

INT-1446

c.1



CEPAL

Comisión Económica para América Latina
y el Caribe



ONUDI

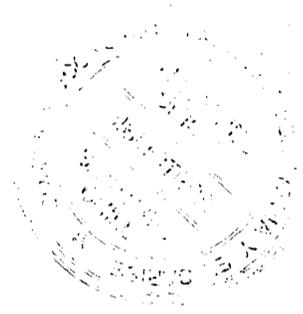
Organización de las Naciones Unidas para
el Desarrollo Industrial

~~CEPAL (1446)~~

19 de junio de 1996

CENTROAMERICA: AGENDA PARA LA MODERNIZACION INDUSTRIAL

Este documento fue elaborado en el marco del Proyecto XP/CAM/95/001 "Agenda para la modernización industrial de Centroamérica", ejecutado por la ONUDI y la CEPAL, como agencia asociada.



INDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN EJECUTIVO	1
PRESENTACION	7
INTRODUCCION	9
SECCION I: ANTECEDENTES	13
A. El desarrollo de la industria manufacturera en Centroamérica y la experiencia con políticas de fomento a la industrialización	15
1. La situación previa a 1950	15
2. La década de los cincuenta	16
3. La década de los sesenta	17
4. La década de los setenta	19
5. La década de los ochenta	21
B. La situación actual (1990-1994)	25
1. El contexto macroeconómico	25
2. Aspectos internacionales relevantes para las manufacturas centroamericanas durante la década de los noventa	28
3. La competitividad de las economías centroamericanas (1990-1994)	32
4. Pérdida de dinamismo del sector manufacturero (1990-1994)	34
5. Las empresas manufactureras centroamericanas durante los noventa	35
SECCION II: AGENDA	37
A. La modernización industrial: Principios rectores y objetivos	39
1. Continuidad con pragmatismo	39
2. Intervención adecuada con participación activa	39
3. Descentralización con cooperación	40
4. Objetivos	41
B. La modernización industrial: Temas de una Agenda	42
1. Organización de la agenda	42
2. Organización para el diseño de las políticas	45
3. Incentivar la acumulación	47

	<u>Página</u>
4. Lograr una mayor eficiencia en la asignación de recursos	53
5. Aumentar la productividad	66
6. Potenciar la complementación entre empresas y sectores	77
7. Instrumentación vertical	80

Anexos:

I. Evolución macroeconómica e indicadores de competitividad de las economías centroamericanas	85
II. Información estadística	91

INDICE DE CUADROS Y GRAFICOSCuadro

1 Centroamérica: Variables macroeconómicas seleccionadas, 1980-1994	93
2 Centroamérica: Variables macroeconómicas seleccionadas, 1980-1994	94
3 Centroamérica: Inversión bruta fija pública y privada, 1980-1994	95
4 Centroamérica: Financiamiento de la inversión bruta interna, 1980-1994	96
5 Centroamérica: Evolución de las exportaciones, 1980-1994	97
6 Centroamérica: Evolución de las importaciones, 1980-1994	98
7 Centroamérica: Indicadores seleccionados de la balanza de pagos, 1980-1994	99
8 Centroamérica: Ingresos y gastos del gobierno central, 1980-1994	101
9 Centroamérica: Indicadores monetarios seleccionados, 1987-1994	102
10 Centroamérica: Evolución del tipo de cambio, 1980-1994	103
11 Centroamérica: Evolución de empleos y salarios, 1980-1994	104
12 Países "ganadores" y países "perdedores": Inserción en el comercio internacional durante 1990-1993	105
13 Participación de las exportaciones totales en el mercado de la OCDE, 1990 y 1993	106
14 Contribución de las exportaciones en el mercado de la OCDE, 1990 y 1993	107
15 Participación, contribución y especialización de las exportaciones por grupos de sectores, 1990 y 1993	108
16 Participación de las exportaciones totales en el mercado de los Estados Unidos y de México, 1990-1995	109
17 Concentración de las exportaciones en el mercado de los Estados Unidos y de México, 1990-1995	110
18 Principales exportaciones de Centroamérica a los Estados Unidos, 1990-1995	111
19 Costa Rica: Principales exportaciones a los Estados Unidos, 1990-1995	112
20 El Salvador: Principales exportaciones a los Estados Unidos, 1990-1995	113

	<u>Página</u>
21 Guatemala: Principales exportaciones a los Estados Unidos, 1990-1995	114
22 Honduras: Principales exportaciones a los Estados Unidos , 1990-1995	115
23 Nicaragua: Principales exportaciones a los Estados Unidos, 1990-1995	116
24 Centroamérica: Precio unitario relativo de los principales productos de exportación a los Estados Unidos en las partidas 61 y 62	117

Gráfico

1 Países "ganadores" y "perdedores" en el mercado de la OCDE (1993)	119
2 Participación y concentración en el mercado de la OCDE en 1993	120

RESUMEN EJECUTIVO

1. Los países de América Central se han comprometido en la búsqueda de una nueva orientación de su desarrollo industrial. La estrategia que se orientaba a promover la industrialización para satisfacer las necesidades del mercado regional protegido fue abandonada en los años ochenta en aras de la estabilización macroeconómica y de las reformas estructurales exigidas por la tendencia de globalización en la economía mundial. A raíz de la apertura de los mercados domésticos a la competencia extrarregional y la disolución de los mecanismos de apoyo a la manufactura, las empresas tropiezan con dificultades en la reorientación de sus estrategias. La contribución del sector manufacturero al producto interno bruto (PIB) en la región muestra desde 1980 una tendencia a la baja. Los problemas que enfrenta el sector manufacturero en su afán de modernización son numerosos y severos, y se originan tanto en el interior de las empresas como en el entorno en que operan.

2. La solicitud de la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA) sobre la realización de un proyecto que definiera la agenda para la modernización industrial de Centroamérica fue acogida favorablemente en la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUUDI). En esta agenda se identificarían los principales temas a abordarse en políticas de modernización industrial, así como orientaciones acerca de la manera de tratarlos. Se obtuvo el apoyo de los encargados de la política industrial en los países de la región, así como de la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) y de organismos regionales especializados en la temática. Con el apoyo técnico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), un grupo de expertos nacionales y extranjeros preparó un conjunto de documentos que sirvieron de base para la elaboración de la agenda. Se entrevistó a un numeroso grupo de personalidades en los diferentes países, procurando incorporar los puntos de vista de diferentes sectores, organizaciones e instituciones.

3. El objetivo del documento es que sirva de base para una discusión amplia sobre la política industrial en los países de la región, y así colocar nuevamente el tema del desarrollo productivo a mediano y largo plazo entre las prioridades nacionales y regionales. Se presentan pautas para acciones concertadas orientadas a fortalecer las capacidades productivas que pueden servir de inspiración para iniciativas concretas de los sectores privados y público, a nivel nacional y regional, y que pueden ser sujetos de apoyos internacionales de financiamiento y asistencia técnica.

A. Principios rectores y objetivos específicos

4. Tres principios rectores deben orientar las iniciativas colectivas para modernizar la industria centroamericana: continuidad con pragmatismo, intervención adecuada con participación activa y descentralización con cooperación. La *continuidad* de las reglas del juego y de los programas y proyectos de modernización es esencial, debido a que las inversiones en la industria manufacturera tienen plazos de maduración largos. La continuidad supone *pragmatismo* para realizar los ajustes necesarios en la implementación de estrategias e instrumentos. La instrumentación efectiva de las acciones propuestas para la modernización de la industria en Centroamérica requiere la *intervención*

adecuada del Estado y la *participación activa* del sector privado. La intervención del Estado debe orientarse a facilitar la actividad productiva, asegurando el buen funcionamiento de los mercados para permitir la libre competencia de las empresas, así como proporcionando los elementos de entorno necesarios para su competitividad. La participación del sector privado debe asegurarse con mecanismos de consulta formales y permanentes para potenciar la complementación entre inversión pública y privada. Por último, se propone una agenda regional de política industrial que se deberá llevar a cabo simultáneamente, pero de manera individual (*descentralización*) en cada uno de los países de la región. Este esquema identifica una orientación regional común y abrirá espacios de *cooperación* que incrementarán la eficacia de las medidas y disminuirá los costos de implementación, pero sin supeditar la marcha de cada país a la marcha de los demás.

5. La agenda de acción colectiva para modernizar la industria centroamericana tiene como objetivo general promover un *crecimiento sostenible* de la capacidad productiva. En esa dirección, la agenda plantea cuatro objetivos específicos: mayor acumulación, mayor eficiencia, mayor productividad y mayor complementación de los recursos. En la consecución de estos objetivos la agenda propone estrategias horizontales, que no discriminan entre sectores, y un esquema de implementación que se instrumenta a nivel sectorial. Para la *sostenibilidad* de la estrategia, las acciones deben ser congruentes con la consecución y el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos —en particular, el fiscal y el externo—, con un mejoramiento de la situación social y con la preservación ambiental.

B. Temas de la Agenda

6. La modernización industrial de Centroamérica exige un gran esfuerzo de las empresas, de los gremios empresariales y de las instancias públicas a nivel nacional y regional, con una orientación compartida y de largo plazo. Desde luego, esto requiere en primera instancia un replanteamiento de las estructuras organizativas públicas y privadas, nacionales y regionales, y de los mecanismos de concertación y coordinación. A tal efecto, se propone la creación de una Comisión Regional para la Modernización Industrial, de carácter consultivo, posiblemente compuesta por Ministros responsables del ramo y Presidentes de Cámaras de Industrias; la designación, en cada país y a nivel de gabinete económico, de un Coordinador Nacional de Modernización Industrial; el fortalecimiento de los ministerios encargados de política industrial y la modernización de las organizaciones gremiales. Para la implementación de las acciones derivadas de la agenda se propone la creación de Centros de Modernización Industrial a nivel sectorial.

I. Mayor acumulación de capital

7. Se debe procurar incentivar la acumulación en las empresas, con todas las limitaciones contenidas en el concepto de sostenibilidad, mediante la remoción de los obstáculos o distorsiones de mercado que inhiben la operación y rentabilidad normal de las empresas; mediante la ampliación de las fuentes de financiamiento para la inversión, y mediante modificaciones en la estructura tributaria orientadas a facilitar la reinversión de utilidades y la modernización de las empresas. A tal efecto se plantean las siguientes iniciativas:

- a) Simplificación de los procedimientos administrativos involucrados en la creación y operación de las empresas;
- b) Creación o fortalecimiento, según el caso, de Fondos Nacionales de Inversión, con especial énfasis en líneas de crédito a las pequeñas y medianas industrias y la creación de nuevos instrumentos financieros que faciliten inversiones de largo plazo y la modernización de las empresas;
- c) Modificación de los sistemas tributarios para incentivar, mediante esquemas de depreciación acelerada, la reinversión de utilidades y las nuevas inversiones en modernización tecnológica, preservación ambiental y capacitación de recursos humanos;
- d) Extensión del tratamiento nacional a las inversiones de origen centroamericano, a fin de fomentar las inversiones intrarregionales.
- e) Estudiar la problemática de la armonización a nivel regional de conceptos tributarios y procedimientos administrativos.

II. Mayor eficiencia en la asignación de recursos

8. La mayor eficiencia en la asignación de recursos se logrará con un mejor funcionamiento de las fuerzas de mercado a nivel nacional y regional y una intervención eficiente del Estado cuando ésta sea requerida para corregir las fallas del mercado. A tal efecto, se propone:

- a) Desarrollar una legislación adecuada en materia de competencia interna así como los mecanismos institucionales para su aplicación. Debiera contemplarse la posibilidad de establecer una política regional de competencia, sin que ello necesariamente excluya la implementación de políticas nacionales en este campo.
- b) Profundizar los esfuerzos de desregulación y privatización, después de haber establecido marcos reguladores adecuados.
- c) Apoyar la competitividad internacional, mediante la profundización de la apertura, junto con una política cambiaria que incentive la exportación, y el reforzamiento de los sistemas de información de oferta y demanda exportable, de oportunidades de inversión y de los requisitos que deben cumplir las mercancías en el exterior.
- d) Establecer una sólida capacidad institucional para administrar el sistema de defensa de prácticas desleales de comercio internacional.
- e) Instaurar, en materia aduanera, una reglamentación clara y transparente, y diseñar procedimientos automatizados que agilicen el despacho de las mercancías y eliminen la discrecionalidad.

f) Estimular el desarrollo de la pequeña y mediana industria, con tratamientos especiales en materia tributaria y financiera, así como proyectos específicos para su incorporación en las tendencias de cambio tecnológico y competitividad internacional.

g) Proteger al medio ambiente, con regulaciones claras y transparentes que no obstaculicen a las nuevas inversiones, y sí estimulen la incorporación de tecnologías no-contaminantes mediante mecanismos de apoyo financieros y sanciones económicas para agentes que deterioren el medio ambiente.

III. Mayor productividad

9. Para aumentar la productividad en la industria manufacturera se debe intensificar la competencia y ampliar la disponibilidad de y el acceso a los elementos básicos de la productividad: capacidad gerencial, capital humano, actualización tecnológica, control de calidad e infraestructura. Las propuestas en este ámbito son:

a) Para estimular la capacidad gerencial, sobre todo en la pequeña y mediana industria, se debe aumentar la información económica necesaria para la toma de decisiones empresariales y fomentar el contacto internacional entre empresarios.

b) En materia de desarrollo de capital humano, se debe promover la participación mayoritaria del sector privado y laboral en las mesas directivas de los institutos nacionales de capacitación; reducir la incidencia de las cuotas patronales obligatorias, y crear mecanismos fiscales y financieros que incentiven los esfuerzos de capacitación de las empresas.

c) En aras de la actualización tecnológica se deben modernizar el marco normativo para la protección de la propiedad intelectual; establecerse mecanismos que fomenten la investigación y desarrollo tecnológicos, y promoverse la creación de esquemas de transferencia internacional de tecnologías.

d) Para fomentar una cultura de calidad en las empresas es menester un marco normativo consistente y una infraestructura adecuada para el establecimiento y certificación de normas técnicas. Se debe complementar este esfuerzo con la creación de premios de calidad en las empresas y el desarrollo de un amplio programa de difusión y capacitación.

e) En materia de infraestructura, el rezago en los países de la región exige mayores recursos públicos y privados para su modernización. Asimismo, es urgente la adopción de marcos reguladores adecuados para evitar prácticas monopolistas que incrementen los costos de producción de las empresas.

f) Este conjunto de acciones se fortalecerá planteando acciones regionales que robustezcan o complementen las acciones nacionales. Con el fin de aprovechar este ámbito de acción potencial debiera evaluarse el papel futuro del Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) y de otros mecanismos institucionales de cooperación científica y tecnológica regional.

IV. Mayor complementación

10. A fin de lograr una mayor complementariedad de los recursos, las acciones deben orientarse a fortalecer la cooperación y articulación entre empresas y sectores. En este sentido, se requieren mecanismos que promuevan la organización interempresarial, tales como los centros de compras en común; de empresas integradoras como sociedades especializadas en proporcionar servicios de asesoría, información y asistencia técnica, y de esquemas de subcontratación.

V. Implementación sectorial

11. Los programas sectoriales representan un mecanismo de concertación entre los sectores gubernamental, empresarial y obrero, para identificar la problemática que limita la competitividad de los diversos sectores industriales y buscar soluciones alternativas. En la implementación de las líneas de acción que así se formulen, se propone que cada país promueva la creación de Centros de Modernización Industrial a nivel sectorial, dejando abierta la posibilidad de que de manera espontánea surja una red de centros especializados que cubran las necesidades regionales de servicios tecnológicos.

PRESENTACION

Los países de América Central han concentrado sus empeños en la búsqueda de una nueva orientación de su estrategia de desarrollo industrial. Atrás quedó la etapa de la sustitución de importaciones en el marco del Mercado Común Centroamericano (MCCA), período en que se impulsó con vigor la creación de nuevas capacidades productivas. La estrategia sucumbió ante las deficiencias en su implementación y la manifiesta contradicción con las tendencias mundiales en el comercio y la tecnología. Atrás quedó también en buena medida la etapa de convulsión interna alimentada por los rezagos sociales y el conflicto Este-Oeste, lo que, aunado a la crisis de la deuda determinó que se adoptaran estrategias de corto plazo y de sobrevivencia más que de desarrollo. Los programas de estabilización y ajuste todavía característicos del momento actual buscan crear las precondiciones de una nueva etapa de crecimiento y han logrado éxitos notables, aunque todavía no suficientes, en la esfera macroeconómica. Falta, sin embargo, una visión clara y consensuada sobre el perfil productivo de la región en el futuro, y por consiguiente, tampoco existe una orientación compartida acerca de las iniciativas colectivas, tanto del sector público como del sector privado, para impulsar una nueva etapa de desarrollo productivo.

En ese contexto, la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA), solicitó que la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) efectuara un proyecto para definir la agenda de la modernización industrial de Centroamérica, en la que se identificaran los principales temas a abordarse en políticas de modernización industrial, así como se formularan las orientaciones acerca de la manera de tratarlos. Se obtuvo el apoyo de los encargados de la política industrial en los países de la región, y de la SIECA. Con el apoyo técnico de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), un grupo de expertos nacionales y extranjeros preparó un conjunto de documentos que sirvieron de base a la agenda que aquí se presenta. Durante la elaboración de los documentos de base y del informe final, se entrevistó a un numeroso grupo de personas clave en los diferentes países, procurando incorporar los puntos de vista de diferentes sectores, organizaciones e instituciones.

El objetivo del documento es aportar elementos para una discusión amplia sobre la política industrial en los países de la región, y así colocar nuevamente el tema del desarrollo productivo a mediano y largo plazo entre las prioridades nacionales y regionales. Se presentan pautas para acciones concertadas orientadas a fortalecer las capacidades productivas que pueden servir de inspiración para iniciativas concretas de los sectores privados y público, a nivel nacional y regional, y que pueden ser sujetos de apoyos internacionales de financiamiento y asistencia técnica.

INTRODUCCION

El perfil productivo de la región centroamericana atraviesa por una etapa de profundas transformaciones, como resultado de estrategias empresariales de reacción frente al cambio en la estructura de precios relativos. El eje central radica en la reorientación de la estructura de precios relativos que privilegiaba la producción para los mercados domésticos y regionales hacia una que se enfoca a la exportación hacia mercados extrarregionales. La parte más notoria de esta reorientación es el proceso de desgravación arancelaria, que fue acompañado tanto por el desmantelamiento de los instrumentos fiscales e instituciones de financiamiento que habían promovido la industrialización en el pasado, como por la disminución y posterior recuperación parcial de la inversión pública desde los años ochenta.

Ante la apertura de los mercados nacionales a la competencia extrarregional y la disolución de los mecanismos de apoyo a la actividad manufacturera orientada al mercado doméstico y regional, las empresas tropiezan con dificultades en la reorientación de sus estrategias y adoptan con frecuencia actitudes defensivas. Pocas empresas han sido capaces de alcanzar el nivel de competitividad internacional requerido para su crecimiento. Los problemas son numerosos y severos, y se originan tanto en el interior de las empresas como en el entorno en que operan. A nivel de empresas se evidencia en general escasa capacidad gerencial para mejorar la productividad y la calidad, así como para penetrar nuevos mercados. El rezago del capital humano, del dominio tecnológico y la débil capacidad financiera de las empresas dificultan la adopción de estrategias modernas de competitividad. En el entorno de las empresas, la lista de escollos es aún más extensa. Se resienten serias deficiencias en la infraestructura y en los servicios públicos básicos, una ausencia de fuentes de financiamiento de largo plazo, y elevados costos del financiamiento de corto plazo. A su vez, los sistemas educativos y las instituciones de apoyo tecnológico se encuentran muy distantes de lo requerido. No se cuenta con muchos de los elementos necesarios para un buen funcionamiento de mercados de factores y bienes, o bien son ineficientes. La administración de justicia es lenta, la legislación efectiva para regular la competencia interna no existe, los sistemas de defensa ante la competencia externa desleal son débiles. Asimismo, se reportan graves fallas en los mecanismos de defensa del consumidor, en la protección de la propiedad intelectual y en las del medio ambiente, entre otros.

En resumen, las empresas manufactureras han sufrido la remoción de los instrumentos que permitieron su desarrollo y no están en una posición de adoptar estrategias basadas en la productividad, calidad y competencia internacional. No sorprende, por lo tanto, que se asista a un proceso de transformaciones profundas, caracterizado en términos globales por una disminución del grado de industrialización. Con raras excepciones, el sector contribuye cada vez menos al producto interno bruto (PIB) de los países. Esta tendencia global oculta, sin embargo, comportamientos heterogéneos entre empresas y sectores. Las empresas que están en condiciones de acceder a financiamiento externo y las que tienen canales de distribución internacional establecidos, han podido aprovechar las oportunidades de la liberalización del comercio y de la reorientación de los precios relativos; en general, se trata de empresas grandes, inclusive con participación extranjera. Este tipo de empresas se encuentra menos afectado por los elevados costos de transacción que surgen de las ineficiencias en el entorno. En una situación opuesta se ubica la mayoría de las empresas de tamaño

mediano y pequeño, primordialmente orientadas al mercado doméstico, que han padecido una contracción de su actividad.

En cuanto al perfil sectorial de la producción, los sectores de bienes de consumo final orientados al mercado doméstico son los más afectados por el cambio en la orientación de las políticas. Con frecuencia estas actividades surgieron al amparo de la política proteccionista del pasado. Se han cerrado líneas de producción para iniciar actividades de importación, así como se han vendido empresas a compañías extranjeras, que a su vez aplican reestructuraciones profundas. La inversión privada nacional se aleja de este tipo de actividades para involucrarse en actividades agrícolas y agroindustriales orientadas a la exportación. En los rubros exportables, y en la producción de insumos para la exportación, se registran en general tendencias ascendentes. El principal cambio en la estructura productiva de la región es el surgimiento de la actividad de maquila, principalmente de prendas de vestir. Esta actividad se generó a raíz de la reestructuración de las empresas estadounidenses ante la competencia asiática. La presencia de mano de obra de bajo costo y la provisión de beneficios fiscales y otros apoyos en los países de la región ha logrado atraer a empresas extranjeras que instalan plantas en las zonas francas.

Este panorama de las transformaciones productivas evidencia la ausencia de una visión de futuro y del papel de la industria manufacturera en el desarrollo y crecimiento de las economías. Se corre el peligro de que desaparezca un importante acervo de capacidades productivas, si las políticas de estabilización y ajuste y de apertura comercial no son acompañadas por medidas para impulsar la competitividad del sector. Si el futuro productivo de la región se confiara exclusivamente a la explotación primaria de recursos naturales y al continuo abaratamiento de los costos de mano de obra, se generaría un patrón de crecimiento refractario a mejorar las condiciones sociales de la población y vulnerable ante los vaivenes de los mercados internacionales. El crecimiento sostenible y favorable a una mayor equidad social exige un sector manufacturero competitivo, basado en los incrementos de productividad y calidad que permitan la elevación de los salarios reales.

En resumen, el reto del desarrollo productivo de los países de América Central obliga a la elaboración y puesta en marcha de iniciativas colectivas, coordinadas entre los sectores público y privado. El conjunto, coherente y cohesionado, de iniciativas colectivas orientadas a promover la productividad y la competitividad de las actividades productivas en el ámbito manufacturero, es el que se entiende en este documento por la política industrial. Es un conjunto de iniciativas que se integran con una política macroeconómica de estabilización, ajuste y crecimiento sobre bases sostenibles, complementada por una política comercial orientada a abrir mercados domésticos y lograr acceso a mercados internacionales. En general, se trata de una propuesta congruente con un proceso de modernización a nivel de la sociedad, que incluye la democratización, el manejo responsable de los recursos públicos, la redefinición del papel del sector público y del privado, y la amplia participación de los agentes involucrados en el proceso.

La agenda se vincula con muchos ámbitos de la política económica: se contemplan reflexiones y propuestas sobre los sistemas financiero, tributario y educativo, así como sobre las políticas laboral y ambiental, entre otros. En realidad, la política industrial no se define por un instrumento o una institución específicas, sino por la orientación de las decisiones de inversión y producción que surge del conjunto de políticas relevantes para la industria. En la actualidad, las

políticas económicas relevantes para la industria emiten señales contradictorias y cambiantes, y no orientan las decisiones de inversión y producción en una dirección clara a mediano y largo plazo.

Con frecuencia se argumenta que no es el gobierno el que debe fijar las prioridades de la inversión privada; y que esta función se debe dejar en la mano invisible del mercado. Dicha opinión oculta el hecho de que los mercados no funcionan perfectamente y reflejan principalmente la situación del corto plazo y sólo débilmente las perspectivas de mediano y largo plazo. Además, dicha opinión se basa en la falsa dicotomía entre Estado y mercado, y por lo tanto no contempla el papel esencial que debe cumplir el Estado en la estructuración y la vigilancia del funcionamiento de las fuerzas de mercado. La presente agenda para la modernización industrial de Centroamérica no asume que el Estado determine las actividades productivas del futuro; al contrario, enfatiza la necesidad de mejorar el funcionamiento de los mercados y asigna un papel activo al sector público para lograrlo. La agenda parte de la base que es necesario que la sociedad en conjunto adopte una visión compartida y consensuada del futuro, y derive de allí las acciones colectivas para construirlo.

Organización del documento

El documento se divide en dos secciones. En la primera se presentan los principales antecedentes. Se incluye un resumen histórico del desarrollo industrial en la región así como las experiencias de políticas industriales. Enseguida se expone la situación macroeconómica actual y el panorama internacional en el que se inserta el sector. La sección concluye con un diagnóstico, enfatizando aspectos de competitividad internacional del sector.

La parte medular de este documento es la agenda propiamente tal, que se plantea en la segunda sección. Es un conjunto de temas que deben ser considerados en una política de modernización industrial, así como propuestas sobre la forma en que pueden ser abordados. Los temas en la sección II se agrupan en siete apartados. En el primero se explican las características generales y los objetivos de la agenda. Las características generales se han definido como continuidad con pragmatismo, intervención adecuada con participación activa y descentralización con cooperación. El objetivo central de la agenda es lograr un crecimiento sostenido de la capacidad productiva, el cual a su vez se descompone en cuatro objetivos específicos: lograr una mayor acumulación, una mayor eficiencia en la asignación de recursos, una mayor productividad y una mayor complementación de recursos. El segundo apartado contiene propuestas acerca de aspectos organizativos del diseño e implementación de la política de modernización industrial. A continuación se agrupan los temas sustantivos de la agenda de acuerdo con los cuatro objetivos específicos que persigue. Así, en el tercer apartado se detallan las propuestas para lograr una mayor acumulación de recursos en las empresas manufactureras; en el cuarto, las propuestas en aras de una mayor eficiencia en la asignación de recursos; en el quinto, se analizan las acciones para incrementar la productividad; en el sexto se sugieren medidas para potenciar las complementariedades entre empresas y sectores. Por último, el séptimo apartado se concentra en la implementación sectorial de las medidas horizontales, con la participación del sector privado y de las distintas oficinas gubernamentales.

SECCION I: ANTECEDENTES

A. El desarrollo de la industria manufacturera en Centroamérica y la experiencia con políticas de fomento a la industrialización ^{1/}

Hacia 1950, las economías de Centroamérica eran eminentemente agrícolas, la población totalizaba 8 millones de personas, en su mayoría ajena a las relaciones monetarias. La inserción internacional se verificaba por la exportación de un producto principal, el que aportaba la mitad o más de las exportaciones de cada país. La transformación de las economías desde entonces ha sido extraordinaria.

Hoy día, la mitad de aproximadamente 30 millones de habitantes de la región viven en centros urbanos. Desde 1950 el PIB por habitante se ha más que duplicado en términos reales y el tamaño de la economía regional, por lo tanto, es aproximadamente ocho veces superior en términos reales. La inserción internacional se ha diversificado, tanto en términos de productos como en términos de mercados de destino. El monto de las exportaciones se ha multiplicado desde entonces veinte veces en dólares corrientes, sin incluir las de maquila.

La industria manufacturera fue uno de los motores de este crecimiento, por lo menos en la crucial etapa de los sesenta y en menor medida hasta 1978. En 1950 la industria manufacturera aportaba entre el 9.1% (Honduras) y el 12.9% (El Salvador) al PIB. Hacia 1978, estas cifras se habían elevado a rangos todavía modestos, entre el 14.3% (Honduras) y el 20.2% (Nicaragua).

1. La situación previa a 1950

La industria manufacturera existente en 1950 tenía a grandes rasgos tres componentes. Era un sector de aproximadamente 18,000 establecimientos de más de 3 empleados, y 130,000 trabajadores en total. El primer componente constaba de establecimientos muy pequeños, de producción casi artesanal, dirigido sobre todo a la producción de alimentos. También cubría la fabricación de productos de textil, de cuero y calzado, de materiales de construcción, y en general actividades relacionadas con las necesidades de una población pequeña y poco poder adquisitivo. El segundo componente comprendía actividades relacionadas con la agricultura de exportación en su fase de procesamiento, como beneficios de café e ingenios azucareros. El tercer componente consistía en inversiones importantes en plantas de cierto tamaño que fabricaban bienes de consumo para la población asalariada. En estas actividades (por ejemplo, las fábricas de cerveza y refrescos, las de jabón, manteca y aceites vegetales, etc.) participaban inversionistas extranjeros, vg., las compañías bananeras en Honduras y Costa Rica, inmigrantes europeos y del Medio Oriente que establecían pequeñas industrias de alto dinamismo, así como elites locales que incursionaban poco a poco en proyectos industriales.

^{1/} Esta sección se basa principalmente en Bulmer Thomas, V., *La economía política de Centroamérica desde 1920*, publicación del BCIE, editado por EDUCA, San José, 1989; Torres Rivas, E. (coordinador general), *Historia General de Centroamérica*, tomos IV, V y VI, Sociedad Estatal Quinto Centenario y FLACSO, Madrid 1993; Dunkerley, J., *Power in the Isthmus*, Verso, London and New York, 1988, y CEPAL, *Centroamérica: Evolución económica desde la posguerra hasta fines de los años setenta* (LC/MEX/L.211), 12 de septiembre de 1992.

Las limitaciones al crecimiento industrial en esta época, al final del período conocido como el modelo agroexportador, eran abrumadoras. Desde luego, los mercados presentaban un tamaño ínfimo. La disponibilidad de electricidad e infraestructura de transporte mostraba grandes deficiencias, y era muy escasa la mano de obra mínimamente capacitada y dispuesta a trabajar en empresas fabriles. Además, el sector financiero, surgido a raíz de las expansiones del café y del banano, no estaba muy interesado en financiar proyectos fuera de las actividades comerciales y agroexportadoras.

2. La década de los cincuenta

En los años cincuenta se generaliza la convicción de que el crecimiento industrial sería clave en el desarrollo futuro de la región, y de que la iniciativa pública era necesario para impulsarlo. Esta convicción habría nacido de la vivencia de los límites del modelo agroexportador, puestos en evidencia por la crisis de los años treinta, y por las dificultades a la importación de bienes de consumo asociadas a la convulsión mundial en la década de los cuarenta. Estas experiencias generaron un ambiente propicio para el establecimiento de actividades industriales orientadas al mercado doméstico.

Esta convicción ya se había expresado de alguna forma en el ámbito legal, mediante la promulgación de la ley de nuevas industrias en Costa Rica (1940), de una ley similar en Guatemala (1947) y, en el mismo país, la creación del Instituto de Fomento a la Producción (1948). La legislación ofrecía exenciones arancelarias y tributarias. También se efectuaron reformas en el sistema financiero para ampliar el financiamiento a la industria mediante intervenciones en la banca comercial o su nacionalización (Costa Rica), así como la formación o reforma de bancos centrales.

El esquema se propaga y se profundiza en los años cincuenta con la creación del Instituto Nacional de Fomento (Nicaragua, 1950), la ley de fomento de industrias de transformación (El Salvador, 1952) y la mayor protección arancelaria (Costa Rica, 1954). También en Nicaragua (1955) y Honduras (1958) se legisló en este sentido. Costa Rica eliminó su inoperante ley, y promulgó la ley de protección y desarrollo industrial (1959). Se avanzó algo en uniformar la nomenclatura arancelaria y en el proceso hacia una estructura arancelaria que desestimulara la importación de productos que competían con la producción nacional. Además, el coeficiente de inversión pública aumentó en todos los países. Entonces ya se estaba generando el auge de la exportación de algodón, que agregaría nuevos impulsos a la agroindustria en El Salvador y Nicaragua. Sin embargo, la evolución de los términos de intercambio provocaría una nueva crisis de divisas hacia 1957.

Las recurrentes dificultades de balanza de pagos coadyuvaban a profundizar el esquema de industrialización orientado hacia el mercado interno y generaron mayor receptividad hacia la adopción de una estrategia regional. Ya en 1951 se había creado la Organización de los Estados Centroamericanos (ODECA), que trabajó principalmente en el ámbito político. Simultáneamente, se impulsaron convenios comerciales bilaterales. La CEPAL, creada en 1948, contribuyó a legitimar una estrategia de sustitución de importaciones y ofreció mediante el Comité de Cooperación Económica (CCE), que reunía a los ministros de asuntos económicos, un foro para discutir iniciativas regionales en el ámbito de la integración.

En 1958 estas iniciativas se vieron coronadas con la firma del Tratado Multilateral sobre Libre Comercio e Integración Económica Centroamericana y el Régimen de Industrias de Integración, así como con el Convenio de Equiparación de Aranceles (1959).

3. La década de los sesenta

El Régimen de Industrias de Integración, antes de que pudiera surtir mayores efectos, encontró oposición en los Estados Unidos, que se oponían al carácter monopolista de las industrias de integración y proponían el libre comercio intrarregional como norma. Los Estados Unidos ofrecían fondos para instituciones regionales y mayor ayuda financiera en general. Esta situación, combinada con una dinámica de creciente industrialización y comercio intrarregional, favoreció la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (TGIEC, 1960) del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

El TGIEC condujo a la formación de una Secretaría Permanente (SIECA) y un banco de desarrollo (el Banco Centroamericano de Integración Económica, BCIE). Se creó la Cámara de Compensación Centroamericano para facilitar los pagos vinculados al comercio, y se creó el Consejo Monetario Centroamericano para promover la cooperación entre los bancos centrales de la región.

Los dos pivotes del modelo de industrialización fueron el Arancel Externo Común (AEC) que adoptó el MCCA en 1963 y el libre comercio de productos industriales entre los países centroamericanos. El esquema de fomento a la industrialización se regionalizó mediante el Convenio de Incentivos Fiscales (1962), que armonizaba las ventajas tributarias que cada país ofrecía a las industrias. Sin embargo, el convenio sólo entró en vigor tras su ratificación por Honduras (1969), poco antes de que estallara el conflicto bélico entre ese país y El Salvador. También surgieron instituciones regionales, como el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI) y el Instituto Centroamericano de Administración Pública (ICAP). La fundación de instituciones también tuvo repercusión en el sector privado y a principios de los sesenta se instaló la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA).

El modelo de industrialización fue completado por la estabilidad macroeconómica y las políticas cambiarias, fiscales y monetarias, en general proclives a la inversión a largo plazo en la industria manufacturera. Además, se realizaron importantes inversiones en la infraestructura de transporte vial, con criterios de alcance regional, y se complementó con iniciativas de cooperación regional en transporte aéreo y en materia energética.

