciudad de Panamá y las Áreas Revertidas han llevado a una transformación urbana de gran escala. La cual, ha traído impactos directos en el ordenamiento territorial, la sociedad capitalina y la apertura a nuevos mercados. Para poder demostrarlo, se expondrá el estudio en tres partes, la primera es el Centro Bancario Internacional, que abarca los sectores Obarrio y el Cangrejo, y cuya dinámica podemos encontrar hasta las zonas de Punta Paitilla, Punta Pacífico y Costa del Este de forma inmediata. Así como, el proceso de gentrificación del centro histórico, a través del cual, la ciudad se ha encargado de mejorar su aspecto estético, se ha dado un proceso de expulsión de la población local, para dar paso a casas de lujo y hoteles de alto costo.

En un segundo punto, se analizará el motor de cambio en la apertura comercial y atracción de inversión en Ciudad de Panamá, las Áreas Revertidas de la antigua Zona del Canal, donde “se respiran aires nuevos de metropolización”. Estos terrenos fueron devueltos al país por parte de los Estados Unidos, consisten en antiguos asentamientos civiles y militares que velaban por el funcionamiento y protección de la vía marítima. Para finalizar, como tercer punto, se realizará un acercamiento a los aspectos de la gobernanza, la toma de decisión sobre el desarrollo metropolitano del AMP y las deseconomías que se perciben tanto desde el punto de vista del sector privado como público.

8.1 Ciudad de Panamá, la “Honkonización” de una metrópolis Centroamericana.

El Centro Bancario Internacional, es lo primero que atrae la vista a la hora de llegar a Ciudad de Panamá. Éste es el sitio donde se encuentra el principal sector financiero del país y de la Región Centroamericana. Este paisaje urbano inmediatamente atrae al espectador, buscando crear una imagen que recuerde la honkonización de la capital panameña. La zona ha experimentado un fuerte crecimiento en el desarrollo de edificios de gran altura, donde se establecen apartamentos y oficinas, lo cual ha llevado a una actividad inmobiliaria muy dinámica. En Panamá, se ha afirmado un fenómeno recurrente en América Latina, el aumento de la población urbana, buscando una mayor densificación (Cárdenas, Isabel, Cabrera Marrero, & Pittí de Rivera, 2015), destinada a un segmento de población de alto poder adquisitivo.

La idea de utilizar un modelo como el de Hong Kong para perfilar la metropolización de Ciudad de Panamá puede revelar ciertos criterios urbanos; ellos pueden ser de carácter financiero, constructivo y social. Se expondrán, en pocas líneas, los grandes rasgos de la ciudad en la cual se está inspirando la capital panameña. Se trata de una ciudad asiática, perteneciente a China, devuelta después de décadas de control británico. Es un modelo capitalista inglés que se aplicó en la China comunista, llevando a crear uno de los centros financieros más importantes del mundo. Además, es una economía dirigida al sector terciario en su mayoría, dando facilidades en la implantación de compañías *off shore*, con un nivel de tributación simple (CIA, 2017). El perfil de la construcción de rascacielos, buscando una densificación de la ciudad, es otro aspecto que se busca imitar. Hong Kong es una de las ciudades más densamente pobladas del mundo, llegando a contar con una población 100% urbana (Heritage Foundation, 2016).

Después aclarar el panorama que se busca en Ciudad de Panamá, se puede comenzar a hacer el análisis urbano. La capital se define como una de las más modernas de América Latina, tanto a nivel constructivo como a nivel económico, con dinámicas que buscan semejar las de países desarrollados (de Brown, 2014). Lo anterior, con la

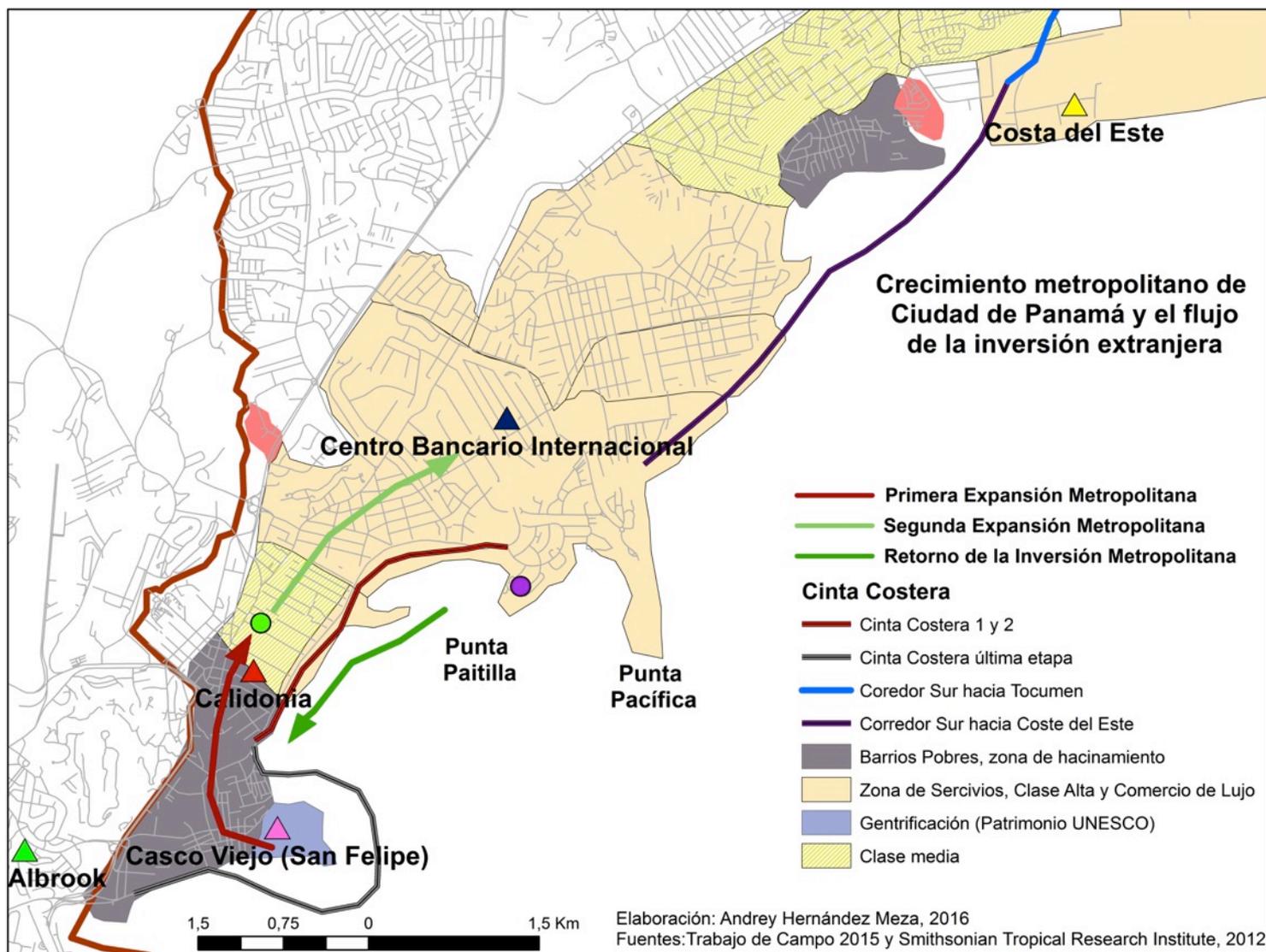
idea de mejorar la competitividad del país a través de proyectos como el saneamiento de la Bahía de Panamá, la construcción de la Línea 1 del Metro y la ampliación de puentes y carreteras, entre otros (Brown Araüz, Vásquez, & Inés, 2013).

8.1.1 Flujos del urbanismo en Ciudad de Panamá.

Ciudad de Panamá ostenta un urbanismo que resalta por su poca planificación a la hora de ordenar la dirección de la ampliación de la ciudad. Lo anterior se basa en la dinámica que se presenta en los proyectos de construcción que se han desarrollado. La limitante de la zona del Canal, que existió hasta 1999, estableció una demarcación para la expansión de la ciudad hacia el oeste, teniendo como punto de partida el Casco Viejo, sitio de emplazamiento principal a inicios del siglo XX e inmediatamente colindante con el área de acceso restringido impuesta por los Estados Unidos. El lugar cuenta con un evidente Plan Damero reticular en el que la plaza y la iglesia son los principales centros para luego convertirse en calles que se adaptaban a la línea limítrofe con la antigua zona del Canal.

Para el año de 1970, la aprobación del régimen de propiedad horizontal viene a dar las primeras herramientas para la verticalización paulatina de la Ciudad (CAPAC, 2015). El centro de comercio de la capital había sido desplazado al sector de Calidonia, ya que el crecimiento en el casco histórico era limitado. Por esta razón, se estableció la Municipalidad de Panamá en este sitio, así como el Hospital principal y uno de los edificios que durante mucho tiempo fue emblemático en la ciudad: el edificio de la Lotería, construido en 1977, y que fuera el de mayor altura en la ciudad durante más de dos décadas (Young A, 2013). Hoy no se encuentra ni entre los 50 primeros. Así, queda marcado un crecimiento anárquico de la mancha urbana, partiendo del centro histórico de San Felipe (Casco Viejo) y llevando a una multicentralidad y una fragmentación urbana, que desdibujan la expansión territorial (Castro Gómez, 2012).

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá



Mapa 30 Crecimiento urbano de Ciudad de Panamá y flujo de inversión extranjera. Hernández Meza 2016

Sin embargo, durante las décadas de los 1970 y 1980, el gobierno militar mantuvo control -lo cual no significa ordenamiento territorial- sobre el desarrollo de proyectos de vivienda e inversiones. Después de la invasión estadounidense en 1989 a Panamá y el establecimiento de un gobierno democráticamente electo, se da paso a la liberación del mercado inmobiliario y a un retroceso del Estado en la toma de decisiones que viene a acelerar los flujos de expansión urbanos, aumentando la fragmentación ya existente (Luna & Sánchez, 2009).

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

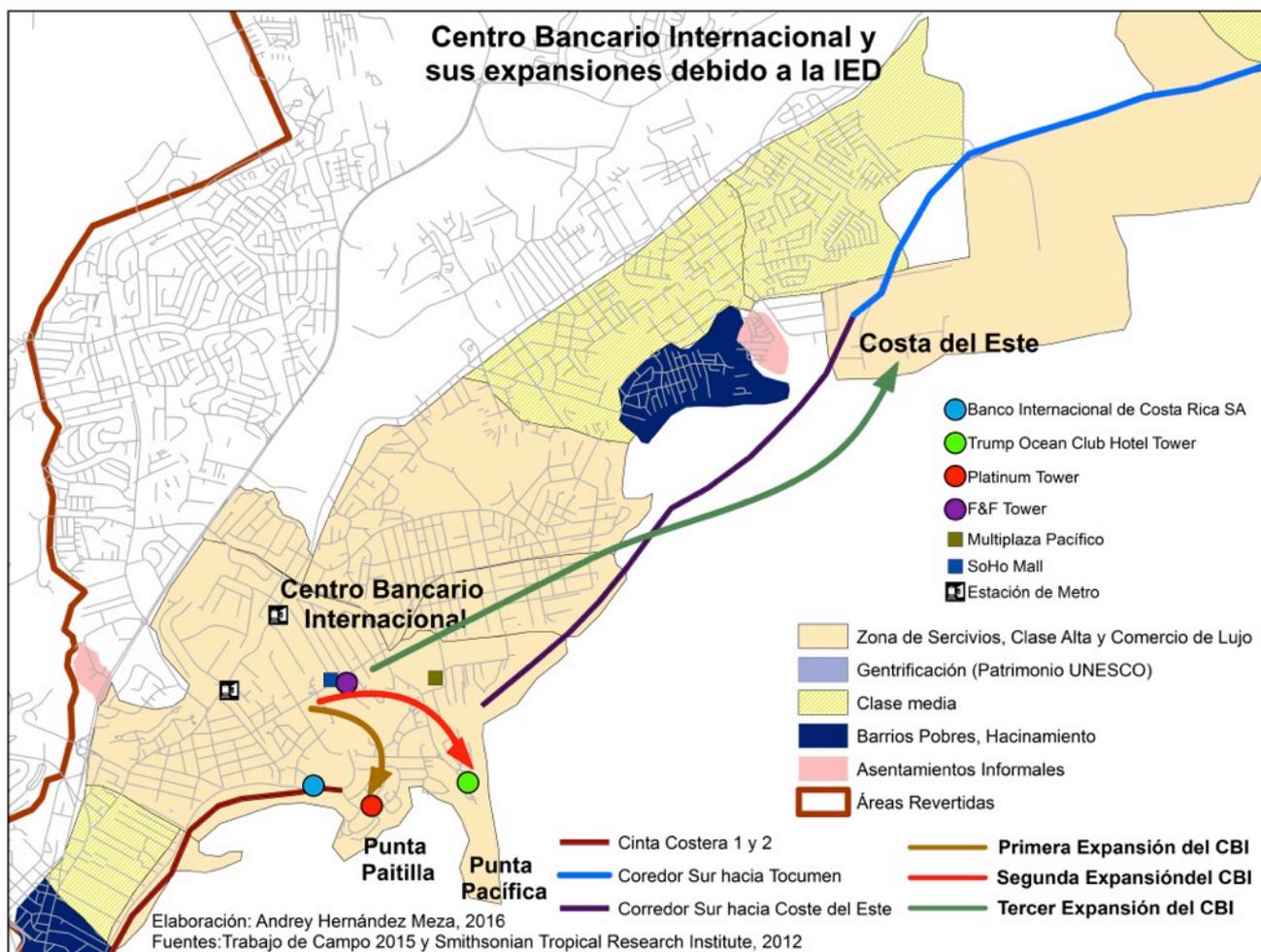
Posteriormente, la inversión inmobiliaria se desplazó al Centro Bancario Internacional, el cual, si bien existía en la década de los 1970, después de la liberación del mercado recibe los primeros proyectos de amplitud vertical. En un principio, esta zona fue de vocación residencial, con edificios de poca altura donde se establecían las oficinas de los bancos representados en el país (Buendía, 2014). Al no existir un plan de ordenamiento, los empresarios aprovecharon las nuevas ventajas para cambiar la zonificación, creando paulatinamente primero proyectos horizontales de vivienda, y después los rascacielos de hoy en día. Así, para los años 1990, ya se encontraban las primeras construcciones -como la Platinum Tower de 159 metros (hoy en el puesto 41 en altitud de los edificios más altos de Latinoamérica) que presagiaban el perfil moderno de la ciudad hoy en día (Young A, 2013).

Como se puede apreciar en el mapa 29, para poder explotar la dinámica inmobiliaria la capital empezó a expandirse hacia el mar con zonas de relleno, como en los casos de Punta Paitilla, Punta Pacífica y Costa del Este (Gordón Canto, 2015). Este último desarrollo se basa completamente en la construcción del Corredor Sur, vía que une directamente la Capital con el Aeropuerto Internacional Tocumen. Sin embargo, durante los últimos 5 años, se ha visto un movimiento en el espacio con respecto al desarrollo de grandes edificaciones, que refleja un efecto de boomerang.

Al expandir la Cinta Costera, los desarrollos verticales han comenzado a trasladarse hacia el oeste, hacia el centro histórico. Este fenómeno se puede analizar desde diferentes perspectivas. La primera es aprovechar la inversión pública en la mejora urbana costera de la ciudad. La segunda, buscar terrenos hacia la parte pobre de la ciudad, donde el metro cuadrado es más barato, para ir desarrollando nuevos proyectos urbanos. Finalmente, acercarse a los nuevos emplazamientos de las Áreas Revertidas, aprovechando las nuevas carreteras que unen a esta zona. Además, este fenómeno se apoya en la gentrificación que está viviendo el Casco Antiguo con la llegada de inversión turística, explotando el centro histórico con aspecto postcolonial y su nombramiento como Patrimonio de la Humanidad.

El Centro Bancario Internacional

La morfología del lugar se presenta compleja al no haber una sectorización para el establecimiento de la inversión extranjera directa. Son el mercado inmobiliario y la plusvalía de las diferentes zonas lo que ordena el establecimiento de los desarrollos. En el sitio se encuentran los principales centros de financieros con representación a nivel mundial, el caso del Centro Bancario Internacional; además de algunos de los *office centers* más importantes del país. A lo anterior se le suma la presencia de importantes oficinas del gobierno de la República, como por ejemplo, la Contraloría General, el Ministerio de Economía, las distintas oficinas de la Súper Intendencia de Bancos, además de centros universitarios privados y los principales centros comerciales o *malls* del país.



Mapa 31 Centro Bancario Internacional y sus expansiones a causa de la inversión extranjera. Hernández Meza 2016

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

A partir de los años setenta, este barrio empezó a desarrollarse en la Capital, beneficiándose de una actividad bancaria prácticamente libre de impuestos, libre circulación de capitales, del secreto bancario y en busca de operaciones *offshore* (Collin-Delavaud, 2006) Esta zona está compuesta por los barrios de Bella Vista, El Cangrejo, San Francisco, Marbella, Obarrio y finalmente, avanzando hacia Punta Paitilla, Punta Pacífica y Costa del Este. Se le agrega actualmente el fenómeno de retorno a Calidonia, aprovechando la cinta costera (mapa 30). No se puede obviar el boom inmobiliario que se ha dado en esta ciudad, desde finales de 1990 y que continuó aún con la crisis del 2008 provocando el crecimiento de rascacielos, dibujando la *skyline* de la zona (Castro Gómez, 2012). La ciudad ha tomado aspecto de “nuevo Miami”, mostrándose como polo de inversión pública del país y convirtiéndose en un centro neurálgico de inversión extranjera y establecimiento de transnacionales.



Imagen 23 Centro Bancario Internacional. Hernández Meza 2015

De este modo, El Centro Bancario ha modificado su aspecto clásico de casas de familias adineradas al lado de casas más pequeñas, donde se podía encontrar una

cierta mixtura social. Sin embargo, a partir del año 2000, la tendencia a la construcción de rascacielos y apartamentos de lujo modificó la morfología del sitio, sin ninguna planificación zonal debido a la baja intervención estatal, a los intereses privados y a la velocidad de la llegada de los desarrollos (Mata & Rosas, 2014). Así, los detentores de casas de lujo optaron, en su mayoría, por adquirir apartamentos en los nuevos edificios que se construían, mientras la clase media vendió sus terrenos por la presión que genera la nueva tendencia de “desarrollo” en la ciudad, teniendo que desplazarse fuera del centro debido a la nueva dinámica urbana de alta plusvalía. De este modo, se puede apreciar cómo los que tenían la capacidad económica y hacían mejores ventas de sus propiedades podían optar por una opción de vivienda en las afueras de la ciudad. El primer destino enfocado para esta población fue el oeste de la ciudad, cruzando el puente de Las Américas hacia los sectores de Arraján, donde se desarrollaron proyectos residenciales con vocación horizontal (Buendía, 2014).

En el centro bancario, la inversión extranjera se ha vuelto visible más que todo por el perfil de la ciudad. Desde inicios de los años 2000, se han construido más de 150 rascacielos que sobrepasan los 100 metros de altura. Además, al día de hoy, el Centro Bancario Internacional cuenta con 44 edificios de más de 155 metros de altura. El edificio más alto de la ciudad es el Trump Ocean Club Hotel Tower con 70 pisos y 284 metros de elevación (CAPAC, 2015). Dentro de los 35 edificios que superan los 190 metros en América Latina, este sitio cuenta con un total de 25, lo que corresponde al 71% del total, mientras que Ciudad de México cuenta con cinco, un 14% del total, seguido por Santiago y Caracas con dos cada uno, aproximadamente un 6% y finalmente, Bogotá con un 1% (Young A, 2013). El único edificio que supera a las mayores elevaciones de Ciudad de Panamá, es la Gran Torre de Santiago con 300 metros, unos 16 metros por encima de la *Trump Ocean Tower*.

No obstante, como se mencionó, esta transformación empezó como una modificación paulatina del uso residencial para luego dar paso a una vocación de negocios. De este modo, se puede afirmar que el boom inmobiliario fue dirigido a un mercado de vivienda, proyectándose principalmente al mercado estadounidense jubilado. Sin embargo, los proyectos no interesaron al principal grupo al cual iba enfocado y provocando una burbuja inmobiliaria (Buendía, 2014), donde se sigue desarrollando

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

para intentar atraer compradores norteamericanos. No obstante, éstos no buscaban una ciudad con malos servicios de transporte para pasar sus últimos años, sino que prefirieron dirigirse al sector de Boquete, conocido por sus atractivas playas. Lo que salva las inversiones es la migración de suramericanos que llegan a Panamá, primero los colombianos y actualmente los venezolanos con alto poder adquisitivo que buscan salir del régimen Chavista. Posteriormente, el desarrollo empresarial empieza a situarse en la zona, principalmente por el prestigio que empieza a tener y la cercanía con compañías o centros financieros para hacer negocios.

| Recaudación | | | |
|---------------------------------|-----------------|-------------------------|---|
| Permisos de Construcción | | | |
| Años | Cantidad | Impuestos B/ | Inversión total en desarrollo B/ |
| 2010 | 1374 | 4 467 496 | 1 141 672 255 |
| 2011 | 1149 | 3 908 035 | 857 238 819 |
| 2012 | 1458 | 5 777 464 | 1 505 414 279 |
| 2013 | 1531 | 7 957 188 | 2 073 255 059 |

Cuadro 13 Recaudación por permisos de construcción. Municipalidad de Panamá 2014

Esta dinámica se ve reflejada en los números de la Municipalidad de Panamá a la hora de otorgar permisos de construcción y de recaudar impuestos. Se puede observar que las inversiones y las ganancias presentan una tendencia a la alza, excepto en 2011. Por ejemplo, en 2013, se llegan a recolectar casi ocho millones de Balboas en 2013, tan solo en permisos de construcción. La gran facilidad con la que se otorgan los permisos es la cualidad más flexible del plan de ordenamiento llevado por el MIVIOT⁶², donde se trabaja de manera puntual según el proyecto. Así, se modifica la zona. Se analiza cada proyecto para advertir si va con lo estipulado en las normativas del sector seleccionado, considerando que cada proyecto puede variar según el interés del mismo para la población o el país (de Brown, 2014). Por lo tanto, se trabaja con

⁶² Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

tres escalas de planes: plan individual, plan parcial y plan regional, según el tipo de proyecto.



Imagen 24 Punta Pacífica Ciudad de Panamá. Hernández Meza 2015

Se observa una expansión del Centro Bancario ya que no existen normas de zonificación ni de contención. Esto modifica la vida interna de los corregimientos, terminando con la vida de barrio, y privilegiando un modelo dirigido por los intereses de las inversiones y las personas a quienes van dirigidas (Mata & Rosas, 2014). El gran desarrollo urbano de la ciudad de Panamá da como resultado “el surgimiento de nuevas realidades que se expresan en la creación de nuevos estilos de vida, así como nuevas formas de consumo” (Castro Gómez, 2012, pp. 96). En este aspecto, se han instalado grandes centros comerciales de lujo como el SoHo Mall y Multiplaza, la misma que se encuentra en Escazú de la Gran Área Metropolitana de Costa Rica, con inversión del Grupo Roble.

Sin embargo, en estos *malls*, las tiendas son de una “categoría” económica mayor única en Centroamérica, pues cuentan con marcas como Bulgari, Prada, Louis Vuitton, etc. Esto demuestra el tipo de población a la cual se dirigen estos centros de “recreo” comerciales, donde la demanda de este tipo de productos es mayor. Lo anterior, viene a manifestar el peso que tiene el Centro Bancario Internacional, no

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

solo como un centro de flujos financieros, sino también en los flujos comerciales y de personas. Esta situación se refleja urbanísticamente en el espacio, haciendo que en un área relativamente pequeña converjan grandes intereses internacionales, presionando a la institucionalidad estatal.



Imagen 25 Centro Comercial Soho Mall. Fuente cb24.tv

Finalmente, fuera del área del Canal de Panamá, éste es el sector que más inversión pública ha recibido en el área de la construcción. En primer lugar, la Cinta Costera, proyecto con el cual se une la moderna ciudad del Centro Bancario con el Casco Viejo Patrimonio de la Humanidad UNESCO, para luego rodear el centro histórico gracias a una carretera construida sobre el mar y finalmente, llegar hasta el área costera del Chorrillo. Este desarrollo tuvo un costo de más de \$782 millones de dólares, ganándole al mar más 26 hectáreas (Soto, 2014), vía por la cual se está “devolviendo” la inversión extranjera hacia el este de la ciudad. Como segundo proyecto se encuentra la primera línea de metro de Centroamérica, la Línea 1 del Metro de Panamá. Con un recorrido de norte a sur, une la terminal de buses de Albrook con el Centro Comercial “Los Andes”, llevando su recorrido por el sector noreste del Centro Bancario (estaciones Iglesia del Carmen y Vía Argentina). Una de

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización. Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

las mayores modificaciones que se espera para la zonificación de Ciudad de Panamá, con la entrada en funcionamiento del metro, ha sido exigir que los sectores en un radio de menos de 300 metros sean de uso mixto obligatorio (de Brown, 2014, Mata & Rosas, 2014)



Mapa 32 Línea 1 del Metro de Panamá.
Autoridad del Metro de Panamá

Casco Viejo (San Felipe)

Hoy en día, San Felipe es una de las zonas que más atrae a los inversores extranjeros que buscan aprovechar la línea de hoteles boutique y restaurantes finos. Creado en 1673, se trata de la relocalización de la antigua ciudad ubicada al oeste, como consecuencia del gran saqueo y posterior incendio por parte del pirata inglés Henry Morgan. Debido a esto, se delineó con las características que la Corona de España exigía para las construcciones urbanas de la época, con una plaza central, que

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

marcaba el inicio del plan damero (Tejeira Davis, 2008). Sin embargo, esta área estuvo abandonada durante muchas décadas, poblándose de sectores pobres, con edificios vetustos y poco sanitarios. Después de la década de los 1970, se pierde como referente físico y simbólico capitalino (Castro Gómez, 2012) por más que la casa presidencial se mantuviera allí.



Imagen 26 Plan Damero del Casco Viejo de Panamá. Fuente Panamá Vieja Escuela



Imagen 27 Vista aérea del Casco Viejo 1960. Fuente Panamá Vieja Escuela

La rehabilitación tardía y lenta, en comparación con otros centros históricos de América Latina, permitió en cierto modo la conservación de los edificios, plazas y calles de las modificaciones modernas de Ciudad de Panamá (Collin-Delavaud, 2011). Sin embargo, en los últimos 5 años, esta “recuperación” se ha llevado de manera voraz y anárquica. De esta forma, los inversores, en lugar de restaurar los edificios, han llevado a cabo la demolición de los mismos, dejando solo las fachadas. Por lo tanto, se pierde la riqueza de la estructura, incluyendo los patios interiores, dejando un cascaron con una arquitectura interior completamente nueva, la cual, en la mayoría de los casos, no es armónica con el diseño histórico.



Imagen 29 Vista casa presidencial en el Casco Viejo. Hernández Meza 2015



Imagen 28 Edificios restaurados Casco Viejo. Hernández Meza 2015

Como se puede apreciar en las imágenes, la gentrificación es evidente en el área, siendo parte de la recuperación de zonas históricas en diferentes partes de Latinoamérica. No obstante, el proceso que se promueve en Panamá, sin controles o límites a la afectación de estructuras históricas, puede llevar a la UNESCO a quitarle de la lista de Patrimonio de la Humanidad -reconocimiento otorgado en 1997- (Tejeira Davis, 2008 y Collin-Delavaud, 2011). Los procesos de inversión extranjera han tenido impacto importante en el Casco Viejo, donde se evidencia que, al dejar sin restricción a los inversores, prima la ganancia económica sobre un proceso de restauración regulada.