Todo esto contribuyó a que en la década de los sesenta la industria manufacturera, y en especial el comercio intrarregional de manufacturas, se convirtiera en uno de los principales motores de crecimiento. Las cifras son elocuentes: el valor agregado de la actividad industrial se expandió en promedio en la región 8.4% anual en términos reales entre 1960 y 1970. El PIB real registró un incremento promedio anual de 5.5%. El comercio intrarregional de bienes pasó de 30 millones de dólares corrientes en 1960 a 286 millones en 1970. Este flujo comercial significaba en 1960 el 6.9% de las exportaciones totales, frente al 26.1% en 1970.

La fisonomía del sector manufacturero no se transformó tan drásticamente como se podría inferir de estas cifras; en la década de los sesenta siguieron predominando las empresas de tamaño menor, con técnicas de producción artesanal y orientadas al mercado interno, las cuales resultaron más beneficiadas por la expansión de la demanda doméstica y de la urbanización que por el régimen de libre comercio intracentroamericano. Los establecimientos favorecidos por el libre comercio intrarregional fueron básicamente los pertenecientes a la inversión extranjera directa y las grandes firmas de grupos económicos locales. Los establecimientos extranjeros recibieron tratamiento nacional. La inversión extranjera en la industria manufacturera se elevó de un valor de libro de 14 millones de dólares en 1959 a 233 millones de dólares en 1969. Las inversiones extranjeras se orientaron preferentemente a Guatemala, mientras que Honduras fue el país que menos atrajo estos flujos de capital.

La industria mediana y grande en cada país adquirió un perfil propio de especialización. ^{2/} Así, en 1968 Guatemala exportaba a Centroamérica básicamente productos farmacéuticos, neumáticos, jabones y detergentes, productos de vidrio, conservas y papel. El Salvador se especializaba en abonos, suministros eléctricos, artículos textiles, calzado y cajas de cartón. En Nicaragua predominaban las exportaciones de aceites vegetales, insecticidas, sosa cáustica y resinas sintéticas. En Honduras, el sector manufacturero seguía a la zaga en la región.

Estos nuevos patrones de especialización centroamericanos fueron profundamente afectados por el proceso de integración de la región. El Informe Rosenthal, publicado en 1975, estimó que entre 1962-1968 el PIB, sin MCCA, hubiera sido de 4.9%, mientras que el PIB real con proceso de integración alcanzó un 6.5%. Además de esta significativa diferencia, con un efecto positivo mayor para Guatemala y Nicaragua, el proceso de integración tuvo un impacto altamente estimulante en la industrialización a un costo relativamente bajo, con tasas de crecimiento del PIB industrial superior al total para la región en su conjunto, con la excepción de Honduras, donde ambas tasas fueron similares. ^{3/}

Las características que adquirió el sector manufacturero durante este período ya incluían algunos gérmenes de los problemas que redundaron en el agotamiento del modelo y fomentaron su posterior derrumbe. El sector en general dependía fuertemente de importaciones extrarregionales de bienes de capital, y en menor medida de insumos, sin aportar a la generación de divisas mediante exportaciones extrarregionales. La tecnología de producción se caracterizaba por su intensidad en capital, lo que se reflejó en la escasa creación de empleos en establecimientos mayores. Si bien el empleo industrial aumentó en 200,000 puestos entre 1960 y 1970, sólo unos 30,000 puestos son directamente atribuibles a las empresas con acceso a los beneficios de los incentivos fiscales. Esta intensidad en el uso de capital no significó, sin embargo, que se adoptaran técnicas de producción de calidad internacional, ya que las señales de precio no propiciaban un uso eficiente del equipo.

^{2/} Guerra Borges, A., "Mercado Común y Desarrollo Industrial en Centroamérica", en Irvin, G. y S. Holland (editores), *Centroamérica, el futuro de la integración económica*, Editorial Departamento Ecuménico de Investigaciones, San José, 1990.

^{3/} Véase Lizano F., E. y Larry N. Wilmore, 1975. "La integración económica de Centroamérica y el informe Rosenthal", en E. Lizano F. (selección), *La integración económica centroamericana*, El Trimestre Económico y Fondo de Cultura Económica, México, págs. 217-247.

El carácter deficitario de la balanza comercial industrial para la región en su conjunto también reflejaba la vulnerabilidad del sector frente a crisis de balanza de pagos.

4. La década de los setenta

Estas vulnerabilidades no se manifestaron hasta la década de los setenta, cuando factores internos en la región y acontecimientos internacionales auguraron un cambio de escenario, al cual las políticas económicas respondieron de forma inadecuada. Los factores internos se expresaron en la ruptura formal del MCCA, por la salida de Honduras tras el conflicto bélico con El Salvador. El entusiasmo sobre la integración regional en los setenta fue sensiblemente menor al de la década previa y se reflejó en que el presupuesto de la SIECA se mantuvo constante; la recapitalización del BCIE tomó muchos años de negociación y otros organismos regionales comenzaron a afrontar problemas presupuestarios.

El cambio más severo, sin embargo, se presentó en el escenario internacional. Desde principios de los setenta, y aceleradamente desde la crisis petrolera de 1972, la economía mundial ingresó a un proceso inflacionario. Los países de Centroamérica, que habían gozado de una estabilidad macroeconómica notable, sufrieron un fuerte choque externo, principalmente por la dependencia de las importaciones de petróleo. Ante esta situación, el gasto público en la región aumentó, de lo que había sido un estable 11 a 12% del PIB en la década de los sesenta, hasta niveles superiores al 15% en la segunda mitad de los setenta. Sin embargo, los ingresos corrientes del sector público sólo se elevaron del 10.7 al 12.2%. Se generó así un déficit fiscal, financiado principalmente vía endeudamiento externo. El ahorro interno bajó de 12.9% del PIB en 1970 a 10.3% en 1975. A su vez, el ahorro externo pasó de 3.4 a 6% del PIB durante el mismo período.

Estos hechos macroeconómicos asumieron en la política industrial dos formas. Por un lado, el incremento de la inversión pública y la creación de empresas estatales. Por otro, dado que ya era evidente que se debía hacer un esfuerzo por ampliar la capacidad exportadora extrarregional de la industria, se implantaron legislaciones orientadas a tal fin que compensaran el sesgo antiexportador.

En Costa Rica se fundó en 1972 la Corporación Costarricense de Desarrollo (CODESA), financiada con fondos públicos y enfocada a suministrar asistencia técnica a empresas constituidas o en proceso de establecerse, aportar financiamiento a empresas o proyectos que favorecieran el desarrollo del sector industrial y promover la formación de nuevas empresas con participación del sector público. De esta manera se propiciaba el desarrollo de lo que posteriormente fuera calificado como el "Estado empresario".

Instituciones similares surgieron en todos los países centroamericanos. En Guatemala, la Corporación Financiera Nacional (1972) actuó como banca de desarrollo, al igual que la Corporación Nacional de Inversiones (CONADI) en Honduras. En El Salvador y en Nicaragua ya existían instituciones de la naturaleza de la CODESA. Estas instituciones, como el INFONAC en Nicaragua, y el Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI, creado en 1960), incursionaron fuertemente en la creación de empresas industriales a partir de la segunda mitad de los sesenta. Estas instituciones, prestigiadas en su momento, adolecieron de los mismos problemas de gestión que las otras a partir de la segunda mitad de los setenta.

Además, el fomento a la exportación adoptó diversas formas. En Costa Rica, el Gobierno promulgó en 1973 la Ley de Fomento de las Exportaciones que comprendía el Régimen de Admisión Temporal, el Certificado de Abono Tributario (CAT) y el Certificado de Incremento de las Exportaciones (CIEX). Con esta ley se pretendía fomentar la reorientación de los recursos hacia el sector exportador no tradicional fuera del mercado regional centroamericano. Sin embargo, los incentivos no compensaban enteramente el sesgo antiexportador inherente al modelo de industrialización.

En El Salvador ^{4/} se aprobó en 1974 la Ley de Fomento de Exportaciones, de aplicación limitada, que proveía exenciones fiscales y arancelarias a las empresas que exportaban productos no tradicionales fuera de la región centroamericana. En la parte institucional, las medidas fueron acompañadas de la creación del Instituto Salvadoreño de Comercio Exterior en 1975.

Otra vertiente fue la apertura de Zonas Francas de Exportación. El primer país en autorizar una zona franca fue Guatemala; se trataba de la Zona Libre de Industria y Comercio (ZOLIC) en 1972 en Santo Tomás de Castilla. La zona no prosperó debido a la falta de infraestructura y telecomunicaciones. En El Salvador se aprobó la ley de zonas francas en 1974 y se instaló la primera zona en San Bartolo, que logró un desarrollo de cierta importancia hasta 1979, cuando existían 14 empresas. El conflicto interno provocó la salida de varias empresas y la disminución de la actividad en la zona. En 1976 se estableció la primera zona franca de Honduras en Puerto Cortés, sin que registrara un éxito de importancia, y la zona franca de Las Mercedes, en Nicaragua, que atrajo a 12 empresas. En Costa Rica no se inició la actividad de la maquila con la instalación de una zona franca, sino con el tratamiento arancelario de 1972 que permitía la libre localización de empresas de ensamble.

En el ámbito de la integración regional, la década de los setenta inició con el desafío de enmendar el esquema, en parte debido al enfrentamiento entre El Salvador y Honduras y en parte como resultado de la existencia de desequilibrios comerciales intrarregionales que contribuyeron a la percepción de una distribución desigual de los beneficios de la integración. Las negociaciones, conocidas como del *modus operandi*, fracasaron, y a fines de 1970 Honduras optó por restablecer los aranceles a las importaciones de Centroamérica, y salir del Mercado Común, por lo que su comercio con Centroamérica cayó hasta que después de 1973 el país acordó convenios bilaterales con los países de la región. Se convino entonces la renegociación del Tratado General, proceso que culminó en 1976 con la presentación de un nuevo proyecto de Tratado, el que por motivos de exigencias políticas no se puso en práctica. Por lo tanto, las normas de procedimiento del MCCA fueron similares a las de la década de los sesenta.

En la década de los setenta el sector manufacturero dejó de ser el motor del crecimiento. En El Salvador, Guatemala y Honduras el sector no avanzó por encima del PIB total. En Costa Rica y Nicaragua el sector sí aumentó su contribución al PIB, aunque no logró las mismas tasas de

^{4/} Sobre El Salvador se consultó, además de las publicaciones mencionadas, a Segovia, A. y W. Pleitez, "Política de promoción de exportaciones no tradicionales de El Salvador a terceros mercados en la década de los ochenta", CENITEC, *Cuadernos de Investigación 4*, San Salvador, 1990.

crecimiento que en la década de los sesenta. En cuanto a la fisonomía del sector, los principales cambios consistieron en la aparición de empresas estatales, el incipiente proceso de exportaciones extrarregionales basado en exoneraciones fiscales y el surgimiento del fenómeno de la industria maquiladora, principalmente concentrada en las zonas francas.

La década culminó en el estallido de graves conflictos políticos y sociales. El rápido crecimiento económico de los sesenta no había sido acompañado de una modernización de las relaciones políticas, y la desaceleración del crecimiento en los setenta generó una crisis de expectativas frustradas en los estratos medios. El cuestionamiento de las relaciones políticas adquirió la forma de enfrentamientos violentos, tanto en Nicaragua, El Salvador como en Guatemala. Los países que se apartaron de esta evolución fueron, por un lado, Costa Rica, porque en este país sí se había logrado una constelación política moderna y democrática; y, por otro lado, Honduras, tal vez porque el crecimiento económico no había sido tan acelerado y, por ende, la crisis de expectativas no tan profunda.

5. La década de los ochenta

En pleno proceso de convulsión política y social, la región fue sorprendida por la crisis internacional asociada al segundo aumento de los precios internacionales del petróleo, y luego por la de la deuda externa. Los precios de los productos de exportación extrarregional cayeron, la demanda internacional disminuyó, y el servicio de la deuda adquirida en los setenta se tornó oneroso por el incremento de las tasas de interés.

Además de la crisis política se produce entonces la crisis económica, caracterizada por los déficit en cuenta corriente y fiscales. La respuesta de los países de la región fue disímil, y en los hechos significó el abandono de la estrategia regional de desarrollo industrial. Dos fenómenos son ilustrativos del derrumbe de la estrategia de desarrollo regional. Todos los países recurren a las cláusulas especiales contenidas en el Arancel Externo Común y aumentan el número de productos con tratamiento excepcional. Así, las listas de productos no sujetos al arancel externo común (las listas 2 y 3) incrementaron el número de ítems incluidos, y el artículo 26, que permite a cada país un tratamiento excepcional por un período de 30 días, fue utilizado para establecer una situación de excepcionalidad permanente. También el sistema de pagos bilaterales se tornó casi inoperante, debido a la escasez de divisas en los países miembros.

En general, las instituciones regionales sufrieron el desmantelamiento de la estrategia regional de desarrollo. Cabe subrayar, entonces, que la dinámica económica de la región cobra en la década de los ochenta matices que dependen significativamente de la evolución económica, política e institucional de cada uno de los países de la región.

El primer país en definir una política coherente para corregir los desequilibrios internos y externos fue Costa Rica. A partir de 1982 se aplican medidas de estabilización y a partir de 1984 se inician esfuerzos de ajuste estructural. Las políticas han tenido como objetivo la creación de condiciones adecuadas para exportar competitivamente a los mercados internacionales mediante la eliminación de las distorsiones que el esquema de sustitución de importaciones había generado. El ajuste estructural propició un cambio en los precios relativos con el fin de modificar la rentabilidad

relativa de las actividades productivas y lograr una asignación más eficiente de los recursos. Estos programas se han centrado en la reducción de los aranceles, en la eliminación de la fijación de precios y en el manejo de la política cambiaria para lograr y mantener un tipo de cambio real, aunque sin propiciar simultáneamente el ajuste en otros sectores de la economía, como el sector financiero y el sector público, y sin lograr apoyos significativos a la reconversión en el ámbito manufacturero.

El primer Programa de Ajuste Estructural (PAE) data de 1985. Paralelamente, y en virtud del convencimiento de la necesidad de emprender rápidamente procesos de fomento y diversificación de las exportaciones a terceros mercados, el gobierno había promulgado en 1984 una nueva legislación sobre incentivos a las exportaciones. Dicha legislación otorga una serie de estímulos basados en subsidios, tales como la exoneración del impuesto sobre la renta, la exoneración de aranceles a la importación, y en el caso del contrato de exportación, el otorgamiento de un Certificado de Abono Tributario sobre el valor fob de las exportaciones a mercados fuera de Centroamérica. Además, se estableció un fondo de fomento a las exportaciones (FOPEX) en el Banco Central. Este apoyo al sector exportador tuvo además el propósito de hacer atractiva la inversión extranjera como complemento de la inversión nacional, a fin de atraer capital externo, propiciar la transferencia de tecnología, el conocimiento de los mercados externos y la difusión de modernas técnicas gerenciales y comerciales.

En cuanto a la promoción de las exportaciones, en el ámbito oficial se creó en 1983 el Programa de Exportaciones e Inversiones de la Presidencia de la República, que otorgaba una prioridad política al fomento de las exportaciones de nuevos productos para nuevos mercados. En el sector privado se fundó, con apoyo de la Agencia Internacional de los Estados Unidos para el Desarrollo (AID) la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), cuya función inicial se centró en la atracción de inversión extranjera. Posteriormente, en 1986, se estableció el Ministerio de Comercio Exterior como ente rector de la política de comercio exterior del país, al cual le fueron adscritos como sus entes ejecutores el Centro para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones (CENPRO) y la Corporación de las Zonas Francas de Exportación. No obstante, el Ministerio de Economía mantuvo las responsabilidades correspondientes a la política comercial aplicada al resto de Centroamérica.

En Guatemala, la política económica reaccionó tardíamente a la crisis. Recién en 1984 se abandonó el tipo de cambio fijo con respecto al dólar. La implantación de una nueva política cambiaria fue un proceso accidentado y de larga duración. Se experimentó con múltiples tipos de cambio y sistemas de racionamiento de divisas. Las frecuentes modificaciones afectaron severamente las expectativas de los agentes e inhibieron a las inversiones. En la segunda mitad de los años ochenta se registró una depreciación significativa del tipo de cambio, ante el cual las exportaciones agrícolas no tradicionales y de manufacturas reaccionaron de manera favorable, aprovechando además las ventajas de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe y las entonces generosas cuotas a la exportación de prendas de vestir al mercado de los Estados Unidos. Las modificaciones de la política cambiaria fueron acompañadas de una reforma de la política comercial a partir de 1986. Al igual que en los demás países de la región, la revisión inicial del Arancel Externo Común y el abandono del régimen centroamericano de incentivos fiscales logró disminuir la dispersión del arancel, mas no reducir el nivel de protección efectiva.

Las políticas fiscal y monetaria de Guatemala se caracterizaron por su aplicación errática y la falta de coordinación, lo que redundó en una marcada inestabilidad con frecuentes contradicciones y discontinuidades. Esta situación causó una profunda incertidumbre e inhibición de los agentes económicos. En los años ochenta se tuvo que aplicar una política fiscal restrictiva, y en los hechos ello significó el desmantelamiento del conjunto de incentivos a la industrialización. Los programas de subsidios, las exoneraciones fiscales y los apoyos crediticios se redujeron más por las limitaciones fiscales que por una aplicación consciente y coherente de políticas económicas modernas. Ejemplo de ello fueron los topes de precios aplicados entre 1985 y 1993, en el marco de la Ley de Protección al consumidor, y los impuestos sobre las exportaciones. Las continuas reformas tributarias y paquetes fiscales generaron en diversos momentos presiones e inconformidades en el sector empresarial.

En El Salvador, los programas de estabilización y ajuste estructural no comenzaron a implementarse sino hasta 1989. La explicación de una política macroeconómica diferente del resto de los países de la región reside en su condición de economía de guerra. En cierta medida, el país no experimentaba una restricción de divisas, característica de la crisis de la deuda por la importancia de la ayuda estadounidense, vinculada al conflicto bélico, y por la cuantía de las remesas enviadas por inmigrantes salvadoreños. Las medidas económicas restrictivas puestas en marcha en 1982 y 1986 (los llamados "paquetazos") contenían, sin embargo, políticas propias de los programas de ajuste y estabilización, junto con elementos heterodoxos de controles de precios e intervenciones en los mercados cambiarios y de crédito. En 1982 se estableció un sistema dual del tipo de cambio, política que se mantuvo hasta la primera devaluación del colón en 1986. A pesar de esta política cambiaria, que se mantuvo hasta 1989, la tendencia a la sobrevaluación de la moneda era clara, con los consiguientes efectos negativos sobre el desarrollo de la actividad productiva orientada a la exportación. Estos efectos sólo fueron parcialmente compensados por instrumentos propios de los sistemas cambiarios duales, como cuentas especiales y certificados de bono de pronto reintegro. Durante la segunda mitad de los ochenta se dieron ciertos signos de apertura en el comercio exterior: se comenzaron a eliminar las cuotas y prohibiciones a la importación y se sustituyeron parcialmente por restricciones arancelarias, las cuales también disminuyeron paulatinamente. La orientación de la estructura arancelaria a favor de la industrialización se mantuvo a grandes rasgos hasta 1989. La ley de fomento de exportaciones fue reformulada en 1986 para extender sus beneficios al sector de servicios. Se promulgó en 1988 la Ley de Fomento de Garantía de la Inversión Extranjera que permitió la libre remisión de utilidades. La política industrial en este lapso se caracterizó además por la instalación de numerosas líneas de crédito en condiciones relativamente favorables. En 1989 existían por lo menos 9 de estas líneas de crédito.

En Honduras ^{5/} la política económica de los años ochenta se caracterizó por un ajuste parcial. El país no adoptó una política de devaluación sino hasta fines de la década. Se hacía frente al desequilibrio en las cuentas externas mediante el control físico de las importaciones sobre la base de un sistema de prioridades. Además, se fijaron recargos arancelarios con propósitos estrictamente fiscales, elevando el nivel de protección. No se logró evitar el aumento del déficit fiscal, lo que implicó que el Acuerdo de Contingencia firmado con el Fondo Monetario Internacional en 1982 se

^{5/} Tomado de E. Díaz Arrivillaga, Robleda, R. y Salomón, L., *Honduras: Hacia una Política Económica Alternativa*, Centro de Documentación de Honduras, Tegucigalpa, 1995.

rompiera en diciembre de 1983. El déficit fiscal y los saldos negativos en cuenta corriente sólo pudieron ser cubiertos mediante un flujo positivo de recursos externos provenientes de fuentes multilaterales y bilaterales, especialmente de los Estados Unidos, que sumaron 1,300 millones de dólares entre 1980 y 1985. Estas cantidades extraordinarias de cooperación externa obedecían más al papel que Honduras jugaba en el conflicto político centroamericano que a criterios de racionalidad económica, lo cual posibilitó una política de no devaluación, implicando un ajuste por volumen y no por precios relativos. La economía, por consiguiente, sufrió una fuerte contracción.

En la segunda mitad de los ochenta se redujo la afluencia de recursos externos merced a los esfuerzos de pacificación de la región tras la primera reunión de presidentes en Esquipulas, Guatemala (mayo de 1986). Aun cuando se mantuvo la misma política de no devaluar oficialmente la moneda y de mantener el control cuantitativo fiscal y monetario, en septiembre de 1988 se firmó el primer acuerdo de ajuste estructural con el Banco Mundial. Su ejecución se vio dificultada en 1989 por la imposibilidad de aprobar las reformas fiscales y cambiarias exigidas por el PAE. Los desequilibrios fiscales se agudizaron hasta 1989.

El caso de Nicaragua se aparta radicalmente de los esquemas seguidos en los demás países por la adopción de un modelo económico diferente tras la Revolución Sandinista iniciada en 1979. En principio, se adoptó una política económica expansiva, acompañada de flujos considerables de cooperación financiera externa. La década se caracterizó por la centralización de las decisiones económicas, la nacionalización de buena parte del aparato productivo incluyendo el sistema financiero, y en general por un alto grado de distorsión del funcionamiento de los mercados. La reacción del sector manufacturero fue de profunda desconfianza, que determinó la salida de capitales privados, de cuadros empresariales y de recursos humanos capacitados. El único sector en principio parcialmente beneficiado por las políticas económicas adoptadas fue el de las empresas pequeñas y medianas, gracias a condonaciones de deuda, organización en cooperativas, el otorgamiento de créditos subsidiados, y en general por la protección del mercado doméstico ante las severas dificultades para importar. Las empresas, sin embargo, se apartaron de la tendencia internacional de cambios tecnológicos, de la adopción de nuevas estrategias de mercadeo y administración, y del incremento de productividad mediante el crecimiento del capital humano.

El modelo económico implantado resintió el agravamiento de sus propias contradicciones por una situación de embargo comercial, amenazas militares veladas y guerra interna. Ante una situación económica insostenible, el gobierno implementó en febrero de 1988 un plan de ajuste y una corrección monetaria, lo cual perjudicó en gran medida a la industria nacional, ya que las devaluaciones y el proceso de hiperinflación afectaron sensiblemente a la liquidez de las empresas. A partir de esa fecha se inicia una caída persistente del nivel de actividad empresarial.

Para la región en su conjunto, el contenido de la expresión "la década perdida" se refleja claramente en las cifras del crecimiento económico. En 1990, el PIB de la región se situaba en términos reales por debajo del nivel alcanzado en 1976. La industria manufacturera había sufrido de modo desproporcionada la caída en la demanda doméstica, y aportaba sólo el 17% al PIB regional, contra 18% en 1980. Las exportaciones intrarregionales, otrora fuente de dinamismo manufacturero, se habían desplomado al 15% de las exportaciones totales, cuando en 1980 representaban todavía el 23%. Las exportaciones totales, a su vez, se situaban en dólares corrientes

a poco más de 80% de su nivel de 1980. La inversión bruta fija había caído en 1990 a 15% del PIB, frente a 18% en 1980.

La fisonomía del sector manufacturero sufrió cambios importantes. Entre las empresas más afectadas se cuentan aquellas que habían conformado anteriormente el grueso del universo empresarial: las industrias pequeñas y medianas, orientadas al consumo doméstico, con técnicas de producción prácticamente artesanales. Como mecanismo de defensa, muchas se refugiaron en actividades informales. Otro cambio importante fue la desaparición de la empresa estatal en el ámbito manufacturero, proceso que en Nicaragua se instrumentó recién en la década de los noventa. En cuanto a las empresas extranjeras, se registró el desplome de la inversión extranjera directa en las actividades orientadas al mercado regional, y el auge impresionante de las inversiones en actividades de maquila. Las empresas de tamaño mayor también vieron disminuida su actividad, salvo aquellas que lograron insertarse en los mercados internacionales, frecuentemente con el apoyo de incentivos fiscales otorgadas a tal fin.

B. La situación actual (1990-1994)

1. El contexto macroeconómico

De la lectura de la historia de la industrialización en América Central se deriva una conclusión esencial. La aceleración del proceso de industrialización —proceso estrechamente vinculado al crecimiento económico— y la transformación del sector manufacturero en un motor de desarrollo, dependen en forma crucial de la consonancia de las políticas industriales con la sostenibilidad macroeconómica y la concordancia de éstas con las tendencias internacionales de producción y de comercio. Es por esto que a continuación se presentan reflexiones sobre el entorno macroeconómico y el contexto internacional en que se debe situar la agenda de modernización industrial en Centroamérica.

Si bien la región centroamericana ha registrado una significativa recuperación y estabilización económica durante la década de los noventa —particularmente en cuanto al crecimiento del PIB y al control de la inflación—, todavía persisten factores que, con diferentes intensidades según el país, afectan la expansión y el dinamismo de las actividades económicas. Además, es de suma importancia destacar que la política económica de los países volvió a cobrar, desde principios de los ochenta, un nuevo dinamismo regional y mayores rasgos de homogeneidad, principalmente en aspectos relacionados con la asignación de mayor relevancia a los mecanismos de mercado, el acento en la apertura y la productividad y el todavía limitado redimensionamiento del Estado por medio de la desincorporación de entidades y servicios públicos.

Recuadro 1

MACROECONOMIA Y EL ENTORNO ECONOMICO: LA VISION EMPRESARIAL

Entrevistas realizadas a empresarios y expertos centroamericanos en 1993 reflejaron la gran importancia otorgada a los aspectos macroeconómicos y al "entorno" económico donde compiten. En relación con las políticas gubernamentales que consideraron más necesarias para el desarrollo de sus actividades destacan las siguientes: la protección a la propiedad privada, la estabilidad política y social, la claridad en las reglas de juego y las inversiones en educación y salud pública.

Por su parte, los factores que percibieron como más deficientes y críticos para la competitividad, en orden de importancia, fueron: servicios de aduanas, control del comercio desleal, energía eléctrica, servicios de investigación y gestión tecnológica, disponibilidad de crédito y altas tasas de interés, contar con trabajadores calificados, inapropiados sistemas de capacitación, acceso a mercados internacionales y servicios técnicos en calidad e inadecuadas políticas en cuanto a impuestos sobre la renta y patrimonio y de medio ambiente, entre otros.

En octubre de 1995 se realizó otra encuesta que arrojó estas conclusiones:

- La situación no había cambiado significativamente desde las entrevistas de 1993. Con la excepción de El Salvador, el entorno de las empresas había empeorado.

- El desfavorable entorno económico durante 1994-1995 tuvo causas diferentes. El déficit fiscal (Costa Rica, Honduras y Nicaragua) influyó en el recrudescimiento de la inflación, en la disponibilidad de crédito y en el aumento de las tasas de interés, así como en el deterioro creciente en la infraestructura. Este conjunto de elementos desfavorables hace que el "costo-país" resulte superior al de sus competidores. Sólo El Salvador logró establecer un entorno más apropiado para la competitividad al lograr un mayor control del déficit fiscal, de la inflación, la estabilidad cambiaria, así como un reducido déficit en cuenta corriente y "reglas de juego" más estables. Incluso se considera que hubo un mejoramiento en educación y salud.

- Un factor adverso a la competitividad que se presenta en todos los países es la creciente criminalidad. Esta incertidumbre genera mayores costos para proteger tanto las vidas como las propiedades de las empresas y personas.

- En general se observa un debilitamiento acentuado del apoyo que recibió el sector industrial de parte del sector público por medio de programas específicos para mejorar su competitividad. Con la excepción de Costa Rica, se observa al sector público "en retirada" respecto de su participación en programas directos, tales como fondos para la reconversión productiva, incentivos para la actualización tecnológica, asistencia técnica directa y programas de beneficios fiscales.

Estos aspectos en conjunto representan una gran limitación para el desarrollo de ventajas competitivas de las empresas y contrasta con los incentivos en países desarrollados y otros competidores. El replanteamiento de esta "retirada generalizada" del sector público, dentro de una nueva visión de política industrial, es indispensable para generar las condiciones de modernización industrial.

A continuación se señalan, brevemente, algunas de las tendencias macroeconómicas que repercutieron en la evolución de las manufacturas durante 1990-1994, y que todavía representan factores de inestabilidad y potencial incompatibilidad con una futura agenda de política industrial. ^{6/}

El PIB de la región se ha recuperado significativamente durante 1990-1994, y ha logrado un crecimiento superior al de la población. Esta evolución ha sido más estable en Costa Rica, El Salvador y Guatemala, mientras que Honduras y particularmente Nicaragua presentan fuertes oscilaciones y decrementos durante este período. La región también ha obtenido notables éxitos en cuanto al control y disminución de la inflación; así, la inflación media registró una tendencia a la baja y niveles inferiores a los mostrados durante la década de los ochenta, sobre todo Nicaragua, cuyo índice de precios al consumidor había sido de 13,490% en 1990 y descendió a 12.4% en 1994. Además, la creciente consolidación macroeconómica ha llevado a un considerable aumento de la inversión extranjera directa, que pasó de 253 millones de dólares en 1990 a 581 millones en 1993.

No obstante estos logros, todavía subsisten importantes rezagos en materia macroeconómica. Las economías de la región todavía no han sido capaces de disminuir en forma notoria su déficit fiscal. Por el contrario, el coeficiente del déficit fiscal sobre el PIB se elevó entre 1990 y 1994 en cuatro naciones, en tres de ellas a niveles superiores al 5% en 1994; y sólo disminuyó en El Salvador. Asimismo, la evolución de la inversión bruta fija (IBF) presentó grandes fluctuaciones durante el período 1990-1994 y una marcada recuperación para la región desde 1992, particularmente en el caso de El Salvador. Sin embargo, el ahorro externo continúa siendo una fuente de financiamiento de la inversión bruta interna de crucial importancia y representa más del 6% del PIB en Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua. La incertidumbre y la tendencia a la baja de flujos de capitales externos durante 1994-1995 han provocado una considerable disminución de las inversiones en la región.

Además de esta brecha interna se observa en el caso de la cuenta comercial de la región una creciente brecha externa durante el período examinado. Las importaciones, al igual que las exportaciones, muestran un destacado dinamismo. En el período 1990-1994 se aprecia un aumento generalizado de la participación de las importaciones de bienes de consumo y de capital, en detrimento de los bienes intermedios. En cuanto a las exportaciones, después de una brusca caída durante 1980-1985, el dinamismo exportador se recuperó vigorosamente. Por un lado, las exportaciones intrarregionales se acrecientan a un ritmo mayor que el total de las exportaciones durante 1991-1992. Por otro lado, esta tendencia parece revertirse durante 1993 y 1994, particularmente en Costa Rica y El Salvador. De esta manera, la participación de las exportaciones intrarregionales pasa del 15.18% de las exportaciones totales en 1990 al 23% en 1992. Estas tendencias se reflejan en un acelerado incremento de los niveles del déficit comercial y en cuenta corriente de la región. Todas las naciones arrojan un déficit en ambos rubros, con una pronunciada tendencia al alza en El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Es de subrayar que cuatro naciones presenten un déficit en cuenta corriente superior al 5% de su respectivo PIB en 1994. Por último, la deuda externa pública de la región se ha mantenido relativamente constante durante 1990-1994,

^{6/} Véase, también, CEPAL, *El regionalismo abierto en América Central. El desafío de profundizar y ampliar la integración* (LC/MEX/L.261), 7 de abril de 1995.

totalizando 22,224 millones de dólares en este último año. No obstante, el coeficiente servicio de la deuda externa pública/exportaciones de bienes y servicios supera el 40% en Nicaragua, Guatemala y Honduras en 1994.

La conducción de la política monetaria ha diferido marcadamente entre los países de la región. En Nicaragua, en El Salvador y, en menor medida, en Guatemala los agregados monetarios conservaron una relativa estabilidad, merced a un astringente control de la liquidez por conducto del encaje legal y las operaciones de mercado abierto. En cambio, Costa Rica acusó grandes desajustes en el terreno financiero y cambiario, lo que condujo a la implantación de severas medidas de restricción de la liquidez. En consecuencia, las tasas de interés aumentaron en forma considerable. Además, el tipo de cambio real ajustado ha oscilado relativamente poco en Costa Rica y Honduras durante 1990-1994, aunque se aprecia una fuerte tendencia a la sobrevaluación en Guatemala y particularmente en El Salvador. Las remesas de guatemaltecos y salvadoreños en el extranjero han sido un elemento importante para mantener esta tendencia desde 1990, no obstante los déficit en cuenta corriente.

La insuficiencia de la inversión y del ahorro, la persistencia de déficit fiscales y el desequilibrio externo, particularmente el déficit comercial y en cuenta corriente, reflejan que, no obstante los logros recientes, todavía subsiste la necesidad de consolidar el proceso de estabilización en la región. Asimismo, e independientemente de los efectos positivos y adversos del proceso de ajuste en el sector manufacturero, se debe enfatizar la necesidad de hacer compatibles los objetivos macroeconómicos y los microeconómicos del proceso de ajuste, condición indispensable para una modernización industrial exitosa.

Una de las mayores debilidades en la ejecución de las políticas de modernización de los sectores industriales radica en la ausencia de mecanismos e instituciones permanentes y coordinadas de concertación entre los sectores público y privado. Ello es aún más notorio en una situación donde las instituciones públicas vienen reduciendo en forma drástica los programas de apoyo directo al sector industrial y las cámaras gremiales aún no están totalmente preparadas —en cuanto a recursos técnicos y financieros— para asumir en mayor grado el reto de la modernización de las pequeñas y medianas industrias centroamericanas.

El énfasis de los gobiernos por sancar las economías y reducir los desequilibrios macroeconómicos ha privilegiado la adopción de políticas macroeconómicas, sin una adecuada consideración de la modernización de los sectores productivos. Las relaciones entre los sectores industriales y los respectivos gobiernos han estado más bien centradas en la solución de problemas específicos y no en la concreción de una estrategia de mediano y largo plazo de modernización de las estructuras productivas, particularmente de las pequeñas y medianas.

2. Aspectos internacionales relevantes para las manufacturas centroamericanas durante la década de los noventa

En la última década la economía mundial ha visto surgir con fuerza el proceso de globalización de la producción y del comercio, que se refleja claramente en los criterios y normas negociadas, particularmente en la Organización Mundial de Comercio. Numerosos factores trascienden los

límites de los aspectos estrictamente comerciales. Asimismo, no sólo se produce cada vez más para mercados foráneos, sino también que los mismos procesos productivos son, crecientemente, un eslabón de una cadena productiva global. Por otro lado, es de crucial importancia comprender, a grandes rasgos, los nuevos retos a los que se enfrentan economías como las centroamericanas ante los cambios que se gestan en la organización industrial, el comercio intraempresa y la organización empresarial. A continuación, estos tópicos serán analizados brevemente, con énfasis en los aspectos que repercuten en una modernización industrial de Centroamérica, en particular el sector manufacturero.

a) **Condicionantes de los compromisos multilaterales ^{7/}**

Durante la década de los noventa las condiciones internacionales para las manufacturas centroamericanas han cambiado significativamente. Con la entrada en vigor de la Organización Mundial de Comercio (OMC) en abril de 1994, el comercio internacional de bienes y servicios cuenta ahora con nuevas reglas y normas que van mucho más allá de los compromisos de una rebaja arancelaria, abarcando aspectos y sectores que no se había logrado abordar en las anteriores rondas. ^{8/} Es de esperarse, además, que temas como la protección del medio ambiente y la defensa de los derechos sociales y laborales se traten en futuras rondas.