8.2 Las Áreas Revertidas, el territorio devuelto con un área ya desarrollada, atracción para un nuevo tipo de inversión extranjera.

No se puede realizar un estudio sobre Ciudad de Panamá sin mencionar de una u otra manera el Canal de Panamá. No solo la capital se adaptó a la vía transoceánica, sino, todo el país depende de su existencia debido al juego geopolítico que conllevó la construcción de la obra. En un primer momento, con el intento francés a través del proyecto de Ferdinand de Lesseps, Colombia buscaba afianzar su presencia en el istmo panameño. Posteriormente, con el fracaso del Canal francés, se venden las acciones a los Estados Unidos por medio del tratado Herrán-Hay de 1903 firmado con

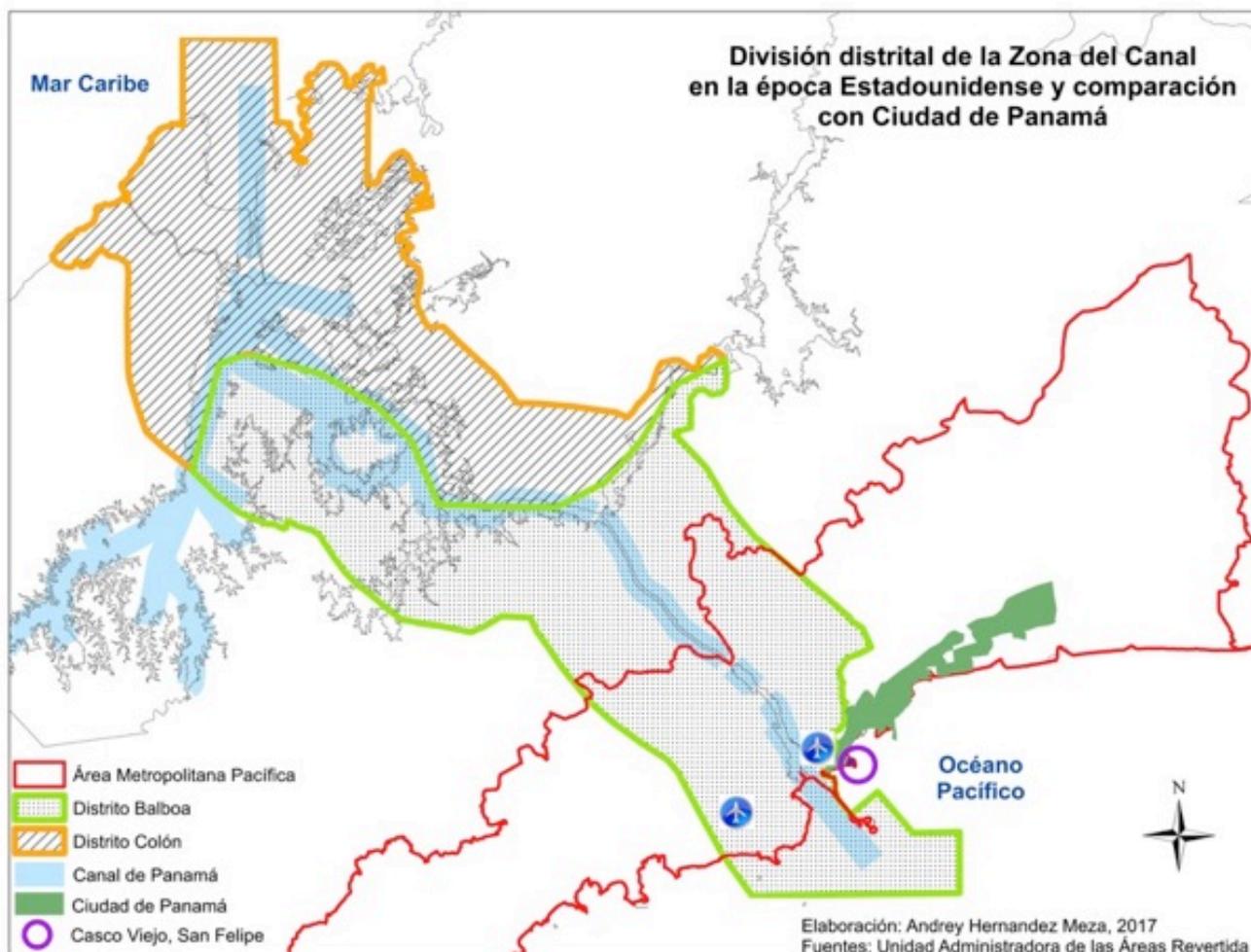
Colombia, el cual autoriza la construcción del Canal (UABR, 1998). Debido a la importancia geopolítica del canal, a los estadounidenses les convenía la independencia. En consecuencia, aprovechan la coyuntura entre colombianos y panameños, apoyando a los segundos para que obtengan su independencia. De este modo, el 18 de noviembre de 1903 se firma el tratado Hay- Bunau Varilla entre Estados Unidos y Panamá, pocos días después de la independencia que separa Panamá de Colombia (ACOBIR, 1998).

Con lo anterior se inaugura la presencia de los norteamericanos en Panamá. Se les conceden además del área náutica, cinco millas de extensión en ambos márgenes del Canal. Estos derechos, según el tratado Hay- Bunau Varilla, son otorgados a perpetuidad, con jurisdicción policial y judicial ejercida exclusivamente por los estadounidenses (Herrera & Castro, 1986). Igualmente, bajo estos criterios, se les otorgan las islas de Naos, Perico, Flamenco y Culebra. De esta forma, una gran extensión de tierra divide al país bajo jurisdicción estadounidense, ya que no se permitía el libre tránsito. Sumado a la permanente presencia de soldados y armamento del ejército, con la vocación de proteger el funcionamiento del Canal.

Lo anterior, lleva a crear un enclave dentro del territorio panameño, con desarrollo, infraestructura y población propios, bajo la bandera de los Estados Unidos. Esta situación se mantuvo hasta la década de 1970 cuando empezaron ser frecuentes las manifestaciones de los panameños para recuperar la soberanía del área ocupada. Los principales exponentes fueron los estudiantes de años superiores de liceo y universitarios. Después de múltiples incidentes, se llega a un acuerdo con el gobierno estadounidense que lleva a la firma del tratado Torrijos-Carter en 1977 (UABR, 1998). Con éste, se da inicio al proceso de reversión del Canal de Panamá y sus áreas aledañas. Así, en la primera parte de este capítulo, se identificarán las áreas revertidas que recibieron los panameños así como los principales equipamientos que se encontraban en los sitios estudiados por este trabajo, es decir, dos proyectos innovadores en la región centroamericana: Ciudad del Saber y Panamá Pacífico.

8.2.1 ¿En qué consisten las áreas revertidas?

Con la firma del Tratado Torrijos-Carter en 1977, se empieza el proceso de reversión de una de las principales obras de ingeniería en el continente americano. El documento, firmado en 1903, le otorgaba a los Estados Unidos la soberanía a perpetuidad sobre 147,400 hectáreas (UABR, 1999). En total, según estimaciones de la Unidad Administrativa de Bienes Revertidos, los estadounidenses poseían 553 millas cuadradas de las cuales, 362 se encontraban en tierras y 191 en espejos de agua. Los norteamericanos manejaron la zona libremente dentro de un espacio de 10 millas, cinco de cada lado de la margen del Canal, más las islas del Pacífico (Noas, Culebra, Perico y Flamenco). Así, crearon una división político administrativa propia en la que existían dos distritos principales, Balboa y Cristóbal. El primero viene a ser en la actualidad parte de Ciudad de Panamá, mientras que el segundo actualmente corresponde al área de Colón (Barrera, 2015).



Mapa 33 División distrital de la Antigua Zona del Canal. Hernández Meza 2017

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

El punto central de las operaciones y la dinámica diaria de la zona de canal actualmente corresponde al sector de Balboa, el cual se encontraba al lado de la capital panameña. Dentro de los centros civiles con mayor importancia se encontraban: Ancón, Arraiján, Balboa Heights, Estación Cuarentena, Hospital (psiquiátrico), Gamboa y Miraflores (ARI, 1994). Sin embargo, la importancia estratégica que tiene el Canal dentro de la geopolítica mundial, obligó a los estadounidenses a emplazar destacamentos militares. Para proteger la vía marítima se crearon dos divisiones: Pacífico y Atlántico, las cuales se equiparon de 14 bases militares. En el primer sector se encontraban las bases de Clayton, Amador, Grant, Kobbe, Rodman, Albrook y Howard Query Heights, de las cuales, a las dos últimas se les construyó un aeropuerto a cada una. Una de ellas es la pista Howard, la más grande de Centroamérica. El segundo sector tenía las bases de Sherman, San Lorenzo, De Lesseps, Randolph, Gullick y Davis (ARI, 1994).

Es así como, a partir del primero de octubre de 1979, los panameños empezaron a recuperar paulatinamente la Zona del Canal. Se construyeron pequeñas ciudades completamente equipadas dentro del área del Canal, las cuales, contaban con centros de entretenimiento como cines y teatros, centros polideportivos, escuelas, etc. La creación de las nuevas instituciones debía ser inmediata, ya que se recuperaron el 64% de las tierras en los primeros cinco años. Esta transición llevó 20 años, concluyendo el 31 de diciembre de 1999, cuando se desciende la bandera de los Estados Unidos por última vez y se iza la de Panamá, marcando la salida de los últimos cuerpos militares extranjeros en el país (Collin-Delavaud, 2011). De este modo se termina la reunificación del país y comienza la nueva dinámica de la Ciudad de Panamá con las áreas completas.



Imagen 30 Vista aérea de las Áreas Revertidas. Fuente: laestrella.com.pa

Para poder tomar posesión de las áreas, así como de las operaciones del Canal, el país tuvo la necesidad de crear toda una nueva institucionalidad para manejar las reversiones. Los panameños tenían que seguir con el correcto funcionamiento de la vía transoceánica, mantenimiento de los bienes, pero más importante aún, el reto de incluir las nuevas áreas urbanas en la dinámica metropolitana (Barrera, 2015). Para las actividades del Canal y la cuenca, se crean instituciones como la Dirección Ejecutiva para asuntos del Tratado, la Autoridad de Canal, la Comisión del Canal y la Autoridad de la Región Interoceánica (ARI)⁶³ (ARI, 1994). De este modo, la Comisión del Canal fue la responsable de las fusiones hasta el 31 de diciembre de 1999. Ese mismo día entra en función la Autoridad del Canal de Panamá, responsable de las operaciones de la vía marítima.

Los panameños reciben grandes áreas construidas, las cuales deben ser integradas en la dinámica metropolitana de la Capital. Esta área de baja densidad de población, donde la mayoría eran extranjeros, posee gran variedad de escenarios: espejos de agua, masas boscosas, biodiversidad, asentamientos urbanos y rurales, además de una docena de cuarteles, áreas de entrenamiento, hangares, etc. (UABR, 1999). Reconvirtiendo los emplazamientos en sitios civiles, la ARI posee el monopolio estatal para evaluar, crear un plan maestro y vender (Collin-Delavaud, 2006). Por lo

⁶³ Ahora la Unidad Administrativa de Bienes Revertidos

tanto, siguiendo las ideas neoliberales de la década de los 1990, se prioriza la tercerización de la zona, obstaculizando al pueblo panameño para adquirir bienes que fueron subastados y comprados por extranjeros (Gordón Canto, 2015). Por ejemplo, para 1996, todos los puertos del área del Canal fueron privatizados (Collin-Delavaud, 2011).

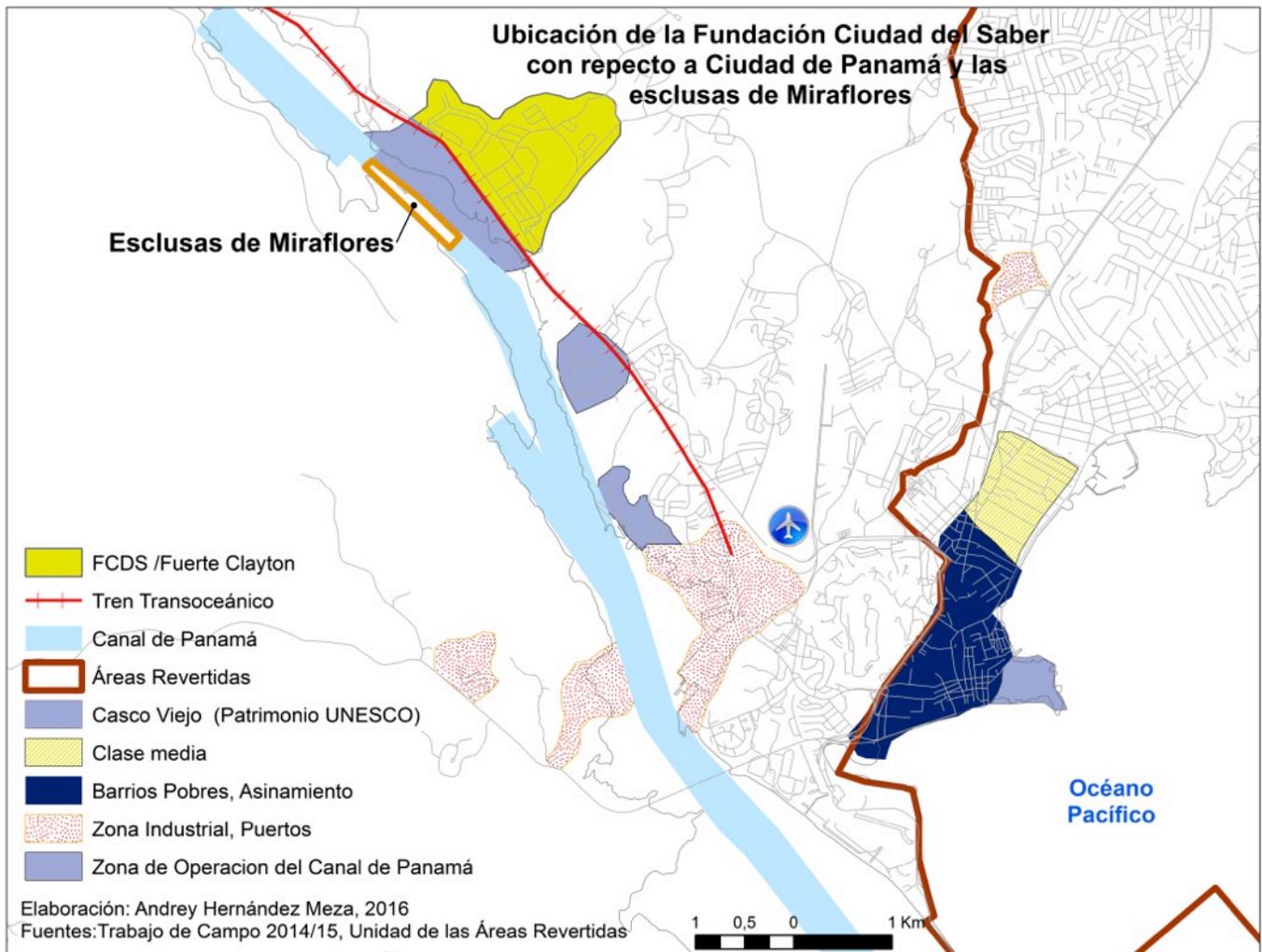
8.2.2 Tipos de manejo llevados a cabo en las áreas revertidas: los casos de Ciudad del Saber y Panamá Pacífico

Para poder comprender mejor el manejo que predomina en la antigua zona estadounidense del Canal, se ha realizado, como se mencionó en capítulos anteriores, el estudio de dos proyectos. Lo primero que resalta en ambos es la comunicación con el centro de la capital, ya que los transportes no son muy eficientes. En el primer caso, Ciudad del Saber, el servicio de buses desde la terminal principal de Albrook, también en zona revertida, termina temprano y su frecuencia es poca. En el caso de Panamá Pacífico, no hay servicio de bus metropolitano a esta zona, lo que limita su acceso al vehículo particular o taxi, sumado a que se encuentra del “otro lado” del Canal. Este primer indicio muestra que la conexión con el área central no es fluida, dificultándose cuanto más se aleja de la capital a pesar de que las distancias no son considerables.

Ciudad del Saber, proyecto único en la región centroamericana.

El proyecto se encuentra en el sector de la antigua base militar estadounidense: el Fuerte Clayton, ubicado justo en frente de las Esclusas de Miraflores. Esta área se encontraba completamente equipada y en perfectas condiciones gracias al excelente mantenimiento que recibió durante la ocupación estadounidense. Además, fue una de las últimas en ser revertidas. Los bienes que se recibieron de esta antigua base son numerosos y de gran tamaño. Allí, se encontraba una importante población militar y civil, familiares de los militares de altos rangos y de los operadores del Canal.

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá



Mapa 34 Flujo de inversión extranjera en Ciudad del Saber. Hernández Meza 2016

Así, la Ciudad del Saber se ubica en 120 de las 880ha del complejo, y de los cuales son ahora los únicos “propietarios”. Según la ARI, recibió por parte de los Estados Unidos (UABR, 1999):

- Centro Recreativo con cancha de bolos de ocho pistas y área de comidas rápidas
- Motel de 35 habitaciones y cinco apartamentos
- Dos clubes comunitarios con capacidad para 375 y 150 personas
- Gimnasio y piscina semi-olímpica
- Estación de gasolina con centro de reparación de automóviles
- Teatro para 876 espectadores

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Estación de bomberos
- Dos escuelas primarias privadas para 330 y 800 estudiantes
- Estación de policía y centro de detención
- Edificio de oficinas del alcalde local y oficina de correos
- Hospital de 24 500 m²
- Dormitorios para 1754 personas
- Almacenes y depósitos de 38 000 m²
- Viviendas familiares: una séxtuple, 205 cuádruples, 267 duplex, y 32 sencillas. Además de 229 de cuatro cuartos y 779 de tres cuartos.

Como se puede apreciar, solo en este sector se recibió prácticamente una pequeña ciudad. Por lo tanto, asumir todos estos bienes, multiplicándolo por las otras áreas, era un gran reto de manejo por parte del Gobierno Panameño. Impulsados por el sentimiento nacionalista, sumado al resentimiento ante los estadounidenses después de tantos años de ocupación, se da la idea de crear un punto de encuentro y mediación (Arosemena, 2014). De este modo, se establece la Fundación Ciudad del Saber (FCDS), buscando dar uso a las instalaciones que se iban a recibir y buscando transformar un centro de vocación militar en un área de construcción intelectual y artística. Sin embargo, según el actual Presidente Ejecutivo de la Fundación, se visualizó un proyecto de Panamá en el mundo, atrayendo inversión, aunque no dirigido directamente a la población panameña.

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá



Imagen 31 Entrada principal de las oficinas administrativas de la FCDS. Hernández Meza 2015

Después de tantos años de presencia extranjera, el proyecto se visualizó como “una salida hacia la libertad” (Arosemena, 2014). Así, un grupo constituido tanto por el sector privado como por académicos, toman la decisión de crear una fundación sin fines de lucro privado y sin presiones políticas, concretándola en 1995. La junta directiva está constituida en primer lugar por el sector académico: los rectores de las tres universidades públicas, secretarios de las universidades y el grupo científico panameño. Además, se complementa por el sector privado: la familia Motta y Copa Airlines, escogiéndolos por “su éxito, tradición panameña, por ser respetados y libres de toda tendencia política” (Arosemena, 2014). Finalmente, aunque contradictorio al discurso de neutralidad política, se encuentran cuatro ministros del Estado y un representante de la Asamblea Nacional.



Imagen 32 Ciudad del Saber. Hernández Meza 2015

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización. Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

El establecimiento del proyecto y el nuevo uso de los bienes revertidos, fuera de las operaciones portuarias, posee un carácter simbólico muy importante. Lo anterior, gracias a que Clayton sirvió como epicentro para las nuevas explotaciones de las antiguas instalaciones estadounidenses. Al comenzar desde cero, la fundación primero fue sufragada por la ARI, debido al estandarte de importancia que poseía el proyecto, no tanto para Ciudad de Panamá directamente, sino para ubicar la zona a nivel internacional y atraer inversión extranjera.

Aprovechándose del momento histórico, se recibe el primer gran apoyo por parte de las entidades internacionales, siendo el Banco Interamericano de Desarrollo el que otorga el préstamo para la creación de un Tecnoparque. La idea original se basó en la creación de un centro de universidades, con el fin de convertirlo en centro de intercambio de conocimiento académico entre laboratorios de investigación y empresas privadas (Arosemena, 2014), apostando por el conocimiento para atraer los primeros inversores a la zona. Además, se presenta la segunda parte del proyecto a la Unión Europea, planteando su visión futurista para cerrar la brecha entre el sector académico y el privado, siendo pionero en la Región.

Los desarrolladores del proyecto FDCS, después de visitar el Centro Científico y Tecnológico de Montpellier en el 2002 y recibir misiones de expertos en la materia provenientes de la Unión Europea, se logra recibir el apoyo y se abre al mercado Europeo. Estos dos puntos, vienen a demostrar la idea de atraer intereses internacionales a Ciudad del Saber, pero si se observa, estos provienen del BID ubicado en Washington y de la UE, dejando de lado al sector latinoamericano.



Imagen 33 Esclusas de Miraflores. Hernández Meza 2015

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

De este modo, el proyecto se empieza a perfilar cada vez menos con la idea de entrar en una dinámica fluida metropolitana con el sector central de la capital. Al contrario, aumenta la fragmentación manteniéndose al margen de la vida diaria de la ciudad. Así, dentro del Tecnoparque se crea un ambiente de aceleración de las empresas de Panamá, dirigido por Alberto Motta, uno de los miembros de la Junta Directiva. Además, con la colaboración del Banco Mundial, la Secretaría de Ciencia y Tecnología, se abre un espacio para nuevas ideas con el club de Inversionistas Privados. Por lo tanto, la FCDS llega a formarse como un facilitador de infraestructura, red, reuniones e intercambios; lo anterior con visión científica y de investigación, evidenciando la poca inclusión de la población en general

Como consecuencia de lo anterior, se ha creado una “Comunidad Internacional del Conocimiento” (Arosemena, 2014) y con la presencia del Instituto Smithsonian se crea el centro de estudios para la biodiversidad. Además, la UNICEF hizo la promoción del proyecto en el 2001, enfocándose también en el Hub de las Américas. Gracias a Copa Airlines, se atrajo el Centro de operaciones de la ONU para América Latina (excepto la CEPAL), así como importantes ONGs y universidades internacionales. Por otro lado, la FCDS se ha vuelto un tipo de zona franca, donde se dan grandes ventajas para atraer inversión extranjera. Entre las principales ventajas se encuentran (FCDS, 2015):

- Desgravación de impuestos a través de la afiliación a la Fundación Ciudad del Saber, en importación de maquinaria, exportación internacional, pagos locales, etc.
- Infraestructura adaptable a las necesidades de la empresa.
- Poseer beneficios para la inmigración de trabajadores, otorgando una visa especial de Ciudad del Saber, además de no poner un tope a la contratación de extranjeros.

Se encuentra a solo 15 minutos en vehículo del centro de Ciudad de Panamá, a cinco del centro turístico de Amador y a 45 de Colón, Ciudad del saber es realmente una burbuja dentro de la dinámica metropolitana. Si bien existe un ambiente agradable, con los servicios necesarios y la oportunidad de traer a sus propios empleados, las empresas no se relacionan con el resto de los panameños (Ericksen & Lopez, 2015).

Esto debido a que los trabajadores de las entidades establecidas en el proyecto FCDS viven en los alrededores, en asentamientos que son también áreas revertidas. De estos, la mayoría son extranjeros ya que no encuentran mano de obra local para sus operaciones. De este modo, se puede decir que si bien el proyecto ha atraído un tipo de inversión extranjera que antes no llegaba a Panamá, ésta no se relaciona con el resto de la Capital, ya que en este sitio encuentra todo lo que necesita sin tener que salir a buscar servicios o colaboradores, marcando aún más la fragmentación.

Panamá Pacífico, el proyecto de crear una nueva ciudad.

Al igual que Ciudad del Saber, el proyecto Panamá Pacífico ha tomado posesión de una antigua base militar estadounidense. Para ser más precisos, se encuentra distribuido en dos áreas revertidas, la principal, el Fuerte Howard y la secundaria, el Fuerte Kobbe. Ambas se encuentran al “otro” lado del Canal, en la rivera oeste por lo que su dinámica con el resto de Ciudad de Panamá es más limitada, si bien hoy forman parte del Área Metropolitana Pacífico. Ambas bases constituían una extensión de 4260 hectáreas, aunque el proyecto de Panamá Pacífico desarrolla la parte constructiva únicamente en 850 ha. El resto se ha convertido en zona de conservación de humedales y bosque (Carvallo, 2015).

Como en el caso precedente, la ARI en su momento, debía darle un uso a los bienes que recibió por parte de los Estados Unidos, siendo este caso más complejo ya que se trataba de dos bases juntas. La institución recibió bienes importantes como en el caso del Fuerte Kobbe, dedicado principalmente a la vivienda. Aquí, las principales obras (ARI, 1994):

- Escuela primaria de 36 aulas para 428 estudiantes
- Viviendas: 39 cuádruplex, 49 dúplex, y 10 sencillas. Además de 43 de cuatro recámaras, 107 de tres y 114 de dos.
- Dormitorios (cuarteles) para 1036 personas
- Depósito subterráneo de municiones.

El segundo caso, el Fuerte Howard, presentó un reto considerable ya que, si bien el primero tenía una vocación residencial, éste tenía bienes de carácter estratégico, tanto

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

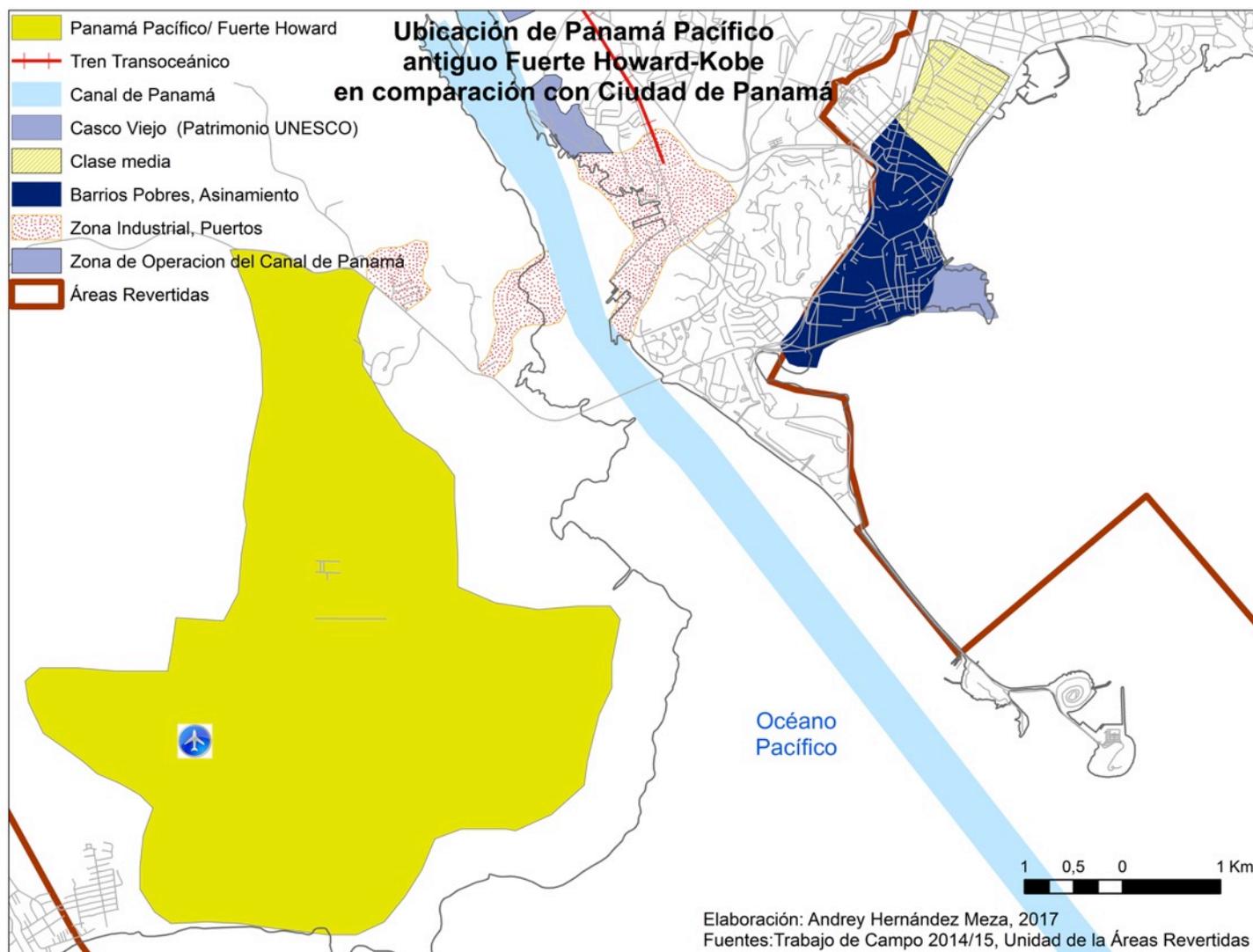
para los estadounidenses, como para el Panamá actual. Las principales obras que se revirtieron a la ARI (ARI, 1994) fueron:

- Aeropuerto Internacional, con una pista de 8500 pies (la más grande de Centroamérica), además de hangares, terminal de pasajeros y facilidades de recarga de combustible.
- Centro de recreación, con boliche y facilidades de comida rápida.
- Tiendas de víveres, tiendas al pormenor
- Dos clubes comunitarios para 350 y 250 personas respectivamente.
- Centro deportivo con piscina semi-olímpica, gimnasio, campos de recreación al aire libre, etc.
- Teatro para 1189 personas y cafetería para 128 personas
- Establos y oficina postal
- Estación de bomberos
- Escuela primaria con 31 aulas para 400 estudiantes
- Área de almacenamiento de combustible, finca de tanques de Arraiján para 1125 millones de barriles con tubería directa a los Fuertes Rodman y Howard.
- Viviendas: 25 séxtuples, 20 cuádruplex y 53 sencillas. Además 111 de cuatro recámaras, 391 de tres y 200 de dos. También dormitorios (cuarteles) para 927 personas.



Imagen 34 Maqueta final de Panamá Pacífico. Hernández Meza 2015

Ante el reto de manejar la gran cantidad de bienes, como se explicó en el capítulo 5 se desarrolló un consorcio público-privado. El Gobierno creó un plan maestro que sacó a concurso, siendo London & Regional Panamá el consorcio ganador para desarrollar el proyecto. Éste, se encuentra concesionado a 40 años con posibilidad de renovación. Se estima la creación de 40 mil empleos, 20 mil residencias para una población total deseable de 60 mil personas (Alemán, 2015). Desde el inicio del proyecto se han entregado 500 viviendas por año conforme se adaptan las antiguas instalaciones militares para formar un concepto más residencial con parques, senderos y la idea de “cercanía” donde se pueda acceder a bienes y servicios a pocos minutos (Carvallo, 2015).



Mapa 35 Ubicación de Panamá Pacífico y flujos de inversión. Hernández Meza 2017

El proyecto está completamente dirigido a ser un polo de atracción de inversión directa, vendiendo la idea de un área única en América Latina como Zona Económica Especial, con múltiples servicios y logística mundial. Se promueven los incentivos fiscales y aduaneros, con exoneración de impuestos y facilidad de tramitología burocrática. Lo anterior, gracias a la presencia de la “ventanilla única” del Sistema Integrado de Trámites, donde es posible realizar las dirigencias para más de 17 instituciones públicas (Alemán, 2015). Además, se explota la gran conectividad que posee el país, aprovechando el Hub de las Américas, que se encuentra en Aeropuerto Tocumen gracias a Copa Airlines, la cercanía con los puertos de Colón a solo 80 km y el Canal de Panamá donde pasa más de 6% del comercio mundial.



Imagen 35 Panamá Pacífico. Cameron Davidson para Forbes

La intención principal es ser un área urbana “moderna” de uso mixto, donde las empresas pueden establecerse y los empleados vivir dentro del mismo proyecto, sin mayor necesidad de desplazarse (Alemán, 2015). Se promueven las empresas de servicios, para que establezcan operaciones *offshore*, *backoffice* y *call centers*, entre otros. También logística, de importación y exportación, con acceso por vía aérea (facilidad del aeropuerto) y marítima por medio del Canal. Además, al poseer acceso a la playa, se impulsa como un centro turístico que busca crear un ambiente urbano costero, como el que se explota en Costa del Este. Finalmente, siguiendo el ejemplo de la FCDS, Panamá Pacífico cuenta con un régimen migratorio especial, dando facilidades a las empresas para traer mano de obra calificada sin restricciones. Además de contar con un régimen jurídico especial, por medio del cual, las empresas se encuentran protegidas si se llegan a dar cambios en las políticas nacionales de comercio, dejándoles el régimen igual a la fecha de establecimiento para crear un ambiente de negocios seguro (Carvallo, 2015).

Lo anterior demuestra cómo se ha llevado la utilización de las áreas revertidas a un nuevo concepto de internacionalización. No obstante, el nivel de urbanismo que se proyecta no significa metropolización, ya que se busca blindar dentro de un mismo sector una nueva población. Todo dirigido a un sector migratorio principalmente con

la idea de ser en un futuro una propia Municipalidad (Alemán, 2015). En consecuencia, no se aprecia una intención de estrechar lazos con el otro lado del Canal, ya que no se necesita ir salvo al Aeropuerto Internacional. Sin embargo, ya hay vuelos comerciales que llegan y salen del aeropuerto de Howard, sumado a que fue el principal puerto para recibir a los mandatarios de América durante la cumbre de la Organización de Estados Americanos en el 2015.

Por lo tanto, se observa una polarización que no entra en un modelo establecido dentro los criterios de metropolización. Si bien, parece una *Edge City* según los lineamientos de Ghorra-Gobin (2012 y 2015), su intención no es metropolizarse sino blindarse del resto de la Capital. Un ejemplo de esta afirmación es la falta de transporte público hacia el sitio y la falta de esfuerzos para que llegue pronto, lo que hace que las empresas deban contratar servicios de transporte privados para sus empleados.

8.3 La huella de la inversión extranjera en el Área Metropolitana Pacífica

Desde su creación, Panamá se ha posicionado como un país especializado en el sector de servicios. Al siempre haber contado con una economía dolarizada, se facilitaron las transacciones internacionales. Además, la política pública promotora de negocios y atracción de inversión extranjera, ha llevado a que el país tenga una de las economías que más rápido han crecido el en mundo desde el 2001, a una tasa de 6.2 por ciento en 2014 y un 5.8 por ciento en 2015 (Banco Mundial, 2016). Estas cifras pueden representar una gran bonanza para el país, aunque se deben observar cuáles son las realidades de la población local, lo que viene a ser un reflejo de las ventajas o desventajas que posee Ciudad de Panamá.

Recordando que Panamá es un país con una fuerte política de competencia a nivel regional para atraer inversión extranjera liberalizando el mercado, esta dinámica crea desventajas que ponen freno al crecimiento económico. Ciudad de Panamá, con el gran cambio urbano que está viviendo, es ejemplo de nuevas centralidades que se desarrollan al exterior de la ciudad (Janoschka, 2002). Lo anterior puede fomentar no solo la fragmentación metropolitana, sino también una división social tanto

económica como educativa, que viene a impactar los intereses de inversiones en ciertos ámbitos.

Por lo tanto, una decisión política, como factor desencadenante del gran auge de inversión extranjera en la capital, puede provocar resultados diferentes en ciertos sectores que generan deseconomías (Hidalgo & Borsdorf, 2009). Teniendo en cuenta, que desde el 2012, la estrategia más importante ha sido promover el país como espacio privilegiado para invertir, o como dicen los políticos “vender en país” (Brown Araüz, Vásquez, & Inés, 2013). De este modo, la agresiva política de atracción de inversión en Panamá puede incentivar o desacelerar la inversión, pero más que todo golpear a la población que se encuentra a expensas de la globalización (Harvey, 2013). Para profundizar en el tema, a continuación, se hará un acercamiento a las ventajas y desventajas que se encuentran en Ciudad de Panamá.

8.3.1 Ciudad de Panamá, las ventajas que se observan dentro de la dinámica económica.

Una de las principales ventajas que el país ha tenido, y ha venido creciendo desde la caída del régimen de Manuel Noriega, es su vuelta a la democracia. Según el Índice de Desarrollo Democrático de América Latina (IDD-LAT), en 2012, la democracia panameña era la cuarta más avanzada de toda la región, detrás de Costa Rica, Chile y Uruguay (Brown Araüz, Vásquez, & Inés, 2013). Esto empieza a crear un ambiente adecuado para las políticas de apertura a las que se encuentra enfrentada la región. Se fomenta aún más la tradicional inversión en el sector de servicios, la cual ha sido el eje económico del país (Gordón Canto, 2015).

Aún más importante que una democracia firme – ya que durante varias décadas el país estuvo bajo dictadura militar-, los empresarios y panameños dan como primera gran ventaja su posición geográfica. Panamá está en medio de las Américas, sin embargo, éste no es un factor tan determinante ya que otros países de la región tienen la misma posición. Lo es, el haber explotado esta ventaja desde antes de la independencia (Mata & Rosas, 2014). No se debe obviar la importancia que tiene el Canal de Panamá, ya que fue esta obra la que hizo que el mundo volviera a su mirada

al país por más que los dineros provenientes no se quedaran en el territorio sino hasta después de la reversión total (Buendía, 2014). Si bien el Canal sigue siendo el principal punto geográfico de anclaje para sentirse en el Centro de las Américas, el concepto evolucionó gracias a la compañía Copa Airlines. Ésta se ha encargado de poner a Ciudad de Panamá como Hub de la Américas, siendo un atractivo decisivo para que la inversión haya aumentado en los últimos años (Amaral, 2015; Ericksen & López, 2015). La empresa ha desarrollado una conectividad hacia los principales destinos de América logrando una dinámica entre el norte y el sur ideal para que las empresas se instalen, al haber vuelos a todos los países.

Por otro lado, Panamá nació dolarizada. La inversión tan fuerte hecha por los Estados Unidos para la construcción del Canal, inyectó inmediatamente la divisa en el país. Este tipo de sistema viene a darle al país una baja tasa de inflación que puede llegar a ser más baja que incluso en el mismo país norteamericano ya que es importada, dando tiempo a tomar medidas por parte de los Bancos del Centro Bancario Internacional (Gordón Canto, 2015). Esto da una relativa estabilidad económica en comparación con los otros países de la Región. Además, la mayoría de las negociaciones a nivel mundial se realizan en solo unas cuantas monedas, siendo el dólar una de las más importantes. Así, las empresas no necesitan realizar cambio de divisa a la hora de llegar al país, evitando la posible depreciación de la moneda local (Amaral, 2015). También, el flujo financiero que pasa por el Centro Bancario vio un aumento gracias a las acciones del Estado para sacar al país de las Listas Negras, evitando la doble tributación (Buendía, 2014). Sin embargo, todavía se sigue protegiendo cierta información bancaria confidencial y las empresas offshore, como se puede constatar en los casos recientes de los Panama Papers.

Para las empresas son importantes la estabilidad jurídica y las facilidades que da el país para empezar a operar (Martinez, 2014). Ésta es otra de las grandes ventajas que se encuentran en el país, ya que posee el segundo lugar en Latinoamérica y el Caribe a la hora de abrir un negocio, por lo mismo, la Ciudad de Panamá es considerada la mejor ciudad de Centroamérica para hacer negocios (Banco Mundial, 2014). Sumado a la estabilidad jurídica, Panamá puso en práctica el “Crisol de Razas”, acción por la cual se agilizaban los procesos migratorios a los extranjeros para poder obtener a

corto plazo el permiso de trabajo. Esta política tuvo que ser modificada desde junio del 2016, lo que vino a regular la importante migración que se estaba llevando a cabo en el país desde el gobierno del expresidente Ricardo Martinelli (López Guía, 2016).

También se debe resaltar la importancia de la inversión en la obra pública realizada por el gobierno de Panamá. Mejorar la infraestructura llevó a la ciudad a dejar de ser “un pueblo” (Amaral, 2015), aspecto importante para traer más servicios complementarios como restaurantes, teatros, museos, etc. y así, mejorar el nivel de vida. A los anteriores se le suman las grandes obras de infraestructura pública como la Línea de Metro, la Cinta Costera, la nueva terminal del Aeropuerto Internacional Tocumen y el Corredor Sur, entre otras; sin dejar de lado la gran ampliación que se hizo del Canal de Panamá

Finalmente, con las Áreas Revertidas es cuando Panamá empieza a dinamizar la economía metropolitana. Si bien, las operaciones de la vía marítima han dejado grandes ganancias al país, son las zonas aledañas al Canal las que vienen a dinamizar realmente y abrir oportunidades a la inversión extranjera. El país decide darles uso comercial a miles de hectáreas de las mejores tierras del país sin uso anterior, con apertura a todo tipo de negocios y los inversionistas aprovechan las licitaciones sabiendo que Panamá no puede mantenerlas (Gordón Canto, 2015).

Dentro de la antigua zona norteamericana, se han desarrollado todo tipo de negocios, desde los tradicionales servicios portuarios hasta, como se ha visto, proyectos innovadores en la Región Centroamericana. Además de centros turísticos, aprovechando la riqueza paisajística, nuevos puertos y marinas para yates y veleros, sin obviar la construcción del costoso Museo de la Biodiversidad, diseñado por Frank Gehry. Se observa una importante migración de inversión a esta zona desde el 2000, alterando la lógica metropolitana tradicional de Ciudad de Panamá como único polo de atracción de la inversión extranjera.

8.3.2 Impacto social de Ciudad de Panamá. La principal desventaja del país.

Como se ha observado, Ciudad de Panamá ha llevado una revolución urbana acelerada. Es claro que una ciudad competitiva no es aquella que sólo logra captar inversiones, sino también la que logra calidad en las regulaciones, combate a la inseguridad y promueve la cohesión social; es decir, mejores condiciones generales para la producción económica y para el desarrollo de la vida social (Cabrero Mendoza, Orihuela Jurado, & Ziccardi Contigiani, 2009). Pero ante la velocidad que ha tenido el desarrollo en Panamá, la misma población urbana no ha podido asimilarlo, ir al paso que demandan las nuevas exigencias de vivir en una ciudad cada vez más globalizada. Así, para lograr surgir se debe competir tanto en preparación académica como en prácticas sociales ante la cantidad de profesionales especializados que han llegado a establecerse en el país. Lo anterior es un claro ejemplo de cómo los gobiernos no solo deben prepararse para atraer inversión extranjera, sino también en cómo lograr que su misma población pueda insertarse en el dinamismo global.

Partiendo de este punto, se resalta el principal problema del área metropolitana: la falta de capacidad de la mano de obra. Si bien, han llegado al país diversidad de nuevas inversiones, no se encuentra el material humano para desarrollar los puestos estratégicos en las nuevas empresas. El gobierno se ha quedado estancado en invertir en preparación (Aleman, 2015). Por ejemplo, el Centro Bancario Internacional lleva décadas operando. Por lo tanto, el aspecto financiero es donde más se han desarrollado profesionales. Sin embargo, a la hora de diversificar, no se encuentra mano de obra, como en el ámbito del marketing. Si bien, el nivel de alfabetización es alto, con 94%, la población con al menos algún estudio secundario es de solo el 52% (PNUD, 2015). La escolaridad no se ha actualizado a las exigencias del mercado, no hay profesionales cualificados, y en consecuencia, las empresas usan esto como justificación para traer expertos extranjeros (Gordón Canto, 2015).

Además, esto fue apoyado por el ya citado proyecto de Crisol de Razas y las ventajas que se les dan a las empresas en las zonas de estudio, quitándoles el tope de extranjeros que pueden contratar. Lo anterior, ha llevado los empleados panameños a ocupar los puestos bajos, convirtiéndolo en la mano de obra barata de su propio país y

umentando una creciente informalidad laboral. La tasa de informalidad ha gravitado en los últimos años alrededor del 45% de los ocupados, lo que representa aproximadamente 471 mil personas con puestos de trabajo de baja productividad, sin acceso a la seguridad social y con mayor exposición al riesgo (Luna & Sánchez, 2009).

Por otro lado, por más que se tenga uno de los principales crecimientos del continente en cuanto al PIB, Panamá es uno de los países más desiguales del América Latina (Castro Gómez, 2012). La pobreza sigue siendo uno de los principales problemas en el país (Buendía, 2014), donde se puede encontrar casi un 15% de la población con un ingreso por debajo de los 2 dólares diarios (PNUD, 2015). La expansión del mercado se ve reforzada por la privatización de sectores de servicios que anteriormente estaban protegidos por sistemas estatales (Janoschka, 2002), lo que también ha llevado a encarecer el nivel de vida. Por ejemplo, la mayoría de las empresas productoras y distribuidoras de electricidad son ahora privadas, y por lo mismo, el estado ha perdido gran parte del control sobre los precios (Luna & Sánchez, 2009).

En un ámbito más de contacto social, el trabajador ha sido desplazado por la mano de obra extranjera, lo que genera un recelo hacia el foráneo por diferentes razones: la brecha social viendo que no mejora su situación económica sino que ésta se estanca y, por otro lado, la falta de preparación académica profesional hace que no puedan competir con profesionales de afuera. Si a lo anterior se le suma el largo periodo de presencia de Estados Unidos, complicando el primer contacto con las empresas extranjeras (Ericksen & Lopez, 2015). Esto ha llevado, como fue en los años de la presencia estadounidense, a crear poco intercambio entre la población local y la extranjera.

En el aspecto más metropolitano, gran parte de la población se ha quedado al margen de toda opción de formar parte la dinámica de Ciudad de Panamá. En los edificios modernos, el precio inmobiliario subió excesivamente con la idea de atraer población estadounidense (Gordón Canto, 2015). Si bien, al final los proyectos fueron adquiridos por colombianos y venezolanos, ellos tienen los medios para poder comprar apartamentos en la capital, mientras que la población panameña ha sido

expulsada poco a poco. Se han creado “ciudadelas” en las afueras de la ciudad, donde los asentamientos son marginales y se vive en condiciones frágiles, muchas veces sin los servicios básicos de agua o electricidad (Cárdenas, Isabel, Cabrera Marrero, & Pittí de Rivera, 2015).

El menor grado de redistribución económica, a través de subvenciones directas o indirectas, conduce rápidamente a consecuencias espaciales. El mercado inmobiliario no ofrece muchas oportunidades de elección a las clases de menores ingresos. El área urbana de Ciudad de Panamá se ha vuelto una ciudad de contrastes fuertemente marcados. Éstos, se pueden percibir a simple vista, muchas veces con solo mirar al otro lado de la calle. Esto viene a crear una sensación de inseguridad social que, si bien se mantiene focalizada, viene a crear una importante tensión. Así, el sentimiento de seguridad puede variar en cuestión de 100 m, ya que al lado de uno de los rascacielos más modernos de América Latina se encuentra una cuartería donde las condiciones de vida son bajas.

Como se puede ver en los mapas del capítulo sobre la Glocalidad, se han creado islas de pobreza de las personas que han sido afectadas por la gentrificación. En este espacio, existen violaciones a la línea de construcción, invasión de los espacios públicos, interrupción del libre y seguro tránsito peatonal e incluso la destrucción del patrimonio nacional (Castro Gómez, 2012). En algunos casos, lo anterior ha llevado a una pérdida completa de los espacios públicos por falta de plan de ordenamiento, como es en los casos de Punta Pacífica y Punta Paitilla. Además, el sector social más desfavorecido económicamente, se ha tenido que aglomerar en “cuarterías”, de edificios vetustos, lo cual representan un gran riesgo estructural, ya que no pueden acceder a ninguna otra opción inmobiliaria.

En conclusión, los problemas de la capital panameña vienen a ser más dirigidas al ámbito social de la propia población local. Así, la política del gobierno, donde Panamá es uno de los países más centralizados de América Latina (Luna & Sánchez, 2009), es un ejemplo del generalizado fracaso de los intentos por planificar centralizada y normativamente el "desarrollo económico y social" (De Mattos, 2010). Resaltando que las principales inversiones no generan gran riqueza en la población local, ya que las ganancias y servicios están dirigidas hacia afuera, no hacia Panamá.

Como se ha podido observar en las últimas dos décadas las ciudades analizadas se han visto transformadas buscando nuevas formas de atraer la inversión extranjera, tratando de ser más competitivas dentro de una realidad globalizada, donde las economías de cada país se ven envueltas en la red mundial de flujo.

8.4 Ciudad de Panamá, una capital cosmopolita donde los rascacielos ganan terreno.

En el Área Metropolitana Pacífico se tiene la visión clara de una dinamización urbana con una gran aceleración en su territorio. Aunque la ciudad siempre se ha caracterizado por su tradición y énfasis en el desarrollo de servicios, el impacto de la inversión extranjera se ha visto con mayor presencia en los últimos diez años. Estas señales se observan, como se ha mencionado, principalmente en el desarrollo de la infraestructura urbana, tanto a nivel privado como público. Si, bien la inversión extranjera ha logrado establecer en Ciudad de Panamá un centro neurálgico para el desarrollo de negocios, las transformaciones han llevado a un cambio en el estilo de vida de la ciudad, donde la población originaria se está viendo desplazada hacia las afueras.

Pero, antes que todo, se deben tomar en cuenta dos puntos principales de donde se está expulsando la población. Éstos, son los sitios de estudio en Ciudad de Panamá: el primero es el Centro Bancario Internacional, principalmente en los sectores Obarrio, el Cangrejo y San Francisco. En segundo lugar, el mencionado proceso de gentrificación del centro histórico, por medio del cual, la ciudad se ha encargado de mejorar el aspecto físico de la zona, expulsando a la población establecida para dar paso a casas de lujo y hoteles de alto costo.

Este proceso, llevar a Ciudad de Panamá a ser la Dubai de las Américas, como lo pretendía el expresidente Ricardo Martinelli (2009–2014), ha sido tan acelerado que la misma población urbana no ha podido asimilarlo. Más aun, la población no ha logrado ir al paso que demandan las nuevas exigencias de vivir en una ciudad donde, para lograr distinguirse se debe competir, tanto a nivel de preparación académica como de costumbres, contra la cantidad de profesionales especializados que han

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

llegado a establecerse en el país (Gordón Canto, 2015). Lo anterior es un claro ejemplo de cómo los gobiernos no solo deben prepararse para atraer inversión extranjera, sino también cómo lograr que su misma población pueda insertarse en el dinamismo global.



Imagen 36 El Chorilo. Hernández Meza 2015

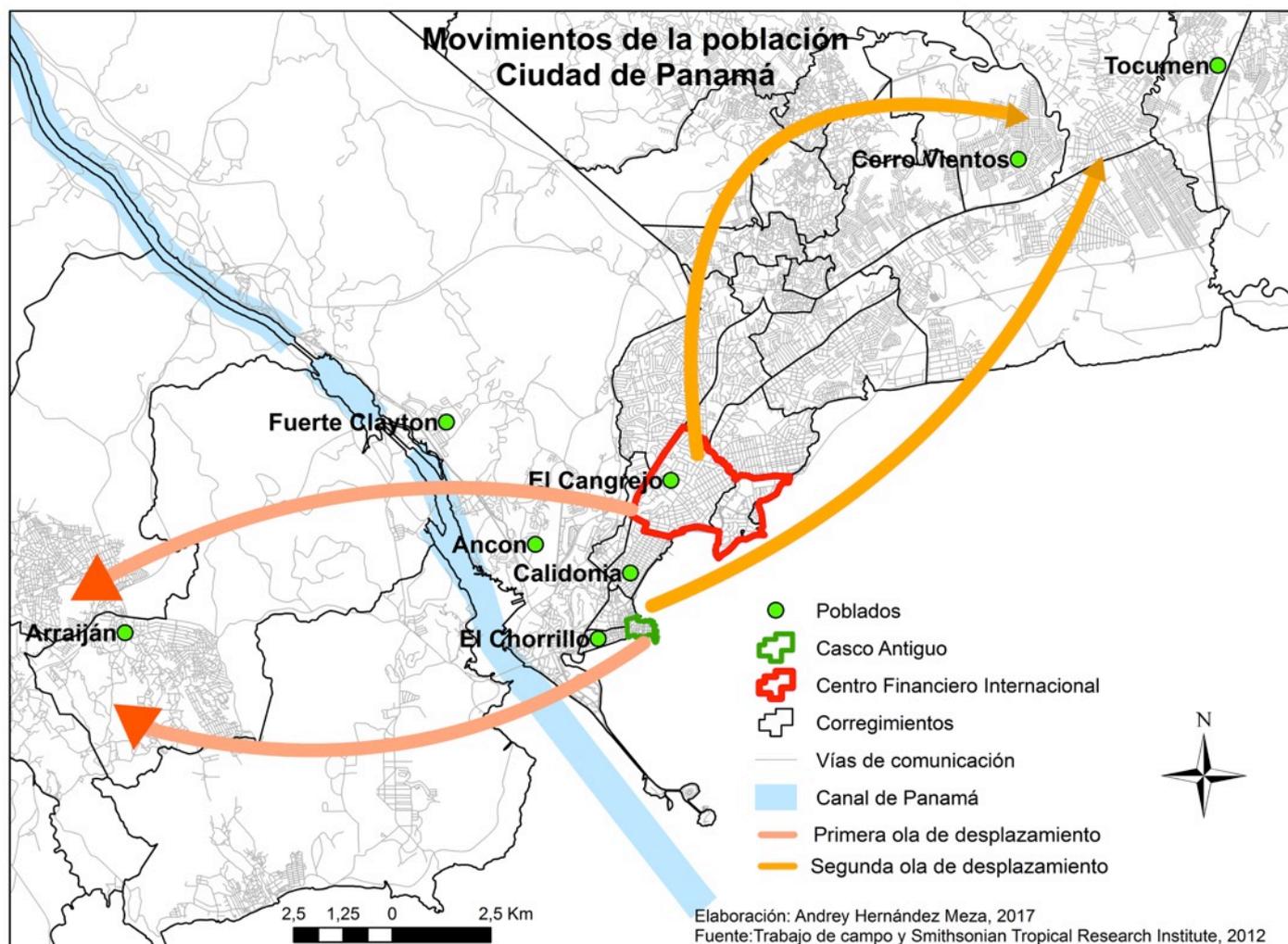
El Centro Financiero modificó su aspecto clásico de casas de familias adineradas al lado de casa más pequeñas, donde se podía encontrar mixidad social. Pero a partir del 2005, la tendencia por las construcciones, rascacielos y apartamentos de lujo modificó la morfología del sitio. Así bien, los detentores de casas de lujo optaron, en su mayoría, por adquirir apartamentos en los nuevos edificios que se construían, mientras que las personas han ido vendiendo sus casas por la presión que genera la nueva tendencia de “desarrollo” en la ciudad y han tenido que desplazarse fuera del centro debido a la alta plusvalía de la zona (Martínez, 2014).