Para países de reciente adhesión a la OMC las nuevas obligaciones se suman a los compromisos que surgen de la adhesión misma, lo que implica una profundización acumulativa de los procesos de apertura y una modernización y actualización de sus legislaciones y políticas de comercio exterior. Los compromisos de la Ronda de Uruguay son múltiples, particularmente en cuanto al comercio de servicios, y resultan significativos para la futura evolución del comercio de las manufacturas.

Los aranceles consolidados constituyen un techo máximo que no puede ser superado con respecto a ningún exportador signatario del Acuerdo, con excepciones muy particulares. La reducción o eliminación de los aranceles y de medidas no arancelarias se ha previsto en un plazo de cuatro años. Los niveles consolidados son mayores a los establecidos en el Arancel Externo Común, por lo que no representan una reducción adicional de la protección. Además se acordaron techos máximos tanto para el valor total de los recursos dedicados a los subsidios como para la cantidad de exportaciones beneficiadas. Ello limita severamente la probabilidad de acudir a subsidios directos para promover las exportaciones.

^{7/} Este apartado se basa en: CEPAL, *Centroamérica y el TLCAN: Efectos inmediatos e implicaciones futuras* (LC/MEX/R.494/Rev.1), 3 de marzo de 1995; *Las relaciones comerciales de Centroamérica frente a los nuevos esquemas de cooperación, integración y comercio* (LC/MEX/R.502), 15 de diciembre de 1994.

^{8/} Sólo Nicaragua era miembro del GATT con anterioridad a la Ronda Uruguay. Los otros países centroamericanos negociaron su adhesión durante la Ronda.

Las nuevas disposiciones de la OMC establecen que, en general, se otorga un trato nacional a las inversiones extranjeras, tanto respecto de las condiciones de acceso como de las garantías de inversión. Esto no representa un cambio rotundo para los sectores industriales centroamericanos, donde ya se aplicaba el tratamiento nacional. El nuevo acuerdo fija el trato nacional en cuanto al registro y a la protección de la propiedad intelectual, la cláusula de nación más favorecida, la inclusión de diferentes tipos de propiedad (tal como la propiedad "integrada" en productos) y los derechos de arrendamiento sobre distintas modalidades de propiedad intelectual. Esto representa un compromiso ambicioso para los países en desarrollo, como los centroamericanos, que en el pasado no tenían normas muy estrictas en esta materia. En cuanto a textiles y prendas de vestir, de crucial importancia para las exportaciones centroamericanas, se estipuló que en forma gradual y parcial se integraran definitivamente a la OMC, ya que anteriormente estaban sujetos a toda clase de acuerdos bilaterales y en el marco del Acuerdo Multifibras. Su integración al GATT se dará en cuatro etapas, cubriendo en cada una de ellas productos de cada una de tres categorías principales (tejidos e hilados, artículos textiles confeccionados y prendas de vestir).

Además, sólo se reconoce la legitimidad de las cláusulas de salvaguardia por cuatro años como máximo, y ocho años en casos especiales. Además se estableció un principio de gran importancia en las condiciones actuales del comercio internacional: toda limitación voluntaria de las exportaciones deberá eliminarse en un plazo de cuatro años. Se acordó una salvaguardia específica de transición para los productos textiles y prendas de vestir, hasta de tres años y no prorrogables.

Tanto los compromisos de la Ronda Uruguay como otros acuerdos comerciales de integración (el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, por ejemplo) incluyen compromisos limitados y graduales con respecto a las medidas proteccionistas y de apoyo a la producción ligadas directamente a los conceptos de precio y de protección cuantitativa directa (relativas a cuotas, aranceles, ayuda financiera a la producción, subsidios a la exportación, etc.), pero se deja amplio espacio para medidas indirectas y políticas sectoriales de apoyo. Entre éstas se cuentan las medidas de apoyo a la infraestructura material y a los servicios, a la investigación y desarrollo científico, y a la difusión del progreso técnico, la capacitación, la comercialización interna, la asistencia para la reestructuración técnica y la reorientación de la producción, los servicios de información y el apoyo logístico a la exportación, entre otros. Asimismo, la implantación tanto de las normas de la OMC y del TLCAN requieren profundos cambios legislativos e institucionales, con el objetivo de aumentar su transparencia y la aplicación automática de determinadas medidas.

Resalta, además, que el TLCAN presenta disposiciones mucho más específicas, particularmente si se consideran las reglas de origen a nivel de sectores y partidas; su instrumentación puede significar no aplicar preferencias arancelarias. Asimismo, se permite adoptar acuerdos restrictivos o cuotas específicas, tal como en el caso del azúcar, en el que México aceptó una cuota inicial de acceso de hasta 250,000 toneladas del excedente de producción nacional sobre la demanda interna en México.

b) Nuevas tendencias en el desarrollo manufacturero y en la organización industrial internacional

Los cambios que se han generado desde la última década en los ámbitos de comercio, producción y organización industrial han sido trascendentes y plantean grandes retos a los países centroamericanos; mucho dependerá del cómo y cuándo se integren a estos procesos.

En las últimas décadas el proceso de globalización —entendido como la creciente transnacionalización productiva y el aumento del comercio internacional— ha repercutido decisivamente en la industria manufacturera. Desde 1980 los mercados internacionales de manufacturas se han caracterizado por una mayor y más intensa competencia. Sectores como los de computadoras, confecciones, otra maquinaria eléctrica y equipo eléctrico, maquinaria no eléctrica y la industria automovilística no sólo han transformado profundamente los patrones industriales, sino que también abarcan los principales focos del dinamismo de las importaciones de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), representando casi el 33% del total de sus importaciones en 1993. Un aspecto central de la nueva competitividad internacional es el contenido y cambio técnico de las manufacturas, de base predominantemente científica, proveedores especializados y de producción en gran escala, mientras que los productos basados en recursos nacionales han perdido drásticamente su participación en los mercados internacionales. ^{9/}

Asimismo, el proceso se caracteriza por el reciente reforzamiento de agrupamientos (*clusters*) industriales y la producción internacional integrada, en la mayoría de los casos generados por empresas transnacionales. Nuevas formas de asociación, tal como las *joint venture*, alianzas estratégicas, la subcontratación y redes de proveedores internacionales han sido cruciales en el desarrollo reciente de las manufacturas dinámicas a nivel internacional. Asimismo, la relación de las respectivas empresas nacionales con firmas transnacionales, ya sea minoritaria o sin participación y de asociación, puede redundar en importantes diferencias en las estructuras industriales.

En cuanto a la organización industrial, resulta importante observar que la flexibilización productiva, laboral y organizativa, así como métodos de control de calidad y el "justo a tiempo" son ya procesos predominantes y necesarios en la producción y el comercio del sector manufacturero. Además, recientemente se han destacado varios elementos nuevos.

Las ideas, el conocimiento y la misma tecnología son objetos no rivales, es decir, son mercancías que sólo pueden ser parcialmente controladas por sus innovadores. Las características

^{9/} Véase Michael Mortimore, 1995, "América Latina frente a la globalización", *Desarrollo Productivo No. 23*. Este trabajo enfatiza que al comparar los períodos 1970-1983 y 1988-1989, tanto Japón como las economías de reciente industrialización de Asia han aumentado sus exportaciones a la OCDE sobre la base de exportaciones predominantemente científicas y de proveedores especializados, mientras que los Estados Unidos y América Latina pierden mercado en estos rubros.

de estos objetos no rivales —la base del futuro dinamismo de las economías y las manufacturas— podrían conducir a que no se generaran incentivos para su innovación y desarrollo. ^{10/} Desde esta perspectiva, instituciones privadas y particularmente gubernamentales, tienen la responsabilidad de fomentar el desarrollo del conocimiento y de la tecnología debido a la falta de incentivos para su innovación, así como ante las estructuras monopolistas que se generan a base de estas mercancías particulares. Asimismo, estas instituciones tienen una importante responsabilidad para "usar" y adoptar estas mercancías, pero también para fomentar su producción y desarrollo. Estas últimas características son esenciales en el desarrollo económico en el entorno internacional actual.

La trasnacionalización de la producción y el aumento del comercio internacional han llevado a una compleja estructura productiva y comercial entre empresas en el mercado mundial. Además del creciente comercio intraempresa, uno de los principales retos de países como los centroamericanos es el de integrarse al proceso de "encadenamientos mercantiles globales" (*global commodity chains*). ^{11/} La oferta de materias primas, el proceso de producción, el comercio y la venta final de los bienes al menudeo forman parte de complejos encadenamientos que se llevan a cabo en diferentes lugares del mercado mundial. Desde esta perspectiva, es de gran importancia ocupar la mayor parte de estos encadenamientos con el objetivo de aumentar el valor agregado de las mercancías finales, con un impacto positivo en el desarrollo de métodos productivos, tecnología y empleo, entre otros. Así, no es suficiente integrarse al mercado mundial mediante la producción de mercancías; es económicamente indispensable tratar de aumentar los encadenamientos a escala mundial.

Estos recientes procesos en la producción y el comercio de manufacturas a nivel internacional reflejan los grandes desafíos a los que se enfrenta el sector manufacturero centroamericano. La región no podrá llevar a cabo una exitosa modernización de su estructura productiva y una favorable inserción al mercado mundial sin considerar estas condiciones.

3. La competitividad de las economías centroamericanas (1990-1994)

En apartados anteriores ya se mencionó la notable recuperación de las economías centroamericanas en términos del PIB durante 1990-1994. Además, existen una serie de indicadores que permiten, con limitaciones, vislumbrar los cambios que se han dado en

^{10/} Véase Romer, Paul M. (1993), "Two Strategies for Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas", en *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1992*, World Bank, Washington, D.C.

^{11/} Véase Gary Gereffi (1994), "The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks", en G. Gereffi y M. Korzeniewicz (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Praeger, Westport.

Centroamérica en cuanto a su competitividad. En estudios anteriores ^{12/} se estimó que, con la excepción de Costa Rica, las naciones centroamericanas "perdieron" terreno en su inserción en el comercio internacional durante 1980-1989. No obstante esta pérdida de competitividad en el mercado de la OCDE, el período 1990-1993 presenta resultados diferentes para la región.

El período 1990-1993 refleja que las naciones centroamericanas participaron del comercio internacional con relativo éxito en términos generales. De tal manera, los países centroamericanos, con la excepción de Nicaragua que mantiene su participación inalterada, se consideran países "ganadores" y con una eficiencia relativa y posicionamiento favorable en el mercado de la OCDE. Asimismo, en términos generales y en comparación internacional, las naciones muestran un relativamente alto grado de concentración de sus principales cinco productos de exportación al mercado de la OCDE durante 1993, y una mínima participación en el mismo mercado. Sin embargo, existe una gran cantidad de países con un grado de concentración ampliamente superior al de los centroamericanos. Asimismo, las exportaciones centroamericanas durante 1990-1993 destacan por una orientación hacia mercados con una creciente demanda global, además de un aumento en la contribución de las exportaciones de estos sectores.

Las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos también reflejan cambios sustanciales. Así, las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos pasaron de representar el 0.514% del total de las importaciones de los Estados Unidos en 1990 a un 0.789% en 1995. El Salvador, Honduras y Nicaragua han más que duplicado su participación durante este período. Además, en general las exportaciones "tradicionales" (café, frutas comestibles y azúcar) han sido desplazadas por nuevos productos de exportación, particularmente prendas y complementos de vestir. Estos rubros (partidas 61 y 62 del Sistema Armonizado) significaron en 1994 un 48.82% del total de las exportaciones centroamericanas. A su vez, estas ventas, en gran parte de maquiladoras, obtuvieron una ponderación de 65.43 y 59.3% de las exportaciones totales de El Salvador y Honduras a los Estados Unidos en 1994, respectivamente.

Desde esta perspectiva, los precios unitarios relativos (valor del producto/cantidad de producto) de los principales productos de exportación —en especial prendas de vestir— de cada uno de los países centroamericanos a 10 dígitos se encuentran muy por debajo de los precios unitarios relativos del total de las importaciones de los Estados Unidos, particularmente de sus principales competidores en estos rubros (China, Corea, Hong Kong, Italia y México). La demanda global de prendas y complementos de vestir en el mercado de los Estados Unidos evidencia una importante tendencia a la baja desde 1992, no obstante el creciente dinamismo por parte de las exportaciones centroamericanas en estos rubros. Esta tendencia (aumento de la contribución y disminución de la demanda global de los mismos productos en los Estados Unidos) se manifiesta en forma generalizada desde 1994.

^{12/} Véase Fernando Fajnzylber (1991), "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL 44*, Santiago de Chile. Los países "ganadores" y "perdedores" se definieron basándose en el aumento o pérdida de participación de las exportaciones en el mercado de la OCDE.

Se desprende de lo anterior que las economías de Centroamérica han logrado importantes avances desde 1990 en cuanto a la competitividad y su inserción al mercado mundial. Asimismo, se advierte un sustancial cambio estructural en las exportaciones de la región y una gran concentración de éstas en los rubros de prendas y complementos de vestir, particularmente al mercado de los Estados Unidos. Sin embargo, la notoria especialización en este tipo de productos puede ser problemática y requiere una profunda revisión, ya que: a) la demanda global de estos productos es incierta y observa una fuerte tendencia a la baja; b) estos productos poseen, en el caso centroamericano, muy bajos niveles de precios unitarios relativos y de valor agregado; c) las exportaciones de estos productos dependen marcadamente de las preferencias arancelarias y de condiciones de acceso otorgadas por los países importadores que, en la mayoría de los casos, se negocian bilateralmente y con un alto grado de incertidumbre. Así, resulta indispensable analizar e incluso replantear los patrones actuales de competitividad de Centroamérica ya que la forma de inserción al mercado mundial mediante la producción de maquila es crecientemente incierta, depende en un alto grado de las naciones importadoras y de empresas trasnacionales y, subsecuentemente, puede desplazarse rápidamente a otras regiones.

4. Pérdida de dinamismo del sector manufacturero (1990-1994)

La transformación productiva llevada a cabo en Centroamérica ha sido profunda, aunque insuficiente en algunos aspectos. Uno de los aspectos más notables se refiere a la expansión del comercio intrarregional, en su mayoría de productos manufacturados, que ha aumentado del 15.18% del total de las exportaciones centroamericanas en 1990 al 22.66% en 1993. La evolución del comercio intrarregional, particularmente durante 1992-1993, hace entrever la necesidad de revitalizar la agenda regional, particularmente la concerniente al sector manufacturero.

El sector manufacturero centroamericano adolece actualmente de profundos rezagos. Así, por ejemplo, el valor agregado por hombre ocupado se compara desventajosamente con sus principales socios comerciales. Es importante subrayar que el crecimiento del PIB manufacturero de la región durante 1990-1994 fue inferior al del total de la economía desde 1980, con la excepción de 1991. Esta evolución se refleja en la tendencia a la baja del porcentaje PIB del sector manufacturero en el PIB total, del 16.59% en 1994. Durante 1990-1994 este proceso ha revestido singular relevancia en el caso de Guatemala, Honduras y Nicaragua, mientras que en El Salvador y Costa Rica la participación de las manufacturas aumentó sensiblemente.

Además de este proceso de relativa desindustrialización, la estructura del valor de la producción del sector manufacturero no ha experimentado cambios significativos durante 1990-1994, en el que ha sobresalido la importante participación del ramo alimentos, bebidas y tabaco como el más importante de los sectores manufactureros. El resto de los sectores (textiles, prendas de vestir y cuero, industrias y productos de madera y productos químicos y caucho) ha mantenido su posición relativa en el valor de la producción del sector manufacturero durante 1990-1994. En cuanto a la estructura del sector manufacturero, se observa que la gran mayoría de las empresas manufactureras centroamericanas son pequeñas y medianas, con una acentuada

concentración geográfica en las principales ciudades de los respectivos países. En Guatemala, por ejemplo, las pequeñas empresas representan el 66.4% de las empresas del sector manufacturero y las medianas el 26.1%.

Uno de los principales cambios estructurales en las economías centroamericanas desde fines de la década de los ochenta ha sido el auge de las exportaciones no tradicionales, particularmente de maquila. Se estima que estas actividades (Zonas Francas, Zonas Industriales de Procesamiento para la Exportación y los regímenes de Admisión Temporal) emplearon a más de 150,000 personas en 1992. Este proceso ha sido muy valioso, ya que las exportaciones de maquila concentraron el 48% de las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos en 1994 y, en El Salvador, por ejemplo, se han convertido en el principal rubro exportador, representando en agosto de 1995 el 37% de las exportaciones totales. No obstante el surgimiento de estas exportaciones no tradicionales, gran parte de la producción manufacturera se orienta a los mercados domésticos y centroamericanos.

5. Las empresas manufactureras centroamericanas durante los noventa

A nivel de empresa, varias encuestas reflejan algunas de las características y limitaciones de las manufacturas centroamericanas hasta 1993. En síntesis, hasta 1993 se encontró un número de empresas líderes que corresponden a estándares internacionales. El número de este tipo de empresas es reducido y por lo general corresponde a las de mayor tamaño. Por otro lado, en las actividades de gestión de la dirección, gestión del financiamiento, la logística externa y el servicio de postventa al comprador es donde se registra mayor frecuencia de actividades críticas para la competitividad de las empresas. En el caso de la gestión de la dirección se observó que muchas empresas no tenían o aplicaban acciones inadecuadas en materia de planeación estratégica y de reconversión o "reingeniería" de sus principales actividades. Respecto del financiamiento se descubrió que muchas empresas recurren al financiamiento externo, y no aprovechan mejores condiciones de financiamiento mediante coinversiones y venta de acciones y títulos de deuda. Asimismo, la actividad "logística externa" resultó crítica porque muchas empresas tienen problemas con los sistemas de distribución de sus productos elaborados, mientras que la "gestión de recursos humanos" acusó graves problemas para la competitividad de las empresas debido a que muchas de ellas no tienen sistemas apropiados de reclutamiento de personal e incentivos por mejoras en la productividad. Por último, la "gestión de calidad" reflejó que en los sectores de plásticos, estructuras de metal y maquinaria agrícola no se siguen controles estrictos de calidad en la compra de insumos ni de los productos que se venden.

Los resultados de una encuesta ^{13/} realizada en octubre de 1995 indican que durante 1994-1995 la situación competitiva de las empresas no había variado apreciablemente respecto de lo observado en 1993. La mayoría de las empresas grandes continuaron mejorando su nivel

^{13/} Se realizaron 36 entrevistas a expertos relacionados con el sector industrial de los diferentes países de la región.

competitivo y las industrias pequeñas y medianas poco avanzaron en el desarrollo de su competitividad. Entre los factores que más influyeron para mejorar la competitividad de las empresas se cuentan: esfuerzos de las propias empresas ante la mayor competencia que están experimentando y los programas de capacitación realizados por instituciones del sector privado sobre temas relacionados con los tratados de libre comercio, la calidad, la administración de recursos financieros, etc.

Asimismo, en ningún caso los representantes del sector privado consideraron que los programas ejecutados por el sector público pudieran haber motivado en forma decisiva la reconversión productiva de las empresas. Sin embargo, la situación no fue igual para todas las ramas industriales, resultando más afectadas las empresas de calzado y de prendas de vestir.

Puede afirmarse en general que si bien los esfuerzos de capacitación del sector privado tuvieron un efecto positivo sobre la actitud de algunos empresarios de las pequeñas y medianas industrias en cuanto a la necesidad de introducir cambios significativos en sus empresas, aún ello no se ha generalizado para la mayoría de los dueños de este tipo de empresas. La mayoría de los directivos y sus empleados aún no han recibido la capacitación necesaria para afrontar los retos que exige la mayor competencia de la globalización. Además, los expertos entrevistados mediante la encuesta consideraron que cualquier proyecto de ayuda técnica a las empresas debe concentrarse mayoritariamente en las pequeñas y medianas industrias.

SECCION II: AGENDA

A. La modernización industrial: Principios rectores y objetivos

En Centroamérica se ha perdido la visión de que la industria manufacturera deberá jugar un papel clave en el desarrollo económico. La recuperación del consenso político y social en torno a la necesidad de impulsar la industrialización, constituye una premisa básica en la implementación de las propuestas contenidas en este documento. En principio, se pretende contribuir a la recuperación de este consenso, por lo que se exponen a continuación los lineamientos básicos de un nuevo estilo de política industrial. El acápite finaliza con la presentación de los objetivos específicos que persigue la agenda de modernización industrial.

1. Continuidad con pragmatismo

La mayoría de las líneas de acción orientadas a promover el desarrollo de la industria tienen plazos de maduración largos. Las acciones deben enmarcarse en una visión del futuro productivo de la región. Por lo tanto, es importante que los agentes involucrados estén conscientes de ello y asuman la responsabilidad de instrumentar medidas de manera estable. Este criterio significa que las sucesivas administraciones en cada país deben dar *continuidad* a las reglas de juego que orientan al quehacer productivo. Otro ámbito donde el criterio de continuidad adquiere relevancia se encuentra en los proyectos de asistencia técnica y financiera internacional, tanto gubernamentales como no gubernamentales. Si las contrapartes locales no asumen la responsabilidad que les compete en estos proyectos, se corre el riesgo del colapso de los proyectos al finalizar la asistencia internacional.

El criterio de *continuidad* se complementa necesariamente con el criterio de *pragmatismo*. Se debe contar con una visión pragmática que permita realizar los ajustes necesarios en estrategias e instrumentos. Es decir, si una estrategia, un instrumento de política o un proyecto de asistencia no conduce a los objetivos deseados, debe corregirse o suspenderse su implementación. Con miras a lograr este pragmatismo, las líneas de acción deben tener claramente establecidos sus objetivos, metas y plazos. Además, la información tanto sobre propósitos como sobre resultados, debe ser transparente, pública y oportuna. Los mecanismos de decisión deben procurar la participación efectiva de los agentes involucrados.

2. Intervención adecuada con participación activa

La instrumentación efectiva de las acciones propuestas para la modernización de la industria en Centroamérica requiere la *intervención adecuada* del Estado para asegurar el buen funcionamiento de los mercados y permitir la libre competencia de las empresas, así como para proporcionar los elementos de entorno necesarios. De esta forma el Estado facilitaría la actividad productiva. Esto implica una tarea de tal complejidad y envergadura que tanto la capacidad como la organización actual de los sectores públicos no se encuentran a la altura de los desafíos. El modelo de sustitución de importaciones generó en el sector público una orientación a distorsionar el funcionamiento de los mercados y a restringir la competencia entre empresas. A pesar de los

esfuerzos en todos los países por reformar y modernizar el Estado, se advierten en la actualidad rezagos en los marcos jurídicos, las estructuras organizativas y las capacidades operativas de las instancias públicas. Además de estos rezagos, persiste en ocasiones un estilo de intervención que no concuerda con las exigencias de competitividad y productividad que el cambio de política económica impone a las empresas.

Una intervención adecuada del Estado en las condiciones que afectan al desarrollo industrial es una intervención legítima, es decir, se justifica por fallas del mercado; además, debe consultarse con los actores involucrados, para lo cual se requiere claridad de objetivos y transparencia de información; es eficiente, lo que quiere decir que optimiza la relación de costos y beneficios; y es eficaz, en el sentido de lograr sus objetivos.

El desarrollo de condiciones que permitan el crecimiento económico sustentable, en general, y de una industria competitiva, en particular, requiere una amplia *participación* del sector privado. La participación en la toma de decisiones debe asegurarse con mecanismos de consulta formales y permanentes. Esto permitiría potenciar además la complementación entre inversión pública e inversión privada, y el concurso de capital privado en proyectos de desarrollo antes reservados al financiamiento público.

A tal efecto, es indispensable que se fortalezca la capacidad de organización del propio sector privado. En la mayoría de los países existen diversas organizaciones empresariales, de industriales, comerciantes, exportadores, pequeñas empresas, entre otros, con diferentes grados de representatividad y capacidad técnica. El modelo de sustitución de importaciones generó en el sector privado un modelo de organización orientado a la consecución de beneficios fiscales y otros privilegios otorgados por el sector público. A pesar de los grandes esfuerzos realizados, no todas las organizaciones han logrado variar la orientación hacia una que se oriente a prestar servicios a los miembros sobre la base de una elevada capacidad técnica y profesional. Asimismo, no en todos los países se efectúa una adecuada coordinación entre gremios empresariales.

3. Descentralización con cooperación

Este documento propone una agenda regional de política industrial que se deberá llevar a cabo simultáneamente, pero de manera individual (*descentralización*) en cada uno de los países de la región. Este esquema identifica una orientación regional común y espacios de *cooperación* que incrementarán la eficacia de las medidas y disminuirán los costos de implementación, pero sin supeditar la marcha de cada país a la marcha de los demás.

La viabilidad de esta estrategia se asegura mediante un esquema de integración económica diferente al del pasado. Se requiere un *regionalismo abierto*, ^{14/} que se caracteriza por los siguientes puntos: primero, la integración regional es un medio para incrementar la competitividad internacional y por lo tanto se apoya en una liberalización del comercio intra- y extrarregional de bienes; segundo, la integración regional debe orientarse a apoyar la inversión privada. Bajo este enfoque, la cooperación regional será conveniente cuando:

- a) Los países tengan objetivos de desarrollo que no puedan lograrse únicamente a través de acciones a nivel nacional;
- b) Se derive una mayor eficiencia de la cooperación regional, y
- c) Se puedan obtener mayores recursos por parte de terceros países para la consecución de dichos objetivos.

Es decir, el objetivo de integración regional debe estar subordinado a un objetivo prioritario más alto: el desarrollo económico de cada uno de los miembros. Cada país tendrá incentivos a participar en el programa de integración regional, en la medida que sea un instrumento para alcanzar objetivos nacionales de manera más rápida y a un costo menor.

4. Objetivos

La agenda de acción colectiva para modernizar la industria centroamericana tiene como objetivo fundamental promover un *crecimiento sostenible* de la capacidad productiva, en cuya consecución, las líneas de acción contenidas en la agenda procuran impulsar las cuatro fuentes básicas del crecimiento:

- a) Mayor acumulación
- b) Mayor eficiencia en la asignación de recursos
- c) Mayor productividad
- d) Mayor complementación

A fin de que el crecimiento sea sostenible, las acciones deben ser congruentes con la consecución y el mantenimiento de los equilibrios macroeconómicos —en particular, el fiscal y el externo—; con un mejoramiento de la situación social, y con la preservación ambiental. Además, deben ser compatibles con las tendencias internacionales de comercio y tecnología, así como con los compromisos adquiridos por los países en diferentes convenios internacionales.

^{14/} Véase CEPAL (1995), *El regionalismo abierto en América Central: El desafío de profundizar y ampliar la integración*, op. cit.

Impulsar la capacidad de acumulación requiere como premisa la elevación del ahorro en las economías. En particular, se debe estimular la inversión productiva y permitir una operación y rentabilidad adecuada de las empresas. La eficiencia en la asignación de recursos se logrará con un mejor funcionamiento de las fuerzas de mercado y una intervención eficiente del Estado cuando ésta sea requerida. El aumento de la productividad exige intensificar la competencia y ampliar la disponibilidad de, y el acceso a, los elementos básicos de la productividad: infraestructura, capacidad organizativa, capital humano, información y dominio tecnológico. A fin de aprovechar complementariedades, las acciones deben orientarse a fortalecer la cooperación y articulación entre empresas, y entre éstas y los elementos de entorno que las apoyan.

B. La modernización industrial: Temas de una Agenda

1. Organización de la agenda

La modernización industrial de Centroamérica exige un gran esfuerzo de las empresas, de los gremios y de las instancias públicas a nivel nacional y regional, con una orientación compartida y de largo plazo. Ahora bien, esto requiere en primera instancia un replanteamiento de las estructuras organizativas públicas y privadas, nacionales y regionales, y de los mecanismos de concertación y coordinación. Una propuesta en este sentido constituye, por lo tanto, el primer tema de la agenda.

Luego, se agrupan los principales temas sustantivos de la agenda siguiendo la distinción entre los objetivos de una política industrial moderna: acumulación, asignación de recursos, productividad y complementariedad. De esta forma, el primer grupo de temas se orienta a potenciar la capacidad de acumulación en las empresas. Se incluye en éste propuestas para reformar aspectos del sistema tributario y para ampliar y diversificar las fuentes de financiamiento de largo plazo.

El segundo grupo de temas apunta a promover una mayor eficiencia en la asignación de recursos en la economía. En ese sentido, la tarea principal se enfoca a obtener un mejor funcionamiento de las fuerzas de mercado, en lo que es fundamental crear marcos jurídicos adecuados e instancias de vigilancia. Adicionalmente, el Estado interviene en la asignación de recursos porque estima que las señales de mercado no son plenamente suficientes. Son casos particulares sobre los cuales se exponen propuestas en este acápite, la política de comercio exterior, el fomento de la pequeña y mediana industria y la preservación ambiental.

En tercer lugar, la elevación de la productividad requiere una mayor capacidad gerencial en las empresas, y la disponibilidad y el acceso a los elementos que la determinan: capacidad empresarial, recursos humanos, tecnología y calidad, e infraestructura.

Por último, potenciar la complementación de los recursos productivos obliga a la creación de mecanismos de articulación entre empresas —entre grandes y medianas, maquiladoras y

domésticas—; encadenamientos entre sectores —entre agricultura e industria, entre proveedores y compradores—; y entre empresas y los elementos de entorno que la deberían apoyar.

La política industrial así propuesta comprende, en términos generales, medidas que se pueden llamar de carácter horizontal, en el sentido de que influyen sobre la operación del sector manufacturero como un todo, sin tener alguna rama específica como destino preestablecido. Sin embargo, al instrumentar medidas y proyectos concretos, la política adquiere especificidades sectoriales. Por ejemplo, la política de comercio exterior contempla aspectos como la defensa contra el comercio desleal y el fomento de contactos empresariales internacionales. La instrumentación de estas políticas se materializa a nivel de sector y de empresa. Lo mismo sucede en mayor o menor medida con políticas de capacitación de recursos humanos, de transferencia de tecnología, o de mejoramiento de la infraestructura. Por lo tanto, el último acápite se orienta a proponer esquemas de organización sectorial para la implementación de las propuestas presentadas.

	PRINCIPIOS RECTORES	OBJETIVOS GENERALES	TEMAS
AGENDA PARA LA		MAYOR ACUMULACION	Financiamiento Simplificación administrativa Modificaciones tributarias
	CONTINUIDAD CON PRAGMATISMO	MAYOR EFICIENCIA	Política de competencia Política de comercio exterior Política sobre PYME Política ambiental
MODERNIZACION INDUSTRIAL DE CENTROAMERICA	INTERVENCION ADECUADA CON PARTICIPACION		Recursos humanos Tecnología Infraestructura Calidad y normalización
	DESCENTRALIZACION CON COOPERACION	COMPLEMENTARIEDAD	Articulación empresarial Encadenamientos sectoriales

2. Organización para el diseño de las políticas

a) Diagnóstico

En el desarrollo industrial incide una variedad de asuntos de política económica, interrelacionados precisamente por su impacto en el desarrollo productivo. En cada uno de éstos, la complejidad técnica aumenta en la medida que avanza la integración de los países en la economía mundial.

Las estructuras organizativas de los sectores público y privado en cada país y a nivel regional, exhiben debilidades propias del grado de subdesarrollo de los países y de la trayectoria recorrida en los últimos decenios. Así, las competencias de las instancias públicas se hallan dispersas y débilmente coordinadas, con frecuentes superposiciones. La capacidad técnica de los funcionarios dista de cubrir lo necesario en el marco de las exigencias que imponen los compromisos internacionales derivados de la globalización de las economías. Modernizar las estructuras organizativas entraña proponer iniciativas a nivel regional y nacional.

b) Propuestas

i) A nivel regional: la Comisión Regional para la Modernización Industrial. Se propone instaurar una comisión consultiva para el diseño, la promoción, la coordinación, el seguimiento y la evaluación de las acciones comprendidas en la presente agenda, y otras que la Comisión estime conveniente. La Comisión puede estar integrada por los Ministros encargados del ramo en los cinco países y representantes del sector industrial regional, incluyendo a FECAICA y sus organizaciones miembro. La secretaría de la Comisión podría ser la SIECA. La Comisión se reuniría para analizar documentos técnicos elaborados por la propia SIECA y otros organismos regionales de competencia en áreas específicas, por organismos internacionales tales como la ONUDI, la CEPAL, el BID y la Organización de los Estados Americanos (OEA). En los documentos se estudiaría la marcha de las acciones emprendidas a nivel de país y de la región para la modernización industrial en Centroamérica. La Comisión tendría la función de definir las orientaciones generales a las acciones de modernización industrial, así como de coordinar en áreas pertinentes las actividades a nivel regional.

ii) A nivel nacional:

1) Designación de un Coordinador Nacional de Modernización Industrial a nivel de gabinete económico.

En vista de la dispersión entre diferentes instancias públicas de competencias relevantes para el desempeño de las empresas, se debe asumir a nivel de gabinete económico, por uno de sus ministros, la responsabilidad de impulsar en las diferentes instancias un estilo de intervención acorde con las exigencias de competitividad y productividad en el ámbito empresarial.

2) Fortalecimiento de los ministerios encargados de la política industrial.

Igualmente, llevar a cabo la nueva agenda de modernización industrial en Centroamérica implica que, a nivel nacional, se establezca un organismo gubernamental encargado de coordinar y evaluar, de manera integral, las medidas orientadas a promover el sector industrial. Este organismo deberá contar con el más alto mandato para facilitar sus actividades, estar integrado por personal altamente calificado y de preferencia bajo un sistema civil de carrera. Asimismo, este organismo deberá operar bajo metas específicas y objetivas a fin evaluar su desempeño. La creación de este organismo no implica el destinar mayores recursos a la promoción de la industria, sino realizar estas actividades de manera más eficiente, a través de una reorganización de la estructura gubernamental existente.

3) Creación de una instancia deliberativa para la consulta y el diálogo entre sectores público y privado.

En el nuevo contexto internacional, el desarrollo de condiciones que permitan el crecimiento económico sustentable, en general, y de una planta industrial competitiva, en particular, requiere una amplia participación del sector privado. A tal efecto, deberán buscarse esquemas adecuados para la participación permanente y sistemática del sector privado en el diseño, instrumentación y evaluación de la política industrial en Centroamérica. Esto permitirá una mejor coordinación de las acciones de los sectores público y privado, en sus respectivos ámbitos de competencia.

Cabe agregar que en algunos países se ha dado últimamente una auténtica proliferación de consejos y comisiones deliberativas, lo que puede llegar a dificultar la definición de una política de desarrollo productivo integral y coherente, que contenga todos los elementos requeridos para apoyar eficazmente la modernización y el desarrollo industrial. Es a partir de una reflexión profunda sobre el marco institucional existente que deberá determinarse la organización institucional y un solo foro de concertación con participación del sector público reorganizado y racionalizado y del sector privado, en el que deberán definirse las políticas, estrategias y acciones concretas de desarrollo productivo para su ejecución en los próximos años.