Imagen 37 Casas en el Chorrillo. Hernández Meza 2015



Una parte de la población, que si bien no tenía el dinero suficiente para comprar un apartamento en los nuevos edificios de lujo, aunque, poseían la capacidad económica y hacían mejores ventas de sus propiedades, podían optar por una opción de vivienda en nuevos residenciales a las afueras de la ciudad. De éstas, el primer destino enfocado para esta población fue el oeste, cruzando el puente de Las Américas, a los sectores de Arraijan, desarrollándose proyectos residenciales con vocación horizontal. Asimismo, esta ola de migración de la población al oeste, después de algunos años ha tenido un impacto, aunque de manera indirecta, en el valor del m² de la zona, incrementándola debido al agotamiento de terreno propicio para construir. En consecuencia, los proyectos enfocados a la clase media empezaron a tener dirección noreste, principalmente hacia los barrios de Tocumen, Colinas Cerros de Viento y sectores colindantes. Por consiguiente, se ha creado un área delimitada que rodea el sector inmobiliario de alta costo que abarca de Costa del Este a Balboa, donde se construye vivienda para personas de alto valor adquisitivo



Mapa 36 Movimientos de la población en Ciudad de Panamá. Hernández Meza 2014

Pese a que una parte de la población logró buscar solución de vivienda, un grupo importante no tenía como solventar la situación. Ante ello el Gobierno, al observar la realidad, decidió otorgar préstamos por medio de la banca nacional a una tasa preferencial de entre el dos y el cuatro por ciento para la adquisición de viviendas que estén entre los 30 mil y los 70 mil dólares. Incrementando el acceso a las ayudas sociales para los nuevos proyectos hacia el noroeste de la ciudad, es decir, para propiedades de hasta 100 mil dólares se puede recibir un préstamo de interés preferencial (Buendía, 2014).

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización. Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

No obstante, hay un grueso de población que se ha quedado al margen de toda opción, donde la dinámica de Ciudad de Panamá o los planes del gobierno los ha rezagado a una situación más complicada. Si bien, la capital vive un gran auge económico y ha desarrollado mega proyectos urbanos como la Cinta Costera y la Línea 1 del Metro de Panamá, esta riqueza ha sido mal distribuida, con un índice de Gini de 51,90 para el 2013 (Informe de Desarrollo Humano del PNUD). Se han creado “ciudadelas” en las afueras de la ciudad, donde los asentamientos son marginales y se viven en condiciones precarias. Por lo tanto, Ciudad de Panamá se ha vuelto una ciudad de contrastes urbanos fuertemente marcados. Éstos se pueden percibir a simple vista, muchas veces con solo mirar al otro lado de la calle (imagen 31)



Imagen 38 Vista de la Ciudad de Panamá, 2014. Fuente: AFP por Rodrigo Arangua

El desperdicio de espacio en la Áreas Revertidas.

Se debe señalar en este punto cómo las ideas de internacionalizar estos espacios están por encima de darles un uso habitacional a la población. Si bien, algunos edificios se han otorgado para vivienda, principalmente en el lado Caribe, cerca de la zona de Colón, en el Área Metropolitana Pacífico, muchos se han dejado perder porque la población local no puede pagar los precios del metro cuadrado que se solicitan. Como se ha visto, el éxodo ha sido cada vez más hacia las afueras, mientras que la interacción entre los panameños y las áreas revertidas sigue siendo muy limitada.

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá



Imagen 39 Casas abandonadas en la Antigua Zona del Canal. Hernández Meza 2015



Imagen 40 Edificios abandonados den la Antigua Zona del Canal. Hernández Meza 2015

Como se puede apreciar en las anteriores imágenes, el gobierno no ha logrado darle un uso correcto a toda esta infraestructura. Si se toman en cuenta estas fotos, son pequeños “pueblos” en la antigua zona estadounidense, a los cuales no se puede acceder si no es en vehículo particular. Son complejos habitacionales en desuso que han sido maltratados por el tiempo o que han sido saqueados para obtener materiales de construcción por parte de los pobladores aledaños a la zona. Son sitios que se encuentran a la espera de salir a subasta, en los cuales, si bien se juega un poco con la especulación, no se puede obviar que se están perdiendo. Se encuentra la ironía de tener casas de excelente calidad, aptas para un clima tropical, que aprovechan la brisa

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

natural sin necesidad de aires acondicionados, que se encuentran sin dueños y, por otro lado, una población necesitada de casas, quienes muchas veces viven en condiciones precarias. Este es un ejemplo de cómo se contradice la filosofía que se intenta llevar por parte de la Unidad Administrativa de las Áreas Revertidas, la cual es “que se obtenga el óptimo aprovechamiento de sus recursos, el incremento de la inversión y el máximo beneficio para toda la República de Panamá”. (Decreto Ejecutivo No. 67 de 25 de mayo 2006).



Imagen 41 Antigua sala de juntas. Hernández Meza 2015



Imagen 42 Piscina en la Antigua Zona del Canal. Hernández Meza 2015



Imagen 43 Teatro en abandono. Hernández Meza 2015

Finalmente, en este aspecto, se puede observar en las anteriores imágenes, el deterioro de los interiores y zonas comunes que antes eran concurridas por parte de la población estadounidense que vivió en estos sitios. En la imagen 34 se observa el interior de lo que alguna vez fue una pequeña sala de juntas en los interiores de un edificio administrativo. En la imagen 35, se aprecian las graderías de una piscina de competencias, las cuales se encuentran en muy mal estado. Ya obsoletas para su uso, forman parte de un complejo deportivo que incluía terrenos de beisbol. En la imagen 36, se observa el interior de un teatro abandonado, con capacidad para un aforo importante de personas, ahora completamente abandonado.

Conclusiones capítulo E

El Área Metropolitana Pacífica de Panamá es una zona en la cual se podría profundizar mucho más en próximas investigaciones. Se puede observar cómo actores inmobiliarios, la inversión y la falta de una política pública para manejarla, hace que su dinámica se deba analizar desde diversos puntos. Además, este es el resultado de todo lo que se ha presentado en anteriores capítulos, desde su tardía inserción en el Mercado Común Centroamericano debido a su propia dinámica y en el interesante proceso de glocalización que presenta a través de su fluidez en la comunicación marítima y aérea. La facilidad que da el país para que se realicen inversiones estilo *offshore* lo convierte en un destino para dineros cuestionables o prácticas para evadir

políticas internacionales. Además, Panamá creció alrededor de la inversión extranjera, claro ejemplo fue el apoyo estadounidense para lograr la independencia.

Finalmente, la fragilidad urbana se resalta con solo pasar unos minutos en la Capital, encontrando diversas zonas y realidades sociales en pocos centenares de metros recorridos. La población local no se ha visto integrada en esta dinámica global a la cual se quiere proyectar el país. Claro ejemplo es la falta de uso por parte de la población en la antigua zona del Canal. Contrariamente, la Unidad de Administración de las Áreas Revertidas, tiene claro cuál es la población meta a la cual quiere ceder las propiedades. Lo que se puede afirmar como un nuevo modelo de enclave extranjero, con libre tránsito, pero no económicamente accesible a la población aumentando más la fragmentación urbana.

Desarrollo versus población en las áreas de estudio en Costa Rica y Panamá: discusión de las consecuencias.

De este modo, la mundialización ha llegado a cambiar la morfología original de los centros de población para estandarizar los espacios (Sassen S. 2009). Así, se ha buscado transformar las ciudades para atraer capital extranjero, a través de la actuación urbanística (Harvey D. 2006). En gran medida, se ha modificado el uso del suelo, la disposición de construcciones y proyectos urbanísticos en el orden de la expansión territorial, convirtiéndose en un nuevo reto para la planificación. En este aspecto, tanto en Panamá como en Costa Rica, los principales afectados en las ciudades han sido los pobladores que se encontraban en el sitio antes de la ola de atracción de inversiones, llevada a cabo por los gobiernos de cada país. Consecuentemente es cuestionado, si en realidad, ellos se han visto beneficiados o por el contrario se han visto obligados a desplazarse a otros sitios, lejos de los que originalmente ocupaban.

La realidad del movimiento de la población en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico, muestra una imagen de la situación actual y los movimientos

en el espacio de los habitantes, así como el dinamismo que prevalece en los sitios de investigados. Reforzando visualizar cuáles son las presiones que han obligado al desplazamiento, si las poblaciones se han visto beneficiadas de un plan por parte de las autoridades locales y cuál es la realidad urbana para esta población que se ha desarrollado debido a la inversión extranjera. Además, se hará una aproximación al perfil de la población que actualmente se encuentra establecida en nuestros sitios de estudio.

La situación de dos modelos urbanos distintos, que buscan un posicionamiento en el escenario mundial, donde la inversión juega un papel importante, lleva a un desplazamiento del grueso de la población originaria. Las economías de cada país deben adaptarse a las presiones de un modelo globalizado, en el cual, si bien lo local importa, éste siempre debe adaptarse los a los intereses globalizados. La mayoría de la población establecida antes del fuerte impulso de la inversión no ha logrado insertarse en los nuevos modelos de desarrollo económicos, o no ha sido tomada en cuenta. Ya sea por situaciones que se han presentado de modo no planificado, donde el mercado se insertó sin ningún proyecto impulsado por las autoridades locales, como es el caso de Costa Rica, o con un proyecto claro de apuesta a una modernización de la economía nacional, pensando en un modelo de “honkonización” en el caso de Ciudad de Panamá.

Estos casos excluyentes muestran cómo el “desarrollo” no busca como principal objetivo mejorar la calidad de vida de las poblaciones, sino observar si estas pueden adaptarse o simplemente serán remplazadas por un perfil de habitantes que vayan en comunión con los intereses que se buscan para el sitio. Los inversores buscan un mercado meta, el cual contribuya con sus aspiraciones económicas. Por ese motivo, los gobiernos deben interesarse para que las inversiones sean de provecho también para una población ya establecida.

De este modo, se pueden encontrar viviendas que son inalcanzables, económicamente hablando, para las poblaciones originales que se ven obligadas a dejar atrás el arraigo, debido a la presión que ejerce el mercado inmobiliario sobre sus propiedades. Así bien, se debe separar la tradición social en Costa Rica y Panamá, donde las familias

Inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

prefieren mantenerse unidas, debido a que las propiedades que pudiesen ser adquiridas por los familiares, ahora están dirigidas a un mercado extranjero con un poder adquisitivo mucha más elevado que el de las poblaciones originales.

Así mismo, se aprecia cómo los planes de Ordenamiento Territorial, en el caso de existir, no han contemplado claramente la idea de buscar solución al problema del aumento del precio del metro cuadrado, para dar soluciones a la población que no puede luchar contra las presiones inmobiliarias. Se observa el poder de la inversión extranjera en las zonas donde se establece, logrando cambiar el perfil de las personas de las cuales se rodea. Finalmente, se muestra que el mercado global y el interés de la inversión, son más importantes para los gobiernos a la hora de tomar decisiones frente a la necesidad de los habitantes de estas zonas.

Conclusiones III Parte

Como se pudo apreciar en esta última parte de la tesis, se llegó a un análisis a escala local en donde se demostró cómo se reflejan los flujos tanto económicos como políticos y sociales en el espacio de los sitios de estudio. Al realizar una observación de la dinámica de cada lugar, se puede entender cómo se ha agrupado la inversión extranjera en las áreas de estudio y su movimiento. Los dos casos estudiados tienen sus particularidades, ya que tanto en tiempos como en morfología original de la ciudad no son parecidas, lo que viene a incidir en la evolución del ámbito espacial (Gouëset, 1999). Viendo estos aspectos se puede ir aclarando cómo los gobiernos locales han manejado la llegada de inversión extranjera y los problemas generados. Con los criterios expuestos se ha buscado responder la tercera pregunta de investigación de esta tesis, demostrando la expresión de los flujos de inversión extranjera y su impacto a nivel de territorios locales.

En el capítulo 7, se observa el caso costarricense, donde se demostró cómo fue la llegada de la inversión extranjera durante la década de 1990 y su posterior expansión en el espacio. Partiendo de las intenciones del país por captar mayores flujos económicos e insertarse en la globalización, los gobiernos locales se ven presionados a adaptarse a las directrices que vienen desde una escala regional. Pero, no se crea un diálogo real entre todas las partes, lo que entorpece el accionar del gobierno municipal, no apto para manejar las nuevas presiones internacionales. El proyecto del Grupo Roble viene a ser el precursor de la materialización de la nueva inversión extranjera en el sector servicios, aprovechando el espacio que existía para poder expandirse, demostrando lo dicho en la teoría de la creación de *edge cities* (Garreau, 1991; Ghorra-Gobin, 2015). Es importante señalar que la inversión extranjera, como se ha estudiado en los sectores de análisis de la Gran Área Metropolitana, no llega de manera espontánea, sino que es por parte del proyecto de Guillermo von Breyman que comienza a abrir un flujo en esta área.

En el aspecto de gobiernos locales, se observa que el manejo y las percepciones de la realidad de la territorialización de la inversión es distinta. En un extremo la Municipalidad de Escazú, al ser la primera que tuvo el impacto de enfrentarse con la

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

llegada de nueva inversión, ha podido tener mayor maniobra a la hora de desarrollar estrategias para aprovechar las nuevas dinámicas. Sin embargo, ha sido el territorio que mayor impacto llevó la población original, viendo un cambio considerable en el perfil económico del habitante dentro de las áreas estudiadas. En el otro extremo, se visualizó el punto de la Municipalidad de Santa Ana, la cual no se preparó con tiempo por más que pudo observar los fenómenos que sucedían en Escazú y que se expandieron a su territorio. Este gobierno local, por lo expuesto y analizado en las entrevistas hechas en el trabajo de campo, no ha sacado provecho de la inversión extranjera, sino que ha llevado más cargas municipales de las que se pueden manejar. Además, la comunicación con el Ministerio de Obras Públicas y Transportes no es la más fluida, lo que lleva a entorpecer la dinámica vial, creando una congestión vehicular considerable. Por último, el cambio de población también es importante, con la llegada de un sector con mayor poder económico. Aquí, al ser originalmente fincas, el éxodo no ha sido tan marcado como en Escazú.

Finalmente, Belén ha tenido un manejo más integral del fenómeno de la inversión extranjera. Esto debido a la existencia de industrias grandes en el sector, por lo que poseían cierta experiencia para hacer frente al nuevo modelo de inversión. Sin embargo, aunque sea más marcado en el sector terciario, Belén siempre es el foco receptor de grandes emplazamientos, como Intel. La municipalidad ha visto como la población ha cambiado, principalmente por la situación de nuevos proyectos habitacionales de tipo residencial cerrado, dirigidos a un sector económico con mayor plusvalía, que corta la dinámica de intercambio social y espacial.

Si se analiza a nivel de ventajas y desventajas, todos los sitios estudiados poseen los mismos criterios, por lo tanto, se puede concluir que es más un asunto que se eleva a escalas metropolitana y nacional, que local. En este aspecto, los sitios estudiados tienen la gran ventaja del posicionamiento geográfico, con respecto a la Capital, al Aeropuerto Internacional y a la carretera 27 que lleva a la costa Pacífica. Además, se le suma la disponibilidad de espacio para poder expandir desarrollos para atraer inversión, aunque éstos se construyan sin ningún criterio de ordenamiento territorial (Gibson, 2015). Este análisis nos lleva a demostrar cómo a nivel de desventajas, también es un aspecto de escalas mayores a la local, ya que son criterios que vienen a

influir en aspectos de infraestructura y agilidad de trámites que no corresponden directamente al gobierno municipal. De este modo, las soluciones para mejorar la competitividad deben venir de la toma de decisiones y proyectos del gobierno nacional, ya que no existe una completa independencia para tomar acciones por parte de las municipalidades.

Para el capítulo 8, el sector del Área Metropolitana Pacífico en Panamá, se pudieron apreciar tipos de focos de inversión extranjera muy distintas, tanto entre sí como con los sitios estudiados en Costa Rica. En primer lugar, la capital, Ciudad de Panamá, presenta una dinámica diversa. El Centro Bancario Internacional tiene una inversión inmobiliaria para proyectar el sector en un espacio de atracción financiera más a la idea de apertura como Dubái o Hong Kong, mientras que, se vive una gentrificación del Casco Antiguo, llevando a una presión inmobiliaria que está impactando en el ámbito de la conservación del Patrimonio, dado por la UNESCO. El movimiento en el espacio de los flujos económicos es variante. Como se mostró, los criterios de los desarrolladores varían según el mercado, mientras que, el ordenamiento territorial es muy escaso, tanto a nivel local como nacional.

El mayor impacto de este descontrol del desarrollo de la ciudad ha sido para los mismos habitantes. Si bien, el gobierno crea instrumentos de ayuda para poder conseguir casas de habitación, al mismo tiempo la población está siendo expulsada del centro, no insertándolos en la dinámica de las nuevas construcciones verticales, destinadas a extranjeros con mayor poder adquisitivo. Además, en esta zona entra el criterio de especulación de propiedades y el posible lavado de dinero por medio del desarrollo inmobiliario. Sin bien este aspecto es difícil de demostrar, al consultarlo se obtienen diversas posiciones que se reflejan, por un lado el Decano de la Facultad de Economía Gordón Canto (2015) quien afirma que sí existe lavado de dinero. Sin embargo, la especialista en análisis de criterios económicos para la Revista Suma, Gina Buendía (2014), es un aspecto difícil de demostrar, siendo más una mala reputación del país, con tradición de estar en las listas grises o negras de paraísos fiscales.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

En segundo lugar, las Áreas Revertidas de la antigua zona del Canal, son todo un mundo aparte de la realidad nacional. Este sector ya desarrollado por los estadounidenses debía ser utilizado con nuevos enfoques, siendo la tercerización el más viable. Como se pudo observar en esta parte, tanto el proyecto de Ciudad del Saber como el de Panamá Pacífico, están dirigidos completamente a la atracción de inversión. Esta idea dirigida hacia la filosofía de facilitar la llegada de capitales extranjeros y mano de obra importada, dejando de lado la inserción de la población panameña. Si bien no existió un desplazamiento de población local, ya que los residentes eran en su mayoría estadounidense que se fueron al revertir todas las áreas, tampoco se lleva a cabo un proyecto para readecuar las zonas para la llegada de población nacional. Se mantuvieron altos costos del metro cuadrado para ser adquiridos por compañías o particulares con alto poder adquisitivo, en su mayoría extranjeros. Esto demuestra que la dinámica para llevar estas áreas al ámbito de aprovechamiento para el panameño no ha sido la más adecuada, teniendo en cuenta el difícil acceso y la falta de oportunidades de inserción para la población.

Finalmente, en el aspecto de ventajas y desventajas, al igual que en el caso costarricense, éstos vienen a ser más en el ámbito nacional que local. Esto se reafirma porque en Ciudad de Panamá, la municipalidad no posee mayores atribuciones de ordenamiento territorial, estas se limitan a otorgar los permisos de construcción con documentos ya aprobados por diferentes instituciones nacionales. Por otro lado, en las Áreas Revertidas todo es manejado por Unidad de Bienes Revertidos del Ministerio de Economía, centralizando aún más el manejo y la toma de decisión en este sector.

Conclusiones generales

Este trabajo de investigación ha llevado a observar múltiples aspectos a diferentes escalas, siempre realizando la unión de lo global y lo local para entender el ordenamiento territorial metropolitano. El análisis geoeconómico que se realizó, partiendo de las economías globales que influyen en los sitios estudiados para concebir cómo se proyectan en los procesos metropolitanos, lleva a comprender que el sistema es dinámico, cambiante a corto plazo y socialmente frágil. Haciendo un acercamiento a los trabajos realizados por Ghorra-Gobin, Lussault, Sassen, Taylor y Harvey, entre otros, se ve como los actores locales son los afectados a la hora de reflejar las consecuencias, tanto positivas como negativas, en el momento de territorializar la inversión extranjera.

Con esta comparación, el principal objetivo no ha sido identificar cuál área metropolitana está por encima de la otra en términos de competencia, sino de entender la realidad de cada una, observando cómo dos ciudades en un mismo contexto regional pueden ser diferentes. De este modo, por medio de este ejercicio se concluirá cómo se refleja la atracción de inversión extranjera en la realidad espacial, teniendo en cuenta la modificación metropolitana en los diferentes escenarios que presentan en ambos casos, dinamizada por la inversión extranjera.

Desde el inicio de este trabajo, se ha venido realizando un análisis de las diferentes realidades en las que se encuentran nuestros sitios de estudio. Las unidades urbanas, término utilizado por Sassen (1991, 2015), en este caso, San José y Ciudad de Panamá son los centros de una extensión metropolitana que se encuentran en una era de competencia global. Las áreas metropolitanas en cuestión cumplen un papel fundamental como motor del desarrollo económico de sus respectivos países. Los espacios de concentración de nuevas tecnologías de información y de comunicación, los servicios especializados (backoffice, call centers, etc.) y el crecimiento de la red de conexiones, vienen a dar paso a la competitividad urbana, término que, de acuerdo con Cabrero Mendoza, Orihuela Jurado, & Ziccardi Contigiani (2009) es bastante impreciso y polémico

La geografía económica viene a ser un punto fundamental, como se ha visto en esta investigación, al intentar contextualizar cual localización ha aumentado en importancia, ya que mientras más barreras desaparecen, el capital y el talento se vuelven más móviles (Fuentes Arce, 2011), las localidades vienen a jugar una parte decisiva al momento de invertir para una transnacional (Mérenne-Schoumaker, 2008). Lo anterior siempre en el contexto de diferentes escalas y realidades que se ha venido presentando a lo largo de este trabajo. En sus distintas partes, esta tesis ha mostrado un análisis en sectores específicos del Área Metropolitana Pacífico en Panamá y la Gran Área Metropolitana de Costa Rica.

El principio de este ejercicio académico de investigación fue comprender, por medio de una demostración comparativa, cómo dos países en la misma región y dentro de un proceso de integración, atraen flujos de inversión extranjera. Retomando la hipótesis de este trabajo, se demuestra su validez en tres conclusiones, que se procederán a analizar por medio de una comparación de ambas áreas metropolitanas.

1. La integración regional refleja la intención de atraer mayores flujos económicos, por lo tanto, tiene repercusiones en la inserción de los países en la globalización y en la metropolización.

Esta afirmación, como se discutió en la primera parte de la investigación, concluye que el camino hacia la creación de un grupo regional en Centroamérica no ha tenido un rumbo claro. Se han hecho grandes avances, principalmente en el aspecto económico, en los que la región ha logrado formar un bloque para negociaciones con socios importantes como Estados Unidos y la Unión Europea. Así, se reafirma en este trabajo lo mencionado por Segrelles, (2002), donde Costa Rica y Panamá han debido incorporarse en el proceso antagónico para formar parte de un grupo regional, intentando insertarse más en el patrón de la globalización y en los ejes básicos del modelo capitalista actual del comercio, fundamentado en los mercados internacionales y la estandarización de las economías de cada país.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

Hay reglamentaciones de cada país que por medio de la integración buscan una estandarización económica para que la inversión extranjera sea más eficaz. Por el contrario, al realizar la comparación entre Costa Rica, Panamá y el resto de Centroamérica se observa que la integración política no es importante, ya que todos los países tienen presencia en el Parlamento Centroamericano menos Costa Rica. Este aspecto no influye directamente en la idea de formar un bloque económico, al igual que no formar parte de la Corte Centroamericana de Justicia. Lo que realmente viene a realizar una integración es el Mercado Común Centroamérica, grupo negociador ante terceros para poder atraer flujos de inversión.

Si se toman los dos países estudiados y se comparan con el resto del bloque regional, por lo expuesto en este trabajo, ambos se encuentran más próximos en el intercambio económico entre sí que con el resto de los países. El intercambio comercial y de inversión es más fluido entre Costa Rica y Panamá que con el resto de la Región, lo que va a crear, sin ser la intención principal, un sub-bloque regional. Esto también se evidencia con la individualidad de ambos países para sellar tratados internacionales de comercio, siendo los que más acuerdos tienen firmados de este tipo, de manera bilateral. Es cierto que estos países se han vuelto más atractivos a la hora de firmar acuerdos, ya que, por medio de la conceptualización de regionalismo abierto, los países con los que Panamá y Costa Rica acuerdan tratados bilaterales tienen, gracias al Mercado Común, la puerta de entrada a la Región.

Esto viene a influir en la idea de una integración más dinámica que buscan los empresarios, este aspecto ha sido el que realmente ha dinamizado la Región. Por el contrario, se demuestra la falta de intención política por parte de los países para avanzar y dar más peso a las instituciones supranacionales. Consecuentemente, las secretarías del SIECA son las que más importancia tienen a la hora de avanzar en la integración, siguiendo la línea de los inversores en la Región. Contrariamente, el único aspecto, si se compara, donde no ha existido mayor compromiso por parte de Costa Rica y Panamá, ha sido en la intención de fortalecer una unión aduanera, la cual, en el caso de los países del triángulo del norte se encuentra muy avanzada. Inclusive con este aspecto que desacelera la integración económica, el regionalismo abierto ha logrado nuevos conductos para que los flujos de inversión sean mayores,

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

habilitando mercados para los países de la región y beneficiando más a unos con respecto a lo experimentado por los otros.

Comparando la relación entre del Mercado Común Centroamericano con los países en estudio, se observa la relevancia que tienen en sus respectivos mercados, siendo para Costa Rica su segundo socio comercial estratégico en flujos de inversión extranjera. Observando la situación de la inversión interna en ambos casos, se advierte la importancia que tienen entre ellos. Panamá es el principal inversor en Costa Rica y viceversa, si se toman en cuenta los flujos centroamericanos únicamente. Estos datos llevan a demostrar que la relación inter-metropolitana es importante entre ambos países, tomando en cuenta que las áreas metropolitanas son las principales receptoras de la inversión extranjera en ambos casos.

Como se observó a detalle la situación metropolitana de la región, ésta posee rezagos importantes en los criterios de ordenamiento territorial y tiene problemáticas que se repiten en todos los países centroamericanos. Partiendo de una escala regional, se señala la falta de criterio, la duplicidad y la inexistencia de una institucionalización clara de ordenamiento territorial en cada ciudad, reflejándose a nivel de las instituciones supranacionales. Con la descripción de los perfiles de las áreas metropolitanas se observaron problemas que se repiten, más que todo en la fragmentación, inseguridad y la pérdida de los espacios públicos. No hay coherencia entre el diálogo de las entidades regionales de ordenamiento territorial y las nacionales, aunque se busque mejorar la realidad metropolitana para hacer más competitivas las ciudades centroamericanas. La única institución que ha logrado llevar adelante proyectos y por medio de la financiarización es el Banco Centroamericano de Integración Económica.

Finalmente, por lo visto en este trabajo, la integración regional para Costa Rica y Panamá se encuentra se encuentra actualmente al mismo nivel. La diferencia viene a reflejarse en el aspecto político, ámbito en el cual, Panamá se acercó más al bloque regional en un principio, aspecto que Costa Rica pone de lado. Sin embargo, es hasta la firma del tratado de Cooperación con la Unión Europea que el país panameño entra formalmente como parte del Mercado Común Centroamericano.