4) Modernización de las organizaciones gremiales.

Asimismo, se debe subrayar que estos nuevos espacios de participación demandan la modernización de las organizaciones gremiales de empresarios industriales. Se deberá procurar la profesionalización de estas organizaciones, a través de la incorporación o capacitación de técnicos de alto nivel en las áreas de interés prioritarias para los propios sectores industriales, así como de un programa intenso y permanente de capacitación; para convertirse en asesores especializados en incrementar la competitividad de las empresas y elaborar propuestas que toman la iniciativa sobre estrategias de mediano y largo plazo para la promoción del desarrollo industrial. La prestación de estos nuevos servicios permitirá fortalecer su capacidad financiera. Finalmente, las organizaciones gremiales deberán establecer en su interior mecanismos que conduzcan a propuestas consensuadas, que legitimen su actuación.

3. Incentivar la acumulación

Incentivar la acumulación en las empresas, con todas las limitaciones contenidas en el concepto de sostenibilidad, se debe procurar con la remoción de los obstáculos o distorsiones que inhiben la operación y rentabilidad normal de las empresas; con la ampliación de las fuentes de financiamiento para la inversión; y con modificaciones en la estructura tributaria orientadas a facilitar la reinversión de utilidades y la modernización de las empresas.

a) **Remover los obstáculos a la creación y operación de empresas industriales**

i) Diagnóstico. El funcionamiento normal de las industrias exige cumplir con una serie de requisitos de diferentes entidades públicas y sus respectivos departamentos. Los requisitos, en gran parte repetitivos, redundan en trámites engorrosos y de gran duración. Además, hay una cantidad enorme de trámites a realizar por parte del sector ante diversas entidades. Obviamente, éstos constituyen un desincentivo a la entrada en el mercado formal industrial. Muchos de estas trámites están siendo atendidos en tiempos que sobrepasan lo que la ley o el reglamento indica, debido a la escasez de recursos humanos y materiales, en unos casos, y a la ineficiencia organizacional, en otros. Esto es sumamente preocupante porque va en detrimento de la competitividad del sector industrial, que, por lo demás, no goza de un trato preferencial en las entidades gubernamentales. En general, no existe en las entidades de trámites una orientación clara, ágil y sistemática al usuario con respecto a las mecánicas y requisitos, lo que incide en que el usuario cometa infinidad de errores; esto, aunado a la falta de discrecionalidad en cuanto al cumplimiento estricto y al pie de la letra de las disposiciones respectivas, provoca atrasos del procedimiento administrativo.

ii) Propuestas. En vista de lo anterior, se sugiere:

1) Elaborar en cada país proyectos de ley que simplifiquen el marco regulador y eviten las duplicidades en sus objetivos y requisitos solicitados. Además, se debería procurar una correspondencia directa con el marco institucional que se requiera, ya que los actuales tienen serias deficiencias estructurales.

2) Diseñar y en su caso mejorar, en cada país, una Ventanilla Unica, como receptora y distribidora de documentos hacia el resto de instituciones tramitadoras, evitándole al industrial una serie de desplazamientos costosos, incómodos y de mucha duración. Como condición previa, sin embargo, se sugiere disponer de un sistema de información y orientación al usuario sobre los requisitos del trámite respectivo, desarrollar un formulario único e instalar un sistema de informática moderno y adecuado a las necesidades de la ventanilla. No se trata solamente de ubicar a los funcionarios de diversas dependencias en una sola, sino de diseñar además un esquema de trámite eficiente.

3) Impulsar en las entidades tramitadoras del sector público la eliminación de procedimientos innecesarios, simplificar los que queden en vigencia y otorgar prioridad a los de

carácter industrial. Además, debe lograrse que se aplique el concepto de que las solicitudes de permisos y trámites se den por aprobadas si después de vencido el tiempo establecido para su solución no se ha emitido criterio al respecto.

Si dichas sugerencias son implementadas, se podría lograr una estructura estatal facilitadora más que obstaculizante, lo que redundaría en un beneficio importante para el sector al incrementar su capacidad de competir. Es sabido que la tramitación lenta e ineficiente propicia, entre otros, la paralización de la instalación y funcionamiento de una industria, problemas en su proceso productivo, en la compra de insumos o bien en su comercialización nacional e internacional.

b) Ampliar la disponibilidad de y el acceso a fuentes de financiamiento de largo plazo

i) Diagnóstico. Las medidas de restricción monetaria para asegurar la estabilidad macroeconómica, así como los bajos niveles de ahorro nacional, se han traducido en escasez de fuentes de financiamiento a largo plazo y altas tasas de interés para crédito a corto plazo, lo que dificulta el acceso al crédito y desestimula la inversión. Asimismo, la falta de desarrollo de los mercados de capitales, inhibe el financiamiento de las empresas a través de la emisión de acciones y venta de títulos de deuda. Cabe señalar que los mercados de capitales son generalmente los más afectados por problemas de información. La carencia de mercados de capitales eficientes en los países centroamericanos determina que los mecanismos de crédito se conviertan en el medio más importante para la inversión y la diversificación del riesgo. Esta problemática general de la región afecta en mayor medida a las industrias pequeñas y medianas, que no cuentan con las garantías necesarias para acceder al crédito.

Recuadro 3

**LA LEGISLACION SOBRE LA INVERSION EXTRANJERA, ZONAS FRANCAS
Y DE LIBRE COMERCIO**

En el curso de la década pasada, y en particular en los años noventa, todos los países centroamericanos han venido adoptando y modificando su legislación en un sentido más favorable a la inversión extranjera. Como resultado, las orientaciones generales de las normas que rigen la inversión extranjera han llevado a un proceso de relativa homologación de normas relacionadas a nivel regional, aunque en varios países las respectivas normas y leyes todavía se encuentran en proceso de gestación y aprobación. Asimismo, cabe subrayar que todos los países centroamericanos firmaron acuerdos marco con los Estados Unidos para expandir el comercio y las inversiones mediante la Overseas Private Corporation (OPIC). Varios de los países han concluido acuerdos de inversión con instituciones internacionales y los Estados Unidos (Bilateral Investment Treaties, BITs) que incluyen nuevos aspectos relacionados con la propiedad intelectual.

En Centroamérica las condiciones de acceso son similares y muy favorables para la inversión extranjera. Los inversionistas extranjeros reciben trato nacional y se permite la libre remisión de utilidades, intereses y regalías, la remisión de fondos provenientes de la liquidación de las empresas en lo que toca al capital extranjero y de las ganancias netas de capital. Ningún país establece requisitos de desempeño. Los instrumentos legislativos sobre la materia, sin embargo, difieren en su nivel de especificidad.

Costa Rica y Guatemala no tienen leyes específicas, mientras que en El Salvador, Honduras y Nicaragua rigen leyes de inversión extranjera desde 1988, 1992 y 1992, respectivamente.

Existen en todos los países estímulos similares para las empresas exportadoras que funcionan en zonas francas y la producción de maquila. Estas normas favorecen en particular a las empresas extranjeras orientadas hacia el mercado internacional. Estos mecanismos van desde exenciones de impuestos de todo tipo hasta legislaciones específicas sobre zonas francas. En general y con diferencias según los respectivos países, las empresas en zonas francas reciben significativos incentivos fiscales, tal como la exoneración total de importaciones necesarias para su producción, del impuesto a la renta, de impuestos fiscales sobre el activo o patrimonio, de impuestos que gravan la importación de lubricantes y combustibles y de otros impuestos indirectos. De esta manera, los beneficios que se otorgan a empresas establecidas en estos espacios son significativamente superiores a las del resto de los respectivos países.

La inversión extranjera, particularmente la producción de maquila en El Salvador, Guatemala y Honduras, ha aumentado significativamente durante la década de los noventa, con profundos impactos en sus respectivas estructuras de exportaciones y en el empleo. Sin embargo, este tipo de actividades también ha generado variadas problemáticas. Además de su mínima vinculación con el resto de las economías, las maquilas han ocasionado una reciente discusión en torno a la tributación. Por un lado se observa un reencauzamiento hacia estos espacios fiscales de inversiones, incluso de las domésticas, para recibir estos beneficios extraordinarios. Por otro lado, el sistema de beneficios y exenciones tributarias ha perjudicado ostensiblemente los ingresos tributarios debido a la falta de control de las exenciones fiscales otorgadas a estas empresas. En Guatemala, por ejemplo, se discute actualmente una reforma a estos beneficios, otorgados tanto a la maquila como a la industria turística.

La modernización industrial en Centroamérica requiere una mayor coherencia entre las respectivas normas y leyes nacionales sobre la inversión extranjera, zonas francas y la maquila, y una modernización de los sistemas de control y de recaudación tributaria. Las contradicciones y los desincentivos que generan estos mecanismos pueden tener un profundo impacto para la inversión doméstica y la modernización industrial. Una mayor participación del sector privado, tanto en las negociaciones internacionales como en las instituciones encargadas de la inversión extranjera es altamente recomendable. En algunos casos se sugiere promover activamente una mayor vinculación de empresas extranjeras con el mercado nacional y el fomento de redes de proveedoras nacionales.

ii) Propuestas. Por lo anterior, se propone la creación o el fortalecimiento de Fondos Nacionales de Inversión, con un carácter de banca de segundo piso, a fin de promover en la banca comercial la atención a la industria, en especial de sus necesidades de financiamiento de largo plazo, debido a distorsiones o externalidades propias de los mercados financieros. En particular, los Fondos Nacionales de Inversión deberán enfocar sus actividades a la atención de:

- 1) Industrias pequeñas y medianas, que por el bajo valor de sus operaciones representan proyectos con altos costos de operación y poca rentabilidad para la banca privada.
- 2) Proyectos rentables en el largo plazo que, en general, no son atendidos por la banca privada, por la dificultad de calibrar la posibilidad de pago de los posibles deudores, especialmente en economías con inestabilidad macroeconómica.
- 3) Proyectos que representan un nivel de riesgo mayor y que la banca privada no está dispuesta a asumir (por ejemplo, proyectos en nuevas áreas o en tecnología).
- 4) Proyectos cuya rentabilidad privada no se considera adecuada, a pesar de tener una significativa rentabilidad social.

Esta especialización de los Fondos deberá ir acompañada por una modernización de estos organismos, por lo menos en seis aspectos básicos de su operación:

- 1) Enfoque: Deberá sustituirse el enfoque tradicional de organismos encargados de la colocación de recursos, por el de proporcionar instrumentos de apoyo financiero integral y de desarrollo de la gestión empresarial.
- 2) Objetivo: Las actividades deberán buscar igualar las oportunidades de acceso al financiamiento en los casos antes señalados para promover, de manera más eficiente, la modernización de la industria.
- 3) Mercado: Los programas deberán cubrir aquellos sectores con ventajas competitivas y empresas con proyectos viables.
- 4) Recursos: Los Fondos Nacionales de Inversión deben buscar operar a través de recursos propios y privados.
- 5) Base de competencia: Tradicionalmente, al pensar en programas de apoyo de la banca de desarrollo se los asocia con recursos subsidiados; sin embargo, la experiencia del pasado ha demostrado que este tipo de programas pueden generar incentivos equivocados de inversión, con un alto costo social. Por lo anterior, las nuevas instituciones deben procurar ampliar la gama de servicios ofrecidos a través de los programas de garantías para empresas que cumplan con los requisitos de desempeño orientados a la exportación y para las pequeñas industrias; de capital de trabajo y de la prestación de servicios de asesoría técnica y capacitación.

6) Promoción: Las nuevas instituciones deberán sustituir su actitud reactiva (atención exclusivamente del cliente que llega), por una activa búsqueda del cliente en el mercado objetivo.

Por otra parte, a fin de brindar mayores posibilidades de financiamiento a la industria, se requieren acciones concretas para ampliar el número de intermediarios financieros no tradicionales (uniones de crédito, organizaciones no gubernamentales, cajas de ahorro y financiamiento popular) y el fortalecimiento del mercado de valores, con el objetivo de financiar por la vía de emisión de acciones a la industria. Para instrumentar esta medida deberá definirse claramente el marco regulatorio de estas operaciones y las instituciones responsables de vigilar su adecuado comportamiento.

c) Modificar el sistema tributario para facilitar la reinversión de utilidades y la modernización de las empresas

i) Diagnóstico. El sistema impositivo es el principal instrumento que orienta las decisiones de inversión y producción. En términos globales, los países se encuentran en situaciones muy disímiles. Del cuadro 1 se desprende que la carga tributaria en Guatemala es la más baja de la región, lo cual no significa necesariamente la situación más ventajosa para el desarrollo de la industria desde el punto de vista del ambiente macroeconómico.

Cuadro 1

CARGA TRIBUTARIA Y DEFICIT FISCAL, 1995

	Ingreso gobierno central/PIB	Déficit fiscal (Porcentajes del PIB)
Guatemala	8.2	0.7
El Salvador	12.5	1.6
Honduras	18.4	3.7
Nicaragua	22.0	9.6
Costa Rica	16.3	4.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales preliminares.

En el otro extremo, son causa de preocupación la elevada carga tributaria y los déficit fiscales en Costa Rica, Honduras y Nicaragua.

La situación se complica por la persistencia en todos los países de sistemas deficientes de fiscalización y complicados esquemas tributarios, que desincentivan la ampliación del número de contribuyentes, especialmente en el caso de pequeñas industrias, e imponen costos relativos adicionales a las empresas de la economía formal.

Cuadro 2

ALICUOTAS DE LOS IMPUESTOS SOBRE RENTA Y VENTAS

	Impuesto sobre la renta de empresas (personas jurídicas)	Tasa básica del impuesto sobre ventas (%)
Guatemala	25%	10
El Salvador	25% en exceso de 200,000 colones	13
Honduras	Hasta L 100,000 : 15% superior a L 100,000 : 35% entre 500,000 y 1 millón: recargo de 10% sobre el impuesto que corresponde al exceso de 500,000. Para rentas superiores a 1 millón, se aplica además un recargo de 15% sobre el exceso.	7
Nicaragua	30%	15
Costa Rica	30% A pequeñas empresas se aplican tasas de 10 y 20%, dependiendo de su ingreso bruto.	15

Fuente: Centro Interamericano de Administradores Tributarios: Estructura y Administración de los impuestos sobre Renta y Ventas en países miembros del CIAT. Panamá, 1995, con actualizaciones puntuales.

Por otra parte, es frecuente que el objetivo de incrementar la recaudación en el corto plazo, se superponga a la necesidad de crear esquemas impositivos dirigidos a incentivar la actividad productiva, el ahorro y la inversión, en el mediano y largo plazo.

Asimismo, no existe una armonización de las cargas fiscales en la región que contribuya a asegurar una competencia intrarregional en igualdad de circunstancias.

ii) Propuestas. A fin de promover el crecimiento de la economía, es necesario definir medidas fiscales que estimulen la actividad productiva, el empleo, la inversión y el ahorro. Para ello, se propone estimular una estructura tributaria en la que los gravámenes indirectos tengan un mayor peso relativo. Adicionalmente, debe impulsarse la incorporación en el Impuesto a la Renta de la depreciación acelerada de inversiones nuevas para la modernización industrial. De manera paralela, la reforma propuesta deberá ir acompañada por una profunda simplificación fiscal y administrativa, que

fortalezca la recaudación. En concreto, los sistemas tributarios deben ser modificados para permitir la depreciación acelerada de nuevas inversiones a largo plazo vinculados al aumento de la capacidad productiva, la modernización tecnológica, la capacitación de los recursos humanos y la preservación ambiental.

A sabiendas de que ésta es un área donde las especificidades nacionales exigen acciones diferentes en cada uno de los países, se propone profundizar los esfuerzos de la SIECA en materia de armonización tributaria, que en la actualidad se concentra en el tema arancelario, para incluir los demás aspectos impositivos. No es factible en el corto plazo llegar a una convergencia de tasas impositivas, pero se puede avanzar en el estudio y la clarificación de diferencias entre países en cuanto a procedimientos administrativos (por ejemplo, sobre valorización y revalúo de activos) y definición de conceptos para hacer más transparente las diferencias en los sistemas tributarios nacionales.

4. Lograr una mayor eficiencia en la asignación de recursos

La función por excelencia de las fuerzas del mercado es lograr eficiencia en la asignación de recursos. Para que las fuerzas de libre oferta y demanda puedan cumplir con esta función, es preciso instalar un marco legal adecuado y un mecanismo institucional de vigilancia. El diseño y la implementación de este marco es una de las tareas fundamentales en la agenda de la modernización industrial de Centroamérica. En el primer acápite de esta sección se aborda el tema desde el punto de vista del funcionamiento de los mercados domésticos, y en el segundo acápite se lo enfoca desde la perspectiva del comercio internacional. Ahora bien, es bien sabido que en presencia de costos y beneficios sociales, así como economías de escala, procesos de aprendizaje, costos de información, etc., las fuerzas de mercado no lograrán resultados óptimos desde el punto de vista social y macroeconómico. En estos casos, es menester corregir lo que se conoce como las fallas del mercado. Aquí se presentan dos: el fomento a la pequeña empresa y la preservación del medio ambiente.

a) Reforzar y vigilar el funcionamiento de los mercados

i) Diagnóstico. Uno de los problemas de competitividad más relevantes que enfrentan las economías pequeñas es la tendencia a la monopolización, como resultado natural del propio tamaño del mercado. No obstante, en general no existe en los países centroamericanos una normatividad adecuada para sancionar y evitar tanto el abuso de posiciones monopolistas en el mercado, como el surgimiento de barreras artificiales para evitar la entrada de nuevos competidores y las fusiones de empresas que desemboquen en prácticas anticompetitivas. Tampoco existen oficinas gubernamentales con la capacidad adecuada para la correcta aplicación de dicha normatividad. A nivel del Mercado Común, todavía se erigen barreras al comercio intrarregional de productos industriales, que obstaculizan el aumento de la eficiencia por medio de la especialización.

Asimismo, en materia de regulación, se observa la persistencia de dos problemas fundamentales: por una parte, la existencia de un marco normativo de la actividad económica que no responde a las nuevas circunstancias productivas y que impone obligaciones innecesarias, que inhiben el desarrollo industrial (por ejemplo, los requisitos para la apertura de nuevas empresas). Además, la

participación directa del Estado en la producción de insumos básicos, como la energía eléctrica, o en la prestación de servicios en materia de telecomunicaciones, puertos, aeropuertos, infraestructura carretera, etc, con frecuencia se realiza de manera ineficiente, traduciéndose en un elemento que impide el incremento de la competitividad de la economía en su conjunto.

Recuadro 4

**PROMOCION DE LA COMPETENCIA Y DEFENSA DEL CONSUMIDOR
EN COSTA RICA**

A inicios de 1995 se aprobó en Costa Rica la Ley de Promoción de la Competencia y Defensa Efectiva del Consumidor. El objetivo de la ley es "proteger, efectivamente, los derechos y los intereses del consumidor, la tutela y la promoción del proceso de competencia y libre concurrencia, mediante la prevención, la prohibición de monopolios, las prácticas monopolísticas y otras restricciones al funcionamiento eficiente del mercado y la eliminación de las regulaciones innecesarias para las actividades económicas". Sin embargo, a diez meses de su puesta en marcha, esta legislación todavía deja mucho que desear en dos aspectos de fundamental trascendencia para el sector industrial:

- a) La eliminación de intervenciones administrativas (incluyendo la desregulación de trámites y procedimientos) que obstaculizan el funcionamiento del mercado y elevan los costos de producción.
- b) La modificación de competencias de entes y órganos de la administración pública, que obstaculizan una economía más abierta y libre.

Se debe elaborar una propuesta al respecto a la "Comisión para promover la competencia" creada en esta misma Ley y que tiene como funciones encargarse de conocer, de oficio o por denuncia, y sancionar, cuando proceda, todas las prácticas que constituyan impedimentos o dificultades para la libre competencia y entorpezcan innecesariamente la fluidez del mercado.

ii) Propuestas. A fin de evitar los comportamientos monopolistas de las empresas, y eliminar todas las barreras al comercio intrarregional de productos industriales, se propone el desarrollo de una legislación adecuada en materia de competencia y el diseño de mecanismos institucionales para su aplicación.

Debido a la especialización de esta materia, se considera un ámbito propicio para la coordinación regional. En particular, podría establecerse una legislación común, administrada por una instancia a nivel regional. Las características básicas de esta institución deberán ser: un alto nivel de profesionalización, continuidad, independencia y procedimientos ágiles y transparentes.

Normalmente surgirán controversias en torno al respeto de los acuerdos de liberalización comercial, particularmente con relación a productos sensibles; por ello, es aconsejable establecer mecanismos detallados y transparentes de resolución de conflictos. En la práctica, los viceministros

responsables de la integración regional han constituido el mecanismo para resolver controversias; pero, en rigor, debería establecerse un sistema más completo que, dependiendo de la intensidad de la controversia, permitiera acudir a procedimientos para realizar consultas entre las partes, desplegando buenos oficios por conducto de algún organismo de integración, o bien mediante un panel arbitral *ad hoc*, cuyas recomendaciones tendrían que ser respetadas por los gobiernos.

La remoción de barreras gubernamentales de por sí no asegura una mayor competencia, lo cual justifica una política que pueda complementar la liberalización comercial, disuadiendo el uso de prácticas comerciales restrictivas por parte de determinadas empresas privadas con capacidad de capturar y restringir la operación de los mercados. Ello requiere implementar una política regional de competencia, válida para todos los sectores y no sólo para el industrial. La desregulación y privatización de servicios, como telecomunicaciones, energía eléctrica o transporte aéreo, plantea la posibilidad de que ocurran fusiones o arreglos empresariales que puedan reducir la competencia.

Una política de competencia excluiría la necesidad de aplicar medidas *antidumping* dentro de Centroamérica, puesto que constituye una manera alternativa de enfrentar las prácticas desleales de comercio. Además, puede facilitar el proceso de adquisición de empresas, al condicionarlo a normas transparentes acordadas a nivel centroamericano, lo que mermaría las reacciones nacionalistas, que al oponerse a estas adquisiciones podrían obstaculizar el proceso de integración.

En materia de desregulación, se proponen líneas de acción en dos vertientes. Por una parte, se deberá asignar a una instancia gubernamental la tarea de coordinar las acciones de las diferentes oficinas gubernamentales para revisar el marco normativo que rige la actividad industrial, establecer reglas claras y transparentes, y remover aquellas regulaciones excesivas e innecesarias. Asimismo, deberán establecerse mecanismos de participación del sector privado para la identificación de estos factores que inhiben la competitividad.

En otro orden de asuntos, es importante avanzar en el proceso de privatización de empresas paraestatales, previa creación de marcos reguladores adecuados, a fin de que la participación de empresas privadas permita la realización de inversiones requeridas para prestar servicios o producir bienes con calidad y precio internacional. En aquellas áreas donde se mantenga la participación directa del Estado, es importante asegurar que los precios y tarifas de los bienes o servicios proporcionados sean establecidos conforme a sus referencias internacionales, o conforme a su costo marginal, cuando se trate de bienes no comerciables. A tal efecto, se propone establecer comisiones mixtas para la determinación de las políticas de precios de aquellos insumos estratégicos producidos por el Estado.

Por último, se deberá tener especial cuidado en que el proceso de desregulación no se interprete como la supresión total de reglas del Estado, sino que esté destinado a lograr una participación eficiente de éste en aquellas actividades donde existe un problema de interés público que no puede ser incorporado por los mecanismos de mercado.

b) Apoyar la competitividad internacional

La consecución de una inserción internacional sólida es un área en que se justifica la intervención del Estado por las externalidades involucradas y la presencia de prácticas de promoción en países competidores. En este contexto, se presentan cuatro temas que constituyen los ejes centrales de la intervención del Estado en el ámbito del comercio exterior: la política arancelaria, los mecanismos de promoción de exportaciones, la defensa contra el comercio internacional desleal y la política aduanera.

i) Diagnóstico

1) Política arancelaria. Los países centroamericanos han realizado una significativa desgravación arancelaria desde principios de los noventa. El Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) está vigente en toda la región y establece cuatro niveles de tarifas, de 5, 10, 15 y 20% y permite una serie de cláusulas de salvaguardia a cada uno de sus miembros. Uno de los logros del SAC, que comenzó a regir a partir de 1995, es que reemplaza al anterior sistema basado en la exclusión, esto es, que sólo estaban liberados en el comercio recíproco los productos incluidos en listas especiales. Por el contrario, ahora sólo permanecen sujetos a aranceles los productos que se incluyen en las listas de excepción. Asimismo, los países de la región se han comprometido en la Ronda de Uruguay a consolidar la reducción arancelaria en el año 2004 y se estipularon contingentes arancelarios, particularmente de productos agropecuarios. La protección arancelaria nominal en la mayor parte de los países es mayor al 20% en textiles y prendas de vestir y menor al 5% en refinación de petróleo y maquinaria y equipo, especialmente de transporte. Resulta importante destacar, además, que los techos arancelarios estipulados en la Ronda de Uruguay para el año 2004 son, en general, superiores a los establecidos en el SAC. El SAC no constituye necesariamente el único gravamen a las importaciones y existe una serie de sobretasas o sobrecargos, particularmente en Nicaragua. Actualmente se discute en la región los niveles arancelarios del SAC, y en particular El Salvador sugiere una marcada reducción del techo arancelario.

Estimaciones preliminares de la protección arancelaria efectiva (PAE) resultante del SAC arrojan resultados significativos. Se observa, por un lado, que la PAE muestra todavía una alta dispersión y, además, que las respectivas sobretasas modifican de manera relevante la estructura de incentivos. Resalta, a nivel más desagregado, que la estructura de la PAE no refleja una clara estructura de incentivos a los respectivos sectores; en muchas ramas la protección nominal de los países no refleja una PAE alta y, por el contrario, una protección nominal baja resulta en una PAE negativa.

Cabe recordar que los ingresos tributarios sobre el comercio exterior tienen una participación relativamente alta sobre el total de los ingresos tributarios. Así, por ejemplo, este coeficiente oscilaba en 1994 entre el 17.9% en El Salvador y el 28.1% en Honduras. Futuras reducciones arancelarias tendrán que considerar una reforma de los ingresos tributarios en los respectivos países.

La reformulación de mecanismos de protección y de incentivos fiscales a las exportaciones deberían incluirse en una agenda de modernización productiva. Además, existe un creciente consenso en Centroamérica en cuanto a la necesidad de poner en práctica tanto normas de origen como

mecanismos de defensa al comercio desleal, con una instrumentación que facilite la aplicación ágil y eficiente de la legislación.

Cuadro 3

PROTECCION ARANCELARIA EFECTIVA

(Porcentajes)

	Promedio	Dispersión
Costa Rica	10.8	14.2
El Salvador	9.6	8.7
Guatemala	12.8	10.6
Nicaragua	20.0	10.4

Fuente: CEPAL, *Protección efectiva resultante del Sistema Arancelario Centroamericano (LC/MEX/CCE/L.423)*, 18 de septiembre de 1995.

2) Mecanismos de promoción de exportaciones. Los países centroamericanos han fomentado las exportaciones principalmente por medio de tres instrumentos: el régimen de zonas francas y el régimen de admisión temporal, que eximen de los impuestos al comercio exterior y del impuesto sobre la renta a las empresas; y el régimen de incentivos fiscales a través de los certificados de abono o reintegro tributario.

Si bien es cierto que estos esquemas han tenido éxito en el fomento de las ventas al exterior y la generación de empleo, algunas presentan el problema de que pueden ser catalogadas como políticas compensables, de acuerdo con la OMC. Por su parte, el esquema de zonas francas y admisión temporal no ha permitido generar un efecto multiplicador sobre la economía, debido a su baja integración con la planta productiva nacional.

3) Mecanismos de defensa en materia de prácticas desleales. Debido al tamaño de los mercados de los países centroamericanos y su estructura de ingresos, la discriminación de precios por parte de los exportadores extranjeros suele convertirse en una práctica frecuente, tratándose de mercancías que no cumplen con los estándares requeridos en el país de origen y que son vendidas por debajo del valor de producción,

Por otra parte, actualmente existe una legislación común para los países centroamericanos en materia de política *antidumping*. Sin embargo estos instrumentos no han sido utilizados en la práctica, debido al desconocimiento de los procedimientos por parte del sector privado y a que las oficinas

gubernamentales encargadas de su aplicación se encuentran en pleno proceso de integración y capacitación.

4) Política aduanera. En general, los sistemas aduaneros de los países centroamericanos se encuentran rezagados. No cuentan con suficientes procedimientos automatizados, ágiles y transparentes para el despacho de las mercancías, similares a los practicados internacionalmente. Esto dificulta las operaciones de comercio exterior de las empresas y les impide la adopción de estrategias para elevar su competitividad, como son la reducción de inventarios. Adicionalmente, el personal aduanero no se encuentra capacitado para verificar el cumplimiento de nuevas regulaciones del comercio internacional, como los certificados de origen, los derechos *antidumping*, los derechos de propiedad intelectual, la subvaluación y otras prácticas que dañan a la industria nacional.

ii) Propuestas. En materia de aranceles, se propone la adopción de los siguientes criterios:

1) Eliminar los aranceles de bienes de capital y de materias primas, donde no exista producción nacional. Esto permitirá reducir costos y promover la actividad industrial. Para que esta iniciativa no fomente en el mediano y largo plazo el desarrollo de un sector manufacturero excesivamente orientado a actividades intensivas en el uso de capital e insumos importados, se debe procurar que la protección efectiva no se eleve.

2) Para lograr una más eficiente asignación de recursos y estimular una transformación productiva que aumente la competitividad, se debe estudiar las posibilidades de una mayor homogeneidad arancelaria, en cuyo caso los plazos de desgravación deberán determinarse conforme al grado de competitividad de cada sector industrial. En aquellos sectores donde existan ventajas competitivas, pero se requieran esfuerzos adicionales para competir exitosamente tanto en los mercados externos como en el propio mercado doméstico con los productos de importación, deberán diseñarse programas de ajuste. Estos programas serían acordados entre el sector público y privado, definiendo acciones concretas a realizar y tiempos de desarrollo. Un elemento fundamental sería la exigencia de compromisos de desempeño por parte del sector privado, en materia de empleo, inversiones a realizar y valor de las exportaciones. Asimismo, deberá realizarse un estrecho seguimiento de la consecución gradual de estos compromisos.

La posición oficial del sector industrial centroamericano, presentada a través de su organismo representativo FECAICA a los presidentes centroamericanos, menciona que debe existir un techo arancelario del 20% para los bienes finales y de 1 a 0% para materias primas y bienes de capital no producidos en la región. En todo caso, cambios en la estructura arancelaria deben ser implementados como un elemento de una política más amplia de apoyo a la competitividad internacional, que incluye el manejo adecuado del tipo de cambio y los programas de modernización contemplados en el inciso ii) arriba. Se propone condicionar los cambios en la estructura arancelaria actual a la adopción de un paquete de políticas con estas características.

Para lograr una promoción más eficaz de las exportaciones, ésta debe realizarse bajo tres criterios prioritarios:

1) Enfoque en el desarrollo de la oferta exportable: generalmente, la promoción de exportaciones se ha enfocado al desarrollo de mercados en el exterior, por lo que los beneficiarios de estas actividades han sido los propios exportadores tradicionales o aquellas empresas que tienen una necesidad de asistencia menor. Sin embargo, en los países con un menor grado de desarrollo exportador, debe buscarse el crecimiento y la consolidación de la oferta exportable. Las actividades de promoción deben estar orientadas a asegurar la adaptación del producto a las necesidades de la demanda en cuanto a calidad, diseño, precio y volumen.

2) Inteligencia comercial: las actividades de promoción deberán asumir un papel más activo en la detección de oportunidades de negocio específicas y de obstáculos a los flujos de comercio, tecnología y capital.

3) Selectividad: se deberán definir programas sectoriales y proyectos específicos con grandes posibilidades de éxito, a fin de permitir el desarrollo más eficiente de las actividades de promoción.

Asimismo, deberá buscarse la vinculación de los esfuerzos de entidades públicas y privadas para promover de manera integral el desarrollo de negocios. Una de las tareas principales debe ser el reforzar los mecanismos orientados a eliminar los costos para concurrir en los mercados internacionales. En particular, se propone la creación de sistemas de información de oferta y demanda exportable, de oportunidades de inversión y de los requisitos que deben cumplir las mercancías en el exterior.

En consecuencia, se debe contar con representaciones en el exterior, que en una primera fase se podrían desarrollar con el apoyo del personal adscrito a las embajadas en el extranjero. Es importante que se realice una evaluación de las plazas donde es conveniente el desarrollo de este tipo de oficinas, considerando al menos tres factores: el porcentaje del destino de las exportaciones a ese lugar; el atractivo del mercado por su dinamismo y poder de compra; la competitividad de los productos centroamericanos en ese mercado.

Para dar un seguimiento adecuado del desempeño de las oficinas externas, deberá realizarse la tipificación de la plaza, es decir, identificar su vocación desde el punto de vista de oportunidades de negocios que representa (promoción comercial, de inversión extranjera, o de captación de recursos financieros). Una vez identificada la vocación, deberá desarrollarse un programa de trabajo con proyectos específicos, susceptibles de ser evaluados.

Por otra parte, para mejorar los mecanismos de defensa de la industria contra prácticas desleales de comercio internacional, se proponen dos medidas:

1) A fin de aprovechar los beneficios que ofrece la conjunción de esfuerzos de los países centroamericanos, se debe estimular la cooperación entre las oficinas nacionales que administren el sistema de defensa de prácticas desleales de comercio internacional.

2) Asimismo, es necesaria una amplia difusión en el sector privado de la importancia de estas medidas, a fin de que oportunamente puedan aplicarse disposiciones que eviten

el daño a la industria nacional. A fin de que en esta difusión se involucren activamente las propias organizaciones empresariales, debe impulsarse la capacitación de profesionales en el sector privado. También deberá promoverse la formación de despachos que puedan asesorar a la industria en la presentación de denuncias o en la defensa ante posibles demandas de prácticas desleales de que sean objeto en los mercados de exportación.

Finalmente, los países centroamericanos deberán adoptar políticas aduaneras orientadas a cumplir dos objetivos fundamentales: primero, agilizar los flujos comerciales y, en particular, las ventas al exterior; segundo, inhibir las prácticas ilícitas de comercio internacional. En la adecuada consecución de estos objetivos se requieren plantear modificaciones en distintos ámbitos:

1) En el aspecto estratégico, la aduana moderna deberá realizar una revisión física más selectiva y reforzar las actividades de auditoría documental y de revisión posterior al despacho de las mercancías. Asimismo, se deberá promover la participación de la industria en la detección y combate del contrabando, subvaluación, triangulación y otras prácticas ilícitas de comercio internacional.

2) Desde un punto de vista normativo, se requiere establecer una reglamentación clara y transparente, acorde a las nuevas necesidades del comercio internacional y que elimine la discrecionalidad de la autoridad.

3) En cuanto a la operación, se deberán incorporar procedimientos automatizados, uniformes a nivel regional y compatibles con los aplicados por los principales socios comerciales. Asimismo, a fin de asegurar la modernización de las aduanas en el menor plazo posible, se deberán definir aquellos servicios aduaneros en los que pueden abrirse espacios para la participación del sector privado.