Concluyendo con esta idea, se puede reafirmar que la integración regional sí influye en la atracción de flujos de inversión extranjera. Al formar un bloque coherente en sus políticas da mayor estabilidad para realizar negocios en la Región, además que multiplica los mercados. Por otro lado, en el ámbito de la metropolización también influye ya que acelera la llegada de inversión a las áreas metropolitanas estudiadas, buscando ya sea de una u otra forma, el mejor nicho para sus intereses. Por el contrario, en el criterio de ordenamiento territorial de las áreas metropolitanas, no se ve mayor beneficio al ser parte del Sistema de Integración Centroamericana, tanto para Costa Rica como para Panamá y el resto de la región Centroamericana debido a la falta de coherencia supranacional.

2. Se demuestra la necesidad de actualizar las políticas de ordenamiento territorial metropolitanas con la idea de atraer mayor inversión extranjera dentro del proceso de glocalización.

Esta conclusión queda plasmada en la segunda parte de este estudio, en los intentos de ambos países para realizar una reestructuración y modernización de los planes de ordenamiento territorial. La comparación nos muestra cómo el gobierno de Costa Rica se ve urgido para la adopción de un nuevo plan de desarrollo de la Gran Área Metropolitana, ya que el anterior databa de 1982. Mientras que, en Panamá se crea el plan de ordenamiento, debido a la reversión completa de la antigua Zona del Canal, mencionando por primera vez en el documento del 1997 como el Área Metropolitana Pacífico. En el caso costarricense, los objetivos son articular y dar mayor importancia a los asentamientos para densificar y evitar los desplazamientos innecesarios, apoyando más el modelo ya existente. Por otro lado, en el patrón panameño la idea es descentralizar dando mayor autonomía con la visión de crear polos de atracción, tratando de articular las áreas revertidas con la Ciudad de Panamá. Ambos buscan disminuir la fragmentación urbana que durante los últimos 20 años se ha intensificado.

Por otro lado, las políticas públicas de atracción de inversión extranjera en ambos países están enfocadas a proteger el capital foráneo y dar mejor ambiente de negocios.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

El modelo adoptado por Costa Rica se refleja en el ámbito urbano por medio de la centralización de la inversión terciaria en centros de negocios o zonas francas puntuales. Esto se da más que todo por el criterio de la forma física donde se instalan las compañías transnacionales, ya que la mayoría prefieren llegar a sitios ya construidos por desarrolladores locales que levantar sus propias instalaciones. En cambio, en Panamá se dan ventajas para la atracción no localizadas en el espacio, sino para desarrollarse en los sectores que más les convenga, dejando como aspecto ordenador la oferta y la demanda. De este modo, instalarse en las áreas comerciales como el Centro Bancario Internacional es más un detalle de prestigio que de beneficios por parte del Estado.

Los diferentes modelos adoptados en cada país son más por cuestiones de tradición, ya que cada uno ha tenido desiguales aperturas a la inversión extranjera. En el caso costarricense el modelo se adoptó después de cambiar, a finales de la década de los 1980, la industrialización por sustitución de importaciones, llevando a abrir más sus mercados. El paso hacia una apertura, presionado por los Programas de Ajuste Estructural, se hizo por medio de cambios en los mercados y la ubicación precisa de desarrollos para atraer inversión con mayor vocación de servicios. Por el contrario, en Panamá, si se toma en cuenta la creación del Canal en 1914, siempre ha sido un país con vocación al sector de servicios, los que se desarrollaban principalmente a orillas de la antigua zona estadounidense y proliferaron sin un orden al resto de la capital.

Para terminar, con la intención de reorganizar y redefinir las áreas metropolitanas para buscar mayor orden y atraer inversión extranjera, se debe ver cómo los dos modelos que los países tienen son completamente distintos. Panamá presenta una excesiva centralización, en la cual, las decisiones de distribución de las actividades en el territorio son de competencia casi exclusivamente del gobierno central, por medio del Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial y del Ministerio de Economía. Al contrario, Costa Rica ha dado mayor poder de decisión a los gobiernos locales, siendo ellos los encargados de realizar sus planes de ordenamiento territorial, aunque siempre ha existido conflicto o duplicidad de funciones con el Plan GAM 82, transformándose ahora al Plan GAM 2013-2030.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

Otro aspecto para la inserción del ámbito local en el global es la competitividad a nivel de conexiones aéreas. Este aspecto salió al análisis por ser la vía de transporte más utilizada para hacer negocios, ya que tener contacto directo con socios o clientes es de suma importancia para inversión extranjera. En este estudio, se compararon las dos principales terminales aéreas de las metrópolis estudiadas, resaltando una dependencia de Costa Rica hacia Panamá con respecto a la conexión a ciertos mercados. El primero tiene el dinamismo necesario para mantener un intercambio fluido con sus socios principales: Estados Unidos, México y Centroamérica. Pero para abrirse hacia otros mercados, más que todo suramericanos, depende de las conexiones que se realizan en Ciudad de Panamá. En comparación, la fluidez en conexiones y vuelos que salen del Aeropuerto de Tocumen, confieren una ventaja al Área Metropolitana Pacífico.

Si se observa más detalladamente, en el ámbito de infraestructura, Panamá tiene el mejor aeropuerto de toda la Región Centroamericana con la mayor cantidad de conexiones gracias a la compañía local Copa Airlines. Se le debe sumar que ahora cuenta con un aeropuerto completo, en la antigua base militar Howard, con la pista aérea más grande de la región. Por el contrario, en Costa Rica, si bien el Juan Santamaría se ha modernizado, no tiene espacio para crecer, lo que ha obligado al gobierno a tomar la decisión de construir una nueva terminal en las afueras de la Gran Área Metropolitana. En consecuencia, a nivel de competitividad para dar mayor valor a lo local frente a lo global, en conexiones aéreas Panamá está mejor posicionado que Costa Rica.

Finalmente, basándose en los flujos de inversión, se puede ver claramente el proceso de glocalización que se demostró en este estudio. Para el caso de Costa Rica, la presencia del capital estadounidense es de suma importancia - por mucho el que más invierte en el país- seguido por España y México, siendo interesante cruzar datos con las conexiones aéreas ya que con este país europeo es el único con el que existen vuelos diarios. A nivel de sectores de inversión, el país recibe un 31% del total de la inversiones extranjeras por medio de las Zonas Francas, demostrando la importancia de estas en el proceso de glocalización de la Gran Área Metropolitana. Estas zonas, como se demostró con el mapa de Polos de Atracción, se encuentran bien delimitadas

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

y han seguido la distribución lineal utilizando las principales vías de acceso al aeropuerto, lo cual reafirma un desarrollo más por conveniencia que por ordenamiento. La inversión extranjera a nivel nacional se refleja en las zonas estudiadas, ya que Estados Unidos sigue siendo el principal socio comercial. Los servicios que se ofrecen con mayor porcentaje son los BackOffice y los de Tecnologías digitales.

Si los mismos criterios se observan en el proceso de glocalización del Área Metropolitana Pacífico, los principales inversores se han modificado. En este rubro, Canadá y Chile son los capitales extranjeros que más llegaron al país entre el 2012 y el 2014, seguidos por Estados Unidos que fue el principal inversor en Costa Rica. Los principales inversores han tomado fuerza al realizarse una nueva actividad en Panamá, la explotación de minas de cobre, siendo porcentualmente la de segunda en importancia en atracción de capitales extranjeros con un 19%, sin embargo que este es un fenómeno puntual reciente, el cual se debe revalorizar después de un plazo transcurrido. El sector de servicios sigue siendo el más fuerte en el país, principalmente con las operaciones que se realizan en el canal y en sus zonas aledañas, con un 30%. Si se precisa la llegada de inversión en las áreas estudiadas, Panamá es diferente a Costa Rica, puesto que los países que más invierten a nivel nacional no dirigen sus flujos a los niveles locales analizados. Este aspecto se observa en el Centro Bancario Internacional, en Ciudad de Saber y en Panamá-Pacífico, lo que pone en duda la importancia real de estos sitios para la atracción de inversión de peso en el país. En las áreas estudiadas se encuentra más la presencia de los Estados Unidos.

En conclusión, para afirmar la importancia del proceso de glocalización y la dinámica en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífico, existen dos puntos. En primer lugar, la dinámica panameña es más estable, ya que no tiene el gran peso de un socio principal marcado, además de los flujos de conexiones aéreas. Contrario a Costa Rica que sí depende de los Estados Unidos y de otras compañías aéreas que quieran llegar al país. El segundo, la GAM es realmente el principal receptor de la inversión extranjera, tendiendo una dinámica más marcada para que pasen los flujos de inversión. En cambio, actualmente las principales inversiones en Panamá no se

hacen en la AMP, sino que es el sector minero el que atrae hoy en día el mayor capital extranjero, por lo tanto, disminuye su importancia a la hora de tener proceso de glocalización de flujos de inversión. Sin embargo, en las dos áreas en estudio se demuestra como se readecuar las políticas de ordenamiento territorial y definir sus lineamientos metropolitanos para tener mayor peso a la hora de atraer inversión, para dar más valor a lo local y atraer los flujos globales.

3. La morfología metropolitana local ha variado de manera acelerada en los sitios estudiados, debido a la dinámica de inversión, llevando a una readecuación de los entes ordenadores y de la población para adaptarse a las exigencias de la globalización.

Esta tercera afirmación se desprende de lo advertido en la última parte de la investigación en la cual se aterriza a la escala local. En esta parte se refleja cómo el análisis llevado a cabo desde la escala regional y luego a nivel metropolitano van influir en las localidades directamente. Este es el punto donde se vive día a día la dinámica de la inversión extranjera, desde las nuevas construcciones para atraer mayor capital, pasando por los desarrollos residenciales dirigidos a una nueva población, hasta las horas que deben pasar los trabajadores en el transporte público y en sus vehículos para llegar al nuevo emplazamiento de oficinas.

Para entender cómo ha evolucionado la dinámica espacial en las áreas estudiadas se deben observar varios puntos. En primer lugar, la realidad de los sitios antes de la década de 1990, la cual, al ser completamente distinta, provoca una reacción diferente ante la llegada de inversión. En el caso costarricense, se ubica en zonas de grandes extensiones donde los proyectos pueden ser de carácter horizontal, lo que da espacio para planes completamente nuevos, sin nada que los controle. Es en este contexto en el Grupo Roble y Guillermo von Breyman desarrollan su complejo comercial, hotelero y ofiCentro. Como se observó, en el sitio predominaban granjas avícolas lo que les permite comprar barato, desarrollar y vender caro, siendo en este caso exponencial el crecimiento del valor del metro cuadrado.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

Por el contrario, en Ciudad de Panamá antes de los 1990, la inversión llega a una ciudad, donde si bien no existía un urbanismo intensivo, ya existe la dinámica de este tipo de espacio. En este contexto, las posibilidades de crecer eran escasas, por un lado, salir a las áreas aledañas a la ciudad cuyas tierras más atractivas estaban dentro de la zona del canal. Por otro lado, la posibilidad de ganarle espacio al mar, lo cual fue viable y se aceleró después de los 2000, sienten Punta Paitilla, Costa del Este y la Cinta Costera los claros ejemplos. Por último, la opción que también ha funcionado es la verticalización de la ciudad con el fin de ganar espacio, lo cual ha dado frutos tanto para conquistar metros cuadrados como para crear un perfil de ciudad moderna de rascacielos muy llamativo.

Si se comparan, vemos que, en el caso de Costa Rica, en la parte urbana el cambio fue más fuerte, ya que los lugares que se vieron afectados directamente por la inversión extranjera eran granjas, pastizales y áreas cafetaleras. Mientras que, en Ciudad de Panamá ya era un área urbana. Es importante subrayar que en el caso costarricense, las zonas analizadas poseían el mismo paisaje, por lo tanto, los cambios de campo a urbano son más marcados. En cambio, en el caso panameño, se estudiaron dos proyectos en las áreas revertidas, zonas las cuales van a diferenciarse de cualquier sitio en la región. En esta zona no había nada que construir, todo estaba instalado y sólo había que administrarlo, darle nueva vida y un uso que potenciara el desarrollo del país. No obstante, recibir esta gran extensión de tierras ya desarrolladas y ordenadas en criterios urbanos, no ha sido un reto fácil para el Gobierno de Panamá, un país en vías de desarrollo. La filosofía es principalmente la de atraer inversión extranjera, adaptando mínimamente los edificios a los criterios que el cliente necesita.

En segundo lugar, la presión de ordenamiento territorial es distinta en ambos países. Costa Rica se ha visto más sobrepasado en lo que respecta al impacto en la modificación urbana y en la adaptación de las políticas de administración que Panamá. Esto se apoya al ver que las intenciones que el Plan GAM 82 eran provisionales, mientras que las entidades municipales adoptaran sus políticas de ordenamiento. Esta situación no sucedió al punto que en 1982 no se esperaba que las economías se volvieran globalizadas y que la llegada de inversión extranjera fuera a cambiar todo el principio del ordenamiento. Entre tanto, las municipalidades no

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

lograron tener un plan adecuado de ordenamiento territorial que se adaptara al rápido cambio en el uso del suelo al que fueron expuestas.

Por el contrario, el gobierno local de Ciudad de Panamá tenía más experiencia en esta problemática y en sus puntos de atracción de la inversión extranjera, debido que el ordenamiento territorial es centralizado. Además, los criterios de planificación, como se vio en el estudio, siempre van más ligados a la oferta y a la demanda, buscando satisfacer más a los capitales foráneos para dinamizar el espacio. Esta filosofía de manejo urbano también se utilizó en las áreas revertidas, donde ningún gobierno local tiene injerencia, sólo la Unidad Administrativa de Bienes Revertidos del Ministerio de Economía. Esta entidad toma las decisiones y aprueba los proyectos que se llevaran a cabo en estas antiguas zonas estadounidenses.

Como tercer punto están las deseconomías locales que frenan la llegada de la inversión extranjera. Se pudo apreciar en la investigación que en ambos países no se puede culpar a las localidades en sí mismas, sino a las decisiones de cada gobierno central. En el caso costarricense la infraestructura que atrae capital extranjero es la que más problemas tiene, empezando por la falta de transporte público adecuado, por ejemplo, la necesidad de un aeropuerto más grande y con mayores conexiones y el mal estado de la red vial. A estos puntos se le deben sumar las trabas administrativas que existen en las diferentes instituciones, tanto para llevar a cabo un desarrollo, como para el comienzo de operaciones de las empresas. Contrariamente, estas son las ventajas que se presentan en el lado panameño, lo que hace posible la atracción de inversión extranjera y los pone en situación competitiva a la hora de hacer negocios. Por otro lado, las desventajas en Panamá vienen más ligadas a factores sociales entre las cuales, resaltan la historia de inseguridad por venir de regímenes dictatoriales y la falta de mano de obra calificada debido al rezago de su sistema de educativo. Además, no existen mayores atracciones en el país para la población migrante que llegar a trabajar, teniendo sólo la idea de realizar compras, ya que el turismo apenas se desarrolla en este país. Por el contrario, estas son las ventajas que se encuentran en Costa Rica, mano de obra de calidad, desarrollos modernos con espacio para extensión, un ambiente social de seguridad en general, uno de los mejores sistemas de salud de América Latina y una oferta de vida más dinámica.

Por último, los problemas que ha atraído la inversión extranjera, así como la falta de planificación y adecuación al espacio local los sufre principalmente la población. En ambos casos hay un impacto directo, donde se nota un cambio de vida y el desplazamiento del grueso de la población que se asentaba originalmente en los sitios que se estudiaron. En Costa Rica, es evidente el paso de una población de campo que no tuvo las herramientas para poder hacer frente al rápido cambio espacial que trajo la llegada del capital. Pero, al ser extensiones grandes de tierra, la cantidad de población movilizada no fue mucha, la presión viene más que todo a los centros de cada comunidad, los cuales se han visto rodeados de nuevos desarrollos, desestabilizando a los antiguos centros que poco a poco van cediendo a las tendencias inmobiliarias.

En Panamá, el movimiento de personas en la capital es más importante ya que se está hablando de una zona urbana donde el éxodo de la población es considerable. En los estudios siempre se ha hablado de la migración campo-ciudad, en cambio, en el caso de Ciudad de Panamá, la migración es ciudad-ciudad. Teniendo en cuenta que no ha existido realmente una solución para todos por parte del gobierno, llevando al hacinamiento y al precarismo a la población que no pudo optar por un préstamo para una casa en las afueras de la ciudad. Lógicamente, los modernos edificios de la impresionante ciudad latinoamericana de rascacielos no están al alcance de la población panameña, excepto para un reducido grupo. Además, las zonas revertidas no han sido utilizadas para crear nuevos asentamientos urbanos para la población, dejando muchas veces que se pierdan por el clima y el vandalismo. Se prefiere realmente buscar la llegada de la inversión extranjera antes que crear nuevas comunidades, lo que demuestra que esta antigua zona del canal, por más que ya no sea prohibida para los panameños, sigue siendo un sitio que no está dirigido a ellos.

En conclusión, lo analizado en esta tesis bajo el marco conceptual presentado al inicio deja en claro que la inversión extranjera ha tenido mayor injerencia en la metropolización de los espacios locales que las mismas políticas públicas. Las presiones regionales para buscar la integración buscando una mayor inserción en los mercados globales han llevado a perder protagonismo al Estado. Por el contrario,

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

instancias regionales que busquen apoyar a los gobiernos para que mejoren sus metrópolis son prácticamente insignificantes. La necesidad de atraer mayor inversión extranjera sobre las áreas metropolitanas de Costa Rica y Panamá llevó a una urgente reformulación de sus políticas de ordenamiento, las cuales han sido muy a destiempo. Se han visto obligadas a adaptarse a los intereses de los flujos globales, lo que ha entorpecido su intención de buscar beneficios sociales, enfrentándose al *lobbying* de las compañías transnacionales. Finalmente, esto se ve reflejado en las localidades, las cuales evidencian la falta de ordenamiento y sólo buscan cómo adaptar sus mapas de ordenamiento territorial a las inversiones extranjeras, aplicando el criterio de “disconforme” cuando no va de la mano lo que se desarrolló en ese lugar con los parámetros establecidos para el uso del suelo. De este modo, se puede afirmar que para las zonas en estudio en el Área Metropolitana Pacífico de Panamá y en la Gran Área Metropolitana de Costa Rica, las actuaciones de agentes externos en forma de inversión extranjera directa han tenido mayor impacto en el ordenamiento territorial, desde la década de 1990, que las políticas públicas.

Sin embargo, este trabajo deja las puertas abiertas para llevar a cabo una investigación más detallada ya que es el primer acercamiento geoeconómico uniendo tres escalas, que se lleva a cabo en las áreas metropolitanas estudiadas. Este estudio podría ser ampliado a otros casos en Centroamérica, aprovechando que ya se hizo una primera caracterización para analizar los flujos económicos en la región. Esta investigación tuvo que construir desde cero las bases para abordar el tema ya que no había estudios previos a este nivel que dieran criterios para llegar a un análisis más profundo. En consecuencia, el ámbito del estudio geoeconómico y sus impactos en los espacios metropolitanos y locales es un tema que tiene mucho camino que recorrer.

Bibliografía

Entrevistas

- Alemán, A. (2015). Panamá Pacífico, Gerente de Negocios Comerciales.
- Amaral, R. (2015). Western Union, General Manager & Country Director.
- Arosemena, J. (2014, mayo). Presidente Ejecutivo, Ciudad del Saber.
- Barrera, B. (2015). Areas Revertidas, Ejecutiva de Promoción.
- Buendía, G. (2014, mayo). Especialista en economía regional, editora de la revista de negocios y mercado Pauta.
- Calderon, F. (2014, mayo). Entrevista Procter & Gamble.
- Carballo, R. (2014, marzo). Gerente de operaciones, del Grupo Roble.
- Carvallo, F. (2015). Panamá Pacífico, Marketing Director.
- de Brown, L. V. (2014, Abril). Municipalidad de Panamá.
- Ericksen, L., & Lopez, C. (2015). TV5 Monde, France. Responsables de marketing et Solutions.
- Gibson, V. (2015, marzo). Desarrollo corporativo y clima de inversión [CINDE].
- Gordón Canto, R. (2015, mayo). Decano facultad de Economía, Universidad de Panamá.
- Jimenez Martinez, B., & Blanco Alfaro, S. (2014, abril). Entrevista Municipiabilidad de Escazú.
- Kader, A. (2014, abril). Desarrollador Forum, Costa Rica.
- Martinez, E. (2014, abril). Gerente General del PH Ocean Plaza.
- Mata, A., & Rosas, I. (2014, abril). Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial.
- Montero Cuevas, M. (2015, abril). Entrevista RSL Telecom, presidente de la junta directiva.
- Sosa, E., Vega, A., & Hernández Picado, G. (2014, Abril). Municipalidad de Santa Ana.
- Venegas Cerdas, A. (2015, mayo). Municipalidad de Belén.
- Volio, A. (2015, Abril). Desarrolladores Portafolio Inmobiliario.

- Von Breymann, G. (2014, marzo). Desarrollo de proyectos inmobiliarios: Centros Comerciales, Zonas Francas de servicios.

Fuentes científicas

- Aguilar, A. G. (2002). Las mega-ciudades y las periferias expandidas. *EURE (Santiago)*, 28(85), 121–149. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008500007>
- Almandoz, A. (2008). Despegues sin madurez: Urbanización, industrialización y desarrollo en la Latinoamérica del siglo XX. *EURE (Santiago)*, 34(102), 61–76. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612008000200004>
- Altmann Borbón, J. (2011). Entre la unión y la desunión: alcances y limitaciones de la integración centroamericana. *IdeAs*, 85, 1–24.
- Alvarez Rojas, A. M. (2013). (Des) Igualdad socio espacial y justicia espacial: nociones clave para una lectura crítica de la ciudad. *Polis. Revista Latinoamericana*, (36). Recuperado a partir de <https://polis.revues.org/9514>
- Arriagada, C., & Gana, A. (2013). Impactos del desarrollo inmobiliario en localidades costeras del Área Metropolitana de Valparaíso, Chile. *Revista Urbanismo*, (28), 27–60.
- Bannò, M., & Redondi, R. (2014). Air connectivity and foreign direct investments: economic effects of the introduction of new routes. *European Transport Research Review*, 6(4), 355–363. <https://doi.org/10.1007/s12544-014-0136-2>
- Bauman, Z. (2013). Glocalization and hybridity. *Glocalism: journal of culture, politics and innovation, University of Leeds*. Recuperado a partir de http://www.glocalismjournal.net/Issues/HYBRIDITY/Articles/Glocalization_And_Hybridity.kl
- Beaverstock, J. V. (2012). The Spatial Mobility of Corporate Knowledge: Expatriation, Global Talent and the World City. *GaWC Research Bulletin* 395.
- Beaverstock, J. V., Hoyler, M., Pain, K., & Taylor, P. J. (2010). Comparing London and Frankfurt as world cities: a relational study of contemporary urban change. Recuperado a partir de <http://publikationen.uni-frankfurt.de/frontdoor/index/index/year/2014/docId/33271>

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Beaverstock, J. V., Smith, R. G., & Taylor, P. J. (1999). A roster of world cities. *Cities*, 16(6), 445–458. [https://doi.org/10.1016/S0264-2751\(99\)00042-6](https://doi.org/10.1016/S0264-2751(99)00042-6)
- Beaverstock, J. V., Smith, R. G., Taylor, P. J., Walker, D. R. F., & Lorimer, H. (2000). Globalization and world cities: some measurement methodologies. *Applied Geography*, 20(1), 43–63. [https://doi.org/10.1016/S0143-6228\(99\)00016-8](https://doi.org/10.1016/S0143-6228(99)00016-8)
- Benseny, G. B. (2011). *La zona costera como escenario turístico. Transformaciones territoriales en las costa atlántica bonaerense*. Universidad Nacional del Sur, Bahía Blanca, Argentina.
- Bernardes da Silva, A., & Castillo, R. (2007). Dinámicas metropolitanas en la era de la globalización: la promoción inmobiliaria para empresas en la ciudad de São Paulo, Brasil. *EURE (Santiago)*, 33(98), 45–56. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612007000100003>
- Blanco, J. (1996). Área Metropolitana de Buenos Aires: transformaciones territoriales en el marco de la globalización. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 22(67). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1137>
- Boisier, S. (1972). Industrialización, urbanización, polarización: hacia un enfoque unificado. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 2(5). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/833>
- Borja, J. (2007). Revolución y contrarrevolución en la ciudad global: las expectativas frustradas por la globalización de nuestras ciudades. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 33(100). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1368>
- Borsdorf, A. (2003). Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana. *EURE (Santiago)*, 29(86), 37–49. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612003008600002>
- Boyer, J.-C. (1999). L'attitude des collectivités territoriales face aux investissements étrangers. Régions centrales et régions périphériques. En *Investissements Étrangers et Millieu Local*. Presses Universitaires de Rennes.
- Brown Araüz, H., Vásquez, L., & Inés, C. (2013). PANAMÁ: EL CRECIMIENTO ECONÓMICO A EXPENSAS DE LA POLÍTICA. *Revista*

de ciencia política (Santiago), 33(1), 287–301. <https://doi.org/10.4067/S0718-090X2013000100014>

- Brown, E., Taylor, P. J., & Catalano, G. (2002). Beyond world cities: Central America in a global space of flows. *Area*, 34(2), 139–148. <https://doi.org/10.1111/1475-4762.00066>
- Caballero Zeitún, E. L. (2010). Planificación del Territorio Urbano en Honduras: Entre la Acción Pública y de Mercado. *Postgrados UNAH*, 1(4), 68–79.
- Cabrero Mendoza, E., Orihuela Jurado, I., & Ziccardi Contigiani, A. (2009). Competitividad urbana en México: una propuesta de medición. *EURE (Santiago)*, 35(106), 79–99. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612009000300005>
- Cáceres, L. R. (2010). Integración económica, unión monetaria y capital humano en centroamérica. En *Cinco ensayos sobre la integración de Centroamérica: Los ganadores del concurso promovido por el BCIE con motivo de su 50 aniversario* (Primera). Tegucigalpa, Honduras: Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
- Caravaca Barroso, I., & García García, A. (2009). El debate sobre los territorios inteligentes: el caso del área metropolitana de Sevilla. *EURE (Santiago)*, 35(105), 23–45. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612009000200002>
- Cárdenas, C., Isabel, M., Cabrera Marrero, F., & Pittí de Rivera, A. (2015). Poblaciones urbana y rural de Panamá. Un análisis a partir de microdatos censales. *Revista Novedades en Población*, 11(22), 0–0.
- Carluer, F. (1999). Firmes multinationales et tissu local : l'importance de la co-structuration. En *Investissements étrangers et milieu local* (pp. 51–71). Rennes: Presses Univ. de Rennes.
- Carvajal Alvarado, G., & Vargas Cullel, J. (1987). El surgimiento de un espacio urbano-metropolitano en el Valle Central de Costa Rica:1950-1980. *Anuario de Estudios Centroamericanos, Univ de Costa Rica*, 1(13), 71–94.
- Castro Gómez, C. D. (2012). Mega crecimiento urbano de la ciudad de Panamá y su impacto sobre el hábitat y la vivienda popular. En *Dimensiones del Habitat popular latinoamericano* (Consejo Latinoamericano de Ciencias

Sociales, pp. 75–99). Quito, Ecuador: FLACSO Ecuador Instituto de la Ciudad CLACSO.