4) Se deberán implementar programas permanentes de capacitación y actualización al personal aduanero.

c) Estimular el desarrollo de la pequeña y mediana industria

i) Diagnóstico. Las empresas pequeñas y medianas constituyen el grueso del universo empresarial. Son, a su vez, las empresas que más rápidamente pueden responder a la necesidad de crear empleos de menores exigencias de calificación. Por lo general tienen un alto grado de utilización de insumos locales. Estas consideraciones indicarían que su desarrollo reviste una elevada prioridad, por cuanto incide favorablemente en la distribución del ingreso y en la articulación empresarial y sectorial.

Sin embargo, las fuerzas de mercado suelen ser insuficientes para reflejar esta prioridad estratégica en la estructura de precios relativos. Las pequeñas y medianas industrias enfrentan un bajo poder de negociación para acceder a créditos y adquirir insumos y maquinaria, lo que aumenta los costos. El acceso a información tecnológica y de mercado tiene costos fijos que en general están fuera

del alcance de estas empresas. Elevar su competitividad y concurrir a mercados internacionales, por lo tanto, les resulta demasiado oneroso.

ii) Propuestas. La evidencia internacional demuestra que existen cuatro áreas fundamentales donde las acciones de política industrial dirigidas a la promoción de las industrias pequeñas y medianas, puede tener un efecto significativo:

Primero, en materia de financiamiento, deben instrumentarse medidas para facilitar el acceso al crédito de este tipo de empresas, es decir, establecer medidas para crear mercados financieros eficientes y no sesgados.

El principal instrumento para la consecución de este objetivo es la utilización de fondos de garantía. Estos fondos permiten reducir el alto riesgo que enfrentan las instituciones financieras al realizar préstamos a las industrias pequeñas y medianas. Los fondos de garantía operan como un porcentaje del préstamo que es garantizado por el Estado, de tal manera que en caso de imposibilidad de pago, la pérdida financiera de la institución es sólo parcial. En la instrumentación de este esquema deben tomarse en consideración tres decisiones de política:

- Es un esquema que implica un costo para el Estado. Por lo tanto, es importante la realización de una evaluación costo-beneficio para su asignación. El beneficio puede medirse como la generación de empleo o de valor agregado en las empresas, mientras que el costo está representado por la posible pérdida financiera. El Estado puede reducir la posibilidad de pérdidas a través de un mecanismo de precios o un mecanismo regulador. Por una parte, el mecanismo de precios consiste en definir el porcentaje máximo del crédito que se garantizará o la sobretasa que constituirá el premio al riesgo. El mecanismo de regulación comprende la exclusión de la participación de aquellos negocios con más riesgo en la economía. Las restricciones pueden imponerse basándose en una política sectorial, de tal manera que sólo ciertos sectores sean elegibles para la asignación de fondos de garantía. Esta decisión, sin embargo, puede crear incentivos equivocados sobre inversión y asignación de recursos.

- Otra cuestión de política es determinar el monto de recursos que deberán destinarse para apoyar a nuevas empresas o empresas ya establecidas. Debido a la situación económica en Centroamérica y al impacto de la apertura comercial sobre las pequeñas y medianas industrias, se considera que una mayor parte de estos recursos deberá destinarse a apoyar proyectos para elevar la competitividad de las empresas ya existentes y a mantener dichos empleos.

- El último aspecto clave se refiere a la elección de las empresas que deberán recibir los recursos. En la práctica internacional se ha buscado que esta decisión descansa más en la banca privada que en la autoridad, con lo que se busca dar mayor transparencia y que las garantías se destinen a los mejores proyectos.

Segundo, se deben promover mecanismos para facilitar la concurrencia de las industrias pequeñas y medianas a los mercados internacionales, tanto de manera directa, como a través del desarrollo de proveedores de insumos de empresas más grandes que realizan las ventas en el exterior de los productos finales. Los principales instrumentos para lograr este objetivo son:

- Proporcionar información que reduzca los costos de transacción de estas empresas. Estos sistemas de información y asesoría deberán cubrir aspectos relacionados con la identificación de las oportunidades comerciales existentes en mercados externos, solvencia de posibles clientes e intermediarios, calidad del producto, empaque, trámites aduaneros, regulaciones no arancelarias y demás requisitos que deben cumplir las exportaciones en el mercado externo.

- En materia de financiamiento para la promoción de exportaciones de industrias pequeñas y medianas, son importantes los programas de garantías que permitan acceso al capital de trabajo e inversión, y el financiamiento para ventas en el exterior, que permitan ofrecer a sus clientes condiciones atractivas de crédito comercial.

- Otro aspecto relevante para incentivar las exportaciones de este tipo de empresas es el proporcionar capacitación en materia de negocios internacionales, por ejemplo, brindando cursos cortos acerca de mercados específicos.

Tercero, en materia de simplificación del marco regulador que norma las actividades de la industria pequeña y mediana, además de instrumentar las medidas señaladas en el apartado sobre desregulación de esta sección, es importante la promoción y el mejoramiento de esquemas de "ventanilla única", donde las empresas puedan realizar, ante una sola instancia, todos los trámites necesarios para su operación relacionados con las diferentes oficinas gubernamentales. Aquí también se deberá proporcionar, de manera clara y sencilla, toda la información y asesoría para que estas empresas puedan utilizar cabalmente los incentivos y programas diseñados. Esto permitirá una mayor explotación por parte de las empresas de los diferentes instrumentos en operación.

Cuarto, para elevar la competitividad de las industrias pequeñas y medianas se proponen acciones concretas para mejorar la formación de recursos humanos y la adopción de mejores tecnologías. Por lo anterior, se deben implementar acciones de apoyo gubernamental para asegurar el acceso de este tipo de empresas a la asesoría de consultores o expertos en materia de capacitación, desarrollo gerencial y tecnología. A pesar de que existan subsidios públicos a este tipo de actividades, es importante introducir siempre un precio del servicio para las empresas. Esto coadyuva a que sean más selectivas en la utilización de este tipo de instrumentos y exijan una calidad mayor en el servicio recibido.

Quinto, un ámbito relativamente poco explorado en la promoción de la industria pequeña y mediana son las compras gubernamentales. Tradicionalmente este tipo de empresas han permanecido fuera de este mercado, por problemas de información, por la necesidad de cubrir diversos trámites y por la lentitud de los pagos, que genera problemas de efectivo serios para este tipo de empresas. Desde el punto de vista del funcionario público encargado de las adquisiciones, es más fácil contratar a una sola empresa que provea una amplia variedad de productos que a varias empresas pequeñas, que ofrecen una variedad más limitada de productos y servicios. No obstante lo anterior, el fijar una parte de las compras gubernamentales reservadas a las ventas de pequeñas y medianas industrias, brinda varias ventajas: promueve de manera directa el desarrollo de este tipo de empresas y el empleo que generan; el gobierno puede negociar condiciones de venta más adecuadas que con las empresas grandes; las ventas realizadas al gobierno, permiten incrementar la credibilidad de este tipo de empresas en otras transacciones, especialmente en los mercados externo. Sin embargo, deben

establecerse mecanismos para asegurar que las condiciones de precio y calidad reúnan las condiciones requeridas por el gobierno.

Finalmente, a fin de evitar que estas empresas se diluyan frente a la competencia y promover el fortalecimiento de su capacidad de negociación en los mercados, deberán establecerse mecanismos que alienten la organización interempresarial.

Al respecto, cabe mencionar tres esquemas: los centros de compras en común, con objeto de disminuir intermediarismo y lograr economías de escala; las empresas integradoras, como sociedades especializadas en proporcionar servicios de asesoría, información y asistencia técnica; los esquemas de subcontratación, que permiten intensificar a nivel de rama industrial, la complementación de las diferentes escalas de planta y las ventajas que conlleva la flexibilidad operativa de las empresas de este tamaño. Asimismo, este esquema evita las integraciones verticales excesivas y la duplicidad de las inversiones. Ofrece, además, las oportunidades de asimilar tecnologías, así como la especialización en determinados procesos y productos.

Para instrumentar estas medidas se deberán establecer varias fases. En la primera se diseñará el marco normativo adecuado para su operación, que procure incluir incentivos fiscales, de simplificación administrativa y de apoyo financiero, de acuerdo con las circunstancias nacionales. En la segunda fase se instrumentará un programa, por parte del sector público y privado, de difusión y asesoría permanente para la conformación y funcionamiento de estos esquemas de asociación.

d) **Proteger al medio ambiente**

i) Diagnóstico. La protección ambiental requiere la intervención del Estado, porque los costos del deterioro ambiental y los beneficios de la preservación suelen no reflejarse en la estructura de precios que enfrentan las empresas en su toma de decisiones. Son, en general, costos y beneficios sociales que sólo se manifiestan claramente en el largo plazo. En general, los países centroamericanos tienen poca experiencia en el diseño e instrumentación de regulaciones ambientales que establezcan condiciones necesarias para el crecimiento sustentable. Ha proliferado un tipo de legislación que exige estudios de impacto ambiental como prerrequisito para el establecimiento y ampliación de empresas. Dicha legislación en la actualidad funciona más como obstáculo a la inversión que como aliciente para la adopción de tecnologías limpias, entre otras cosas por ineficiencias en su aplicación.

ii) Propuestas. En materia ambiental, es necesario incidir en cuatro áreas fundamentales:

Primero, el deterioro ambiental es un costo económico. La contaminación es un factor externo negativo porque el deterioro ecológico no se refleja directamente en el costo del agente privado; sin embargo, la sociedad en su conjunto incurre en el costo de la contaminación. Por lo anterior, la regulación en materia ambiental debe ser clara y transparente, e incorporar mecanismos económicos, o sea, que el agente económico que deteriore el medio ambiente incurra directamente en el costo de sus acciones. Este mecanismo deja abierta las alternativas a la industria pero induce, a través de esquemas de mercado, a las acciones que son más deseables desde un punto de vista de protección de

los recursos naturales. En este tema se consideran importantes las acciones de cooperación a nivel regional y la asistencia internacional.

Segundo, se deben establecer incentivos fiscales y financieros de apoyo a la adquisición de tecnologías no contaminantes o de equipos destinados a reducir los desechos tóxicos (plantas de tratamiento de aguas, incineradores, etc.). Asimismo, se debe reorientar la forma de implementación de la legislación actual acerca de los estudios de impacto ambiental, ya que en la actualidad, a través del accionar de las comisiones nacionales del medio ambiente, se inhibe la inversión nueva, independiente de los méritos ambientales del proyecto.

Tercero, se deberán desarrollar, en conjunción con los diferentes sectores industriales, programas para reducir, de manera gradual, la contaminación generada por cada uno de ellos. Estos programas propiciarían la reubicación de industrias altamente contaminantes en zonas comunes, para compartir los costos de la adquisición de equipos destinados a disminuir los desechos y emisiones contaminantes.

Finalmente, es importante el desarrollo de una conciencia ecológica en los consumidores, para que éstos elijan aquellos productos no contaminantes o producidos con tecnologías limpias. Esta conciencia puede fomentarse a través de la adopción de medidas de etiquetas especiales en materia de información al consumidor.

Recuadro 5

LA LEGISLACION SOBRE EL MEDIO AMBIENTE EN CENTROAMERICA

Los problemas ambientales en Centroamérica, particularmente la deforestación, pérdida de biodiversidad, erosión del suelo cultivable y sedimentación de las cuencas hídricas, entre otros, son agudos y han tendido a incrementarse durante la últimas décadas.

Desde fines de los años ochenta se ha creado una serie de instituciones y leyes nacionales y regionales para enfrentar esta problemática. A nivel regional destaca la Comisión Centroamericana de Ambiente y Desarrollo (CCAD), fundada en 1989. A partir de la CCAD se establecieron las Comisiones Nacionales de Medio Ambiente (CONAMA), que reúnen a los principales ministerios y ONG relacionadas con el medio ambiente, financiadas con el apoyo de fondos internacionales. Vinculadas a la CCAD se han originado entidades regionales como el Plan de Acción Forestal Tropical para Centroamérica, en mayo de 1990, y el Consejo Centroamericano de Bosques (CCAB), entre otros.

Resulta interesante observar que los países centroamericanos sólo han firmado y son parte contratante en pocos de los convenios globales sobre medio ambiente requeridos para su incorporación al TLCAN (Control de CFC, Movimiento de sustancia peligrosas y Especies en peligro).

No obstante los esfuerzos regionales, los problemas a nivel nacional continúan siendo múltiples. Aunque todos los países tienen incorporada en su constitución la protección al medio ambiente, pocas naciones centroamericanas pueden considerarse preparadas para enfrentar los problemas ambientales desde el punto de vista legal, institucional y de fiscalización. Costa Rica sobresale por los avances en cuestiones ambientales, mientras que Honduras y Nicaragua presentan los mayores rezagos.

En la mayoría de los países centroamericanos se han emitido múltiples normas y leyes ambientalistas, en muchos casos creando instituciones con una inserción poco formal dentro del aparato del Estado y una consiguiente superposición de funciones entre ellas. Pugnas entre instituciones, paralización en algunos casos y una generalizada falta de claridad de las complejas y extensas normas y leyes ambientalistas se refleja en una generalizada incertidumbre e ineficacia. Estas condiciones, aunadas a las diferencias e incompatibilidades entre las normas y leyes entre los respectivos países, desincentivan y perjudican a inversionistas nacionales y extranjeros, independientemente de la clara necesidad de proteger al medio ambiente.

La creación de normas, leyes e instituciones a cargo de la protección del medio ambiente son indispensables en el contexto productivo y comercial actual; naciones que no tomen medidas en esta dirección podrían ser objetos de sanciones, incluso dentro del marco de instituciones tales como el TLCAN y la OMC. Sin embargo, éstas requieren de un máximo nivel de simplificación, claridad y coherencia, incluso a nivel regional. Limitaciones en este sentido generan incertidumbre y desincentivos para futuras inversiones y pueden dificultar significativamente la modernización industrial de la región. En este sentido, resulta crucial una mayor participación del sector privado en la elaboración de directrices, normas y reglamentos que se vinculen al medio ambiente. Se sugiere, además, un sistema de incentivos para las industrias que incorporen tecnologías no contaminantes, tales como la depreciación acelerada, la reinversión de utilidades y el arancel cero para la importación de este tipo de tecnologías.

5. Aumentar la productividad

El aumento de la productividad, como uno de las cuatro fuentes de crecimiento, se refiere a la utilización eficiente de los recursos. Esta es una función primordial del empresario, por lo cual en primera instancia se aborda el tema de cómo elevar la capacidad gerencial. En segunda instancia, el empresario debe contar con los elementos necesarios para elevar la productividad, esencialmente el recurso humano capacitado y el recurso tecnológico. Se incluye en esta sección una propuesta para mejorar la calidad en la industria manufacturera, así como reflexiones sobre la infraestructura que requiere el desarrollo industrial.

a) Incrementar la capacidad gerencial

i) Diagnóstico. El grado de importancia que el empresario en Centroamérica brinda a la capacidad propia de elevar la productividad es relativamente baja, lo que muy posiblemente se deba a la falta de visión y de formación de los niveles gerenciales. En muchos casos, las empresas industriales persisten en sus estrategias tradicionales, sin considerar cambios en las necesidades de los clientes y en el entorno económico y del mercado donde desarrollan sus actividades. En los pocos casos que se reconoce la importancia de evaluarse internamente, a la competencia, a la tecnología y al entorno económico, para mantenerse competitivo en un mundo en el que quien no reacciona o innova puede salir del mercado rápidamente, surge otro problema: la poca capacidad técnica dentro de la empresa para identificar cuáles son sus necesidades. En otras palabras, el empresario por lo general no posee en grado suficiente el conocimiento ni las habilidades necesarios para conducir ejercicios como auditorías internas, autodiagnósticos, seguimiento, planeamiento estratégico, prospección o gestión tecnológica. Aún más, la currícula educativa no incorpora estos temas tan importantes. Únicamente existe capacidad intuitiva para enfrentar los problemas del día a día.

ii) Propuestas. En materia de desarrollo gerencial se propone la realización de medidas destinadas a incrementar la capacidad de liderazgo, mejorar la administración y manejo del personal y los recursos de las empresas, la organización productiva, el desarrollo de productos novedosos y de mejor calidad, así como para definir estrategias de comercialización más agresivas, que incluso contemplen la incursión en mercados externos. Estas habilidades gerenciales son un factor indispensable para incrementar la productividad de las empresas en el mediano y largo plazo. En su consecución son importantes las labores del sector privado y público, a fin de desarrollar seminarios, foros y cursos sobre el tema, que incorporen la difusión de experiencias exitosas.

En esta misma dirección se hace necesaria la potencialización de centros especializados en brindar servicios como investigación tecnológica y de mercados, desarrollo de tecnologías, consultas técnicas, certificación, normalización internacional, diseño industrial, servicios de información, entrenamiento del recurso humano, y asesorías comerciales, financieras y jurídicas.

b) Desarrollar el capital humano

i) Diagnóstico. Más allá de la preocupación común en los países centroamericanos por reducir las inequidades en las oportunidades de acceso a la educación y la capacitación, existe una creciente conciencia en esferas empresariales, gubernamentales y laborales del papel que los recursos humanos y la capacitación pueden desempeñar en la elevación de la productividad para enfrentar con éxito los retos productivos e industriales de las sociedades centroamericanas en el siglo XXI.

Actualmente la capacitación para el trabajo es ampliamente discutida. Todos los países centroamericanos poseen instituciones públicas de formación profesional, con recursos humanos calificados y maquinaria obsoleta en algunas áreas. Hasta ahora la capacitación había descansado en los institutos nacionales de formación profesional, con la representación formal del sector gubernamental, privado y gremial, y financiados con un porcentaje de la nómina de las empresas. La labor de habilitación, complementación y formación profesional en oficios tradicionales, tan necesaria en los años de industrialización sustitutiva, se encuentra puesta en tela de juicio ante los nuevos retos que demandan el regionalismo abierto y una creciente producción flexible y especializada. La inercia burocrática, el despilfarro y la ineficiencia de recursos garantizados, así como los limitados vínculos entre estas instituciones y los respectivos sectores productivos y académicos han llevado a un serio cuestionamiento sobre los métodos, objetivos y fuentes de financiamiento de la capacitación para el trabajo.

Destaca, por un lado, que la endeble base educativa de la población limita severamente las posibilidades de nuevas formas de educación. Asimismo, en varios de los países centroamericanos se observa una superposición de funciones entre los sectores privados y gubernamentales en cuanto a la capacitación, además de una mínima coordinación entre sus objetivos y áreas de atención.

Sobre la base de las encuestas realizadas, se advierte una profunda insatisfacción de los medios empresariales sobre la forma como han venido operando las instituciones correspondientes, particularmente debido a falta de coherencia entre las necesidades de las empresas y las ofertas de capacitación, politización de los entes públicos, burocratización de las instituciones, lentitud en el desarrollo de nuevos cursos, obsolescencia de muchos de los equipos con que cuenta, excesiva centralización en las capitales de los países e inadecuada participación del sector empresarial en la definición de políticas y toma de decisiones de las instituciones.

ii) Propuestas. El fortalecimiento del capital humano es, sin duda, uno de los aspectos más relevantes para incrementar la competitividad de la industria. En particular, existen tres áreas donde los países centroamericanos deben reforzar las acciones instrumentadas: educación en general, capacitación laboral y desarrollo gerencial (tratado en el inciso a)).

La inversión en el capital humano que debe realizar el sistema educativo es aquella denominada de tipo general, es decir, la que proporciona conocimientos de una aplicación amplia en el mercado de trabajo. Toda mejora significativa y duradera de la competitividad y, en general, del nivel de vida de la población, está supeditada a una reforma del sistema educacional, centrada en la mejora de su calidad. Por ello, la CEPAL y la Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO) (1992) han destacado la necesidad de asegurar el acceso universal de la

población a un conjunto de conocimientos básicos y destrezas requeridos para participar en la vida pública y desenvolverse productivamente en la sociedad moderna. Dichas destrezas son la base necesaria de futuros aprendizajes en la escuela o fuera de ella.

Adicionalmente, el sistema educativo deberá estar muy atento a las demandas de los sectores industriales, a fin de integrar los programas de planeación educativa y lograr una mayor vinculación con el aparato productivo. Por otra parte, se deberán mejorar los sistemas de orientación para detectar con oportunidad, las aspiraciones y capacidades de los educandos e informarles acerca de las oportunidades a nivel técnico y superior. Esto permitirá orientar a los educandos hacia las inversiones en capital humano que sean más rentables. Finalmente, se deberán aprovechar las experiencias exitosas de algunos centros educativos, donde los empresarios, investigadores y el personal docente definen conjuntamente las carreras que se imparten y los planes de estudios; se ha incorporado la estadía de 10 a 12 semanas en alguna empresa como parte fundamental de los cursos impartidos, y donde un requisito para obtener el grado académico es la formulación de una investigación de aplicación práctica en la industria, cuya aprobación debe realizarla un empresario y el asesor académico correspondiente.

En materia de capacitación, es importante reforzar las medidas orientadas a elevar la preparación del personal involucrado directamente en la producción. En este sentido, la participación activa del gobierno es relevante a fin de subsanar las imperfecciones del mercado financiero, que impiden o dificultan el acceso de recursos para proyectos de inversión en capital humano cuya rentabilidad social es superior al costo de oportunidad del capital. Las acciones específicas que permiten incrementar la inversión en capacitación son las siguientes:

- Incentivos a la capacitación: éstos pueden ser positivos (deducción fiscal de este tipo de gastos), o bien negativos (aporte obligatorio de recursos de las empresas para las instituciones dedicadas a la capacitación). Si bien es cierto estas medidas por sí solas parecen haber influido moderadamente sobre el destino de nuevos recursos a la capacitación, existe evidencia de que han tenido un efecto de "arrastre" en la ampliación y mejora de la calidad de los servicios de capacitación ofrecidos, en la medida que han sido acompañados por esfuerzos de promoción y difusión.

- Si la causa principal que explica la insuficiente inversión en capacitación es el propio comportamiento del mercado financiero, se deben proponer acciones específicas en este ámbito para su solución. En particular deben diseñarse programas para financiar parcialmente los gastos que realizan las empresas en capacitación, incluso a fondo perdido. Estos programas deberán ir acompañados de medidas para proporcionar información acerca de capacitadores y proyectos de capacitación a las empresas, lo que reduce los costos de éstas para obtener la información requerida.

- Especial énfasis debe realizar el gobierno para fomentar la participación privada en los servicios de capacitación. Estas acciones pueden realizarse a través de la conformación de centros de capacitación a nivel sectorial, con el apoyo y coordinación de las organizaciones empresariales y laborales. El Estado podría participar aportando recursos para la formación de instructores de estos centros.

- En el caso de los servicios públicos de capacitación, se debe buscar una estrecha vinculación con las necesidades de la industria y establecer estructuras flexibles que le permitan

adaptarse continuamente a las nuevas circunstancias y necesidades de la planta productiva. A fin de elevar la calidad de estos centros, se propone fomentar la colaboración regional.

c) **Elevar la capacidad tecnológica**

i) Diagnóstico. Los países centroamericanos enfrentan tres problemas principales en materia de innovación y desarrollo tecnológico.

Primero, la falta de una cultura empresarial que privilegie el diseño y la innovación como una tarea continua de la empresa. Esto es resultado, en gran medida, de la política de sustitución de importaciones; la existencia de mercados cautivos por la alta protección comercial, permitió que las empresas simplemente copiaran los productos del exterior y mantuvieran una variedad limitada de productos, durante períodos prolongados.

Segundo, debido a lo anterior, la alternativa más viable para la modernización tecnológica en el corto plazo es la transferencia de tecnología externa. Sin embargo, actualmente no existen mecanismos sólidos en la región que permitan promover este tipo de esquemas.

Tercero, de acuerdo con un estudio elaborado por la Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá, la legislación en materia de propiedad intelectual, a nivel nacional, se encuentra dispersa y presenta deficiencias en sus mecanismos para hacerla efectiva, ya que no existe un Código de Propiedad Intelectual que aglutine toda la legislación y proporcione reglas claras al respecto. Asimismo, los trámites de registro de patentes y marcas son complicados y lentos.

ii) Propuestas. Las líneas de acción en materia tecnológica deben estar orientadas a cubrir principalmente tres vertientes: primero, crear un marco normativo adecuado a la protección de la propiedad industrial; segundo, establecer mecanismos que fomenten la investigación y el desarrollo en aquellas áreas de interés y donde puedan tenerse ventajas comparativas; y tercero, promover la creación de esquemas que permitan aprovechar los adelantos tecnológicos internacionales.

Respecto del primer punto, se propone la creación de una legislación regional en materia de protección a patentes, marcas, desarrollos industriales y derechos de autor, competitiva a nivel internacional; así como la adhesión a los tratados internacionales más importantes en materia de propiedad intelectual. Esto constituye un elemento fundamental para hacer más atractiva la inversión extranjera, la transferencia de tecnología y el desarrollo de la innovación en la propia región.

Asimismo, se deberán fortalecer las oficinas gubernamentales encargadas de la vigilancia, protección y salvaguardia de los derechos de propiedad intelectual; de la modernización y simplificación de los trámites para el otorgamiento de patentes, marcas, secretos industriales y demás figuras jurídicas asociadas; y de mantener y divulgar los acervos documentales en materia de patentes, que sirvan como fuentes para la innovación, entre otros.

Por otra parte, debe existir una visión pragmática en materia tecnológica y reconocer que, en ocasiones, la difusión de la tecnología puede generar mayores beneficios desde un punto de vista social

que la propia innovación y desarrollo. Por lo anterior, es importante que, en una primera fase, el sector público y privado identifiquen aquellas áreas donde se debe impulsar la investigación, considerando la cantidad y calidad de los recursos disponibles a nivel nacional y regional para emprender estas tareas y las posibilidades de que esta investigación se traduzca en un elemento real para elevar la competitividad de la industria. Una vez identificadas estas prioridades, deberá realizarse un esfuerzo para vincular a los usuarios industriales con los centros de investigación y de tecnología, y asegurar el acceso al financiamiento de este tipo de proyectos por medio de la banca de desarrollo. También es importante que el sistema tributario premie las actividades de las empresas en esta materia vía esquemas de deducción de estos gastos.

Quizás el reto más importante en materia tecnológica para los países centroamericanos sea el poder desarrollar mecanismos que permitan la adaptación de la tecnología internacional a sus propias necesidades. Esto redundaría en la incorporación de tecnologías competitivas a nivel internacional y fomentaría el aprovechamiento de los recursos disponibles de manera más eficiente. Para lograr este objetivo se propone la realización de acciones en las siguientes áreas:

- Facilitar la información acerca de las tecnologías disponibles. El mercado de tecnología muestra un comportamiento subóptimo, ya que existe una asimetría en materia de información entre el proveedor del conocimiento (que sabe realmente lo que vale) y el comprador (que no sabe el valor real de la nueva tecnología por desconocerla). Por lo anterior, es importante consolidar y mejorar las oficinas encargadas del acopio y difusión de las diferentes alternativas disponibles en el mercado internacional en materia tecnológica. Esta oficina deberá encargarse también de realizar estudios sectoriales continuos, para efectuar el seguimiento de los cambios que se producen en la frontera tecnológica internacional.

- Reclutar especialistas en materia tecnológica, a fin de que proporcionen a las empresas información y asesoría sobre las tecnologías más adecuadas conforme a sus necesidades. Al respecto cabe destacar la experiencia costarricense del Centro de Gestión Tecnológica e Informática Industrial, cuyos equipos de expertos en tecnología y gestión trabajan directamente con las empresas para mejorar su competitividad a través de aumentos de productividad, cambios organizacionales y gestión tecnológica en general.

- Facilitar el desarrollo de alianzas estratégicas entre empresas nacionales y líderes tecnológicos internacionales, mediante la simplificación de los trámites y el aporte de información y asesoría.

d) Mejorar la calidad

- i) Diagnóstico. En general, en los países centroamericanos es incipiente la adopción de esquemas de calidad total en las empresas. No existen mecanismos para controlar la calidad en todas las fases del proceso industrial, como la adquisición de insumos, proceso técnico y la comercialización, en los servicios postventa, tales como garantías, capacitación al usuario, etc.

Asimismo, en la región no se dispone de una infraestructura suficiente de laboratorios para la certificación del cumplimiento de normas.

ii) Propuestas. La promoción en esta materia puede realizarse a través del concepto de la pirámide de la calidad: en la base de esta pirámide se encuentran las normas oficiales y voluntarias; en el siguiente segmento, los mecanismos de aseguramiento de la calidad y las normas ISO-9000; en la parte intermedia, los programas de calidad total que desarrollan las empresas y en la parte superior, los premios por excelencia.

La normalización constituye una importante herramienta para proteger el bienestar de la sociedad, promover la calidad y la competitividad de la industria y fijar reglas claras para el comercio nacional e internacional de productos. Por lo anterior, se proponen las siguientes líneas de acción en esta materia:

- Establecimiento de un marco normativo consistente con las disposiciones de la Organización Mundial de Comercio y que confiera mayores espacios de participación al sector privado, tanto en la formulación de las normas como en el proceso de su verificación y certificación.

- Incorporación de procedimientos estrictos para asegurar la transparencia en el proceso de fijar una norma. En primer término, se propone que los proyectos a considerar sean incluidos en un programa anual de normalización. En segundo término, toda norma deberá ser sometida a un análisis por parte de comités especializados, donde participen la autoridades, representantes de los sectores industriales, del comercio y de cualquier otro sector interesado. Para aprobar una norma se deberá elaborar un estudio en el que se demuestre que el beneficio social de la norma supera el costo que impone. Este análisis costo-beneficio procura evitar la discrecionalidad y prácticas poco transparentes de las autoridades, que no producen un beneficio real a la sociedad en su conjunto. Adicionalmente, los anteproyectos de normas deberán publicarse para recibir comentarios públicos; con esto se amplía la participación de todas las personas interesadas y se asegura que la norma se adecue a la realidad económica, tecnológica y cultural del país.

- Las normas de calidad o voluntarias deberán ser establecidas por organismos privados de normalización, a través de procedimientos claros y consensuados, previstos en la legislación. El objetivo de estas normas es crear una nueva mentalidad a fin de que los adquirentes de bienes y servicios exijan el cumplimiento de estas normas e incentiven a elevar la calidad de los productos ofrecidos por la industria.

- Deberán realizarse esfuerzos para promover una mayor participación de organizaciones privadas en los procesos de verificación y certificación de las normas. Tradicionalmente, esta responsabilidad ha recaído en la autoridad; sin embargo, la participación de organismos privados e independientes promueve la objetividad en el proceso de certificación-verificación, la capacitación de personal, la transferencia de tecnología y la realización de alianzas estratégicas con laboratorios afines del extranjero. En esta materia pueden aprovecharse los esfuerzos para el desarrollo de la infraestructura a nivel regional. También es importante que los procedimientos de certificación se armonicen con las reglas internacionales, a fin de que los procesos de certificación a nivel regional sean

aceptados en el extranjero. Esto permitirá facilitar el acceso de las exportaciones en los mercados externos.

- Desarrollar un amplio programa de difusión y capacitación, a fin de que los consumidores reconozcan los productos que cumplen con normas obligatorias y voluntarias, contando con mayores elementos para distinguir los productos de acuerdo con su calidad.

La utilización de sistemas de aseguramiento de calidad internacionalmente reconocidos (ISO-9000), es un elemento importante para garantizar el acceso de los productos de las empresas en los mercados extranjeros. Sin embargo, es un esquema que deberá promoverse para que sea utilizado por un número mayor de empresas.

Finalmente, el establecimiento de premios de calidad está orientado a promover el modelo de mejora continua en las empresas y reforzar, en general, una mentalidad promotora de la calidad. En la asignación de estos premios es importante establecer mecanismos transparentes de evaluación, con la participación del sector privado.

Recuadro 6

COSTA RICA: EL SISTEMA NACIONAL DE CALIDAD

Recientemente se publicó un decreto del Poder Ejecutivo que crea el Sistema Nacional de la Calidad, mediante el cual se instalan la Comisión Nacional de la Calidad, el Ente Nacional de Reglamentación Técnica (Comisión Interministerial), el Ente Nacional de Normalización (INTECO), el Ente Nacional de Gestión Metrológica (ONNUM) y el Ente Nacional de Acreditación (Comisión Multisectorial). En apariencia, esta iniciativa se encaminaría a solucionar parte de los problemas que aquejan al sector industrial en el campo de la reglamentación técnica y normalización. Estos problemas se refieren a la insuficiencia y deficiencia de normas técnicas, la descoordinación institucional en el ámbito de la reglamentación concerniente a la calidad, y la ausencia de un esquema de garantía integrado.

Resta comprobar que los mecanismos de reciente creación no se transformen en nuevos entes burocráticos obstaculizantes, al coexistir con otra legislación y otros reglamentos que están vigentes y que son aplicados por diferentes instituciones.

e) Mejorar la infraestructura

En Centroamérica se requiere una urgente modernización de los servicios públicos y de sus estructuras tarifarias con miras a adecuarla a niveles internacionales.

La infraestructura de carreteras, transporte en sus diferentes modalidades, puertos y aeropuertos, energía y telecomunicaciones de los países centroamericanos ha venido deteriorándose, con pocas excepciones, en forma significativa desde la última década. Las limitaciones de infraestructura, aunque generalizadas, son diferentes en los países de la región. Vale la pena destacar algunas de las problemáticas específicas de los respectivos países.

i) En Costa Rica la reducción del gasto público ha redundado en un generalizado deterioro de la infraestructura, tanto en puertos, aeropuertos y particularmente en carreteras, los cuales afectan la competitividad estructural requerida para una modernización de su planta industrial. Estas limitaciones generan serios "cuellos de botella" que obstaculizan seriamente un potencial incremento de las actividades del comercio internacional del país, las cuales no pueden ser ya compensadas con incentivos.

ii) En El Salvador, los casi doce años del conflicto social y armado dejaron, entre otras, dañado o fuera de mantenimiento prácticamente todo el sistema de infraestructura económica. A tres años de la firma de los Acuerdos de Paz, las tareas de reconstrucción y rehabilitación de la infraestructura son gigantescas, ya se trate de la generación y distribución de la energía eléctrica, las telecomunicaciones, los servicios portuarios, los medios de transporte o la red vial del país.

iii) En Guatemala se observa que las condiciones de la infraestructura física se han deteriorado constantemente, a raíz de una inversión mínima por parte del Estado. Se considera que este deterioro representa el factor más importante de desestímulo a la producción y a nuevas inversiones.

iv) En Honduras el suministro de insumos de servicio público también ha sido muy deficiente y ha afectado seriamente al sector productivo. El latente racionamiento de energía eléctrica y el alza de tarifas, por ejemplo, además de constantes irregularidades en el suministro, representan carencias básicas para la evolución de la industria.

v) En Nicaragua, al igual que en El Salvador, empresarios de la mediana y gran industria coincidieron que uno de los principales obstáculos a la competitividad a sus empresas radica en las elevadas tarifas de los servicios básicos, que en algunos casos representan hasta un 40% más que en otros países, a lo que se debe agregar la mala calidad del suministro de la energía eléctrica y del agua potable. Asimismo se han decretado aumentos de las tarifas de energía eléctrica a partir de septiembre de 1995 en detrimento de la pequeña y mediana industria.

Si se considera que los costos de los servicios en su conjunto constituyen un monto relevante del costo total en que incurren las empresas y que representan en la actualidad un factor desfavorable para su competitividad, no cabe duda que la infraestructura y los servicios que en ellos se realicen son y serán claves para el desarrollo social y económico de la región. Este planteamiento reviste además gran importancia si se toma en cuenta la necesidad de una mayor vinculación del crecimiento de ciertas regiones y sectores con el resto de la economía de los respectivos países.