- Cattaneo Pineda, R. (2002). *La fabrique de la ville: Promoteurs immobiliers et financiarisation de la filière du logement à Santiago du Chili* (Thèse de Doctorat). Université Paris VIII-Vincennes Saint-Denis, Vincennes Saint-Denis.
- Chavarría, M. O. (2009). Estimación económica de las principales deseconomías presentes en el Gran Área Metropolitana (GAM) de Costa Rica. *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, 13, 15–27.
- Chorro, M. (2010). Desafíos de la institucionalidad de la integración regional: una visión desde la perspectiva del cambio institucional y la producción de bpr. En *Cinco ensayos sobre la integración de Centroamérica: Los ganadores del concurso promovido por el BCIE con motivo de su 50 aniversario*. Tegucigalpa, Honduras: Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).
- Collin-Delavaud, A. (2006). L’insertion du centre historique et de la zone urbaine du canal dans l’aire métropolitaine de Panamá. *L’Information géographique*, 70(2), 21–34.
- Collin-Delavaud, A. (2011). La région centrale du Panama, un nouvel espace mondial ? *L’Information géographique*, 75(2), 25–48.
- Cordero Quinzacara, E. (2011). Ordenamiento territorial, justicia ambiental y zonas costeras. *Revista de derecho (Valparaíso)*, (36), 209–249. <https://doi.org/10.4067/S0718-68512011000100006>
- Cuervo G, L. M. (2004). Del ángulo de la estructuras: mundialización, red urbana y red técnica. En *Desarrollo económico y primacía urbana en América Latina. Una visión histórica-comparativa*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- De la Ossa, Á. (2003). Cooperación e integración entre gobiernos en Centroamérica | Nueva Sociedad. *Nueva Sociedad*, (186). Recuperado a partir de <http://nuso.org/articulo/cooperacion-e-integracion-entre-gobiernos-en-centroamerica/>

- de la Reza, G. A. de la. (2014). Le régionalisme ouvert latino-américain : un essai d'interprétation systémique. *Cahiers des Amériques latines*, 2014/1(75), 177–198. <https://doi.org/10.4000/cal.3206>
- De Mattos, C. (2001). Metropolización y suburbanización. *EURE (Santiago)*, 27(80), 5–8. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612001008000001>
- De Mattos, C. (2006). Modernización capitalista y transformación metropolitana en América Latina: cinco tendencias constitutivas. En *América Latina: cidade, campo e turismo* (pp. 41–73). San Pablo: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.
- De Mattos, C. (2010). Globalización y metamorfosis metropolitana en América Latina: De la ciudad a lo urbano generalizado. *Revista de geografía Norte Grande*, (47), 81–104. <https://doi.org/10.4067/S0718-34022010000300005>
- De Mattos, C. A. D. (2001). Movimientos del capital y expansión metropolitana en las economías emergentes Latinoamericanas. *Revista de Estudios Regionales*. Recuperado a partir de <http://google.redalyc.org/articulo.oa?id=75506001>
- De Mattos, C. A. D. (2010). La descentralización, ¿una nueva panacea para impulsar el desarrollo local? *Cuadernos de Economía*, 10(14), 173–194.
- De Mattos, C. A. de. (2000). Nuevas teorías del crecimiento económico: una lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia. *Revista de Estudios Regionales*. Recuperado a partir de <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=75505801>
- De Mattos. (1999). Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo. *EURE (Santiago)*, 25(76), 29–56. <https://doi.org/10.4067/S0250-71611999007600002>
- Donoso, F., & Sabatini, F. (2014). Santiago: empresa inmobiliaria compra terrenos. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 7(20). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/900>
- Escolano Utrilla, S., & Ortiz Véliz, J. (2010). Desarrollo de la viticultura y servicios para la producción en el valle de Copiapó (Chile) en el contexto de la mundialización económica. *Revista de geografía Norte Grande*, (46), 67–84. <https://doi.org/10.4067/S0718-34022010000200004>

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Feoli, L. (2009). Costa Rica después del TLC: ¿LA CALMA QUE SIGUE A LA TEMPESTAD? *Revista de ciencia política (Santiago)*, 29(2), 355–379. <https://doi.org/10.4067/S0718-090X2009000200006>
- Fisher, E. (2015). Panamá: Un análisis económico de la coyuntura reciente. *Investigación y Pensamiento Crítico*, 3(1), 47–66.
- Fotociudad, R. (2014). Ciudad De Panamá. *Urbano, Universidad del Bío Bío Concepción, Chile*, 17(29), 6–10.
- Frankel, J., Stein, E., & Wei, S. (1995). Trading blocs and the Americas: The natural, the unnatural, and the super-natural. *Journal of Development Economics*, 47(1), 61–95.
- Frenkel, R. (2014). Consideraciones económicas del proceso de urbanización. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 1(2). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/814>
- Friedmann, J. (1997). Futuros de la ciudad global: El rol de las políticas urbanas y regionales en la región Asia-Pacífico. *EURE (Santiago)*, 23(70), 39–57. <https://doi.org/10.4067/S0250-71611997007000003>
- Fritzsche, F. J., & Vio, M. (2000). Especialización y diversificación industrial en la Región Metropolitana de Buenos Aires. *EURE (Santiago)*, 26(79), 25–45. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612000007900002>
- Fuentes Arce, L. (2011). Competitividad urbana en el contexto latinoamericano: El caso de Santiago de Chile. *Revista de geografía Norte Grande*, (48), 81–106. <https://doi.org/10.4067/S0718-34022011000100006>
- Grosfoguel, R. (2006). La descolonización de la economía política y los estudios postcoloniales: transmodernidad, pensamiento fronterizo y colonialidad global. *Tabula Rasa*. Recuperado a partir de <http://google.redalyc.org/articulo.oa?id=39600402>
- Guerrero Mayorga, O. G. (2014). The process of Central American integration and globalization. *Revista de Derecho*, 0(4). <https://doi.org/10.5377/derecho.v0i4.939>
- Guerrero Valencia, L. M., Montes Barahona, K. E., Parada Giron, C. M., & Umaña Aguilar, S. J. (2011, octubre). *Análisis Del Sector Servicios En El Área Metropolitana De San Salvador*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas, Antiguo Cuscatlan.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Gutiérrez, A. (2000). Globalización y regionalismo abierto. *Aldea Mundo*, 4(8), 45–52.
- Guzman Díaz, J. A., Quintanilla Bernal, M. G., & Ventura Gonzalez, R. M. (2015, febrero). *Propuesta de zonificación urbana para el Área Metropolitana de San Salvador, para proyectos de vivienda en altura y caso de aplicación*. Universidad De El Salvador Facultad De Ingenieria y Arquitectura, San Salvador.
- Halbert, L. (2007). From sectors to functions: producer services, metropolization and agglomeration forces in the Ile-de-France region. *Belgeo : Revue Belge de Géographie*, 1, 73–94.
- Hardoy, J. (1991). Antiguas y nuevas capitales nacionales en América Latina. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 17(52–53). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1071>
- Harvey, D. (2008). Space and Social Theory. En *The Political Economy of Space* (pp. 98–125). London: SAGE Publications Ltd. Recuperado a partir de <http://knowledge.sagepub.com/view/space-and-social-theory/n4.xml>
- Harvey, D. (2008). The Right to the City. *New Left Review*, (53), 23–40.
- Heineberg, H. (2005). Las metrópolis en el proceso de globalización. *Revista Bibliográfica de Geografía y Ciencias Sociales, Universidad de Barcelona*, X(563).
- Hermelin, B. (2009). Producer service firms in globalising cities: the example of advertising firms in Stockholm. *The Service Industries Journal*, 29(4), 457–471. <https://doi.org/10.1080/02642060802304828>
- Hernandez Meza, A. (2014). Productores de servicios avanzados (APS) y cambios en la configuración metropolitana del gran área metropolitana de Costa Rica y el área metropolitana Pacífica de Panamá. En *Revisando paradigmas, creando alianzas* (AGE-Grupo América Latina, Vol. 1, pp. 530–540). Madrid, España.
- Hernandez Meza, A. (2015). Movimientos de la población visto desde el impacto de la atracción de Inversión Extranjera Directa. Los casos de Escazú, Costa Rica y Ciudad de Panamá. *Papeles de Coyuntura, Colombia*, 40(Segregación socioespacial en las metrópolis latinoamericanas. Orígenes, manifestaciones e implicaciones), 72–82.

- Herrera, L., & Castro, G. (1986). La distribución espacial y las migraciones de la población de Panamá. En *1903-2003, cien años de la independencia de Panamá* (pp. 133–143). Ciudad de Panamá.
- Hicks, J. (1975). Centros comerciales y descentralización metropolitana. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 4(11). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/873>
- Hidalgo, R., & Borsdorf, A. (2009). El crecimiento urbano en Europa: conceptos, tendencias y marco comparativo para el área metropolitana de Santiago de Chile. *Estudios Geográficos*, 70(266), 181–203. <https://doi.org/10.3989/estgeogr.0449>
- Hiernaux Nicolas, D. (1999). Los frutos amargos de la globalización: expansión y reestructuración metropolitana de la ciudad de México. *EURE (Santiago)*, 25(76), 57–78. <https://doi.org/10.4067/S0250-71611999007600003>
- Jalabert, G., & Zuliani, J.-M. (2014). La mondialisation vue à travers l'industrie aéronautique. En *Vers une nouvelle géographie économique* (pp. 69–91). Québec, Canada: Presse de l'Université de Québec.
- Janoschka, M. (2002). El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. *EURE (Santiago)*, 28(85), 11–20. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008500002>
- Jimenez Gomez, R. (2004). Costa Rica y el tratado de libre comercio con los Estados Unidos. *Revista de Ciencias Sociales*. Recuperado a partir de <http://www.revistacienciasociales.ucr.ac.cr/costa-rica-y-el-tratado-de-libre-comercio-con-los-estados-unidos/>
- Kébabdjian, G. (2004). Économie politique du régionalisme: le cas euro-méditerranéen. *Region et développement*, 19, 151–184.
- Klein, J.-L., & Roy, M. (2014). le renouvellement de la géographie économique. Vers une approche socioéconomique. En *Vers une nouvelle géographie économique* (pp. 177–205). Québec, Canada: Presse de l'Université de Québec.
- Lambregts, B. (2008). Geographies of Knowledge Formation in Advanced Producer Services: Some Evidence from the Dutch Randstad. *Regional Studies*, 42(8), 1173–1186. <https://doi.org/10.1080/00343400802360402>

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Leis Romero, R. A. (1999). *Poder y territorio. Centralismo, poder local y descentralización en Panamá* (Tesis para optar por el Grado de Maestría). Universidad de Panamá, Ciudad de Panamá.
- Lemgruber-Viol, A. (2008). La Unión Aduanera Centroamericana (UACA) y los desafíos para las administraciones aduaneras y tributarias. En *América Central Progreso económico y reformas* (pp. 121–148). Washington, D.C.: Fondo Monetario Internacional, Departamento del Hemisferio Occidental.
- Lobos, D., & Frey, K. (2015). Aproximaciones al rol de los planificadores regionales de la Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Suramericana (IIRSA). *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 41(124). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/652>
- López, M. (2014). Expansión de las ciudades. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 8(22). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/919>
- Luna, C. I., & Sánchez, S. (2009). Panamá: paraíso imperfecto. *Revista de ciencia política (Santiago)*, 29(2), 533–564. <https://doi.org/10.4067/S0718-090X2009000200014>
- Lungo, M. (2001). Centroamérica: la ciudad y sus vulnerabilidades. *Quórum: revista de pensamiento iberoamericano*, (3), 53–59.
- Lungo, M. (2004). Centroamérica Globalización, Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y Metropolización Transnacional. *Cadernos PROLAM/USP*, 2, 7–27.
- Lussault, M. (2010). L'urbanization, l'horizon du monde. *Territoires 2040, 1*(Aménager le changement), 59–64.
- Madrigal Rodríguez, J. P. (2013). Política exterior de Costa Rica hacia centroamérica: perspectiva política y económica (1990-2013). *Relaciones Internacionales*, 85(1), 143–158.
- Manzagol, C. (2014). Les territoires de l'innovation dans l'espace global. Le cas des complexes nord-américains de biotechnologie. En *Vers une nouvelle géographie économique* (pp. 39–66). Québec, Canada: Presse de l'Université de Québec.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Manzano, N. (2009). Competitividad entre metrópolis de América Latina. *EURE (Santiago)*, 35(106), 51–78. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612009000300004>
- Marcomini, S. C., López, R. A., & Spinoglio, A. (2007). Uso de la morfología costera como geoindicador de susceptibilidad a la erosión en costas cohesivas, Necochea, Buenos Aires. *Revista de la Asociación Geológica Argentina*, 62(3), 396–404.
- Martínez Baldares, T. (2012). Plan Regional Urbano de la Gran Área Metropolitana de Costa Rica: avances y desafíos. *Cuadernos De Vivienda Y Urbanismo*, 5(9), 70–87.
- Martínez Toro, P. M. (2015). The production of space in the Latin American city: the model of the impact of global capitalism metropolization. *Hallazgos*, 12(23), 211–229. <https://doi.org/10.15332/s1794-3841.2015.0023.0010>
- Méndez, R. (2002). Innovación y desarrollo territorial: algunos debates teóricos recientes. *EURE (Santiago)*, 28(84), 63–83. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612002008400004>
- Méndez, R. (2012). Globalización, neoliberalismo y dinámicas metropolitanas en Madrid. *Documentos y aportes en administración pública y gestión estatal*, (19), 29–49.
- Méndez, R., Michelini, J. J., Prada, J., & Tébar, J. (2012). Economía creativa y desarrollo urbano en España: una aproximación a sus lógicas espaciales. *EURE (Santiago)*, 38(113), 5–32. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612012000100001>
- Meusburger, P. (2009). Spatial Mobility of Knowledge: A Proposal for a More Realistic Communication Model. *disP - The Planning Review*, 45(177), 29–39. <https://doi.org/10.1080/02513625.2009.10557033>
- Mills, E. (2014). Urbanización y valor de la tierra en países en desarrollo. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 10(28). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/947>
- Moncayo Jiménez, E. (2002). Glocalización: Nuevos Enfoques Teóricos Sobre el Desarrollo Regional (Sub Nacional) en el Contexto de la Integración Económica y de la Globalización. *Desafíos*, 7(0), 50–99.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Monnet, J. (2001). Mexique, Amérique latine et Amériques face à la métropolisation et à la mondialisation. *Historiens et géographes*, (374), 369–378.
- Moreno, A., Estuardo, C., Rubí, O., Estela, M., & Sandoval Hernández, E. (2011). La segregación socio-espacial en Monterrey a lo largo de su proceso de metropolización. *Región y sociedad*, 23(52), 173–207.
- Moris, R. (2008). Regeneración Urbana: Consolidación y sustentabilidad de un mercado en desarrollo. *Observatorio Ciudades UC-BBVA*, (Mercado y Ciudad Desafíos de un país urbano), 65–83.
- Morris, R. (2008). Regeneración Urbana: Consolidación y sustentabilidad de un mercado en desarrollo. *Mercado y ciudad: desafíos de un país urbano*, 68–83.
- Moslares García, C., Ramírez Roma, X., & Reyes, G. (2011). ¿Están los países del Mercado Común Centroamericano preparados para una mayor integración regional? *Economía UNAM*, 8(22), 74–100.
- Navarrete Cálix, D. (2008). Tegucigalpa, espejismo de la modernidad: el impacto de los discursos liberal y neoliberal sobre la capital de Honduras (siglos XIX y XX). *Amérique Latine Histoire et Mémoire. Les Cahiers ALHIM. Les Cahiers ALHIM*, (15). Recuperado a partir de <https://alhim.revues.org/2918>
- Neal, Z. (2011). Differentiating Centrality and Power in the World City Network. *Urban Studies*, 42098010388954. <https://doi.org/10.1177/0042098010388954>
- Obregón-Biosca, S. A., & Bueno-Ortiz, C. O. (2015). Dispersión urbana e integración funcional al núcleo central. Caso de estudio: Zona Metropolitana de Querétaro, México. *Gestión y política pública*, 24(2), 491–531.
- Ortiz, C. H., Uribe, J. I., & Vivas, H. (2013). PRODUCTIVIDAD, ACUMULACIÓN Y DESECONOMÍAS PÚBLICAS EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO COLOMBIANO. *Cuadernos de Economía*, 32(59), 233–263.
- Pain, K. (2011). Spatial Transformations of Cities: Global City-region? Mega-city Region? En *International Handbook of Globalization and World Cities* (p.

Chapter 9). Edward Elgar. Recuperado a partir de http://econpapers.repec.org/bookchap/elgeechap/13622_5f9.htm

- Paquette, C. (2014). Les défis du développement urbain. En *Les enjeux du développement en Amérique latine* (2a ed., pp. 185–212). Paris, Francia: Agence Française du Développement.
- Parnreiter, C. (2005). Tendencias de desarrollo en las metrópolis latinoamericanas en la era de la globalización: los casos de Ciudad de México y Santiago de Chile. *EURE (Santiago)*, 31(92), 05–28. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612005009200001>
- Parnreiter, C. (2014). Network or Hierarchical Relations? A Plea for Redirecting Attention to the Control Functions of Global Cities: Network or Hierarchical Relations? *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 105(4), 398–411. <https://doi.org/10.1111/tesg.12095>
- Parnreiter, C., Fischer, K., & Imhof, K. (2007). El enlace faltante entre cadenas globales de producción y ciudades globales: el servicio financiero en Ciudad de México y Santiago de Chile. *EURE (Santiago)*, 33(100), 135–148. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612007000300008>
- Paunero Amigo, X., Aniorte, M., & Carlos, J. (2000). La industria maquiladora y el ordenamiento urbano del AMG - Área Metropolitana de Guatemala -. Recuperado a partir de <http://www.cervantesvirtual.com/obra/la-industria-maquiladora-y-el-ordenamiento-urbano-del-amg--rea-metropolitana-de-guatemala--0/>
- Peter W, D. (2006). On services and economic geography. En *Economic Geography: Past, Present and Future* (pp. 112–124). New York: Routledge.
- Pontrelli Albisetti, M. (2011). Peligrosidad, vulnerabilidad y riesgos en la costa norte de la ciudad De mar del plata, argentina. Caso de estudio: playas danilo y sun Rider. *Revista Geográfica Digital, IGUNNE*, (16), 1–11.
- Power, K. (2003). Descifrando la glocalización. *Huellas... Búsquedas en arte y diseño*, 3, 66–69.
- Ramírez, B. (2006). Del funcionalismo industrial al de servicios: ¿la nueva utopía de la metrópoli postindustrial del valle de México? *EURE (Santiago)*, 32(95), 61–74. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612006000100004>

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Roache, S. K. (2008). Las tendencias regionales de América Central y los ciclos económicos de Estados Unidos. En *América Central Progreso económico y reformas* (pp. 39–68). Fondo Monetario Internacional, Departamento del Hemisferio Occidental.
- Rodas, F., & Velasquez, E. (1998). Desafíos En La Gestión Del Área Metropolitana De La Ciudad De Guatemala: Gobernabilidad Y Desarrollo Sostenible. En *Gobernabilidad urbana en Centroamérica* (1a ed., pp. 151–204). San José, Costa Rica: FLACSO.
- Rodríguez, A., & Winchester, L. (2001). Santiago de Chile. Metropolización, globalización, desigualdad. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 27(80). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1236>
- Sabaté, J., & Tironi, M. (2008). Rankings, creatividad y urbanismo. *EURE (Santiago)*, 34(102), 5–23. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612008000200001>
- Sanchez, F. F. (2000). Integración Centroamericana. *Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible, CEN 1302*, 26–49.
- Santamaría, Ó. A. (2003). Los retos de la integración regional en Centroamérica. *Revista de Fomento Social*, 58(229), 191–211.
- Sassen, S. (1998). Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 24(71). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1158>
- Sassen, S. (2007). El reposicionamiento de las ciudades y regiones urbanas en una economía global: ampliando las opciones de políticas y gobernanza. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, 33(100). Recuperado a partir de <http://www.eure.cl/index.php/eure/article/view/1366>
- Segovia, A. (2006). Integración real y grupos centroamericanos de poder económico. Implicaciones para la democracia y el desarrollo regional. *ECA: Estudios centroamericanos*, (691), 517–582.
- Segrelles, J. A. (2002). Integración regional y globalización. Una reflexión sobre los casos del mercado común del sur (mercosur) y del área de libre

comercio de las américas (alca) desde una perspectiva europea. *Terra Livre, Associação dos Geógrafos Brasileiros*, 18, 63–74.

- Sheamur, R. (2014). Le triomphe des métropoles? Et si l'innovatin métropolitaine n'était qu'un mythe. En *Vers une nouvelle géographie économique* (pp. 93–126). Québec, Canada: Presse de l'Université de Québec.
- Silveira, M. L. (2007). Metrópolis brasileñas: un análisis de los circuitos de la economía urban. *EURE (Santiago)*, 33(100), 149–164. <https://doi.org/10.4067/S0250-71612007000300009>
- Smith, R. G. (2014). Beyond the Global City Concept and the Myth of “Command and Control”. *International Journal of Urban and Regional Research*, 38(1), 98–115. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.12024>
- Smolka, M., & Ambroski, D. (2003). Recuperación de plusvalías para el desarrollo urbano: una comparación inter-americana. *Revista EURE - Revista de Estudios Urbano Regionales*, XXIX(88), 55–77.
- Sotelo, P. y, Susana, L., Moliner, L., & María, A. (2003). Percepción y conocimiento ambiental en la costa de Quintana Roo: una caracterización a través de encuestas. *Investigaciones geográficas*, (52), 99–116.
- Suárez de Vivero, J. L., Rodrigues Mateos, J. C., & Saccetti, E. (2010). Canadá y el gobierno de los océanos: el espacio marítimo en un estado descentralizado. *Scripta Nova, Universidad de Barcelona*, XIV(310).
- Taylor, P. J., & Csomós, G. (2012). Cities as control and command centres: Analysis and interpretation. *Cities*, 29(6), 408–411. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2011.09.005>
- Taylor, P. J., Ni, P., Derudder, B., Hoyler, M., Huang, J., & Witlox, F. (2011). Advanced Producer Service Centres in the World Economy. En *Global Urban Analysis: A Survey of Cities in Globalization* (Earthscan, p. 438). London.
- Tischer, V., Farias Espinoza, H. del C., & Carvalho Marenzi, R. (2015). Indicadores socioambientales aplicados en la gestión de ambientes costeros. Caso de estudio Santa Catarina, Brasil. *Investigaciones Geográficas, Boletín del Instituto de Geografía*, 2015(86), 53–66. <https://doi.org/10.14350/rig.38541>
- Toly, N., Bouteligier, S., Smith, G., & Gibson, B. (2012). American cities, global networks: mapping the multiple geographies of globalization in the

Americas. *urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana*, 4(1), 73–86.
<https://doi.org/10.1590/S2175-33692012000100006>

- Torrens Calleja, J. M. (2014). Modelización de los patrones de frecuentación de playas mediante técnicas de videomonitorización costera y análisis multivariante. *Revista Internacional de Ciencia y Tecnología de la Información Geográfica*, (14), 232–251.
- van Lidth de Jeude, M., & Schütte, O. (2013). El Círculo Vicioso de la Fragmentación Espacial y Segregación Social en la Gran Área Metropolitana de Costa Rica. *Revista de la Escuela de Arquitectura de la Universidad de Costa Rica -UCR*, 2(3), 28–50.
- Vázquez-Barquero, A. (2006). Surgimiento y transformación de clusters y milieus en los procesos de desarrollo. *EURE*, XXXII, 75–93.
- Vijver, E. V. D., Derudder, B., Bassens, D., & Witlox, F. (2014). Filling Some Black Holes: Modeling the Connection Between Urbanization, Infrastructure, and Global Service Intensity. *The Professional Geographer*, 66(1), 82–90.
<https://doi.org/10.1080/00330124.2013.781488>
- Villarreal G, D. R., & Mignot, D. (2007). Metropolización, concentración y segregación en las ciudades europeas y latinoamericanas: una comparación de Costa Rica, Francia y México. En *Metropolización, concentración económica y desigualdades espaciales en México y Francia* (1a ed., pp. 15–42). Mexico DF: UAM-X, CSH, Depto. de Producción Económica.
- Watson, A. (2012). Sociological Perspectives on the Economic Geography of Projects: The Case of Project-Based Working in the Creative Industries. *Geography Compass*, 6(10), 617–631. <https://doi.org/10.1111/gec3.12002>

Fuentes

- ACOBIR. (1998). *Región Interoceánica: el reto inmediato*. (Memoria ACOBIR). Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- Aeris Holding SA. (2015). Sobre Aeris. Recuperado a partir de <http://fly2sanjose.com/es/aeris/espanol-quienes-somos/>
- AITSA. (2015). *Reporte Estadístico Aeroportuario 2014* (Operaciones). Ciudad de Panamá.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- AITSA. (2016). Aeropuerto Internacional Tocumen S.A. Recuperado a partir de <http://www.tocumenpanama.aero/index.php/organizacion>
- ALADI. (2016). Asociación Latinoamericana de Integración. Recuperado a partir de <http://www.aladi.org/sitioAladi/index.html>
- Alcaldía de Panamá. (2012). Datos económicos del Municipio. Recuperado a partir de <http://mupa.gob.pa/planificacion-urbana>
- Alfaro Rodríguez, D., & Alfaro Rodríguez, L. C. (1997). Problemas estratégicos y objetivos de intervención. Universidad Nacional Costa Rica, Escuela de Ciencias Geográficas.
- Alfaro, D. (2013). *La Política Nacional de Ordenamiento Territorial y la situación de la Gran Área Metropolitana* (Decimonoveno Informe Estado de la Nación en Desarrollo Humano Sostenible.). San José, Costa Rica: Programa Estado de la Nación.
- Alonso, E. (2012). Tendencias de la Inversión Extranjera en Costa Rica: Efectos de la reforma de la ley de zonas francas. Decimoctavo informe Estado de la Nación en desarrollo humano sostenible.
- Alvarado Ríos, K., & Pérez Sáinz, J. P. (2012). *Globalización y nuevos ejes de acumulación en Costa Rica*. San José, Costa Rica: FLACSO-Costa Rica.
- ARI. (1994). *La Reversión: el gran reto Nacional*. Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- Arriagada, C., Jimenez, M., & Rodríguez, J. (2009). *Región Metropolitana de Managua: localización, migración y movilidad de la población, 1990-2005*. Managua, Nicaragua: Fondo de Población de las Naciones Unidas UNFPA.
- Autoridad del Canal de Panamá. (2015). Estadísticas de Tránsito del Canal de Panamá. Recuperado a partir de <http://micanaldepanama.com/servicios/canal-servicios-maritimos/estadisticas-de-transito/>
- Autoridad del Metro de Panamá. (2015). Línea 1 del Metro de Ciudad de Panamá [Gobierno de Panamá]. Recuperado el 9 de diciembre de 2015, a partir de <http://www.elmetrodepanama.com/linea-1/>
- Banco Mundial. (2014). Doing Business en Centroamérica y la República Dominicana 2015. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo.
- Banco Mundial. (2016). Panorama Económico de Panamá. Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Bargent, J. (2017, octubre 24). Estados Unidos obtiene confesión en caso de lavado de dinero de Nidal Waked en Panamá. Recuperado el 10 de enero de 2018, a partir de <https://es.insightcrime.org/noticias/analisis/estados-unidos-obtiene-confesion-caso-lavado-dinero-nidal-waked-panama/>
- Beatty, A. (2007, diciembre). Dinero narcotráfico impulsa auge construcción en Panamá. *Reuters América Latina*.
- Berlinger, J., & CNN. (2016, abril 7). 4 razones por las que Panamá se utiliza como paraíso fiscal. *CNN*. Recuperado a partir de <http://cnnespanol.cnn.com/2016/04/07/papeles-de-panama-4-razones-por-las-que-panama-se-utiliza-como-paraíso-fiscal/>
- Bernabeu, J. A. (2016, abril). Corrupción, dinero negro y los papeles de Panamá. Recuperado a partir de <http://www.diarioinformacion.com/opinion/2016/04/07/corrupcion-dinero-negro-papeles-panama/1747005.html>
- BICSA. (2016). Historia del Banco [Bancaria]. Recuperado a partir de <https://www.bicsa.com/es/acerca-de-bicsa>
- Bost, F. (2010). Les zones franches dans la mondialisation. En *Atlas Mondial des Zones Franches* (pp. 9–35). Paris, Francia: Reclus.
- Caballeros, R. (2008). Centroamérica: los retos del acuerdo de asociación con la Unión Europea. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4881-centroamerica-los-retos-del-acuerdo-de-asociacion-con-la-union-europea>
- Caldentey del Pozo, P. (2004). La integración centroamericana frente al reto institucional. *La integración centroamericana: beneficios y costos: documento síntesis, Sede Subregional de la CEPAL en México*, 167–175.
- Caldentey del Pozo, P. (2014). Los desafíos estratégicos de la integración centroamericana. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas.
- Canales, D. (2009, Diciembre). Alterra a las puertas de desaparecer del mapa. *LaRepublica.net - El diario de negocios - CR*. Recuperado a partir de https://www.larepublica.net/noticia/alterra_a_las_puertas_de_desaparecer_del_mapa/
- CAPAC. (2015). Edificaciones comerciales y residenciales. *Construcción, la industria del bienestar humano*, (55).