Se requieren sistemas modernos que permitan administrar activos, controlar los costos, fijar precios, plantear inversiones y administrar el flujo de efectivo. En la actualidad no existen sistemas

apropiados de centros de costos y sistemas modernos de contabilidad que posibiliten por ejemplo, comparar costos por actividades, prever capitalización para inversiones y adaptar mecanismos de participación de empresas privadas (con excepción de leyes de Concesión de Obra Pública).

Con ese propósito sería deseable diseñar y poner en funcionamiento un Sistema Integrado de Contabilidad, Presupuesto por Programas y Financiero que permita alimentar un sistema administrativo de alta calidad en los servicios que se prestan. El sistema referido debe producir información confiable y actualizada, en materia de costos de las operaciones, valor de los activos, inversiones, presupuesto, control de costos, etc., de manera que contribuya en forma efectiva a aumentar la eficiencia de las diferentes actividades de la infraestructura básica. En los casos que sea posible privatizar los servicios que actualmente presta el Estado, debería pensarse en la aplicación de leyes de concesión de obra pública como un mecanismo de financiamiento de obras y de una mayor eficiencia en la prestación de servicios.

Por último, dado que no existen los recursos financieros para realizar la totalidad de estas obras con financiamiento público —en virtud de los límites al gasto público, en algunos casos negociados con el Fondo Monetario Internacional— el gobierno debería proceder a establecer prioridades de las inversiones públicas considerando para ello su capacidad financiera.

Recuadro 7

INFRAESTRUCTURA: TRANSPORTE TERRESTRE Y SERVICIOS PORTUARIOS

El traslado interno de las mercancías, incluso por vía marítima, puede representar cerca del 15% del costo total del transporte. Los medios de transporte, en Centroamérica particularmente el terrestre y marítimo, resultan de gran importancia para el comercio intrarregional y extrarregional, así como para muchas otras actividades sociales y económicas, con un impacto directo en el "costo-país".

Cerca del 95% del comercio intrarregional de los países centroamericanos utiliza el transporte terrestre, además de que compite directamente con otras formas de transporte para enviar mercancías a los Estados Unidos. En Centroamérica en general las carreteras se encuentran en una deteriorada situación física, incluso las que conectan a los respectivos países centroamericanos. Además, las trabas en puestos fronterizos, la falta de homologación de las medidas de transporte de mercancías, horarios que no son uniformes y cobros que varían de país a país agudizan la problemática del transporte terrestre. A nivel institucional, las restricciones en materia de registro de empresas según el país y subsecuentes dificultades para cargar mercancía nuevamente en los puntos de destino explican en parte la ineficiencia de los camiones de remolque y semirremolque. Otra limitación se refiere a las dificultades de seguridad jurídica asociada a los servicios de transporte, ya que ésta se da generalmente entre grandes productores y empresas transportistas, pero no entre la mayor parte de exportadores de productos no tradicionales y las empresas de transporte.

En cuanto a la infraestructura portuaria, existen actualmente en Centroamérica 24 puertos especializados en comercio exterior; seis puertos manejan el 78% de todo el tráfico portuario de la región. Los puertos, incluyendo tráfico de cabotaje, han incrementado las toneladas de carga entre un 6 y 7% desde 1985, lo cual plantea un serio desafío para los puertos centroamericanos. En general, padecen de limitaciones del área posible de expansión, control monopolista de los servicios de manejo de carga por la fuerza laboral o de los empleadores marítimos y corrupción en la compra de equipos y construcción de nuevas instalaciones, en especial mediante la sobrefacturación. Además, la atención del tema laboral tiene a concentrarse en los salarios, las prestaciones y la seguridad laboral, y no en la productividad y competitividad, el costo y los requerimientos tecnológicos de los usuarios.

A lo anterior se suma un alto grado de centralización administrativa con reducida responsabilidad local y ninguna o muy reducida participación del sector privado en operaciones de manejo de carga y provisión de servicios portuarios. Resulta además preocupante que, en general, las conexiones entre los puertos y el sistema de transporte terrestre sean frecuentemente deficientes, sobre todo en el caso de los puertos antiguos.

La modernización industrial centroamericana exige una profunda adecuación de la infraestructura y los medios de transporte a las nuevas y crecientes demandas productivas. Los costos de la modernización de éstos son enormes - se estima la inversión total para la modernización de los puertos entre 346 y 429 millones de dólares hasta el año 2010 -, aunque no suficientes. Es indispensable, por ende, una transformación de los medios de transporte según las necesidades de sus usuarios y una directa y activa participación del sector privado, tanto a nivel de reformas institucionales como de financiamiento. La descentralización de estos servicios y una mayor injerencia local, así como el reciclaje de instalaciones obsoletas con fines urbanos, en especial en el caso de los puertos, podrían sentar las pautas para la transformación de los medios de transporte.

Recuadro 8

LOS SECTORES ELECTRICO Y DE HIDROCARBUROS

Los subsectores eléctrico y de hidrocarburos conforman algunos de los subsectores más importantes del sector energético y constituyen pilares importantes de la infraestructura centroamericana.

La totalidad de los países centroamericanos cuenta con sistemas de generación mixtos, es decir, hidráulicos y térmicos, con el peso de la generación hidráulica particularmente significativa en Costa Rica y Honduras. El Salvador, Nicaragua y Costa Rica, por su parte, cuentan con capacidades instaladas importantes por lo que se refiere a la geotermia. Guatemala, a su vez, está construyendo una central geotérmica. El índice de electrificación era del 51% en 1994; dicho índice se ha venido incrementando en toda la región; destaca sin embargo el caso de Costa Rica, cuyo grado de electrificación alcanzó el 95% en 1994.

Las ventas de energía eléctrica de los países centroamericanos se incrementaron durante el quinquenio 1990-1994 a una tasa promedio anual de 6.2%, tasa superior al crecimiento del PIB y de la población. Dicha tasa fue superior a la del período 1980-1984 y a la del período 1985-1989, de 5%. En función de las ventas de electricidad, el mayor mercado de energía eléctrica en la región en 1994 fue Costa Rica, seguido en orden decreciente por Guatemala, El Salvador, Honduras y Nicaragua. Las ventas de energía mostraron la mayor tasa de crecimiento en El Salvador (9.1%) y en Guatemala (8.6%).

Con un consumo de 59.7 millones de barriles de hidrocarburos en 1994, el mercado petrolero de América Central ha experimentado una alta tasa de crecimiento en los últimos cuatro años (11.4% promedio anual). En los segmentos de la importación, transporte, refinación y distribución, las empresas petroleras multinacionales han tenido históricamente una presencia mayoritaria casi en todos los países. Sin embargo, recientemente han iniciado operaciones algunas empresas de capital privado nacional y otras ligadas con productores independientes de electricidad. En el segmento de la comercialización participan actores privados, ya sea como concesionarios de las grandes empresas transnacionales o, en forma minoritaria, como independientes. Por su parte, los Estados mantienen estructuras para darle seguimiento y controlar los respectivos subsectores petroleros localizados en diferentes instituciones del aparato gubernamental.

Ambos subsectores presentan una serie de "cuellos de botella". En el subsector eléctrico destaca el alto crecimiento de la demanda, el retraso de inversiones y subsecuentes postergaciones de los planes de equipamiento, al igual que un escaso margen de reserva para satisfacer la demanda. Continuos racionamientos representan una de las principales preocupaciones del sector manufacturero en la región. Además, se observa una falta de marcos reguladores adecuados, altos costos de la energía de los generadores privados y altos niveles de las pérdidas de energía eléctrica. En la misma medida, el subsector hidrocarburos resalta por la falta de competencia en el mercado de los petrolíferos y en los sobrepuestos de los hidrocarburos. El pequeño tamaño de los respectivos mercados nacionales, el dominio del mercado por empresas multinacionales y la debilidad del Estado para regular el subsector constituyen auténticas barreras a la entrada de nuevos actores. Estas prácticas también reflejan el poder de grupos locales y multinacionales renuentes a un cambio efectivo hacia la competencia.

6. Potenciar la complementación entre empresas y sectores

La mayor complementación entre empresas manufactureras y entre sectores productivos se constituye en una cuarta fuente de crecimiento que ejerce un efecto multiplicador de la demanda efectiva en el interior de una economía. La cooperación entre empresas, así como la articulación entre los sectores agrícola e industrial y entre zona franca e industria local, nunca ha sido una prioridad en la política de desarrollo productivo en Centroamérica. Ampliando la propuesta del apartado 4 c) sobre el fomento a la pequeña y mediana industria, aquí se presentan dos temas de especial relevancia en esta materia: el desarrollo de proveedores y la integración de pequeños negocios.

a) Desarrollo de proveedores

En el presente, la colaboración entre empresas de diferentes tamaños se ha convertido en una práctica común en todo el mundo. El proceso se ha desarrollado mediante la subcontratación, que no se limita a la contratación de proveedores sino que apunta al desarrollo de proveedores por medio de una relación contractual entre dos empresas, tradicionalmente el productor final o ensamblador (empresa organizadora) que solicita a otra empresa que le manufacture partes o productos semiterminados (empresa subcontratada) para integrarlos al producto final. La empresa organizadora fija especificaciones y programas de entrega, en tanto que la subcontratada puede recibir financiamiento, materias primas o asistencia técnica. Este proceso de subcontratación se amplía de un primer nivel de proveedores directos hacia la empresa organizadora, y los proveedores de primer nivel se convierten en nuevas empresas organizadoras que a su vez generan una nueva red de subcontratación, y así sucesivamente. De esta manera se van constituyendo redes integradas de producción, y no esquemas de proveedores temporales como sucede con las empresas extranjeras que tienen relaciones en Centroamérica.

Conviene mencionar que, a diferencia de una relación tradicional de empresas proveedoras, la subcontratación implica estabilidad y generación de un flujo de información en ambas direcciones. La permanencia de la relación se concreta en un esquema de semiintegración descentralizada, con todas las ventajas de mantener estructuras independientes. En este caso, las economías de escala se obtienen por la vía de la operación de la gran empresa como ente integrador.

Con miras a generar esta vinculación, se propone que se desarrolle un Sistema Fábrica Centro Satélite (SFCS) para impulsar un esquema de subcontratación entre la grande y la pequeña empresa. Con este objeto se establecería un Grupo de Trabajo Especial para organizar este sistema, cuya tarea básica sería establecer vinculaciones entre grandes y pequeñas industrias, mejorar los sistemas de mercadotecnia, elevar el nivel de valor agregado industrial, fortalecer la competitividad mediante la cooperación entre grupos, acelerar el desarrollo industrial mediante la operación del SFCS e incrementar la calidad del producto. En el desarrollo del SFCS se propone conformar al menos tres sistemas:

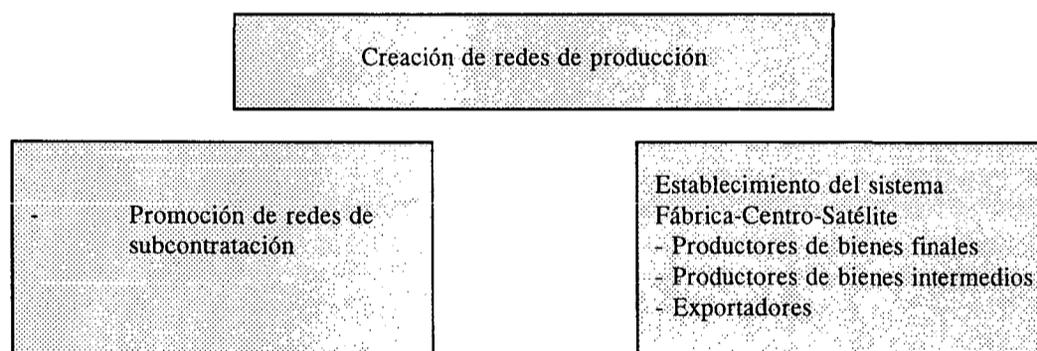
Tipo I. Empresa Organizadora. Fábrica en la que su producto consiste de numerosas partes.
Empresas Satélites. Fábricas que proveen partes directamente a la empresa organizadora.

Tipo II. Empresa Organizadora. Fábrica que produce productos intermedios, y provee a las empresas subcontratadas materias primas para que procesen los productos intermedios. **Empresas Satélites.** Fábricas que reciben los materiales de las empresas organizadoras y los procesan para obtener productos finales.

Tipo III. Empresa Organizadora. Empresa comercializadora o una empresa productora que exporta el 100% de su producción. **Empresa Satélite.** Fábricas que procesan o manufacturan las órdenes de las empresas organizadoras y proveen estos productos a la empresa organizadora.

De manera adicional al Sistema Centro Fábrica Satélite se promoverán **clusters** de innovación. En este caso, la empresa organizadora buscará una relación permanente con la empresa subcontratada, que en lugar de ser un satélite del centro productivo integrará el equipo que diseña el producto final, de manera que pueda tener una mejor idea de la forma como se deben diseñar las partes que deberá proveer para el producto final. En este caso se creará un Sistema de Innovación Cooperativo, involucrando a toda la red de producción, es decir, surgirá un sistema descentralizado de innovación.

El paso de la subcontratación tradicional hacia la subcontratación innovadora implica relaciones horizontales, no de subordinación sino de cooperación entre diferentes niveles de empresas. Por consiguiente, se debe organizar la empresa grande en términos no sólo de lograr una mayor flexibilidad y evitar las burocracias de gran escala, sino también de incorporar mediante la asociación esquemas de investigación y desarrollo de producto compartido con las empresas de menor tamaño. Todo esto ahorra recursos financieros a la gran empresa y eleva el valor de su multiplicador al derivar parte de su producción hacia otros negocios en vez de concentrar las tareas de innovación dentro de su estructura formal. En este sentido, es legítimo referirse a una desconcentración creativa.



b) Integración de pequeños negocios

Uno de los problemas básicos que enfrentan pequeñas y medianas industrias es la propensión del empresario al trabajo individual y su poco interés por las actividades en común, a lo que se suma una limitada capacidad de negociación derivada de su reducida escala, así como de los bajos niveles de organización y gestión. Para atemperar este problema se propone establecer un programa de

integración de pequeños negocios, a fin de obtener economías de escala de su asociación, como las derivadas de las compras en común y de la comercialización conjunta. Se fomentaría y consolidaría la organización de centros de adquisiciones en común a nivel regional y por rama de actividad económica, contrarrestando los inconvenientes de las reducidas escalas de compra de las empresas y mejorando las condiciones en que adquieren los diversos insumos para la producción y distribución. Asimismo, se fomentaría la agrupación de las industrias pequeñas y medianas en organizaciones dedicadas a la comercialización conjunta de sus productos en el mercado interno y en el exterior. Por este medio se obtendrían economías en los costos de distribución y mayor capacidad de penetración en los mercados. Se impulsaría la formación de empresas integradoras de industrias pequeñas y medianas en ramas y regiones con potencial exportador.

Se propone que las empresas integradoras proporcionen a sus afiliados servicios que van desde información sobre mercados hasta investigación y desarrollo, con objeto de aprovechar economías de escala en alguna fase de los procesos de producción, comercialización y financiamiento, sin que ello implique la consolidación de muchas empresas pequeñas en una sola. De esta manera se avanzaría en eficiencia, al tiempo que se respetaría la autonomía y creatividad de las unidades productivas más pequeñas.

Las empresas integradoras procurarían reducir los costos de operación, puesto que hay aspectos de los procesos de comercialización y exportación que resultan muy onerosos para los empresarios pequeños. Por ejemplo, la información sobre las oportunidades de ventas en otros países, el contacto con los clientes, el manejo de las comunicaciones, el servicio de traductores, la información sobre los requisitos legales que deben cubrirse tanto en Centroamérica como en los países de destino, son aspectos de información e infraestructura que no están disponibles fácilmente para las empresas pequeñas. La propuesta es que varias empresas se reúnan y constituyan con las aportaciones de todas, una nueva empresa, la cual se especializaría en dar información, asesoría y servicios técnicos indispensables para sus exportaciones. Las empresas integradoras no serían compañías comercializadoras (**trading companies**), sino que sólo pondrían en contacto al comprador con la empresa asociada; la empresa integradora no compraría la mercancía, ni la vendería, ni se encargaría de la transportación, ni del financiamiento, ni del aseguramiento, sino que proporcionaría servicios de información, organizaría ferias, daría capacitación a sus afiliados y servicios de fax, télex, traducción y apoyo legal. Las empresas integradoras tampoco sustituirían a las instituciones, ni a las cámaras, sino que complementarían sus tareas. La propuesta es que las empresas integradoras nazcan de la iniciativa de pequeños empresarios, muchas veces inducidas por organizaciones de industriales en sus respectivas regiones, y se conviertan en mecanismos de fomento en que participen de manera muy activa el gobierno, los bancos y la gran empresa. Se propone que las empresas integradoras surjan también como una forma para salir al paso al problema del financiamiento, creando un fondo de garantías que se constituya con las aportaciones de los afiliados. Estos fondos garantizarían créditos de corto plazo. El fondo respondería por las obligaciones de los afiliados. Adicionalmente, se propone establecer empresas integradoras para la difusión tecnológica, en las que industrias pequeñas que no puedan tener sus propios departamentos de investigación y desarrollo, se puedan asociar para contratar servicios de universidades o poner su propia empresa especializada, a fin de avanzar en el desarrollo de procesos y/o adquisición de equipo con tecnología de punta. Las empresas integradoras serían un mecanismo cooperativo de organización industrial que contribuiría a impulsar a la pequeña empresa

para que mediante la asociación se logren economías de escala, sin destruir su herencia en términos de agrupaciones sociales.

7. Instrumentación vertical

Las líneas de acción horizontal propuestas en la sección anterior, presuponen el diseño de instrumentos de carácter general para mejorar el ambiente competitivo en el que se desenvuelven las empresas; es decir, atañen a toda la industria, sin pretender favorecer a alguna actividad en particular. No obstante lo anterior, sus efectos son diferentes en cada uno de los sectores industriales. Esto se debe a que los factores críticos que impiden el crecimiento pueden variar sustancialmente entre las diversas ramas manufactureras.

Por lo anterior, como parte fundamental de la agenda de modernización en los países centroamericanos, se proponen iniciativas de corte selectivo, que complementen el conjunto de medidas horizontales. Estas iniciativas deberán diseñarse e instrumentarse a través de los programas sectoriales para promover la competitividad, caracterizados por los siguientes elementos básicos:

a) Objetivos

Los programas sectoriales representan un mecanismo de concertación entre los sectores gubernamental, empresarial y obrero, cuya función es identificar la problemática que limita la competitividad de los diversos sectores industriales y buscar soluciones alternativas.

En particular, los programas sectoriales deben tener dos grandes objetivos: por una parte, fungir como un instrumento para resolver los problemas cotidianos que se suscitan en la aplicación de las medidas horizontales en cada una de las ramas de la manufactura. En segundo lugar, los programas deben constituir un foro permanente para analizar y dar solución a las dificultades que enfrenta la industria para elevar sus niveles de productividad, en el largo plazo.

Es importante destacar que este mecanismo permite que la industria cuente con una sola instancia adonde acudir para la solución, de manera integral, de la problemática que enfrenta, en lugar de dispersarse en diferentes oficinas gubernamentales.

b) Participantes

La política industrial debe diseñarse basándose en amplios mecanismos de consulta, a fin de identificar de manera rápida y precisa los problemas u obstáculos que enfrentan las empresas y acelerar su resolución. Esto permite, además, que la política industrial incorpore oportunamente los ajustes necesarios derivados de los cambios en las circunstancias, y establezca reglas más transparentes y predecibles.

Por lo anterior, en los programas sectoriales para promover la productividad, deberán participar los siguientes agentes económicos:

i) Las organizaciones empresariales que aglutinan a los industriales del sector. Debido a la importancia de la activa participación del sector privado en estos programas, se recomienda que sólo en aquellos sectores donde los agentes productivos manifiesten su interés en la coordinación de esfuerzos entre el sector público y privado para el incremento en la competitividad, se pongan en operación los programas en cuestión. Asimismo, a fin de asegurar que estos programas cuenten con una visión integral de la problemática y no fragmentada, como generalmente sucede con las instancias de apoyo industrial tradicionales, se deberá procurar que en un mismo programa participen los diferentes eslabones de la cadena productiva. Por ejemplo, si se diseña un programa para la industria de la confección, deberá incluirse a los representantes de la industria textilera. Esto permitirá, además, sensibilizar a los diferentes eslabones productivos sobre la importancia de encontrar mayores oportunidades de colaboración, a fin de incrementar la competitividad de la cadena en su conjunto.

ii) Las organizaciones de los trabajadores. La participación de los trabajadores en esta coordinación de esfuerzos para elevar la competitividad es esencial. En particular, los trabajadores deben estar conscientes de la necesidad de incrementar su productividad para acceder a mejores remuneraciones, por una parte, y para que la empresa pueda competir exitosamente tanto en el mercado interno como internacional, por otra. La participación en estos programas permitirá mejorar el ambiente laboral, al fijar objetivos e intereses comunes.

iii) El sector público, que participará a través de dos instancias. Primero, en el organismo nacional que se propuso crear para coordinar y evaluar las medidas orientadas a promover a la industria, deberán formarse "ejecutivos de cuenta" a nivel sectorial, encargados de dar una atención personalizada a dicho sector. Segundo, las demás oficinas gubernamentales, incluyendo la banca de desarrollo, deberán participar directamente en los programas, a fin de dar agilidad en la resolución de los problemas, pero sus acciones siempre deberán estar coordinadas por el "ejecutivo de cuenta" del sector. La participación eficiente del sector público en estos programas significa que los servicios del Estado se entiendan como insumos estratégicos de la cadena productiva y que deben ser suministrados con la misma eficiencia con que lo hacen los gobiernos de los principales socios comerciales, puesto que de otra manera las empresas nacionales tendrían una importante desventaja competitiva.

c) Temas

Los programas sectoriales deberán abordar todos los aspectos donde se hayan detectado, por parte de los participantes, factores que desalientan o impiden el incremento de la competitividad, o bien, áreas donde se considere que existen oportunidades de negocios. Por ende, los programas sectoriales deberán contemplar acciones para asegurar una adecuada instrumentación de las políticas horizontales, o sea, aquellas dirigidas a la promoción de la inversión; la desregulación económica y la política de competencia; la política de comercio exterior, en sus vertientes de política arancelaria, política *antidumping*, política aduanera y promoción de exportaciones; la formación de capital humano, la promoción de la calidad y la investigación y el desarrollo tecnológico; la promoción de la pequeña y mediana industria y la política ambiental, entre otras.

A pesar de que las líneas de acción de los programas sectoriales deben derivar de los propios acuerdos que se formulen entre el sector público y privado, a continuación se señalan, a título ilustrativo, algunas medidas a desarrollar a través de este instrumento.

i) En materia de financiamiento, parte de la solución de la problemática vigente debe estar encaminada a mejorar la comunicación entre prestamistas y prestatarios. En esa dirección, los programas sectoriales podrán establecer un mecanismo que permita a los bancos entender y valorar los proyectos de sectores específicos y estandarizar los procedimientos y requisitos para la asignación de créditos.

ii) En el ámbito de la desregulación económica, deberán identificarse, a nivel sectorial, las principales disposiciones normativas que dificultan el desarrollo de la actividad productiva (controles de precios de bienes públicos y privados, regulación del transporte, de puertos, etc.)

iii) Con relación a los aranceles, los programas sectoriales representan una veta importante para analizar los ritmos más adecuados de desgravación y establecer programas de ajuste, con compromisos específicos del sector en materia de empleo, inversión y exportaciones, cuando se establezcan períodos más prolongados de liberalización. También los programas sectoriales representan una importante herramienta para combatir las prácticas ilícitas de comercio internacional, a través de la participación del sector privado en la detección de la problemática y la definición de estrategias más adecuadas de fiscalización.

iv) En materia de actividades de promoción de exportaciones y de transferencia de tecnología, es importante el desarrollo de bases de datos a nivel sectorial, que en la práctica han mostrado tener más éxito que las bases de carácter general.

La otra gran vertiente de acciones de los programas sectoriales tiene que ver con el desarrollo de oportunidades de negocios. Al respecto cabe destacar, por ejemplo, la utilización de este instrumento para detectar y apoyar proyectos específicos de vinculación de la industria maquiladora de exportación con la industria nacional, de empresas grandes con proveedores pequeños, de integración de cadenas productivas, incluyendo la última fase del eslabón (comercialización) y la introducción de nuevas tecnologías cliente-proveedor (sistema *quick response*).

c) Mecanismos de operación

El análisis sectorial tiene como objetivo fundamental conocer la conformación de la planta productiva, entender las necesidades específicas de cada sector, desde el punto de vista de su competitividad actual y su potencial de exportación. Debido a lo anterior, en la primera fase de los programas sectoriales, deberá elaborarse un diagnóstico de la industria en cuestión, para detectar la problemática particular que enfrenta.

En la segunda fase, se deberán establecer tareas diseñadas a la medida de las soluciones que se requieren, con compromisos concretos y viables por parte de cada una de las partes y con fechas precisas de ejecución.

Finalmente, en la tercera fase deberán conformarse grupos técnicos para dar seguimiento mensual a las acciones sectoriales acordadas en el marco de estos programas. Esta mecánica de trabajo permite la incorporación de nuevos compromisos en cualquier momento, ajustando los programas a las situaciones cambiantes del entorno.

Cabe señalar que los programas sectoriales serán tan creativos y resolutivos como la capacidad de diagnóstico y de concertación entre las partes pública y privadas lo permitan.

d) Evaluación

Un elemento fundamental para asegurar el éxito de los programas sectoriales de promoción de la competitividad, es que sus resultados sean evaluados periódicamente por una comisión mixta, donde participe el sector privado y los funcionarios públicos con el más alto poder resolutorio en los temas abordados (a nivel ministros, o incluso con la participación del presidente).

De esta forma, los programas sectoriales constituirán realmente un foro permanente para ventilar y dar solución a las dificultades específicas que enfrenta la industria para elevar sus niveles de productividad. Asimismo, representará un mecanismo para identificar y proponer líneas de acción de corte horizontal.



EVOLUCION MACROECONOMICA E INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DE LAS ECONOMIAS CENTROAMERICANAS

1. Introducción

El presente anexo acompaña a los 23 cuadros y 2 gráficos elaborados. Asimismo, se destacan, en forma breve, las principales características macroeconómicas y de competitividad de cada una de las economías centroamericanas y de la región en su conjunto. De esta manera, se evalúa, en su primera parte, la evolución macroeconómica de Centroamérica, enfatizando el período 1990-1994. La segunda parte presenta algunos indicadores de competitividad seleccionados, particularmente del comercio exterior de cada uno de los países al mercado de la OCDE y al de los Estados Unidos.

2. Evolución macroeconómica (1990-1994)

La evolución del PIB centroamericano refleja una significativa recuperación y estabilización durante la década de los noventa, particularmente si se la compara con la primera parte de la década de los ochenta. El cuadro 1 refleja, por un lado, que esta notable recuperación del PIB se ha manifestado con mayor vigor en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. Por otro lado, se observa una importante contribución de las exportaciones de bienes y servicios al PIB de la región, ya que éstas obtuvieron un mayor crecimiento que el PIB durante 1990-1994, con la excepción de 1991. También en términos generales y para la región en su conjunto, las importaciones de bienes y servicios aumentaron fuertemente, en especial desde 1992, y su dinamismo fue superior al de las exportaciones durante 1990-1994 en Costa Rica y Guatemala. Resulta de gran importancia señalar que el crecimiento del PIB manufacturero de la región fue inferior al del total de la economía durante 1990-1994, con la excepción de 1991. Durante 1990-1994 este proceso ha sido relevante en el caso de Guatemala, Honduras y Nicaragua.

Este último fenómeno se refleja en la tendencia a la baja del porcentaje PIB manufacturero centroamericano en el PIB total, que disminuyó desde 1980 y registró una participación de 16.59% en 1994. Honduras, Nicaragua y Guatemala son las naciones centroamericanas que destacan por la caída más pronunciada de su participación manufacturera, mientras que El Salvador y Costa Rica reportan sensibles aumentos (véase el cuadro 2). Como se mencionó anteriormente, las exportaciones de bienes y servicios han contribuido significativamente a la recuperación del PIB. No obstante, el déficit en cuenta corriente sobre el PIB ha aumentado ostensiblemente para la región durante 1990-1993, de 3.19% del PIB a 7.48%. El ensanchamiento de esta brecha ha sido generalizado y es superior en un 5% en 1993 en Nicaragua, Honduras y Guatemala.

La evolución de la inversión bruta fija (IBF) acusa grandes fluctuaciones durante el período en estudio y una firme recuperación para la región desde 1992. El Salvador sobresale por su crecimiento en la IBF total, con tasas de crecimiento superiores al 10% desde 1991. Desde esta perspectiva la IBF

total, como porcentaje del PIB, supera ligeramente los coeficientes de 1980, después de una fuerte caída durante la primera mitad de la década de los ochenta. Esta evolución se da tanto en la IBF privada como pública, ya que la primera duplica a la segunda durante el período considerado para la región en su conjunto. Costa Rica destaca por la alta participación de la IBF privada, mientras que en Nicaragua la IBF pública más que duplica a la privada (véase el cuadro 3). También resulta importante el cambio en la IBF de El Salvador; su IBF privada con respecto al PIB se duplica de 1980 a 1994, alcanzando 13.9%, mientras que su IBF pública disminuye considerablemente.

En cuanto al financiamiento de la inversión bruta interna, se aprecian cambios significativos durante 1990-1994. Con la excepción de Nicaragua, todos los países de la región aumentan marcadamente su ahorro nacional bruto con respecto al PIB. Asimismo, el ahorro externo continúa siendo una fuente de financiamiento de crucial importancia para la inversión bruta interna y representa más del 9% del PIB durante 1994 en Costa Rica y Honduras (véase el cuadro 4).

Los cuadros 5 y 6 señalan los cambios que se han generado en los flujos comerciales de la región. Se advierte que después de una brusca caída en las exportaciones intrarregionales y totales de la región durante 1980-1985, el dinamismo exportador se recuperó notablemente. Además de este generalizado aumento de las exportaciones desde 1990, principalmente desde 1992, se observan dos tendencias. Por un lado, las exportaciones intrarregionales muestran un mayor dinamismo que el total de las exportaciones durante 1991-1992. Por otro lado, esta tendencia parece revertirse durante 1993 y 1994, particularmente en Costa Rica y El Salvador. De esta manera la participación de las exportaciones intrarregionales pasa del 15.18% en 1990 al 23% en 1992, con una sensible tendencia a la baja desde entonces.

Las importaciones de la región, al igual que las exportaciones, revelan un destacado dinamismo. Durante el período 1990-1994 se aprecia un incremento generalizado de la participación de las importaciones de bienes de consumo y de capital, en detrimento de los bienes intermedios. Nicaragua, Costa Rica y Guatemala destacan por niveles de importación de bienes de consumo superiores a los bienes de capital, mientras que en el Salvador, por el contrario, se observa un importante cambio en su estructura importadora durante 1990-1994 y un nivel superior de las importaciones de bienes de capital (véase el cuadro 6).

Estas tendencias se reflejan en un acelerado aumento de los niveles del déficit comercial y en cuenta corriente de la región durante 1990-1994. Destaca en el cuadro 7 que todas las naciones de la región presentan un déficit comercial y en cuenta corriente, con una significativa tendencia al alza en Guatemala, El Salvador y Nicaragua. En El Salvador, sin embargo, cuantiosos flujos de remesas hacen posible que el déficit en cuenta corriente se mantenga relativamente estable durante 1990-1994. El coeficiente del déficit en cuenta corriente/PIB ha disminuido con respecto a los años ochenta, aunque se registra un incremento en el período 1990-1994, ocasionado en gran parte por la evolución en Nicaragua y Guatemala. Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua reportan un déficit en cuenta corriente superior al 5% de su respectivo PIB en 1994 (véase el cuadro 7). En algunos casos, en especial en Costa Rica y Guatemala, las inversiones extranjeras directas han contribuido a cerrar la brecha en cuenta corriente. En todos los países de la región la deuda externa pública y su servicio han disminuido su peso en las exportaciones de bienes y servicios, sobre todo si se la compara con los niveles de la década de los ochenta. No obstante, el coeficiente servicio de la deuda externa

pública/exportaciones de bienes y servicios supera el 40% en Nicaragua, Guatemala y Honduras en 1994. Asimismo, el coeficiente de deuda externa pública/exportaciones de bienes y servicios es superior al 90% en todas las naciones consideradas en 1994.

Los cuadros 8 y 9 reflejan que durante 1990-1994 los países centroamericanos todavía no habían sido capaces de disminuir de manera importante su déficit fiscal. Por el contrario, el coeficiente del déficit fiscal sobre el PIB se elevó durante 1990-1994 en cuatro naciones, en tres de ellas a niveles superiores al 5%, y sólo disminuye en El Salvador. Por otro lado, todos los países centroamericanos han logrado reducir sus respectivos niveles de precios durante 1990-1994, destacando Nicaragua, cuyo índice de precios al consumidor pasó de 13,490% en 1990 a 12.4% en 1994. El cuadro 9 resalta que Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua, con excepciones en algunos años, han ofrecido tasas de interés positivas equivalentes en moneda extranjera. Esto indica incentivos para el ahorro doméstico y externo, aunque la serie adolece de grandes limitaciones (véase el cuadro 9).

El cuadro 10 muestra que el tipo de cambio real ajustado se ha mantenido relativamente estable en Costa Rica y Honduras en el período 1990-1994. Por el contrario, se aprecia una muy fuerte tendencia a la sobrevaluación en Guatemala y particularmente en El Salvador. Las remesas transferidas por parte de guatemaltecos y salvadoreños residentes en el extranjero, especialmente en los Estados Unidos, han sido un elemento importante para mantener esta tendencia desde 1990.

Considerando las limitaciones de información, desde 1990 el desempleo urbano y la tasa de desocupación se mantienen relativamente estables o disminuyen, con la notable excepción de Nicaragua. Sin embargo, esta evolución no se presenta en el caso de las remuneraciones medias reales y en el salario mínimo real urbano. Sólo Costa Rica reporta un aumento considerable en las remuneraciones medias reales, mientras que el resto de las naciones centroamericanas presentan una marcada tendencia a la baja tanto de las remuneraciones como del salario mínimo real (véase el cuadro 11).

3. Indicadores de competitividad

En estudios anteriores ^{15/} se estimó que, con la excepción de Costa Rica, Centroamérica "perdió" terreno en su inserción en el comercio internacional durante 1980-1989. No obstante esta pérdida de competitividad en el mercado de la OCDE, el período 1990-1993 arroja resultados diferentes en la región.

En el cuadro 12 y el gráfico 1 se observa que durante 1990-1993, en contraste con el período 1980-1989, las naciones centroamericanas participaron del comercio internacional con relativo éxito. De tal manera, todos los países centroamericanos, con la excepción de Nicaragua que mantiene su

^{15/} Véase, Fernando Fajnzylber (1991), "Inserción internacional e innovación institucional", *Revista de la CEPAL*, 44 Santiago de Chile, págs. 149-178. Los países "ganadores" y "perdedores" se definieron a base del aumento o pérdida de participación en el mercado de la OCDE durante 1980-1989.

participación prácticamente inalterada en el mercado de la OCDE durante 1990-1993, se consideran países "ganadores" y con una eficiencia relativa y posicionamiento favorable en los mercados de la OCDE. Asimismo, en términos generales y en comparación internacional, las naciones presentan un relativamente alto grado de concentración de sus cinco principales productos de exportación al mercado de la OCDE durante 1993, y una mínima participación en el mismo mercado. Sin embargo, una serie de otros países acusan un grado de concentración ostensiblemente superior al de los países centroamericanos (véase el gráfico 2).

El relativo éxito de inserción al comercio internacional de la región durante 1990-1993 se refleja en los cuadros 14 y 15. Sobresale en la región una creciente participación y contribución de las estrellas nacies (es decir, aquellos sectores que obtienen un aumento en la demanda global del mercado de la OCDE y un incremento en la contribución de las exportaciones de estos sectores) en el total de sus exportaciones, mientras que los sectores de "retiradas" reportan una importante caída. Asimismo, todas las naciones centroamericanas revelan una notable especialización en las estrellas nacies. Honduras y El Salvador sobresalen como los países con el aumento más significativo de la contribución de estrellas nacies, aunque Costa Rica evidencia, en 1993, el nivel más alto de estos sectores al igual que el nivel más alto de especialización en estrellas nacies.

Los cuadros 16-23 expresan la evolución de las exportaciones y de algunos indicadores de competitividad de los países centroamericanos en el mercado de los Estados Unidos y en el mercado mexicano. La participación de cada país centroamericano y de la región en su conjunto es mínima, de 0.182% en 1994, e inferior en todos los casos a la participación en el mercado de los Estados Unidos. En general se observa un alto dinamismo de las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos durante 1990-1995, mientras que las exportaciones centroamericanas a México, particularmente las de Costa Rica, disminuyen notablemente su participación. Las exportaciones de El Salvador destacan por su alto crecimiento, tanto a los Estados Unidos como a México (véase el cuadro 16). Es importante subrayar, además, que el grado de participación de las exportaciones centroamericanas a México es mínimo y con una notable tendencia a la baja, alcanzando un 0.203% en 1995.

El cuadro 17 refleja que las exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos y a México han aumentado significativamente su concentración, con la excepción de los principales 20 productos de exportación a los Estados Unidos a nivel de 10 dígitos, tanto a nivel de dos y de diez dígitos. Esta vulnerabilidad de las exportaciones centroamericanas se refleja particularmente en el mercado mexicano.

Las principales exportaciones centroamericanas a los Estados Unidos evidencian, en general, una importante tendencia al alza durante 1990-1995. En el cuadro 18 se observa que tanto la participación de la región como la contribución de estos rubros exportados aumenta durante 1990-1995. Destacan los productos de prendas y complementos de vestir (61 y 62), que contribuyen en 1994 con un 48.82% de sus exportaciones totales. No obstante, la participación global de estos principales 10 rubros a nivel de dos dígitos es, sin incluir el rubro 85 (Máquinas, aparatos y material eléctrico), muy reducida y con una importante tendencia a la baja desde 1992. Así, sobre todo los rubros 61 y 62 presentan una marcada tendencia a la baja en su demanda global en el mercado de los Estados Unidos, no obstante el creciente dinamismo por parte de las exportaciones centroamericanas en estos rubros.

Los cuadros 19-23 reflejan, en general, las tendencias anteriormente mencionadas, es decir, la disminución de la participación global de los principales productos de exportación centroamericanos en el mercado de los Estados Unidos desde 1992, el aumento de la participación de los respectivos productos en el mercado de los Estados Unidos y una tendencia al alza de la contribución de los mismos productos en el total de las respectivas exportaciones. Estas tendencias, aumento de la contribución y disminución de la demanda global de los mismos productos en los Estados Unidos, se presenta en forma generalizada desde 1994 y puede generar profundos problemas en el futuro.

Sobre la base del análisis anterior, destacando que los productos de las partidas 61 y 62 (prendas y complementos de vestir, con y sin punto) sobresalieron por su dinámica exportadora durante 1990-1995 en el mercado de los Estados Unidos, el cuadro 24 calcula los precios unitarios (valor del producto/cantidad del producto) de los principales productos de exportación de cada uno de los países centroamericanos a los Estados Unidos durante 1990-1994. En general, los precios unitarios relativos de los principales productos de exportación de cada uno de los países centroamericanos manifiestan que éstos se encuentran muy por debajo de los precios unitarios relativos del total de las importaciones de los Estados Unidos, particularmente de Italia y de los países asiáticos. Sin embargo, dependiendo del producto, la brecha es menor con México y Brasil. En apariencia, los productos de exportación centroamericanos compiten principalmente mediante bajos precios unitarios relativos ("competitividad espuria o temporal"), por lo que podrían replantearse algunas de las condiciones comerciales e industriales en los respectivos países analizados. Estos resultados indican la necesidad de un estudio mucho más profundo sobre el tema, enfatizando las causas y los efectos de estas tendencias.

Anexo II

Información estadística

Cuadro 1
CENTROAMERICA: VARIABLES MACROECONOMICAS SELECCIONADAS
(tasa de crecimiento en dólares constantes de 1980)

	1980-1985	1985-1990	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Centroamérica							
Manufacturas	-0.8	1.7	1.8	3.0	4.7	4.4	--
Gobierno general	4.5	0.1	3.3	-6.9	3.3	2.4	--
Exportaciones de bienes y servicios	-2.0	4.8	10.5	0.3	11.6	8.9	--
Importaciones de bienes y servicios	-4.1	5.0	2.3	2.5	23.1	7.5	--
PIB total	-0.5	2.4	2.3	2.7	5.2	4.5	3.6
Costa Rica							
Manufacturas b/	0.2	4.2	2.6	2.1	10.3	6.4	4.2
Gobierno general	-1.3	2.6	2.0	-0.9	2.9	5.0	3.0
Exportaciones de bienes y servicios	3.1	10.3	8.4	8.5	16.7	14.7	5.4
Importaciones de bienes y servicios	-3.8	11.5	12.8	-5.8	30.1	18.1	4.9
PIB total	0.2	4.4	3.4	2.1	7.3	6.1	4.5
El Salvador							
Manufacturas	-2.5	2.8	3.0	4.9	6.0	7.8	7.9
Gobierno general	3.1	1.8	0.9	4.4	0.2	1.4	2.4
Exportaciones de bienes y servicios	-5.9	1.2	38.0	-1.4	8.5	15.0	11.1
Importaciones de bienes y servicios	-3.2	0.7	0.5	3.6	17.6	8.6	13.2
PIB total	-2.0	1.8	3.4	3.3	5.3	4.7	6.0
Guatemala							
Manufacturas	-2.1	1.9	2.2	2.4	3.3	2.7	2.7
Gobierno general	0.7	4.9	3.3	1.7	5.6	8.0	5.0
Exportaciones de bienes y servicios	-4.0	3.6	6.5	-4.9	7.6	1.7	6.3
Importaciones de bienes y servicios	-9.0	7.9	-0.7	4.7	38.3	2.7	9.3
PIB total	-1.2	2.9	2.9	3.5	4.9	3.8	4.0
Honduras							
Manufacturas	1.9	4.0	0.7	1.7	6.1	6.3	-2.0
Gobierno general	1.0	2.4	-13.5	-10.2	12.9	4.9	-5.4
Exportaciones de bienes y servicios	0.3	1.8	0.5	-2.0	6.1	0.2	-4.6
Importaciones de bienes y servicios	-2.3	2.9	-3.8	6.5	6.7	6.8	-5.1
PIB total	1.4	3.2	-0.4	2.3	6.1	6.5	-1.4
Nicaragua							
Manufacturas	0.8	-6.2	-1.5	6.4	-5.1	-1.5	1.0
Gobierno general	17.9	-8.4	23.2	-34.8	-4.0	-15.9	-3.0
Exportaciones de bienes y servicios	-5.1	2.4	16.7	-14.2	18.1	6.5	3.2
Importaciones de bienes y servicios	1.0	-5.3	-7.3	16.1	1.7	-14.5	2.1
PIB total	0.6	-3.3	-0.1	-0.2	0.4	-0.9	3.2

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Incluye minería.

Cuadro 2
CENTROAMERICA: VARIABLES MACROECONOMICAS SELECCIONADAS
(porcentaje sobre el PIB en dólares constantes de 1980)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Centroamérica							
Manufacturas	18.09	17.87	17.21	17.26	17.17	17.17	16.59
Gobierno general	12.71	16.21	14.46	13.10	12.86	12.61	...
Exportaciones de bienes y servicios	28.72	26.62	29.92	29.20	30.97	32.27	...
Importaciones de bienes y servicios	35.10	29.29	33.11	33.03	38.64	39.75	...
PIB total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Costa Rica							
Manufacturas b/	18.60	18.62	18.44	18.44	18.96	19.01	18.95
Gobierno general	18.22	16.92	15.54	15.07	14.46	14.31	13.93
Exportaciones de bienes y servicios	33.79	38.99	51.33	54.52	59.32	64.10	...
Importaciones de bienes y servicios	46.76	38.19	53.18	49.03	59.48	66.21	...
PIB total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
El Salvador							
Manufacturas	15.02	14.60	15.33	15.56	15.67	16.13	16.80
Gobierno general	13.99	18.02	18.00	18.19	17.31	16.76	...
Exportaciones de bienes y servicios	34.76	28.40	27.63	26.38	27.20	29.84	...
Importaciones de bienes y servicios	33.47	31.53	29.87	29.97	33.49	34.71	...
PIB total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Guatemala							
Manufacturas	17.63	16.78	15.98	15.80	15.56	15.39	15.20
Gobierno general	7.78	8.53	9.39	9.23	9.30	9.68	...
Exportaciones de bienes y servicios	22.18	19.18	19.83	18.22	18.69	18.32	18.72
Importaciones de bienes y servicios	25.11	16.63	21.09	21.32	28.13	27.83	29.88
PIB total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Honduras							
Manufacturas	16.86	17.34	18.00	17.89	17.88	17.84	15.60
Gobierno general	8.99	9.34	11.90	10.44	11.11	10.94	10.23
Exportaciones de bienes y servicios	26.56	26.65	33.01	31.60	31.59	29.71	27.49
Importaciones de bienes y servicios	31.79	28.05	36.73	38.20	38.40	38.49	35.96
PIB total	70.96	75.19	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
Nicaragua							
Manufacturas	25.64	25.87	22.20	23.66	22.36	22.23	21.95
Gobierno general	19.73	43.60	33.30	21.75	20.79	17.64	...
Exportaciones de bienes y servicios	23.91	17.82	23.71	20.36	23.96	25.75	...
Importaciones de bienes y servicios	43.76	44.56	40.17	46.71	47.36	40.83	...
PIB total	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Incluye minería.

Cuadro 3
CENTROAMERICA: INVERSION BRUTA FIJA PUBLICA Y PRIVADA
(en dólares constantes de 1980)

	1980-1985	1985-1990	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Tasa de crecimiento							
Centroamérica							
Inversión bruta fija total	-5.0	3.9	-3.8	-1.5	23.9	13.1	1.7
Inversión bruta fija pública	-5.3	-0.1	-10.0	1.7	37.0	14.8	...
Inversión bruta fija privada	-4.9	8.0	-1.1	-1.7	21.7	15.4	...
Costa Rica							
Inversión bruta fija total	-4.8	9.5	14.5	-12.8	21.8	19.6	3.4
Inversión bruta fija pública	-4.3	-2.3	9.5	-8.2	9.8	28.3	...
Inversión bruta fija privada	-5.0	11.8	15.2	-13.4	25.1	23.2	...
El Salvador							
Inversión bruta fija total	-3.5	1.9	-17.3	16.2	18.1	14.7	12.1
Inversión bruta fija pública	-13.7	-3.4	-37.5	18.8	35.8	7.3	1.7
Inversión bruta fija privada	4.3	3.8	-8.4	15.6	14.0	16.8	14.8
Guatemala							
Inversión bruta fija total	-10.0	5.4	-10.3	3.7	29.8	6.5	-3.3
Inversión bruta fija pública	-16.7	8.2	-10.4	-3.4	32.0	0.8	0.4
Inversión bruta fija privada	-6.8	4.4	-10.2	6.5	29.0	8.6	-4.6
Honduras							
Inversión bruta fija total	-5.2	3.9	-4.7	0.1	26.4	18.2	0.3
Inversión bruta fija pública	1.5	-5.1	3.0	6.2	58.6	28.2	-0.9
Inversión bruta fija privada	-10.4	11.3	-8.2	-3.0	8.3	10.0	1.4
Nicaragua							
Inversión bruta fija total	6.9	-9.2	-11.3	-7.8	14.5	-0.3	-3.0
Inversión bruta fija pública	8.1	...	-10.4	-13.3
Inversión bruta fija privada	3.9	...	-19.3	32.3
Porcentajes sobre el PIB							
	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Centroamérica							
Inversión bruta fija total	17.80	14.10	15.25	14.60	17.15	18.49	18.16
Inversión bruta fija pública	6.80	5.30	3.22	3.18	4.48	4.88	5.26
Inversión bruta fija privada	11.00	8.80	10.81	10.33	12.92	14.16	11.14
Costa Rica							
Inversión bruta fija total	23.90	18.47	23.44	20.00	22.72	25.61	25.34
Inversión bruta fija pública	4.80	3.81	2.74	2.46	2.52	3.05	...
Inversión bruta fija privada	19.10	14.66	20.70	17.54	20.45	23.75	...
El Salvador							
Inversión bruta fija total	13.57	12.56	12.94	14.51	15.94	17.02	18.01
Inversión bruta fija pública	7.13	3.78	2.99	3.43	4.33	4.33	4.15
Inversión bruta fija privada	6.44	8.78	9.94	11.10	11.76	12.79	13.85
Guatemala							
Inversión bruta fija total	15.70	9.84	11.09	11.11	13.75	14.12	13.13
Inversión bruta fija pública	5.80	2.50	3.17	2.96	3.72	3.62	3.49
Inversión bruta fija privada	9.90	7.40	7.92	8.15	10.02	10.49	9.63
Honduras							
Inversión bruta fija total	24.00	17.60	17.85	17.31	20.72	23.08	23.46
Inversión bruta fija pública	9.29	9.30	6.07	6.24	9.37	11.32	11.38
Inversión bruta fija privada	15.20	8.20	11.78	11.07	11.35	11.76	12.10
Nicaragua							
Inversión bruta fija total	14.58	19.75	14.40	13.28	15.14	15.16	14.25
Inversión bruta fija pública	10.50	15.00	13.00	11.30
Inversión bruta fija privada	4.08	4.77	1.40	2.00

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 4
CENTROAMERICA: FINANCIAMIENTO DE LA INVERSION BRUTA INTERNA
(como porcentaje del PIB en base a las respectivas monedas nacionales)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Costa Rica							
Inversión bruta interna	26.58	19.40	22.40	19.20	23.50	24.10	24.20
Ahorro interno bruto	13.60	26.00	20.60	24.70	23.30	22.90	...
Ahorro nacional bruto	8.00	11.20	9.70	15.50	14.30	13.70	15.10
Ahorro externo	18.58	8.20	12.70	3.70	9.20	10.40	9.20
El Salvador b/							
Inversión bruta interna	13.92	11.30	12.70	15.10	18.00	18.40	18.60
Ahorro interno bruto	9.14	11.40	10.40	11.50	11.70	13.30	...
Ahorro nacional bruto	6.00	4.40	4.90	8.20	10.70	13.20	16.80
Ahorro externo	7.92	6.80	7.80	6.90	7.30	5.20	1.90
Guatemala							
Inversión bruta interna	16.42	11.20	13.10	15.50	19.20	17.30	18.20
Ahorro interno bruto	13.50	13.30	11.80	12.40	9.80	9.90	...
Ahorro nacional bruto	14.32	7.90	10.30	13.50	11.70	9.70	11.80
Ahorro externo	2.10	3.30	2.70	2.00	7.50	7.60	6.40
Honduras							
Inversión bruta interna	24.77	20.20	20.40	23.50	24.80	27.70	27.00
Ahorro interno bruto	17.40	21.30	16.60	16.90	18.00	16.70	...
Ahorro nacional bruto	11.62	8.70	11.10	12.20	12.90	13.80	17.30
Ahorro externo	13.15	11.50	9.20	11.30	11.90	13.90	9.70
Nicaragua							
Inversión bruta interna	16.78	22.30	13.50	15.10	14.00	13.30	14.60
Ahorro interno bruto	-3.07	-6.50	-3.00	-11.20	-8.70	-1.70	...
Ahorro nacional bruto	-9.01	-17.80	-16.30	-33.00	-41.40	-29.30	-24.50
Ahorro externo	25.79	40.30	29.90	48.10	55.50	42.70	39.10

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Los datos de 1980 se refieren a 1981.

Cuadro 5
CENTROAMERICA: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES
(fob, en millones de dólares)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Exportaciones totales	4,897	3,773	4,365	4,422	4,661	5,148	5,716
Costa Rica	1,001	939	1,354	1,496	1,714	1,947	2,162
El Salvador	1,075	679	580	588	598	732	818
Guatemala	1,520	1,060	1,211	1,230	1,284	1,356	1,525
Honduras	850	790	887	838	843	846	867
Nicaragua	450	305	332	268	223	267	344
Exportaciones a Centroamérica	1,129	488	663	779	1,072	1,166	...
Costa Rica	270	143	135	178	311	323	339
El Salvador	296	96	175	194	283	323	354
Guatemala	404	205	288	324	395	418	470
Honduras	84	20	23	32	37	46	...
Nicaragua	75	24	42	51	47	57	84
	Tasa de crecimiento b/						
Exportaciones totales	-5.1	3.0	4.4	1.3	5.4	10.4	11.0
Costa Rica	-1.3	7.6	1.6	10.5	14.6	13.6	11.1
El Salvador	-8.8	-3.1	16.6	1.3	1.6	22.5	11.8
Guatemala	-7.0	2.7	7.6	1.5	4.4	5.6	12.5
Honduras	-1.5	2.4	-1.8	-5.6	0.6	0.4	2.4
Nicaragua	-7.5	1.7	4.3	-19.3	-16.8	19.7	28.8
Exportaciones a Centroamérica	-15.5	6.3	0.2	17.5	37.7	8.8	...
Costa Rica	-12.0	-1.2	-6.3	32.1	74.9	3.7	5.1
El Salvador	-20.2	12.8	-2.3	10.7	45.8	14.2	9.7
Guatemala	-12.7	7.0	15.7	12.5	22.0	5.7	12.5
Honduras	-25.0	2.8	-20.7	39.7	14.1	27.1	...
Nicaragua	-20.3	11.7	-17.7	21.9	-8.2	21.3	47.2
	Porcentajes						
Exportaciones a Centroamérica/ exportaciones totales	23.06	12.93	15.18	17.61	23.00	22.66	...
Costa Rica	27.01	15.22	9.94	11.88	18.14	16.56	15.68
El Salvador	27.51	14.09	30.16	32.94	47.28	44.09	43.27
Guatemala	26.56	19.35	23.77	26.34	30.80	30.81	30.81
Honduras	9.87	2.52	2.58	3.82	4.33	5.48	...
Nicaragua	16.74	7.93	12.64	19.10	21.07	21.35	24.39

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Los años 1980 y 1985 se refieren a la tasa de crecimiento promedio anual de 1980-1985 y 1985-1990, respectivamente.

Cuadro 6
CENTROAMÉRICA: EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES
(cif. en millones de dólares)

	Millones de dólares					Porcentajes					Tasa de crecimiento								
	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Centroamérica																			
Total	5,988	5,014	6,474	6,841	8,561	9,283	10,047	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	4.0	5.7	25.2	8.4	8.2
Bienes de consumo	1,528	1,124	1,536	1,604	2,201	2,518	...	25.52	22.41	23.73	23.44	25.71	27.12	...	15.0	4.4	37.2	14.4	...
Bienes intermedios	3,327	2,934	3,506	3,773	4,275	4,358	...	55.57	58.51	54.16	55.16	49.93	46.94	...	0.1	7.6	13.3	1.9	...
Bienes de capital	1,116	948	1,420	1,448	2,062	2,381	...	18.63	18.91	21.93	21.16	24.09	25.65	...	0.0	2.0	42.5	15.5	...
Costa Rica																			
Total	1,524	1,098	1,990	1,877	2,440	2,884	3,151	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	13.7	-5.7	30.0	18.2	9.2
Bienes de consumo	388	244	461	439	657	822	...	25.46	22.22	23.18	23.40	26.92	28.50	...	21.4	-4.7	49.6	25.1	...
Bienes intermedios	791	623	1,062	1,043	1,228	1,340	...	51.90	56.74	53.36	55.59	50.33	46.46	...	5.2	-1.7	17.7	9.1	...
Bienes de capital	345	231	467	394	555	722	...	22.64	21.04	23.47	21.01	22.74	25.03	...	31.0	-15.6	40.8	30.1	...
El Salvador																			
Total	964	961	1,263	1,406	1,699	1,925	2,252	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	8.7	11.4	20.8	13.3	17.0
Bienes de consumo	307	259	399	373	489	522	605	31.86	26.92	31.59	26.51	28.79	27.12	26.87	35.4	-6.5	31.2	6.7	15.9
Materias primas y bienes intermedios	544	545	629	710	778	838	979	56.46	56.67	49.83	50.50	45.93	43.53	43.50	9.0	12.9	9.6	7.6	16.9
Bienes de capital	113	157	235	323	431	565	667	11.68	16.33	18.57	22.99	25.38	29.35	29.63	-16.2	37.9	33.3	31.0	18.1
Guatemala																			
Total	1,598	1,175	1,649	1,851	2,531	2,589	2,781	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	5.4	12.3	36.8	2.7	7.0
Bienes de consumo	341	225	317	364	542	683	826	21.34	19.15	19.22	19.67	21.41	26.28	29.70	11.0	14.9	48.8	26.0	20.9
Bienes intermedios	955	792	1,009	1,133	1,364	1,238	1,281	59.76	67.40	61.19	61.23	53.87	47.63	46.05	5.1	12.3	20.3	-9.2	3.4
Bienes de capital	286	154	320	351	621	673	670	17.90	13.11	19.41	18.98	24.52	25.89	24.07	1.7	9.8	76.6	8.4	-0.5
Honduras																			
Total b/	1,015	888	935	955	1,037	1,130	1,078	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	-4.1	2.2	8.5	9.0	-4.6
Bienes de consumo	234	209	200	204	220	239	231	23.05	23.54	21.44	21.36	21.22	21.15	21.43	-11.8	1.8	7.8	8.6	-3.3
Materias primas y bienes intermedios	518	494	525	549	556	607	563	51.03	55.63	56.16	57.48	53.64	53.71	52.23	1.2	4.6	1.3	9.2	-7.2
Bienes de capital	262	181	201	188	242	263	264	25.81	20.38	21.52	19.68	23.35	23.27	24.49	-7.1	-9.0	-6.6	28.7	0.4
Nicaragua																			
Total	887	892	637	751	855	745	786	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	0.1	-6.5	3.7	17.9	13.8
Bienes de consumo	258	187	159	224	293	252	236	29.09	20.96	24.90	29.75	34.26	33.81	30.02	-6.2	-3.2	47.2	40.8	31.0
Materias primas y bienes intermedios	519	480	282	337	348	335	405	58.51	53.81	44.16	44.88	40.77	44.96	51.53	-1.6	-10.1	-8.4	19.8	3.3
Bienes de capital	110	225	197	191	213	158	145	12.40	25.22	30.94	25.37	24.98	21.23	18.46	15.4	-2.6	-1.4	-3.3	12.0

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Difieren de las cifras del balance de pagos por tratarse de valores cif y no incluir ajustes por subvaluaciones.

Cuadro 7
CENTROAMERICA: INDICADORES SELECCIONADOS DE LA BALANZA DE PAGOS
(millones de dólares)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Centroamérica							
Balance comercial	-1,239	-1,184	-1,572	-1,679	-3,002	-3,079	-3,133
Cuenta corriente	-1,688	-1,983	-1,966	-1,905	-3,015	-2,927	-2,713
Inversión directa	170	167	253	334	402	581	...
Inversión de cartera	125	129
Deuda externa pública	7,277	15,236	21,196	20,522	22,024	21,233	22,224
Intereses devengados	-600	-993	-1,008	-1,061	-1,233	-1,096	...
Variación total de reservas (- significa aumento)	561	-148	72	-848	-248	-6	-71
Costa Rica							
Balance comercial	-460	-55	-364	-22	-323	-419	-384
Cuenta corriente	-658	-301	-561	-167	-446	-537	-515
Inversión directa	48	65	160	173	217	275	300
Inversión de cartera	122	-14	-28	-13	-17	-5	-1
Deuda externa pública	2,140	3,524	3,173	3,267	3,289	3,159	3,256
Intereses devengados	-216	-304	-303	-221	-219	-211	-213
Variación total de reservas (- significa aumento)	-33	-51	201	-342	-133	61	221
El Salvador							
Balance comercial	45	-279	-583	-713	-944	-1,008	-1,212
Cuenta corriente	-1	-243	-381	-369	-337	-299	-302
Inversión directa	6	12	2	25	15	16	...
Inversión de cartera	-1	0
Deuda externa pública	947	1,805	2,076	2,102	2,338	1,988	2,053
Intereses devengados	-72	-101	-115	-113	-102	-117	-93
Variación total de reservas (- significa aumento)	72	-3	-149	128	-135	-114	-143
Guatemala							
Balance comercial	-228	-96	-244	-342	-955	-999	-1,011
Cuenta corriente	-165	-247	-235	-186	-758	-766	-724
Inversión directa	111	62	48	91	94	216	...
Inversión de cartera	4	142	-17	75	12	114	...
Deuda externa pública	1,504	2,536	2,387	2,254	2,246	2,086	2,108
Intereses devengados	-92	-173	-176	-120	-168	-91	...
Variación total de reservas (- significa aumento)	253	-97	30	-554	20	-113	2
Honduras							
Balance comercial	-185	-175	-91	-117	-170	-204	-98
Cuenta corriente	-331	-353	-282	-334	-379	-471	-309
Inversión directa	6	28	44	45	60	35	55
Inversión de cartera	0	1	0	0	0	0	0
Deuda externa pública	1,107	2,435	2,944	2,587	3,345	3,013	3,112
Intereses devengados	-100	-145	-186	-234	-253	-252	-200
Variación total de reservas (- significa aumento)	73	19	-18	-65	-24	106	-83
Nicaragua							
Balance comercial	-411	-579	-290	-486	-610	-449	-428
Cuenta corriente	-534	-839	-507	-849	-1,095	-853	-863
Inversión directa	0	0	15	39
Inversión de cartera	0	0
Deuda externa pública	1,579	4,936	10,616	10,312	10,806	10,987	11,695
Intereses devengados	-120	-270	-229	-373	-490	-425	-462
Variación total de reservas (- significa aumento)	197	-17	8	-15	24	54	-68

Cuadro 7
CENTROAMERICA: INDICADORES SELECCIONADOS DE LA BALANZA DE PAGOS
(continúa)

	Otros indicadores						
	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Costa Rica							
Saldo en cuenta corriente / PIB	-18.56	-9.04	-9.80	-3.00	-6.60	-7.10	-6.20
Deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios	178.63	303.20	150.70	148.50	127.80	105.40	97.70
Servicio de la deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios /b	26.76	41.50	66.50	15.60	19.80	19.30	14.80
El Salvador							
Saldo en cuenta corriente / PIB	-10.65	-6.46	-8.00	-7.00	-5.70	-4.30	-3.70
Deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios	77.94	199.30	235.90	232.80	239.90	174.70	154.40
Servicio de la deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios /b	3.30	48.10	35.50	55.10	35.50	29.20	28.40
Guatemala							
Saldo en cuenta corriente / PIB	-2.10	-3.27	-3.10	-2.00	-7.20	-6.70	-5.60
Deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios	6.90	218.50	152.30	133.60	118.40	115.40	91.40
Servicio de la deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios /b	2.60	19.70	4.30	14.50	55.00	52.80	54.40
Honduras							
Saldo en cuenta corriente / PIB	-13.15	-12.15	-9.20	-10.90	-11.20	-14.00	-10.30
Deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios	117.51	267.80	285.10	254.00	318.30	266.20	266.00
Servicio de la deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios /b	20.17	41.90	46.70	32.60	39.40	68.80	42.70
Nicaragua							
Saldo en cuenta corriente / PIB	-25.80	-40.46	-22.40	-55.30	-59.30	-47.40	-46.50
Deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios	318.99	1,433.20	2,706.80	3,048.20	3,493.70	2,992.10	2,628.10
Servicio de la deuda externa pública / exportaciones de bienes y servicios /b	12.12	19.70	4.30	14.50	55.00	52.80	54.40

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ No incluye servicio de la deuda acumulada y no pagada.

Cuadro 8
CENTROAMERICA: INGRESOS Y GASTOS DEL GOBIERNO CENTRAL

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Costa Rica (millones de colones)							
Ingresos corrientes	5,258	32,006	76,010	102,150	140,900	167,500	194,900
Gastos corrientes	6,747	30,144	87,977	113,471	142,475	167,144	256,697
Ahorro corriente	-1,489	1,862	-11,967	-11,321	-1,575	356	-61,797
Déficit o superávit fiscal	-3,392	-3,940	-23,133	-21,239	-17,436	-20,743	-91,223
Ahorro corriente/gastos de capital	-78.24	32.09	-107.17	-114.15	-9.93	1.69	-210.01
Déficit fiscal/gastos corrientes	50.27	13.07	26.29	18.72	12.24	12.41	35.54
Déficit fiscal/gastos totales	39.21	10.96	23.33	17.21	11.01	11.02	31.88
Ingresos tributarios/PIB	11.31	14.99	14.00	14.35	15.14	15.26	14.53
Gastos totales/PIB	20.89	18.16	18.96	17.88	17.50	17.47	21.86
Déficit fiscal/PIB	8.19	1.99	4.42	3.08	1.93	1.93	6.97
Financiamiento interno/déficit	92.36	-22.94	91.30	70.33	87.81	146.34	103.44
Financiamiento externo/déficit	7.64	122.94	8.68	29.67	12.19	-46.34	-3.44
El Salvador (millones de colones)							
Ingresos corrientes	1,040	1,913	3,566	4,395	5,479	6,702	8,368
Gastos corrientes	1,077	1,909	4,148	5,158	5,783	6,797	8,133
Ahorro corriente	-37	4	-582	-764	-304	-95	235
Déficit o superávit fiscal	-473	-544	-1,315	-2,208	-2,602	-2,025	-1,504
Ahorro corriente/gastos de capital	-8.49	0.66	-79.22	-52.89	-13.23	-4.72	12.25
Déficit fiscal/gastos totales	31.26	22.16	26.94	33.44	32.20	22.99	14.96
Ingresos tributarios/PIB	11.09	11.57	9.13	9.53	9.64	10.32	10.85
Gastos totales/PIB	16.97	17.14	13.38	15.50	16.21	14.55	14.15
Déficit fiscal/PIB	5.30	3.80	3.60	5.18	5.22	3.35	2.12
Financiamiento interno/déficit	76.32	22.78	-2.94	29.76	12.30	-10.12	-56.21
Financiamiento externo/déficit	28.54	77.15	102.89	70.24	87.70	110.12	156.23
Guatemala (millones de quetzales)							
Ingresos corrientes	747	865	2,711	4,266	5,484	5,745	5,687
Gastos corrientes	678	839	2,909	3,576	4,189	4,773	5,114
Ahorro corriente	69	26	-198	690	1,275	972	573
Déficit o superávit fiscal	-369	-205	-795	-40	-290	-982	-1,146
Ahorro corriente/gastos totales	15.75	11.26	-5.65	16.02	22.15	14.44	8.39
Déficit fiscal/gastos totales	33.06	19.16	22.68	0.93	5.04	14.60	16.77
Ingresos tributarios/PIB	8.60	8.07	6.83	7.30	8.25	7.80	6.77
Gastos totales/PIB	14.16	9.57	10.22	9.10	10.66	10.55	9.17
Déficit fiscal/PIB	4.68	1.83	2.32	0.08	0.54	1.54	1.54
Financiamiento interno/déficit	88.89	59.02	33.33	567.50	24.74	56.21	35.43
Financiamiento externo/déficit	11.11	40.00	15.72	267.50	14.21	8.66	-78.27
Honduras (millones de lempiras)							
Ingresos corrientes	759	1,064	2,056	2,843	3,268	3,767	4,600
Gastos corrientes	734	1,215	2,153	2,684	3,118	3,993	4,213
Ahorro corriente	25	-151	-97	159	151	-226	387
Déficit o superávit fiscal	-400	-628	-798	-537	-928	-2,080	-1,409
Ahorro corriente/gastos de capital	5.88	-31.66	-13.90	22.86	12.71	-11.32	20.22
Déficit fiscal/gastos corrientes	54.50	51.69	37.04	19.99	29.78	52.10	33.45
Déficit fiscal/gastos totales	34.51	37.12	27.95	15.88	21.57	34.73	22.99
Ingresos tributarios/PIB	15.15	15.49	14.78	15.52	15.99	15.70	15.64
Gastos totales/PIB	25.23	26.28	22.76	20.72	22.90	26.69	22.40
Déficit fiscal/PIB	8.71	9.75	6.36	3.29	4.94	9.27	5.15
Financiamiento interno/déficit	36.50	31.53	-18.07	-100.99	-58.67	-4.44	4.74
Financiamiento externo/déficit	63.50	68.47	118.07	200.99	158.67	104.44	95.26
Nicaragua (millones de lempiras)							
Ingresos corrientes / PIB	21.80	32.34	21.80	19.30	20.30	19.60	20.10
Gastos corrientes / PIB	24.09	43.12	25.20	23.50	22.10	20.60	20.90
Ahorro corriente / PIB	-2.30	10.80	-3.40	-4.20	-1.80	-1.00	-0.80
Déficit o superávit fiscal / PIB	-8.00	-18.00	6.90	-7.50	-7.60	-7.30	-9.70
Ahorro corriente/gastos de capital	-40.60	-156.70	-97.14	-120.00	-30.00	-14.71	-8.70
Déficit fiscal/gastos totales	-26.93	-35.32	-24.04	-27.78	-27.05	-26.64	-32.23
Financiamiento interno/déficit	26.98	89.60	-33.33	-61.33	-80.26	0.00	-13.40
Financiamiento externo/déficit	73.02	1.30	133.33	161.33	180.26	100.00	113.40

Fuente: CEPAL, en base a cifras oficiales.
a/ Cifras preliminares.