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- CARICOM. (2004, marzo). CARICOM and Costa Rica Sign Free Trade Agreement.
- Carvajal Alvarado, G. (1998). La ciudad de san josé y la organización del espacio urbano en el valle central de costa rica. Escuela de Geografía UCR.
- Center for History and New Media. (s/f). Guía rápida. Recuperado a partir de http://zotero.org/support/quick_start_guide
- Central Americadata. (2013, marzo 7). Lo importante del TLC firmado entre Costa Rica y Colombia.
- Central Americadata. (2014, mayo 8). Costa Rica: Tráfico aéreo disminuye 4,8%.
- Central Americadata. (2016, junio). Vuelo Air France a San José.
- CEPAL. (1994). Open regionalism in Latin America and the Caribbean: economic integration as a contribution to changing production patterns with social equity. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/2140-el-regionalismo-abierto-en-america-latina-y-el-caribe-la-integracion-economica-al>
- CEPAL. (2011). *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 2010-2011: modalidades de inserción externa y desafíos de política macroeconómica en una economía mundial turbulenta* (Text). Santiago de Chile. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/1074-estudio-economico-america-latina-caribe-2010-2011-modalidades-insercion-externa>
- CEPAL. (2015). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe 2015* (Text). Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/la-inversion-extranjera-directa-en-america-latina-y-el-caribe-2015-documento>
- CIA. (2017). The World FactBook, Hong Kong. [Gobierno].
- CINDE, C. C. de I. de D. (2014). CINDE, Los incentivos tributarios más competitivos. Recuperado el 9 de diciembre de 2015, a partir de <http://www.cinde.org/es/por-que/incentivos>
- CINDE. (2012). Parques Industriales. Departamento de Promoción de Inversión.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Clavel, T. (2017, agosto 21). Una clasificación de niveles de riesgo de lavado de dinero en países de Latinoamérica. Recuperado el 10 de enero de 2018, a partir de <https://es.insightcrime.org/noticias/noticias-del-dia/escalafon-niveles-riesgo-lavado-dinero-paises-latinoamericanos/>
- COAMSS. (2014). Generalidades de la AMSS.
- Colburn, F. D., & Sánchez, F. F. (2000). *Empresarios centroamericanos y apertura económica*. San José, Costa Rica, Costa Rica: EDUCA.
- Consejo Nacional de Rectores, C. (2015). *Estado de la Nación 2015*. San José, Costa Rica: CONARE.
- Contreras Montoya, C. (2011). *Desarrollo urbano y movilidad en américa latina* (pp. 155–171). Panamá: CAF, Banco de Desarrollo de América Latina.
- Corbino, M. (2017). El informe de Basilea 2017. Universidad Nacional de La Plata.
- Cordero, M. (2014). El comercio de bienes y servicios en centroamerica. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas.
- Corrales, C., & Pérez, K. (2016, julio). Ranking: ¿Cuáles cantones tienen el mejor y peor Desarrollo Humano? Recuperado el 10 de enero de 2017, a partir de <http://conozcasucanton.com/noticias/economia/ranking-cuales-cantones-tienen-el-mejor-y-peor-desarrollo-humano-5290/>
- Derudder, B., Hoyler, M., Taylor, P., & Witlox, F. (2011). *International Handbook of Globalization and World Cities*. Edward Elgar Publishing. Recuperado a partir de <http://www.elgaronline.com/view/9781848446472.xml>
- Desruelle, D., & Schipke, A. (2007). América Central: Crecimiento económico e integración. Washington : Fondo Monetario Intenacional.
- Desruelle, D., & Schipke, A. (2008). América Central: Progreso económico y reformas. Washington, D.C. : Fondo Monetario Internacional, Departamento del Hemisferio Occidental.
- DGAC. (2015). *Empresas con certificados de explotación (Operaciones)*. San Jose, Costa Rica: Dirección General de Aviación Civil. Recuperado a partir de http://www.dgac.go.cr/aeronautica/transporte_aereo/empresas%20certificado/EMPRESAS%20CON%20CERTIFICADOS%20DE%20EXPLOTACION.pdf

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- DGAC. (2016). *Anuario estadístico de transporte aéreo 2015* (Operaciones). Dirección General de Aviación Civil. Recuperado a partir de <http://www.dgac.go.cr/acercadgac/transparencia/plani/anuarios/ANUARIO%202015.pdf>
- DGME, Dirección General de Migración y Extranjería, C. R. (2012, octubre). *Migración e Integración en Costa Rica: Informe General 2012*. Dirección General de Migración y Extranjería. Recuperado a partir de http://www.migracion.go.cr/integracion_desarrollo/Migracion%20e%20Integracion%20en%20Costa%20Rica%20Informe%202012.pdf
- Dirección de Urbanismo. INVU. (2011). *Plan de Ordenamiento Territorial de la Gran Área Metropolitana 2011 – 2030* (p. 146). San José, Costa Rica.
- EFE. (2017, noviembre). Denuncian que un proyecto de Trump en Panamá se financió con dinero de la droga. Recuperado el 10 de enero de 2018, a partir de <https://www.efe.com/efe/america/portada/denuncian-que-un-proyecto-de-trump-en-panama-se-financio-con-dinero-la-droga/20000064-3442002>
- Egoaguirre, J. P. (2016, julio 26). Las sombras del auge inmobiliario en Panamá. *Economía y Negocios*.
- Ensignia, J. (2008). Globalización e Integración Regional: los desafíos para el progresismo latinoamericano y chileno. *ANÁLISIS Y PROPUESTAS - Política Internacional; Fundación Friedrich Ebert*, 1–14.
- Escamilla, V. M. (2015, enero 25). Las 50 ciudades más violentas del mundo • Forbes México. *Forbes México*. Recuperado a partir de <https://www.forbes.com.mx/las-50-ciudades-mas-violentas-del-mundo/>
- Esquivel, G., & Larraín B, F. (2001). *¿Cómo Atraer Inversión Extranjera Directa?* Chile.
- FCDS. (2015). Fundación Ciudad del Saber, City of Knowledge. Recuperado a partir de <http://ciudadelsaber.org/es>
- Ferrufino, C. E. (2008, octubre). *Violencia, Desarrollo Urbano Y Espacio Público. Algunas puntualizaciones y oportunidades en el Área Metropolitana de San Salvador*. Universidad Centroamericana José Simeón Cañas (UCA).
- Ferrufino, C. E., & Grande, C. (2013). *Tendencias de ordenamiento territorial en América Central y República Dominicana (2009-2012)* (Dirección de

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

administración de los Bienes Revertidos). San Salvador: Deutsche Gesellschaft Für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

- Fidanque III, J. (2014). *Mensaje del Gerente General, Aeropuerto Internacional Tocumen*. Ciudad de Panamá.
- Fuentes K, J. A. (s/f). CEPAL - Retos de la política fiscal en América Central. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/9/26169/P26169.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl&base=/mexico/tpl/top-bottom.xsl>
- FutureBrand. (2017, enero 14). Country Branding [text/html]. Recuperado el 14 de enero de 2017, a partir de <http://www.futurebrand.com/country-branding>
- García, C. del. (s/f). El proceso de metropolización en América Latina. Recuperado el 25 de febrero de 2016, a partir de <http://www.educ.ar/sitios/educar/recursos/ver?id=14629&referente=docentes>
- Garreau, J. (1991). *Edge City. Life on the new frontier*. New York: Doubleday.
- GaWC. (2014). The World According to GaWC. Recuperado a partir de <http://www.lboro.ac.uk/gawc/world2012t.html>
- Georgia Tech. (2016). Georgia Tech Panama Logistics Innovation and Research Center [Universidad]. Recuperado el 17 de febrero de 2016, a partir de http://public.tableau.com/views/des_PanamaTrade_Export_2014/Exportacione_sdePanam?:embed=y&:showVizHome=no&:host_url=https%3A%2F%2Fpublic.tableau.com%2F&:tabs=yes&:toolbar=yes&:animate_transition=yes&:display_static_image=no&:display_spinner=no&:display_overlay=yes&:display_count=yes&:showVizHome=no&:showTabs=y&:loadOrderID=0
- Ghorra-Gobin, C. (2012). *Dictionnaire critique de la mondialisation*. Paris: Armand Collin.
- Ghorra-Gobin, C. (2015). *La metropolisation en question. La ville en debat* (1a ed.). Paris, Francia: Presse Universitaires de France.
- Gómez Sabaini, J. C., & Geffner, M. (2006). *Honduras: el papel de los municipios en el combate a la pobreza*. Santiago de Chile: CEPAL, Publicacion de la Naciones Unidas.
- Gouëset, V. (1999). *Investissements Étrangers et Millieu Local*. Presses Universitaires de Rennes.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Harvard University, C. for I. D. (s/f). The Globe of Economic Complexity: Visualize \$15 Trillion of World Exports. Recuperado el 17 de febrero de 2016, a partir de <http://globe.cid.harvard.edu>
- Harvey, D. (2004). El nuevo imperialismo: acumulación por desposesión de. *Socialist Register*, Buenos Aires, CLACSO. Recuperado a partir de <https://territoriosendisputa.wordpress.com/2014/08/12/el-nuevo-imperialismo-acumulacion-por-desposesion-de-david-harvey-pdf/>
- Harvey, D. (2007). *Breve historia del neoliberalismo*. AKAL.
- Harvey, D. (2013). *The Politics of Public Space*. Routledge.
- Heritage Foundation. (2016). Hong Kong Economy: Population, Facts, GDP, Business, Trade, Inflation. Recuperado el 25 de enero de 2017, a partir de <http://www.heritage.org/index/country/hongkong>
- Hermelin, B. (2009). International intra-organizational relations of advanced producer service companies. European Association for Researchs on Services.
- Ibarra Escobar, G. E. (2015). Breve historia del neoliberalismo, de David Harvey | Aldea 21. Recuperado el 9 de diciembre de 2015, a partir de <http://aldea21.mx/2015/06/09/breve-historia-del-neoliberalismo-de-david-harvey/>
- INEC. (2015). *Panamá en Cifras, Instituto Nacional de Estadística y censos. 2010-2014*. Ciudad de Panamá: Contraloría General de la República de Panamá.
- Instituto de Basilea sobre Gobernanza. (2017). *Informe Índice de ALA de Basilea 2017* (p. 25). Basilea.
- Instituto Nacional de Información de Desarrollo. (2006). *Censo 2005, Nicaragua*.
- Intel. (2015). Intel in Costa Rica. Recuperado el 10 de enero de 2017, a partir de <http://www.intel.com/content/www/us/en/corporate-responsibility/intel-in-costa-rica.html>
- International Trade Centre. (2015). Trade statistics for international business development Monthly, quarterly and yearly trade data. Recuperado a partir de <http://www.trademap.org>
- Jerez, P. por H. (s/f). Polítologo en red: empleo, política y sociedad.: Breve historia del Neoliberalismo, por David Harvey. Recuperado el 9 de diciembre

de 2015, a partir de <http://politologoenred.blogspot.fr/2013/03/breve-historia-del-neoliberalismo-por.html>

- Klein, J.-L., & Régis, G. (2014). *Vers une nouvelle géographie économique*. Québec, Canada: Presse de l'Université de Québec.
- La Gaceta No 82. (2014, abril 30). Oficialización Del Plan Regional De Ordenamiento Territorial De La Gran Area Metropolitana, Plan Gam-2013-2030. *La Gaceta No 82*.
- Lavarreda, J., Pieper, R., & Díaz, G. (2002). Liberalización comercial en centroamérica: un análisis de las distintas estrategias. Centro de Investigaciones Económicas Nacionales.
- Lawrence, J. (2015, septiembre 15). Por qué Panamá sigue siendo un paraíso para el lavado de dinero. Recuperado el 10 de enero de 2018, a partir de <https://es.insightcrime.org/noticias/analisis/panama-sigue-siendo-paraíso-para-lavado-dinero/>
- Lehu, J.-M. (2004). L'encyclopédie du marketing commentée et illustrée (2a ed., p. 950). Paris, Francia: Edition Eyrolles. Recuperado a partir de [/Entreprise/Livre/l-encyclopedia-du-marketing-commentee-et-illustree-9782212552393](#)
- Lopez Guía, A. (2016, junio). Gobierno de Panamá comienza a dar citas para nuevo decreto de regularización migratoria. *La Prensa*. Recuperado a partir de http://www.prensa.com/lprvideo/iframe.html?contentId=LPRVID20161108_002§ionId=7676&width=667&height=375
- Lungo, M. (2003). Segundo Informe sobre Desarrollo Humano en Centroamérica y Panamá. Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- Martínez, J. M., & Cordero, M. (2009). Panamá y el proceso de integración centroamericana. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas.
- Méndez, R. (2014, septiembre). *América Latina en el sistema llamado la Globalización Neoliberal*. Conferencia, Madrid, España.
- Mendez, R. (2014, Setiembre). *Transformaciones territoriales y socioeconómicas en América Latina: del neoliberalismo a la construcción de alternativas*. Presentado en VIII Congreso Internacional de Geografía de América Latina, Madrid, España.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Mérenne-Schoumaker, B. (2008). *Géographie des services et des commerces*. Rennes, France: Presses Univ. de Rennes.
- Merlin, P., & Choay, F. (2015). *Dictionnaire de l'urbanisme et de l'aménagement*. Paris, Francia: Presse Universitaires de France. Recuperado a partir de https://www.puf.com/content/Dictionnaire_de_lurbanisme_et_de_lam%C3%A9nagement
- Ministerio de Relaciones Exteriores de Panamá. (2013). Panamá y Sudáfrica firman Acuerdo sobre Extinción Recíproca del Requisito de Visado.
- Miranda, F. (2002). *Reformas económicas, medio ambiente y urbanismo* (Text). México DF, México: CEPAL, Publicacion de la Naciones Unidas.
- MIVAH, & ITCR. (2013). *PlanGAM 2013*. San Jose, Costa Rica: Plan Nacional de Desarrollo Urbano.
- Molina, I., & Palmer, S. (2007). *The History of Costa Rica* (2a ed.). Editorial de la Universidad de Costa Rica.
- Mongin, O. (2013). *La ville des flux. L'envers et l'endroit de la mondialisation urbaine*. Saint Armand Montrond: Athème Fayard.
- Morales, N. (2005). *Estrategia municipal para la participación comunitaria en el mejoramiento del hábitat, Managua, Nicaragua*. Santiago de Chile: CEPAL, Publicacion de la Naciones Unidas.
- Moran Merida, A. (1998). *Área metropolitana de Ciudad de Guatemala: a proposito del proyecto de ley de creación del dsitrto metropolitano*. Universidad De San Carlos, Centro de estudios urbanos y regionales.
- Moreno-Casasola, P., Peresbarbosa Rojas, E., & Travieso Bello, A. C. (2005). *Manejo costero integral el enfoque municipal*. Mexico DF: Instituto de Ecología AC. Recuperado a partir de http://www1.inecol.edu.mx/publicaciones/MANEJO_INTEGRAL.htm
- Morphet, H., & Bottini, C. (2013). Air connectivity: Why it matters and how to support growth. ICAO, Worldwide Air Transport Conference.
- Municipalidad de Belén. (2014). Municipalidad de Belén. Recuperado a partir de <https://www.belen.go.cr>
- Municipalidad de Santa Ana. (2016). Leyes y planes municipales. Recuperado a partir de <https://santaana.go.cr>

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Municipalidad Escazú. (2013). Rendición de Cuentas, Municipalidad de Escazú. Imprenta Nacional de Costa Rica.
- Municipalidad Escazú. (2016). Reseña histórica de Escazú. Recuperado a partir de <http://www.escazu.go.cr/>
- OEC, & Simoes, A. (s/f). Products that Honduras exports to El Salvador (2014). Recuperado el 17 de febrero de 2016, a partir de http://atlas.media.mit.edu/es/visualize/tree_map/hs92/export/hnd/slv/show/2013/?lang=es
- Olmo, C. del, & Rendueles, C. (2007). Entrevista a David Harvey. Las grietas de la ciudad capitalista. Recuperado el 9 de diciembre de 2015, a partir de <http://google.redalyc.org/articulo.oa?id=40306505>
- Parés Barberena, M. I. (2006). *Estrategia municipal para la intervención integral de asentamientos humanos espontáneos de Managua, Nicaragua*. Santiago de Chile: CEPAL, Publicación de la Naciones Unidas.
- Parlacen. (2017). Parlamento Centroamericano. Recuperado a partir de <http://www.parlacen.int/>
- Pellandra, A., & Fuentes, J. A. (2011). *El estado actual de la integración en Centroamérica*. CEPAL (Text). Ciudad de México. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4912-el-estado-actual-de-la-integracion-en-centroamerica>
- Pérez, E., Zapata, R., Cortés, E., & Villalobos, M. (2001). Un análisis del Tratado de Libre Comercio entre el triángulo del Norte y México. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4950-un-analisis-del-tratado-de-libre-comercio-entre-el-triangulo-del-norte-y-mexico>
- Plan de Desarrollo Urbano. (1997). *Plan de Desarrollo Urbano de las Áreas Metropolitanas del Pacífico y del Atlántico*. Ciudad de Panamá: Ministerio de Vivienda y Ordenamiento Territorial.
- PNUD. (2015). *Human Development Indicators*. New York.
- Polèse, M. (s/f). *Économie urbaine et régionale. Géographie économique et dynamique des territoires*.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Polèse, M., Sheamur, R., & Terral, L. (2015). *Économie Urbaine et régionale. Géographie économique et dynamique des territoires* (4a ed.). France: Economica.
- PRUGAM. (2005). *Plan Regional Urbano del Gran Área Metropolitana de Costa Rica*. San Jose, Costa Rica: MIVAH.
- Pujol M, R., & Pérez M, E. (2012). *Crecimiento urbano en la región metropolitana de San José, Costa Rica. Una exploración espacial y temporal de los determinantes del cambio de uso del suelo, 1986–2010* (p. 51). Cambridge, USA: Lincoln Institute of Land Policy.
- Revista Summa. (2015, junio 29). Los 10 mejores aeropuertos de Centroamérica y el Caribe | Revista Summa. *Revista Summa*. Recuperado a partir de <http://www.revistasumma.com/panama-tiene-el-mejor-aeropuerto-de-centroamerica/>
- Reyes, G. (2017, abril). El narco-empresario detrás de la construcción de la Torre Trump en Panamá - Univision [Noticiero]. Recuperado el 10 de enero de 2018, a partir de <https://www.univision.com/noticias/univision-investiga/el-narco-empresario-detras-de-la-construccion-de-la-torre-trump>
- Rivadeneira, L. (2001). *Guatemala: población y desarrollo. Un diagnóstico sociodemográfico*. Santiago de Chile: Área de Población y Desarrollo del CELADE.
- Rodríguez V, A. (2016). 40% del empleo generado por las zonas francas es atendido por mujeres. Recuperado el 8 de enero de 2018, a partir de <http://www.elfinancierocr.com/economia-y-politica/40-del-empleo-generado-por-las-zonas-francas-es-atendido-por-mujeres/4B2W4LMCGVFAZEWULXSGLKG6QU/story/>
- Rognoni, M. A. (2016, mayo 10). Panamá y el lavado de dinero. *La Estrella de Panamá*. Recuperado a partir de <http://laestrella.com.pa/opinion/columnistas/panama-lavado-dinero/23939134>
- Röling, R. (2011). *Advertising Amsterdam: the rise and growth of an international advertising industry*. Universiteit van Amsterdam. Recuperado a partir de <http://dare.uva.nl/record/1/363944>
- Rosenthal, G. (2008). *La integración Centroamericana y el TLC* (Vol. 3). Asociación de Investigación y de Estudios Sociales.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Ruiz, G. (2014, diciembre). APM Terminals recibió orden de inicio de construcción de la TCM para 19 de enero. *El Financiero*. Recuperado a partir de http://www.elfinanciero.com/economia-y-politica/APM-Terminals-recibio-construccion-TCM_0_649735021.html
- S.A.P, E. M. (2016, junio 22). Santiago se mantiene como la segunda ciudad más cara para vivir de Sudamérica | Emol.com. Recuperado el 14 de enero de 2017, a partir de <http://www.emol.com/noticias/Economia/2016/06/22/809021/Santiago-es-la-segunda-ciudad-mas-cara-para-vivir-de-Sudamerica.html>
- Sabonge, R., & Sánchez, R. (2014). *El Canal de Panamá en la economía de América Latina y el Caribe [recurso electrónico]* (Text). Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/3693-canal-panama-la-economia-america-latina-caribe-recurso-electronico>
- Sana, V. S. (2011). *Estudio comparado sobre la legislación e institucionalidad del ordenamiento y desarrollo territorial de los países que conforman el sistema de la integración centroamericana (sica) y la unión europea* (1a ed.). Roma, Italia: CeSPI, Centro Studi di Politica Internazionale.
- Sánchez Pavón, B. (2011, octubre 28). Sistemas aeroportuarios, servicio público e iniciativa privada [Text]. Recuperado el 25 de septiembre de 2016, a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/6356-sistemas-aeroportuarios-servicio-publico-iniciativa-privada>
- SAS Institute Inc. (s/f). SAS Visual Analytics for UN Comtrade. Recuperado el 17 de febrero de 2016, a partir de http://www.sas.com/en_us/software/visual-analytics-comtrade.html
- Sassa, Z. (2015). Cohesión Urbana: Superando Barreras de la Segregación Socio-Espacial. El Caso de San José, Costa Rica. Presentado en CITIES 2, Ciudades para el siglo XXI, Barcelona, España: PAUDO.
- Sassen, S. (1991). *The global city: New York, London, Tokyo* (2a ed.). United States of América: Princeton University Press.
- Sassen, S. (2009). *La ville globale*. Centre Pompidou, Paris.
- Sassen, S. (2010). La ciudad global: introducción a un concepto. Recuperado el 9 de diciembre de 2015, a partir de

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

<https://www.bbvaopenmind.com/articulo/la-ciudad-global-introduccion-a-un-concepto/>

- SBP. (2016). Superintendencia Bancaria de Panamá.
- Serbin, A. (2008). *¿Convidados de piedra? Ciudadanía e integración regional*. Ciudad de Guatemala: Comité Consultivo del SICA.
- SICA. (2013). Banco de Integración Centroamericana [Supranacional]. Recuperado a partir de www.sica.int
- SIECA. (1993). Protocolo al tratado general de integración económica centroamericana (Protocolo de Guatemala). Sistema de Integración Económica Centroamericana. Recuperado a partir de <http://www.sieca.int/Documentos/DocumentosMostrar.aspx?SegmentoId=2&DocumentoId=1068>
- SIECA. (2015). Mapeo de las exportaciones, del Sistema de Integración Centroamericano. Recuperado el 25 de febrero de 2016, a partir de http://public.tableau.com/views/Mapeo2014Exportaciones/Historia?:embed=y&:showVizHome=no&:host_url=https%3A%2F%2Fpublic.tableau.com%2F&:tabs=no&:toolbar=yes&:animate_transition=yes&:display_static_image=no&:display_spinner=no&:display_overlay=yes&:display_count=yes&:showVizHome=no&:showTabs=y&:loadOrderID=0
- Skills, U. D. for B. I. and. (s/f). International Trade in Goods based on UN Comtrade data. Recuperado el 17 de febrero de 2016, a partir de <http://comtrade.un.org/labs/BIS-trade-in-goods>
- Skytrax WAA. (2015). World Airport Awards | SKYTRAX. Recuperado el 6 de octubre de 2016, a partir de <http://www.skytraxresearch.com/airport-awards/>
- Sobrino, J. (2007). *Distribución territorial de la población y crecimiento económico local en Nicaragua*. Fondo de Población de las Naciones Unidas UNFPA.
- Sobrino, J. (2009). *Escenarios para la Región Metropolitana de Managua al año 2020* (No. 304.6). Managua, Nicaragua: Fondo de Población de las Naciones Unidas UNFPA.
- Société des Eaux de Marseille. (1983). LA CIUDAD DE PANAMÁ Evolución de su Expansión Territorial ... Recuperado a partir de

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

<https://www.yumpu.com/es/document/view/17053537/la-ciudad-de-panama-evolucion-de-su-expansion-territorial->

- Solís Rivera, L. G. (2011). *Centroamerica: la integración y los desafíos de sus relaciones internacionales*. San Jose, Costa Rica: Edit UCR.
- Solis, L. (2015). ¿En qué capital centroamericana es más caro vivir? *Revista Summa*. Recuperado a partir de <http://www.revistasumma.com/en-que-capital-centroamericana-es-mas-car0-vivir/>
- Soto, G. (2014, abril 10). La tercera fase de la Cinta Costera empieza a funcionar. *Panamá América*. Recuperado a partir de <http://www.panamaamerica.com.pa/content/la-tercera-fase-de-la-cinta-costera-empieza-funcionar>
- Staff, F. (2014, diciembre 27). Los 12 millonarios más importantes de Centroamérica • Forbes Mexico. Recuperado el 19 de noviembre de 2017, a partir de <https://www.forbes.com.mx/los-12-millonarios-mas-importantes-de-centroamerica/>
- swissinfo.ch, A. O. (2014, julio 27). Suiza estrecha lazos con Panamá y Costa Rica. Recuperado el 18 de septiembre de 2016, a partir de http://www.swissinfo.ch/spa/economia/efta-centroam%03%A9rica_suiza-estrecha-lazos-con-panam%03%A1-y-costa-rica/40517400
- Taylor, P. J., Ni, P., Derudder, B., & Hoyler, M. (2011). *Global Urban Analysis: A Survey of Cities in Globalization (Hardback)* - Routledge. Routledge. Recuperado a partir de <https://www.routledge.com/products/9781849712132>
- Tejeira Davis, E. (2008). El Casco Antiguo de Panamá. Biblioteca Nacional de Panamá.
- Telemetro Panamá, | 1 Jul 2015. (s/f). Panamá espera incremento de inversiones y exportaciones a México con TLC. Recuperado el 18 de septiembre de 2016, a partir de http://www.telemetro.com/nacionales/Panama-inversiones-exportaciones-Mexico-TLC_0_821318605.html
- Terraza, H. (2014). *Análisis territorial del crimen y violencia en zonas urbanas para la implementación de la Iniciativa Ciudades Emergentes y Sostenibles (ICES) en Tegucigalpa* (No. HO-T1209). Honduras: Programa Especial para la Iniciativa de Seguridad Ciudadana (CSF).

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- UABR. (1998a). *Caracterización Socioeconómica de la Región Interoceánica. Departamento de Gestión Ambiental.* (Dirección de administración de los Bienes Revertidos). Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (1998b). *Memoria de las Areas Revertidas 1996-1997.* Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (1999a). *Inventario de Bienes Revertidos 1979-1999* (p. 70). Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (1999b). *Memoria de las Areas Revertidas 1997-1998.* Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (2000). *Memoria de las Areas Revertidas 1998-1999.* Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (2001). *Memoria de las Areas Revertidas 1999-2000.* Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (2002). *Memoria de las Areas Revertidas 2000-2001.* Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- UABR. (2005). *Informe económico y financiero para el desarrollo de las áreas cuyo uso ha revertido.* Ciudad de Panamá: Unidad Administrativa de Bienes Revertidos.
- Union Europea. (2005). COSTA RICA - PRUGAM: Proyecto de Planificación Urbana de la Gran Área Metropolitana del Valle Central de Costa Rica. Recuperado a partir de http://eeas.europa.eu/delegations/costa_rica/projects/list_of_projects/1068_es.htm
- Union Europea. (2007). Documento de Estrategia Regional 2007-2013.
- Universidad de Costa Rica. (2012). *Índice de Competitividad Cantonal 2006-2011.* San Jose, Costa Rica: Observatorio del Desarrollo de la Universidad de Costa Rica.
- Uribe, Á., Arlen Marín, M., Morales, N., Baires, S., & Caballero Zeitún, E. L. (2010). *Cuarto Informe Estado de la Región. Notas técnicas sobre tendencias del crecimiento urbano en Centroamérica.* San José, Costa Rica: Consejo Nacional de Rectores.

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

- Urrutia Nájera, P. (2011). *La integración económica centroamericana y sus principales componentes*, Publicaciones, Oficina Guatemala y Honduras. Guatemala. Recuperado a partir de <http://www.kas.de/guatemala/es/publications/23424/>
- Valerio De Ford, F. (2005). Implicaciones del Tratado de Libre Comercio Centroamérica - Estados Unidos Sobre el Recurso Hídrico y la Prestación de Servicios. Global Water Partnership, Centroamerica.
- Valladares Vielman, L. R. (2008). *Metropolización. Conurbación Y Dispersión. Los Municipios Del Departamento De Guatemala. (1986-2007)* (p. 200). Ciudad de Guatemala: Universidad De San Carlos De Guatemala, Dirección General De Investigación.
- van Lidth de Jeude, M., & Schütte, O. (2007). *Informe Final del Estudio Social para PRUGAM*. San José, Costa Rica: FLACSO.
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires. L'économie de l'archipel, Paris*. Paris, Francia: PUF.
- Williams, G., Meth, P., & Willis, K. (2009). *Geographie of Developing Areas. The global south in a changing world*. New York: Routledge.
- Young A, R. (2013). Rascacielos de la Ciudad de Panamá. *Construcción, la industria del bienestar humano*, (49), 4–11.
- Zapata, R., & Pérez, E. (2001). Pasado, presente y futuro del proceso de integración centroamericano. CEPAL, Publicación de las Naciones Unidas. Recuperado a partir de <http://www.cepal.org/es/publicaciones/4983-pasado-presente-y-futuro-del-proceso-de-integracion-centroamericano>

Índice de mapas

| | |
|---|------------|
| Mapa 1 Ubicación de la GAM en Centroamérica | 14 |
| Mapa 2 Ubicación del AMP en Centroamérica | 15 |
| Mapa 3 Configuración Administrativa del AMP. | 28 |
| Mapa 4 Configuración Administrativa de la GAM | 30 |
| Mapa 5 Principales exportaciones por Bloque Económico del MCCA | 71 |
| Mapa 6 Principales Importaciones por Bloque Económico hacia el MCCA | 73 |
| Mapa 7 Intercambios comerciales bilaterales de los países del MCCA con terceros | 79 |
| Mapa 8 Nivel de Integración de los países del SICA | 88 |
| Mapa 9 Principales orígenes de la importaciones del MCCA | 98 |
| Mapa 10 Principales países receptores de la exportaciones del MCCA | 101 |
| Mapa 11 Importaciones y Exportaciones del MCCA entre los países miembros | 104 |
| Mapa 12 Principales importaciones y exportaciones entre los países del MCC | 109 |
| Mapa 13 IED del MCCA en Panamá, del 2012 al 2014 | 115 |
| Mapa 14 IED del MCCA en Costa Rica, del 2012 al 2014 | 117 |
| Mapa 15 Flujos de financiamientos de proyectos de BCIE en las AAMM de Centroamérica | 143 |
| Mapa 16 Modelo de la Estructura Polinuclear y CDI | 168 |
| Mapa 17 Zonas de Inversión Especiales según Plan GAM 2013 | 170 |
| Mapa 18 Modelo de descentralización Urbana AMP | 173 |
| Mapa 19 Ventanas de entrada del dólar a Panamá | 179 |
| Mapa 20 Modelo de organización espacial por zonas generales de utilización para el área de estudio en la GAM | 184 |
| Mapa 21 Modelo de organización espacial por zona de utilización para área de estudio del AMP | 190 |
| Mapa 22 Cantidad de destinos por país hacia Norteamérica y Suramérica | 209 |
| Mapa 23 Principales polos de atracción de la IED, en el área de estudio | 226 |
| Mapa 24 Ubicación de las Entidades Bancarias en Ciudad de Panamá | 238 |
| Mapa 25 Delimitación en las Áreas Revertidas de Ciudad del Saber y Panamá Pacífico | 242 |
| | 392 |

| | |
|---|------------|
| Mapa 26 Proyecto del Grupo Roble y movimientos de flujos de inversión extranjera | 262 |
| Mapa 27 Flujos de Inversión Extranjera hacia Santa Ana | 270 |
| Mapa 28 Movimiento del flujo de inversión extranjera en Belén. | 273 |
| Mapa 29 Movimientos de población en Escazú | 293 |
| Mapa 30 Crecimiento urbano de Ciudad de Panamá y flujo de inversión extranjera | 299 |
| Mapa 31 Centro Bancario Internacional y sus expansiones a causa de la inversión extranjera | 301 |
| Mapa 32 Línea 1 del Metro de Panamá. Autoridad del Metro de Panamá | 307 |
| Mapa 33 División distrital de la Antigua Zona del Canal | 311 |
| Mapa 34 Flujo de inversión extranjera en Ciudad del Saber | 315 |
| Mapa 35 Ubicación de Panamá Pacífico y flujos de inversión | 323 |
| Mapa 36 Movimientos de la población en Ciudad de Panamá | 335 |

Índice de cuadros

| | |
|---|-----|
| Cuadro 1 año de aplicación de leyes unilaterales y motivos, en los países del mcca fuentes: ministerios de comercio y bancos centrales de cada país | 64 |
| Cuadro 2 acuerdos comerciales multilaterales del mcca. Fuente: foreing trade information system oea, 2014..... | 65 |
| Cuadro 3 diferencias en cuanto competitividad económica de los países del sica. Elaboración: a. Hernández , 2016..... | 89 |
| Cuadro 4 instituciones supranacionales de ot y asociación a escala nacional fuente: venere sana, 2011 y ccvah, 2014 | 139 |
| Cuadro 5 desglose de los proyectos ejecutados, según sector y tipo de entidad, en las áreas metropolitanas fuente: bcie 2016 | 144 |
| Cuadro 6 proyectos en la áreas metropolitanas financiados por el bcie en los países del mcca..... | 146 |
| Cuadro 8 zonificación según patrón de inversiones. Fuente: plan de desarrollo urbano de las áreas metropolitanas del pacífico y del atlántico..... | 175 |
| Cuadro 9 incentivos para la ied en la zonas francas. Fuentes: cinde 2015 y free trade zone regime | 177 |
| Cuadro 10 cuadro comparativo entre los principales aeropuertos de panamá y costa rica | 212 |
| Cuadro 11 entidades bancarias según procedencia de inversión en panamá. Elaboración: andrey hernández 2016. Fuente: superintendencia bancaria de panamá 2016..... | 239 |
| Cuadro 12 cantidad de empresas por país presentes en pp. Elaboración: andrey hernández. Fuentes: área económica especial panamá-pacífico y trabajo de campo (2014)..... | 248 |
| Cuadro 13 recaudación por permisos de construcción. Municipalidad de panamá 2014 | 304 |

Índice de imágenes

| | |
|--|-----|
| Imagen 1 Vista aérea del AMSS | 124 |
| Imagen 2 Problemática espacial en San Salvador | 125 |
| Imagen 3 Ciudad de Guatemala | 127 |
| Imagen 4 Vista de Managua después del terremoto | 129 |
| Imagen 5 Vista actual de Managua Centro. | 130 |
| Imagen 6 Vista aérea de Tegucigalpa | 131 |
| Imagen 7 San Pedro Sula | 133 |
| Imagen 8 Carretera General Cañas | 186 |
| Imagen 9 Cause del río Virilla. | 187 |
| Imagen 10 Autopista 27 dirección Caldera | 187 |
| Imagen 11 Vista de las Áreas Revertidas. | 191 |
| Imagen 12 Vista al interior de Calidonia | 192 |
| Imagen 13 Vista del Chorrillo desde la tercera etapa de la Cinta | 192 |
| Imagen 14 Vista del Centro Bancario Internacional desde la Cinta Costera | 194 |
| Imagen 15 Vista del Centro Bancario Internacional desde la Cinta Costera | 263 |
| Imagen 16 Oficentro Grupo Roble | 263 |
| Imagen 17 Hotel Camino Real Intercontinental | 265 |
| Imagen 18 Residencial Bosques de Lindora | 269 |
| Imagen 19 Forum 1 | 271 |
| Imagen 20 Forum 2 | 271 |
| Imagen 21 Intel Costa Rica. | 282 |
| Imagen 22 Acceso principal Intel Costa Rica | 283 |
| Imagen 23 Centro Bancario Internacional | 302 |
| Imagen 24 Punta Pacífica Ciudad de Panamá | 305 |
| Imagen 25 Centro Comercial Soho Mall. | 306 |
| Imagen 26 Plan Damero del Casco Viejo de Panamá. | 308 |
| Imagen 27 Vista aérea del Casco Viejo 1960 | 308 |
| Imagen 28 Edificios restaurados Casco Viejo | 309 |
| Imagen 29 Vista casa presidencial en el Casco Viejo | 309 |
| Imagen 30 Vista aérea de las Áreas Revertidas. | 313 |
| Imagen 31 Entrada principal de las oficinas administrativas de la FCDS | 317 |
| | 395 |

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

| | |
|---|-----|
| Imagen 32 Ciudad del Saber | 317 |
| Imagen 33 Esclusas de Miraflores | 318 |
| Imagen 34 Maqueta final de Panamá Pacífico | 322 |
| Imagen 35 Panamá Pacífico. | 324 |
| Imagen 36 El Chorilo. | 333 |
| Imagen 37 Casas en el Chorrillo | 335 |
| Imagen 38 Vista de la Ciudad de Panamá, 2014 | 336 |
| Imagen 39 Casas abandonadas en la Antigua Zona del Canal | 337 |
| Imagen 40 Edificios abandonados den la Antigua Zona del Canal | 337 |
| Imagen 41 Antigua sala de juntas | 338 |
| Imagen 42 Piscina en la Antigua Zona del Canal | 338 |
| Imagen 43 Teatro en abandono. | 339 |

Índice de Figuras

| | |
|--|------------|
| Figura 1 Modelo de Regionalismo abierto para el MCCA, después de 1991 | 56 |
| Figura 2 Esquema de la configuración del SICA. | 85 |
| Figura 3 Porcentaje de la IED del MCCA en Panamá. | 114 |
| Figura 4 Porcentaje de la IED del MCCA en Costa Rica. | 117 |
| Figura 5 Total de pasajeros entrada y salida del Aeropuerto Juan Santamaría. | 200 |
| Figura 6 Pasajeros por año del Aeropuerto Internacional Tocumen. | 206 |
| Figura 7 Porcentaje de conexiones del Tocumen. | 208 |
| Figura 8 Porcentaje de IED por sector. | 221 |
| Figura 9 Suma de las principales inversiones extranjeras en Costa Rica, entre el 2000 y 2014. | 222 |
| Figura 10 Inversión extranjera por régimen, entre el 2000 y el 2014. | 224 |
| Figura 11 Exportaciones totales de Costa Rica. | 225 |
| Figura 12 Porcentaje de IED por país. | 228 |
| Figura 13 IED local por área. | 229 |
| Figura 14 Principales proveniencias por país de la IED en Panamá. | 232 |
| Figura 15 IED por área en Panamá, entre el 2012 y 2014. | 235 |
| Figura 16 Porcentaje de la IED por área de operación en CDS. | 243 |
| Figura 17 Participación porcentual por país en la IED de CDS. | 245 |

Tabla de Materias

| | |
|---|-----------|
| Agradecimientos | 7 |
| Índice | 8 |
| Introducción | 13 |
| <u>I Parte Costa Rica y Panamá, dentro del sistema de regionalismo abierto</u> | |
| <u>Centroamericano</u> | 46 |
| CAPITULO 1 | 50 |
| La inserción de Centroamérica en la economía mundial. | 50 |
| 1.1 Unión Centroamericana, ¿Cómo interpretar el regionalismo abierto para la formación de un bloque? | 51 |
| 1.1.1 La integración centroamericana y la idea del regionalismo abierto..... | 54 |
| 1.1.2 ¿Cuáles instrumentos se han aplicado por el SICA para llevar a cabo el regionalismo abierto? | 58 |
| 1.1.3 La polarización del MCCA; el freno al regionalismo abierto..... | 60 |
| 1.2 Libre comercio, la inserción de la región centroamericana en la economía mundial | 61 |
| 1.2.1 El tipo de iniciativas se aplican en cada país centroamericano, para la atracción de la inversión extranjera..... | 62 |
| a) Las iniciativas tomadas individualmente por cada país. | 63 |
| b) Los principales intercambios con otros grupos económicos | 65 |
| Los principales acuerdos multilaterales del Mercado Común Centroamericano | 68 |
| Los Intercambios comerciales con otros grupos económicos. La reafirmación de México y Estados Unidos..... | 70 |
| 1.2.2 Acuerdos bilaterales: ¿Panamá y Costa Rica los países con más inserción en la dinámica de la economía mundial, del MCCA?..... | 77 |
| Conclusiones | 82 |
| CAPITULO 2 | 83 |
| El Sistema de Integración Económica Centroamericana (SIECA), impulsor del liberalismo económico en Centroamérica | 83 |
| 2.1 El nivel de participación de los países dentro de la Integración Centroamericana | 84 |

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

| | |
|---|------------|
| 2.1.1 El interés político del SICA | 85 |
| 2.1.2 La Secretaría de Integración Económica. | 86 |
| 2.2 Los instrumentos del SIECA para una política económica común. | 88 |
| 2.2.1 Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). | 90 |
| 2.2.2 Mercado Común Centroamericano MCCA | 92 |
| 2.2.3 La Unión aduanera..... | 93 |
| 2.2.4 Consejo Monetario Centroamericano CMCA | 94 |
| 2.3 El Mercado Común Centroamericano; dinámica de los flujos económicos en la región | 95 |
| 2.3.1 ¿Cuáles son los flujos entre el MCCA y el resto del Mundo?..... | 97 |
| a) Las importaciones..... | 97 |
| b) Exportaciones..... | 100 |
| 2.3.2 Dinámica interna del Mercado Común Centroamericano..... | 103 |
| a) Intercambio entre los países centroamericanos con el MCCA | 103 |
| b) ¿Cuál es la dinámica interna de intercambio entre los países del MCCA? | 108 |
| 2.3.3 Los flujos de inversión extranjera desde los países centroamericanos a Panamá y Costa Rica..... | 112 |
| a) Las inversiones centroamericanas en Panamá | 114 |
| b) Las inversiones centroamericanas en Costa Rica | 117 |
| Conclusiones | 121 |
| CAPITULO 3..... | 122 |
| El consecuencias de la integración centroamericana en las áreas metropolitanas. | 122 |
| 3.1 Las áreas metropolitanas centroamericanas..... | 123 |
| 3.1.1 El Área Metropolitana de San Salvador (AMSS), ciudad marcada por la violencia..... | 123 |
| 3.1.2 El Área Metropolitana de Ciudad de Guatemala (AMCG), antigua capital de la Capitanía General..... | 126 |
| 3.1.3 Región Metropolitana de Managua (RMM), la ciudad después del terremoto..... | 128 |
| 3.1.4 Áreas Metropolitanas de Honduras, introducción tardía del modelo neoliberal. | 131 |
| 3.1.5 Área Metropolitana Pacifico, Ciudad de Panamá, zona de contrastes entre rascacielos y áreas de pobreza..... | 133 |
| 3.1.6 Gran Área Metropolitana de Costa Rica, perdiendo la cohesión social..... | 135 |

| | |
|---|------------|
| 3.2 Integración Centroamérica y la creación del ordenamiento territorial metropolitano..... | 137 |
| 3.3 El Banco Centroamericano de Integración Económica como herramienta en la metropolización | 141 |
| 3.3.1 Proyectos financiados por el BCIE en las áreas metropolitanas centroamericanas | 142 |
| Conclusiones | 151 |
| Conclusiones I parte | 152 |
| <u>II Parte El proceso de glocalización de las áreas de estudio en la Gran Área Metropolitana y el Área Metropolitana Pacífica</u> | |
| Los flujos de inversión extranjera ilegales, parte del proceso de glocalidad. | 159 |
| CAPITULO 4 | 163 |
| Una aproximación a la dinámica metropolitana de la GAM y la AMP, según las legislaciones costarricense y panameña | 163 |
| 4.1 ¿Quién delimita y define las áreas metropolitanas Panamá y Costa Rica? | 164 |
| 4.1.1 Manejo del Gran Área Metropolitana, por parte del Estado Costarricense.... | 164 |
| Plan GAM 82 | 165 |
| PRUGAM-POTGAM..... | 166 |
| Plan GAM 2013-2030..... | 167 |
| La aplicación del Plan GAM 2013-2030 en las áreas en estudio..... | 169 |
| 4.1.2 El Área Metropolitana Pacífica, definición compleja por parte del Estado. | 171 |
| Ausencia de un Plan Regulador..... | 171 |
| El Plan de Ordenamiento Territorial Metropolitano de Panamá | 172 |
| 4.2 Las políticas públicas de ordenamiento se centran en la atracción de la inversión extranjera en las áreas metropolitanas | 175 |
| 4.2.1 El GAM y sus intentos de apertura regional..... | 176 |
| 4.2.2 La AMP, siempre viviendo del sector servicios y de la inversión extranjera | 178 |
| 4.3 ¿Cuál dinámica de ciudad se puede encontrar en los sitios de estudio? | 180 |
| 4.3.1 La realidad espacial en las áreas de estudio dentro de la Gran Área Metropolitana..... | 182 |
| Planes reguladores Municipales | 182 |
| Modelo de Utilización del espacio..... | 185 |
| 4.3.2 Dispersión espacial de los sitios de estudio del Área Metropolitana Pacífica. | 189 |

Andrey Her
Deleted:

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

| | |
|--|------------|
| Ordenamiento y regulación de la Ciudad..... | 189 |
| Modelo de utilización del espacio | 191 |
| Conclusiones..... | 194 |
| CAPITULO 5..... | 196 |
| Conexión aérea globalizada, instrumento esencial para los flujos de negocios e inversión extranjera..... | 196 |
| 5.1 Costa Rica SJO. Los flujos que insertan a la Gran Área Metropolitana en la red global de economías..... | 197 |
| 5.1.1 Datos del aeropuerto, tipo de terminal aérea. | 197 |
| Cuales líneas aéreas operan en SJO y sus orígenes..... | 198 |
| 5.1.2 Conexiones directas aéreas y su frecuencia. Enlace hacía los principales mercados | 200 |
| Pasajeros..... | 200 |
| 5.2 Panamá PTY : El Hub de las Américas..... | 202 |
| 5.2.1 Aeropuerto Internacional Tocumen, Hub de la Américas..... | 203 |
| El manejo del Aeropuerto Internacional..... | 203 |
| Las líneas aéreas operan en PTY y sus orígenes..... | 204 |
| 5.2.2 ¿Cuáles son las conexiones directas y cuál es la dinámica de pasajeros? | 206 |
| Pasajeros | 206 |
| Vuelos directos..... | 207 |
| 5.3 ¿Qué dependencia internacional tienen los países con respecto..... | 211 |
| al flujo aéreo y de IED?..... | 211 |
| 5.3.1 Los aeropuertos en datos, modelo y operaciones..... | 212 |
| ¿Cuál modelo de manejo? | 212 |
| ¿A más compañías, mayores destinos?..... | 214 |
| Cantidad de usuarios de la Terminal aérea y su relación con la compañía aérea nacional | 215 |
| 5.3.2 Existe dependencia de parte de Costa Rica hacia el Tocumen..... | 216 |
| Conclusión..... | 217 |
| CAPITULO 6..... | 219 |
| Principales países que invierten en la Gran Área Metropolitana y en el Área Metropolitana Pacífico. La identificación de los espacios de flujos y su coherencia a escala local y nacional | 219 |
| 6.1 Principales inversores extranjeros en Costa Rica. Su ubicación en las zonas de estudio de la Gran Área Metropolitana | 220 |

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

| | |
|---|------------|
| 6.1.1 Procedencia del capital extranjero en Costa Rica..... | 220 |
| El sector que atrae la mayor inversión extranjera | 220 |
| Principales procedencias..... | 222 |
| El tipo de régimen que atrae más inversión extranjera | 223 |
| 6.1.2 La IED, concentración y desarrollo terciario de los servicios..... | 225 |
| Ubicación las inversiones extranjeras en la zona de estudio del GAM..... | 225 |
| El patrón de los principales inversionistas a nivel nacional y en el sector de servicios avanzados en los sitios estudiados..... | 227 |
| Tipo de servicio avanzado que más se explota en el área de estudio..... | 229 |
| 6.2 Principales inversores extranjeros en Panamá. Diferencias entre los modelos de asentamiento de la inversión dependiendo el tipo de localidad.. | 231 |
| 6.2.1 ¿De dónde viene la principal IED que llega a Panamá? | 231 |
| Los países que más aportan a la economía nacional, por medio de la inversión extranjera. | 232 |
| Repartición de la inversión extranjera por sectores en Panamá | 234 |
| 6.2.2 La inversión extranjera en las zonas de estudio panameñas: tradicional en un sector vs dinámica y diversa en los nuevos centros metropolitanos..... | 236 |
| Centro Bancario Internacional, base del flujo financiero panameño | 236 |
| Fundación Ciudad del Saber (FCDS), la inversión en una antigua base militar..... | 241 |
| Áreas de desarrollo en Ciudad del Saber | 242 |
| Procedencia de la inversión extranjera en Ciudad del Saber..... | 244 |
| Zona Económica Especial, Panamá Pacífico (PP). La inversión extranjera dentro de una zona franca y cluster al mismo tiempo..... | 247 |
| Conclusiones | 250 |
| Conclusiones II parte | 251 |

**III Parte Inversión extranjera en la Gran Área Metropolitana y el Área
Metropolitana Pacífico; efectos en la dinámica urbana en las áreas de estudio.**

| | |
|---|------------|
| | 254 |
| 7.1 El factor que altera la balanza urbana en San José hacia el sector oeste.... | 259 |
| 7.1.1 “Antes, acá prácticamente, solo había una granja avícola” | 260 |
| Antecedentes para la inversión extranjera | 261 |
| El proyecto | 263 |
| Gobierno local, primera experiencia..... | 266 |
| ¿Cuál es la importancia del proyecto?..... | 267 |
| 7.1.2 La ola de expansión inmediata, Santa Ana | 268 |
| Dirección de los flujos | 269 |
| 7.1.3 La ola de inversión extranjera llega hasta Belén, de Heredia..... | 272 |

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

| | |
|---|------------|
| La punta de lanza de la IED en Costa Rica..... | 274 |
| 7.2 Actores locales, diferencias entre percepción por parte de las municipalidades..... | 275 |
| 7.2.1 Municipalidad de Escazú, aprovechar la inversión extranjera..... | 276 |
| ¿Existe la percepción de algún beneficio para el cantón?..... | 277 |
| 7.2.2 Municipalidad de Santa Ana, el mejor IDH del país, pese al descontento del gobierno local..... | 279 |
| ¿Cómo percibe la inversión extranjera el gobierno local? | 281 |
| 7.2.3 Municipalidad de Belén, condiciones que atraen la IE sin ser su principal meta..... | 282 |
| 7.3 El sector privado y la atracción de la inversión extranjera directa ¿Cuáles ventajas y desventajas se pueden identificar? | 284 |
| 7.3.1 Factores que atraen la inversión extranjera..... | 286 |
| 7.3.2 Deseconomías identificadas en Costa Rica..... | 289 |
| Conclusiones | 291 |
| CAPITULO 8..... | 295 |
| Ciudad de Flujos, infraestructura y contrastes urbanos. La evolución metropolitana en el Área Metropolitana Pacífico la más dinámica de la Región Centroamericana..... | 295 |
| 8.1 Ciudad de Panamá, la “Honkonización” de una metrópolis Centroamericana. | 297 |
| 8.1.1 Flujos del urbanismo en Ciudad de Panamá..... | 298 |
| El Centro Bancario Internacional..... | 301 |
| Casco Viejo (San Felipe) | 307 |
| 8.2 Las Áreas Revertidas, el territorio devuelto con un área ya desarrollada, atracción para un nuevo tipo de inversión extranjera..... | 309 |
| 8.2.1 ¿En qué consisten las áreas revertidas? | 311 |
| 8.2.2 Tipos de manejo llevados a cabo en las áreas revertidas: los casos de Ciudad del Saber y Panamá Pacífico..... | 314 |
| Ciudad del Saber, proyecto único en la región centroamericana..... | 314 |
| Panamá Pacífico, el proyecto de crear una nueva ciudad..... | 320 |
| 8.3 La huella de la inversión extranjera en el Área Metropolitana Pacífica..... | 325 |
| 8.3.1 Ciudad de Panamá, las ventajas que se observan dentro de la dinámica económica..... | 326 |
| 8.3.2 Impacto social de Ciudad de Panamá. La principal desventaja del país..... | 329 |

La inversión extranjera y su impacto urbano en la metropolización.
Los casos del GAM, Costa Rica y el AMP, Panamá

| | |
|--|------------|
| El desperdicio de espacio en la Áreas Revertidas..... | 336 |
| Conclusiones capítulo E..... | 339 |
| Desarrollo versus población en las áreas de estudio en Costa Rica y | |
| Panamá: discusión de las consecuencias..... | 340 |
| Conclusiones III Parte | 343 |
| Conclusiones generales..... | 347 |
| 1. La integración regional refleja la intención de atraer mayores flujos económicos, por lo tanto, tiene repercusiones en la inserción de los países en la globalización y en la metropolización. | 348 |
| 2. Se demuestra la necesidad de actualizar las políticas de ordenamiento territorial metropolitanas con la idea de atraer mayor inversión extranjera dentro del proceso de glocalización..... | 351 |
| 3. La morfología metropolitana local ha variado de manera acelerada en los sitios estudiados, debido a la dinámica de inversión, llevando a una readecuación de los entes ordenadores y de la población para adaptarse a las exigencias de la globalización..... | 355 |
| Bibliografía..... | 360 |
| Índice de mapas..... | 392 |
| Índice de cuadros..... | 394 |
| Índice de imágenes..... | 395 |
| Índice de Figuras | 397 |
| Tabla de Materias..... | 398 |