Cuadro 9
CENTROAMERICA: INDICADORES MONETARIOS SELECCIONADOS

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Costa Rica (millones de colones)								
Índice de precios al consumidor	16.4	25.3	10.0	27.3	25.3	17.0	9.0	19.9
Crédito interno	104,546	122,049	126,900	165,484	177,114	220,153	281,867	367,177
Al sector público	51,102	59,946	58,493	76,437	80,149	76,686	78,717	91,427
Al sector privado	53,444	62,103	68,406	84,288	92,788	135,362	195,323	231,493
Tasa de interés real								
Pasivas (sector estatal)	4.88	1.41	11.32	3.89	2.55	0.43	11.03	0.61
Activas (excepto agricultura)	6.59	4.3	15.45	5.26	8.3	7.26	20.96	10.8
Tasa de interés equivalente en moneda extranjera	8.75	10.37	8.87	8.82	4.87	4.05	4.13	7.48
El Salvador (millones de colones)								
Índice de precios al consumidor	19.6	18.2	23.5	19.3	9.9	19.9	12.3	8.9
Crédito interno	8,443	9,250	6,237	6,883	8,448	11,613	16,896	21,523
Al sector público	2,914	3,031	2,178	2,994	3,689	4,218	4,380	3,162
Al sector privado	5,529	6,219	6,986	7,417	8,368	10,960	15,067	19,158
Tasa de interés real								
Pasivas	-4.84	1.51	3.9
Activas	-1.41	5.8	9.5
Tasa de interés equivalente en moneda extranjera	-5.05	1.45	3.9
Guatemala (millones de quetzales)								
Índice de precios al consumidor	10.1	11.0	17.9	60.6	10.0	14.2	11.6	11.6
Crédito interno	5,136	5,745	6,310	7,601	8,746	9,727	10,289	13,832
Al sector público	1,005	887	1,096	1,084	2,110	1,455	954	1,129
Al sector privado	3,046	3,504	3,841	4,479	5,301	7,161	8,258	10,151
Tasa de interés real								
Pasivas	0.15	2.72	0.00	-41.01	-17.91	0.26	-0.11	-5.63
Activas	3.15	5.72	3.00	-41.01	-12.91	9.26	12.31	7.75
Tasa de interés equivalente en moneda extranjera	-21.98	8.20	4.98	-41.71	6.33	7.21	4.50	4.37
Honduras (millones de lempiras)								
Índice de precios al consumidor	2.9	6.7	11.4	36.4	21.4	6.5	13.0	28.9
Crédito interno	4,621	5,020	5,655	3,927	4,127	4,710	6,565	8,159
Al sector público	1,593	1,831	2,191	2,374	1,026	784	875	1,174
Al sector privado	3,028	3,189	3,464	3,691	4,299	5,364	6,161	7,683
Tasa de interés real								
Pasivas	3.05	0.21	-10.92
Activas	12.91	11.32	2.65
Tasa de interés equivalente en moneda extranjera	-17.93	6.86	-7.83
Nicaragua (millones de córdovas)								
Índice de precios al consumidor	1,347	33,657	1,689	13,490	865.6	3.5	19.5	12.4
Crédito interno	416,915	247,014	229	653	3,876	21,755	24,017	26,331
Al sector público	416,561	200,707	191	558	2,205	19,720	20,980	22,255
Al sector privado	354	46,307	38	95	1,671	2,035	3,037	4,076
Tasa de interés real								
Pasivas (cuentas de ahorro)	8.5	8.9	8.8
Activas (corto plazo)	19.7	20.1	20.3
Tasa de interés equivalente en moneda extranjera	8.5	8.9	8.8

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales
a/ Cifras preliminares.

Cuadro 10
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
Costa Rica							
Tipo de cambio (colones por dólar)	9.24	50.45	91.61	122.43	134.51	142.17	157.10
Indice de precios relativos con el exterior (1986 = 100)\b	26.72	91.11	164.36	202.62	239.86	255.75	283.05
Indice del tipo de cambio real ajustado (1986 = 100)\c	26.72	91.11	99.49	107.86	100.10	99.23	99.07
El Salvador							
Tipo de cambio (colones por dólar)	2.50	2.50	7.67	8.08	8.44	8.78	8.78
Indice de precios relativos con el exterior (1980 = 100)\b	100.00	172.72	441.05	503.56	556.84	650.79	712.48
Indice del tipo de cambio real ajustado (1980 = 100)\c	100.00	57.90	69.58	64.16	60.63	53.97	49.32
Guatemala							
Tipo de cambio (quetzales por dólar)	1.00	1.00	4.50	4.99	5.15	5.60	5.75
Indice de precios relativos con el exterior (1985 = 100)\b	91.12	100.00	213.04	276.03	295.43	325.28	356.74
Indice del tipo de cambio real ajustado (1985 = 100)\c	109.74	100.00	211.22	180.75	174.44	172.29	161.04
Honduras							
Tipo de cambio (lempiras por dólar)	2.00	2.00	4.10	5.32	5.54	6.57	8.50
Indice de precios relativos con el exterior (1980 = 100)\b	100.00	121.68	163.40	218.51	236.23	257.65	337.06
Indice del tipo de cambio real ajustado (1980 = 100)\c	100.00	82.18	125.46	121.74	117.21	127.50	136.97
Nicaragua							
Tipo de cambio (Córdoba oro por dólar)	10.00	26.00	689.96	4.85	5.00	6.12	6.72
Indice del tipo de cambio real efectivo (1980 = 100)							
Oficial	100.00	39.40	347.20	102.53	105.82	101.43	98.20
No oficial	100.00	548.80	392.20	102.05	99.08	99.70	95.83

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Calculado como el índice de precios al consumidor doméstico sobre el índice de precios al consumidor de los Estados Un

c/ Calculado como el índice de precios relativos con el exterior por el índice del tipo de cambio.

Cuadro 11
CENTROAMERICA: EVOLUCION DE EMPLEOS Y SALARIOS

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994 a/
COSTA RICA							
Desempleo urbano	6.0	6.7	5.4	6.0	4.3	4.0	4.3
Tasa de desocupación nacional	5.6	6.5	4.6	5.5	4.1	4.1	4.2
Empleo industrial (1980 = 100)	100.0	100.4	106.7	110.0	114.9	114.7	114.0
Remuneraciones medias reales (1980 = 100)	100.0	98.0	104.8	110.1	115.1	120.1	125.1
Salario mínimo real urbano (1980 = 100)	100.0	112.2	120.5	111.8	111.5	111.7	113.1
EL SALVADOR							
Desempleo urbano	10.0	7.5	7.9	8.1	...
Tasa de desocupación nacional
Empleo industrial (1980 = 100)
Remuneraciones medias reales (1980 = 100)
Salario mínimo real urbano (1980 = 100)	100.0	66.2	34.8	34.1	35.2	34.0	36.0
GUATEMALA							
Desempleo urbano	2.2	12.9	6.4	6.7	6.1	5.5	...
Tasa de desocupación nacional	6.5	6.4	5.7	5.5	5.2
Empleo industrial (1980 = 100)	100.0	94.2	114.2	117.6	121.7	125.4	...
Remuneraciones medias reales (1980 = 100)	100.0	99.2	81.6	76.4	87.8	94.0	100.3
Salario mínimo real urbano (1980 = 100)	100.0	83.6	48.2	38.9	35.0
HONDURAS							
Desempleo urbano	8.8	11.7	8.0	7.1	6.4	7.5	8.1
Tasa de desocupación nacional
Empleo industrial (1980 = 100)
Remuneraciones medias reales (1980 = 100)
Salario mínimo real urbano (1980 = 100)	100.0	85.3	84.7	84.8	96.1	97.8	83.8
NICARAGUA							
Desempleo urbano	...	4.7	11.1	13.6	16.6	20.0	...
Tasa de desocupación nacional	5.0	3.2	11.1	14.2	17.8	21.8	20.7
Empleo industrial (1980 = 100)	100.0	87.6	78.3	62.8	55.6	53.5	...
Remuneraciones medias reales (1980 = 100)	100.0	19.8	12.6	13.0	15.5	15.0	15.3
Salario mínimo real urbano (1980 = 100)	100.0	45.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.
a/ Cifras preliminares.

Cuadro 12
PAISES "GANADORES" Y PAISES "PERDEDORES": INSERCIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DURANTE 1990-1993 a/

Países ganadores	PARTICIPACION EN EL MERCADO (A=1990, B=1993)										CONTRIBUCION EN EL MERCADO (A=1990, B=1993)								
	A	B	B-A	EN-A	EM-A	OP-A	RE-A	EN-B	EM-B	OP-B	RE-B	EN-A	EM-A	OP-A	RE-A	EN-B	EM-B	OP-B	RE-B
1 China	1.87	3.28	1.39	2.44	1.23	2.18	1.03	4.51	1.77	1.98	0.87	69.47	19.38	3.01	8.13	80.75	14.09	1.68	3.48
2 Canadá	4.87	5.39	0.52	3.87	5.36	5.30	7.60	4.54	6.88	4.85	6.69	35.71	39.63	11.85	12.81	41.52	39.71	10.20	8.56
3 Japón	7.50	7.90	0.41	9.03	2.97	11.96	5.19	8.96	3.51	10.97	4.66	35.32	10.96	42.31	11.42	40.37	11.08	40.29	8.27
4 Estados Unidos de América	10.51	10.87	0.36	9.32	7.79	19.29	10.81	10.11	9.13	17.38	9.74	38.07	18.48	23.88	19.78	43.55	18.03	22.78	15.63
5 Arabia Saudita	1.05	1.39	0.34	0.22	2.93	0.05	1.13	0.26	5.04	0.03	0.81	7.42	71.51	1.01	20.05	7.41	82.74	0.53	9.32
6 México	1.59	1.92	0.33	1.74	1.16	1.07	2.10	2.34	1.74	0.91	1.91	46.54	17.32	9.02	27.13	55.96	18.68	7.14	18.21
7 Malasia	0.73	1.05	0.33	0.86	0.24	2.35	0.81	1.36	0.41	2.17	0.51	59.58	9.74	18.02	12.67	71.10	9.92	12.42	6.56
8 Tailandia	0.68	0.95	0.27	1.09	0.36	0.29	0.41	1.47	0.60	0.28	0.36	70.21	16.98	5.26	7.55	73.90	18.12	4.05	3.93
9 Indonesia	0.85	1.03	0.18	0.53	0.46	2.82	1.45	0.86	0.73	2.58	1.24	30.47	13.06	22.92	33.55	44.64	14.96	19.08	21.33
10 Singapur	0.90	1.07	0.17	1.50	0.09	0.98	0.90	2.11	0.12	0.89	0.71	47.28	2.41	30.19	20.12	80.49	2.43	25.57	11.51
11 Taiwán (otros NEAs)	2.11	2.24	0.12	2.96	0.95	3.29	0.73	3.64	1.26	2.49	0.60	39.92	9.96	42.55	7.57	50.40	10.83	33.51	5.27
12 Islandia	0.83	0.92	0.09	1.40	0.34	1.05	0.39	1.78	0.46	0.96	0.31	36.22	7.67	43.89	12.23	44.96	7.89	39.38	7.76
13 Filipinas	0.33	0.40	0.08	0.42	0.09	0.69	0.21	0.56	0.13	0.82	0.14	54.66	7.97	27.71	8.66	65.76	8.22	21.85	4.36
14 Nigeria	0.34	0.41	0.08	0.01	1.15	0.01	0.08	0.01	1.59	0.00	0.05	0.81	95.00	0.54	3.85	0.85	87.22	0.32	1.61
15 India	0.49	0.55	0.06	0.41	0.76	0.39	0.37	0.54	0.91	0.33	0.30	38.85	38.52	8.07	14.76	48.38	35.47	6.72	9.43
16 Polonia	0.29	0.34	0.05	0.20	0.42	0.34	0.27	0.34	0.59	0.23	0.19	29.03	33.46	17.34	20.18	44.82	33.97	10.77	10.43
17 España	1.70	1.75	0.04	2.28	1.88	1.40	1.35	2.59	2.05	1.16	1.04	38.21	22.85	22.36	16.58	45.17	23.32	20.18	11.35
18 República Dominicana	0.09	0.12	0.03	0.22	0.01	0.03	0.11	0.32	0.02	0.02	0.07	64.99	4.39	10.48	20.13	80.98	4.95	5.89	8.18
19 Hungría	0.20	0.23	0.03	0.15	0.17	0.39	0.24	0.23	0.22	0.31	0.18	32.63	22.12	24.30	20.95	47.45	22.52	18.32	11.70
20 Bulgaria	0.04	0.06	0.02	0.03	0.04	0.03	0.07	0.08	0.08	0.02	0.05	38.82	33.87	8.82	18.49	47.50	41.64	3.72	7.14
21 Costa Rica	0.08	0.10	0.02	0.19	0.03	0.03	0.05	0.25	0.06	0.02	0.04	63.89	8.81	11.41	15.89	72.74	10.18	7.70	9.34
22 Checoslovaquia	0.18	0.20	0.02	0.12	0.17	0.19	0.29	0.18	0.27	0.13	0.22	25.71	28.61	21.33	24.35	35.82	36.28	14.11	13.78
23 Siria (República Árabe)	0.05	0.07	0.02	0.00	0.21	0.00	0.04	0.01	0.33	0.00	0.03	1.40	80.53	0.50	17.57	3.42	87.90	0.14	8.55
24 Pakistán	0.14	0.15	0.02	0.18	0.20	0.04	0.13	0.23	0.27	0.04	0.09	39.28	30.04	8.37	22.32	48.33	31.86	7.12	12.69
25 Israel	0.39	0.40	0.02	0.26	0.62	0.33	0.31	0.34	0.71	0.25	0.28	24.27	45.72	17.32	12.69	33.05	43.94	13.85	9.15
26 Guatemala	0.05	0.07	0.02	0.08	0.08	0.01	0.01	0.13	0.09	0.00	0.00	47.53	44.22	5.31	2.93	64.59	32.83	2.17	0.41
27 Honduras	0.04	0.05	0.01	0.08	0.03	0.05	0.01	0.11	0.03	0.04	0.01	37.35	18.26	39.25	5.14	61.29	11.97	24.86	1.78
28 Egipto	0.14	0.15	0.01	0.04	0.36	0.01	0.15	0.06	0.47	0.01	0.11	7.40	72.71	1.84	18.06	11.42	76.61	1.07	10.91
29 El Salvador	0.02	0.02	0.01	0.02	0.03	0.00	0.01	0.04	0.03	0.00	0.01	32.37	53.82	5.97	8.04	56.12	36.61	3.49	3.78
30 Guyana	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.02	0.03	0.00	0.00	40.35	38.58	13.88	7.21	44.72	45.02	7.95	2.32
31 Ecuador	0.10	0.10	0.01	0.15	0.09	0.03	0.07	0.16	0.12	0.02	0.05	55.73	23.70	5.42	15.15	81.84	25.55	4.19	8.42
32 Jamaica	0.05	0.06	0.01	0.03	0.11	0.05	0.01	0.05	0.11	0.04	0.01	22.64	64.72	18.96	3.68	34.13	46.95	17.05	1.88
33 Birmania	0.00	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.00	0.01	42.22	12.66	20.03	25.09	59.58	19.96	10.27	10.20
34 Nueva Zelanda	0.28	0.29	0.00	0.17	0.21	0.50	0.42	0.22	0.28	0.43	0.31	19.73	20.54	37.66	22.06	28.17	23.18	34.85	13.80
35 Chile	0.27	0.27	0.00	0.21	0.23	0.15	0.49	0.26	0.37	0.13	0.37	28.07	16.96	11.45	43.53	36.59	23.66	10.42	29.33
36 Jordania	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.01	0.01	0.02	0.00	0.01	11.39	40.61	12.71	35.28	22.57	57.46	4.00	15.98
37 Colombia	0.22	0.22	0.00	0.10	0.57	0.05	0.29	0.13	0.66	0.03	0.27	14.06	47.56	5.01	33.37	20.21	49.25	3.86	26.69
Suma	38.99	44.05	5.07	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	---
Promedio	---	---	---	1.09	0.84	1.50	1.01	1.35	1.11	1.33	0.87	35.87	30.83	16.48	17.03	45.69	31.77	12.73	8.81
Países "perdedores"																			
1 Barbados	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.00	0.00	0.00	46.70	3.56	33.00	18.74	83.41	10.86	21.23	4.70
2 Nicaragua	0.01	0.01	0.00	0.01	0.00	0.00	0.02	0.02	0.01	0.00	0.01	30.55	2.85	13.34	53.26	49.00	17.13	6.09	27.77
3 Bolivia	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01	0.04	0.01	0.02	0.00	0.03	9.59	22.28	9.60	58.53	22.83	32.22	7.16	37.79
4 Cuba	0.03	0.02	0.00	0.00	0.01	0.08	0.02	0.00	0.04	0.06	0.01	2.68	7.85	69.49	19.98	5.70	23.13	65.14	6.03
5 Uruguay	0.03	0.03	0.00	0.02	0.04	0.04	0.03	0.03	0.05	0.03	0.02	16.09	27.87	37.55	18.49	24.39	33.18	30.88	11.55
6 Kenia	0.03	0.03	0.00	0.01	0.02	0.04	0.07	0.01	0.03	0.04	0.05	5.24	17.49	39.63	37.64	12.39	23.16	38.87	25.58
7 Trinidad y Tobago	0.05	0.05	0.00	0.01	0.07	0.00	0.15	0.02	0.09	0.00	0.13	8.50	35.41	0.73	55.38	14.68	40.28	0.46	44.58
8 Tanzania (Rep. Unida de)	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.00	0.03	0.01	0.01	0.00	0.02	15.42	16.60	6.73	61.26	25.66	24.08	4.93	45.33
9 Hong Kong	1.03	1.02	0.00	0.57	0.26	2.38	0.32	0.71	0.37	2.07	0.28	13.26	4.13	73.86	8.78	18.05	5.04	70.64	6.26
10 Islandia	0.06	0.06	-0.01	0.05	0.01	0.09	0.09	0.06	0.01	0.08	0.07	16.46	2.44	51.28	28.82	23.51	3.67	50.56	22.26
11 Suriname	0.02	0.01	-0.01	0.01	0.00	0.01	0.14	0.01	0.00	0.00	0.10	9.01	6.72	6.52	77.78	16.24	9.64	5.18	68.96
12 Zimbabue	0.04	0.03	-0.01	0.01	0.04	0.04	0.08	0.02	0.04	0.03	0.04	3.86	19.37	31.19	45.57	13.98	24.38	33.67	27.98
13 Paraguay	0.02	0.01	-0.01	0.01	0.01	0.01	0.08	0.01	0.01	0.00	0.04	10.41	6.82	8.17	74.59	28.80	14.60	8.44	50.16
14 Turquía	0.35	0.34	-0.01	0.31	0.21	0.46	0.44	0.38	0.29	0.38	0.27	31.88	12.85	26.37	29.30	43.91	15.69	24.42	15.87
15 Haití	0.02	0.01	-0.01	0.00	0.00	0.03	0.01	0.00	0.00	0.01	0.00	0.95	1.65	83.80	13.60	3.55	6.56	77.17	12.72
16 Senegal	0.02	0.01	-0.01	0.00	0.00	0.03	0.04	0.00	0.01	0.02	0.01	0.63	4.53	54.59	40.24	2.48	9.87	81.21	28.45
17 Túnez	0.11	0.10	-0.01	0.03	0.03	0.15	0.15	0.04	0.05	0.13	0.11	3.26	4.93	55.94	35.87	5.94	8.50	60.27	25.29
18 Perú	0.11	0.09	-0.02	0.05	0.20	0.04	0.17	0.07	0.23	0.03	0.11	13.76	31.80	10.33	44.10	24.51	35.43	9.72	30.34
19 Zambia	0.04	0.02	-0.02	0.01	0.00	0.00	0.27	0.02	0.00	0.00	0.13	6.70	0.95	1.57	90.78	23.42	3.68	1.06	71.83
20 Camerún	0.07	0.05	-0.02	0.04	0.00	0.02	0.17	0.04	0.00	0.02	0.13	10.18	0.05	10.75	79.02	15.24	0.10	12.42	72.25
21 Portugal	0.58	0.58	-0.02	0.56	0.27	0.81	0.61	0.65	0.33	0.65	0.53	20.94	13.07	48.31	17.68	27.21	14.59	44.24	13.96
22 Core D'hoire	0.09	0.07	-0.02	0.01	0.19	0.10	0.10	0.01	0.22	0.06	0.08	1.98	34.75	34.40	28.87	3.73	45.94	28.63	21.51
23 Panamá	0.07	0.04	-0.02	0.03	0.02	0.08	0.13	0.04	0.03	0.06	0.04	10.94	5.46	34.68	48.93	25.92	12.27	42.51	19.30
24 Rumania	0.12	0.09	-0.02	0.09	0.04	0.10	0.28	0.12	0.08	0.07	0.09	18.02	10.28	29.17	42.54	35.28	21.03	28.85	15.04
25 Marruecos	0.17																		

Cuadro 13
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES TOTALES EN EL MERCADO DE LA OCDE

	Participación en 1990	Participación en 1993	Diferencia
Costa Rica	0.077	0.098	0.021
El Salvador	0.019	0.025	0.006
Guatemala	0.049	0.066	0.016
Honduras	0.040	0.054	0.013
Nicaragua	0.010	0.010	-0.001
Total	0.196	0.252	0.056

Fuente: C.A.N./CEPAL.

Cuadro 14
CONTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES EN EL MERCADO DE LA OCDE
(5 principales productos a nivel de 3 dígitos según CUCI revisión 2)

	1990	1993	Diferencia
Costa Rica	67.26	64.95	-2.30
El Salvador	72.59	73.95	1.36
Guatemala	64.21	63.48	-0.73
Honduras	66.23	59.24	-6.99
Nicaragua	53.61	65.34	11.73
Promedio simple	64.78	65.39	0.61

Fuente: C.A.N./CEPAL.

Cuadro 15
Participación, contribución y especialización de las exportaciones por grupos de sectores a/ b/ c/

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	TOTAL d/
Participación del sector						
EN 1990	0.191	0.021	0.081	0.056	0.012	0.361
EN 1993	0.251	0.044	0.132	0.112	0.017	0.556
EN-diferencia	0.060	0.023	0.051	0.056	0.005	0.195
EM 1990	0.034	0.035	0.082	0.028	0.002	0.180
EM 1993	0.057	0.035	0.091	0.026	0.010	0.219
EM-diferencia	0.023	0.000	0.008	-0.001	0.008	0.038
OP 1990	0.029	0.004	0.010	0.055	0.005	0.103
OP 1993	0.024	0.003	0.005	0.042	0.002	0.075
OP-diferencia	-0.006	-0.001	-0.005	-0.013	-0.003	-0.027
RE 1990	0.050	0.010	0.008	0.012	0.021	0.102
RE 1993	0.043	0.007	0.002	0.007	0.012	0.071
RE-diferencia	-0.007	-0.003	-0.006	-0.005	-0.009	-0.031
Contribución del sector						
EN 1990	63.89	32.37	47.53	37.35	30.55	42.34
EN 1993	72.74	56.12	64.59	61.29	49.00	60.75
EN-diferencia	8.85	23.75	17.06	23.94	18.45	18.41
EM 1990	8.81	53.62	44.22	18.26	2.85	25.55
EM 1993	10.16	36.61	32.83	11.97	17.13	21.74
EM-diferencia	1.36	-17.01	-11.40	-6.29	14.28	-3.81
OP 1990	11.41	5.97	5.31	39.25	13.34	15.06
OP 1993	7.76	3.49	2.17	24.96	6.09	8.89
OP-diferencia	-3.65	-2.49	-3.14	-14.29	-7.25	-6.16
RE 1990	15.89	8.04	2.93	5.14	53.26	17.05
RE 1993	9.34	3.78	0.41	1.78	27.77	8.62
RE-diferencia	-6.55	-4.25	-2.52	-3.36	-25.48	-8.44
Especialización						
EN 1990	2.47	1.10	1.64	1.39	1.19	1.56
EN 1993	2.55	1.78	2.01	2.09	1.73	2.03
EN-diferencia	0.07	0.68	0.37	0.70	0.55	0.47
EM 1990	0.44	1.84	1.67	0.68	0.15	0.96
EM 1993	0.58	1.41	1.38	0.49	1.02	0.97
EM-diferencia	0.13	-0.43	-0.29	-0.19	0.87	0.02
OP 1990	0.38	0.23	0.20	1.36	0.44	0.52
OP 1993	0.24	0.12	0.07	0.79	0.19	0.28
OP-diferencia	-0.14	-0.11	-0.12	-0.57	-0.26	-0.24
RE 1990	0.65	0.54	0.17	0.30	2.11	0.75
RE 1993	0.44	0.29	0.03	0.12	1.26	0.43
RE-diferencia	-0.22	-0.24	-0.14	-0.18	-0.86	-0.33

Fuente: C.A.N./CEPAL.

a/ La contribución indica el peso de un sector o grupo de sectores en la estructura comercial del país.

b/ La especialización compara la participación de mercado sectorial de un país con su participación global en el mercado.

c/ EN = Estrella Naciente, EM = Estrella Menguante, OP = Oportunidades Perdidas, RE = Retrocesos.

d/ Suma en el caso de la participación y promedio simple en el caso de la contribución y la especialización

Cuadro 16
PARTICIPACION DE LAS EXPORTACIONES TOTALES EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y DE MEXICO

	ESTADOS UNIDOS					MEXICO						
	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/
Costa Rica	0.204	0.236	0.266	0.266	0.248	0.248	0.088	0.041	0.023	0.033	0.035	0.010
El Salvador	0.048	0.062	0.072	0.084	0.092	0.106	0.008	0.038	0.018	0.022	0.024	0.110
Guatemala	0.160	0.184	0.202	0.206	0.193	0.215	0.093	0.173	0.121	0.095	0.105	0.049
Honduras	0.099	0.114	0.147	0.158	0.165	0.186	0.006	0.011	0.007	0.010	0.004	0.004
Nicaragua	0.003	0.012	0.013	0.022	0.025	0.034	0.044	0.028	0.027	0.017	0.014	0.011
Total	0.514	0.608	0.700	0.736	0.723	0.789	0.239	0.291	0.196	0.177	0.182	0.184

a/ Enero-mayo.

Fuente: elaboración propia con cifras de NTDB.

Cuadro 17
CONCENTRACION DE LAS EXPORTACIONES EN EL MERCADO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y DE MEXICO a/

	ESTADOS UNIDOS										MEXICO													
	(principales 5 fracciones a nivel de 2 dígitos)					(principales 20 productos a nivel de 10 dígitos)					(principales 5 fracciones a nivel de 2 dígitos)					(principales 20 productos a nivel de 10 dígitos)								
	1990	1991	1992	1993	1994	1995 b/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 b/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 b/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 b/
Costa Rica	69.21	71.9	74.83	72.2	69.79	70.82	47.09	51.79	52.46	53.53	52.7	42.34	13.9	82.82	76.76	77.21	70.37	51.51	12.38	58.15	56.87	67.78	77.86	45.58
El Salvador	74.38	72.04	79.75	82.55	84.78	83.25	49.85	47.85	50.41	48.83	46.12	40.72	32.16	22.38	57.8	63.55	68.74	48.62	51.41	27.71	68.57	81.28	83.07	56.64
Guatemala	72.71	78.62	78.71	78.44	81.12	82.43	52.3	53.85	52.29	52.6	56.31	55.52	41.73	52.24	56.89	59.93	53.14	55.99	34.3	25.28	28.43	32.4	31.62	42.98
Honduras	72.45	80.13	80.29	84.44	86.17	82.53	53.37	50.26	50.4	51.88	51.55	45.02	3.59	11.3	9.6	18.91	62.54	89.19	85.53	81.61	41.91	55.61	72.5	83.36
Nicaragua	84.04	89.84	85.12	88.73	87.89	83.34	28.16	84.02	81.45	79.5	82.25	37.85	97.15	92.55	94.26	95.01	93.17	93.54	41.1	51.39	83.33	95.42	98.2	93.64
Total (promedio simple)	74.56	78.51	79.74	81.27	81.91	80.47	46.15	57.55	57.40	57.27	57.79	44.29	37.71	52.22	59.06	62.92	69.59	67.81	44.94	49.63	55.82	66.49	72.65	64.44

Fuente: elaboración propia con cifras de NTDB.

a/ La concentración de las exportaciones a 2 y 10 dígitos fue calculada en base a los rubros de máxima contribución a los respectivos mercados en 1994.

b/ Enero-mayo.

Cuadro 18
PRINCIPALES EXPORTACIONES DE CENTROAMERICA A LOS ESTADOS UNIDOS
(en base a la contribución de las exportaciones de la región en 1994, a dos dígitos según el Sistema Armonizado)

Partida	Rubro	Participación global en el mercado de los EU					Participación de la región					Contribución de las exportaciones de la región							
		1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/
		62	Prendas y complementos de vestir excepto los de punto	2.90	3.05	3.38	3.42	3.17	2.92	3.85	5.08	5.94	6.79	7.37	8.21	21.69	25.46	28.66	31.63
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	1.74	1.81	1.94	1.83	1.84	1.63	2.12	3.34	4.89	5.78	6.53	8.55	7.17	9.94	13.51	14.40	16.50	17.70
08	Frutas comestibles; cortezas de agrios o de melones	0.45	0.48	0.47	0.42	0.39	0.45	23.12	22.33	25.04	25.47	24.69	24.66	20.06	17.60	16.65	14.60	13.27	14.13
09	Café, té, yerba mate y especias	0.44	0.45	0.38	0.31	0.42	0.55	18.85	15.43	17.69	17.79	13.22	14.42	14.39	11.28	9.59	7.61	7.69	10.06
03	Pescados y crustáceos y moluscos	0.89	0.96	0.90	0.86	0.85	0.74	3.16	3.72	3.66	3.93	4.30	3.63	5.49	5.88	4.72	4.81	5.08	3.41
02	Carnes y despojos comestibles	0.46	0.47	0.42	0.40	0.32	0.28	5.30	4.93	5.09	7.66	7.39	6.38	4.78	3.82	3.07	4.13	3.31	2.26
85	Máquinas, aparatos y material eléctrico	11.74	12.53	12.87	13.36	14.22	14.49	0.12	0.13	0.15	0.15	0.14	0.14	2.72	2.74	2.79	2.66	2.65	2.59
17	Azúcares y artículos de confitería	0.26	0.24	0.23	0.20	0.18	0.17	9.93	17.39	14.38	14.13	10.39	16.99	5.01	6.89	4.75	3.76	2.53	3.61
07	Legumbres y hortalizas, plantas, raíces	0.27	0.25	0.22	0.25	0.23	0.34	3.53	4.76	5.81	4.74	5.26	3.94	1.87	1.95	1.79	1.60	1.70	1.70
71	Perlas finas o cultivadas, piedras preciosas	2.35	2.51	2.34	2.37	2.27	2.01	0.07	0.20	0.29	0.46	0.43	0.43	0.40	0.66	0.93	1.43	1.43	1.43
	Suma	21.50	22.75	23.15	23.42	23.89	23.58	2.00	2.31	2.62	2.71	2.62	2.91	83.58	86.22	86.46	86.43	86.48	87.27
	Promedio ponderado b/	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: CEPAL, sobre la base de US Imports of Merchandise, Department of Commerce.

a/ Enero-mayo.

b/ Ponderado por la participación global en el mercado de los EU.

Cuadro 19
 COSTA RICA: PRINCIPALES EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS
 (en base a la contribución de las exportaciones en 1994, a diez dígitos según el Sistema Armonizado)

Partida	Rubro	Participación global en el mercado de los EU					Participación					Contribución en las exportaciones totales							
		1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/
0803002020	Bananas o plátanos, frescos o secos	0.177	0.118	0.192	0.171	0.150	0.153	20.27	23.53	27.49	27.39	24.88	23.58	17.59	19.08	19.91	17.68	15.05	14.52
6203424015	Trejes o ternos, conjuntos, chaquetas (fascos), otros que de algodón	0.112	0.118	0.127	0.127	0.126	0.111	6.73	7.37	6.61	7.80	8.06	7.43	3.70	3.66	3.15	3.72	4.08	3.31
6212102020	Sostenes (corpiños)	0.054	0.067	0.080	0.081	0.082	...	14.40	13.29	15.73	14.13	12.35	...	3.79	3.79	4.71	4.31	4.07	4.10
7113195000	Joyería y demás manufacturas, de oro o platino	0.296	0.308	0.332	0.335	0.318	0.246	0.33	0.16	0.29	1.18	2.20	3.04	0.48	0.21	0.36	1.49	2.82	3.01
6203424010	Trejes o ternos, conjuntos, chaquetas (fascos), de algodón	0.040	0.040	0.051	0.063	0.064	0.063	2.17	9.99	14.06	13.41	9.54	7.73	0.43	1.70	2.68	3.17	2.46	1.95
8516310000	Secadores para el cabello	0.033	0.029	0.033	0.027	0.027	0.024	6.77	12.13	17.41	24.75	22.55	23.39	1.09	1.47	2.15	2.50	2.42	2.24
6108220020	Combinaciones, enaguas, bragas, camisones, de fibras sintéticas art.	0.019	0.021	0.021	0.024	0.028	...	14.75	23.31	21.97	26.47	21.29	...	1.36	2.09	1.70	2.41	2.41	2.36
0901110010	Café, sin descafeinar	0.080	0.085	0.076	0.061	0.110	0.142	3.06	3.74	4.70	2.50	4.64	3.75	1.20	1.34	1.34	0.57	2.12	2.15
0202306000	Carne de animales de la especie bovina, congelada, deshuesada	0.290	0.297	0.262	0.223	0.167	...	1.79	2.00	1.57	3.11	3.03	...	2.55	2.51	1.54	2.61	2.04	1.33
6108210010	Combinaciones, enaguas, bragas, camisones, de algodón	0.021	0.027	0.035	0.037	0.039	0.044	11.41	10.52	16.59	17.53	12.29	17.14	1.15	1.19	2.18	2.43	1.94	2.34
	Suma	1.122	1.184	1.209	1.149	1.111	33.34	37.04	39.72	40.89	39.41	37.31
	Promedio ponderado b/	6.07	7.40	8.75	9.45	8.79

Fuente: CEPAL, sobre la base de US Imports of Merchandise, Department of Commerce.

a/ Enero-mayo.

b/ Ponderado por la participación global en el mercado de los EU.

Cuadro 20
 EL SALVADOR: PRINCIPALES EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS
 (en base a la contribución de las exportaciones en 1994, a diez dígitos según el Sistema Armonizado)

Partida	Rubro	Participación global en el mercado de los EU					Participación					Contribución en las exportaciones totales							
		1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/
090110090	Café, sin descafeinar	0.247	0.246	0.199	0.155	0.194	0.142	5.47	4.78	5.38	7.28	2.69	1.92	28.14	18.93	14.84	13.42	5.71	2.74
853224060	Condensadores eléctricos fijos, con dieléctrico de cerámica	0.016	0.015	0.017	0.011	0.010	0.012	23.94	26.20	22.44	34.89	36.16	37.93	7.92	6.15	5.26	4.57	4.12	4.13
611020275	Sueters, jerseys, "pulovers", de algodón	0.111	0.127	0.138	0.117	0.120	0.114	0.29	0.48	1.66	2.55	2.98	3.79	0.67	0.99	3.16	3.55	3.91	4.09
090110010	Café, sin descafeinar	0.080	0.085	0.076	0.061	0.113	0.142	3.46	6.07	8.82	8.24	2.66	1.85	5.76	8.32	9.26	5.98	3.28	2.49
620520265	Camisas para hombres o niños, de algodón	0.084	0.103	0.125	0.129	0.132	0.107	0.05	0.02	0.06	0.43	1.88	2.95	0.09	0.04	0.10	0.67	2.71	2.98
6108210010	Combinaciones, enaguas, bragas, camisas, de algodón	0.021	0.027	0.035	0.037	0.039	0.044	0.00	0.13	2.04	4.22	5.70	6.63	0.00	0.05	0.99	1.85	2.43	2.78
6109100012	Camisetas interiores de punto, de algodón	0.020	0.019	0.023	0.027	0.030	0.048	0.00	0.06	1.22	5.04	7.32	6.34	0.00	0.02	0.39	1.64	2.43	2.87
2207106000	Alcohol etílico sin denaturar	0.016	0.017	0.021	0.024	0.022	0.026	0.00	0.00	2.41	6.91	9.26	7.37	0.00	0.00	0.71	2.00	2.22	1.82
6109100040	Camisetas interiores de punto, de algodón	0.028	0.023	0.027	0.024	0.027	0.038	0.08	1.13	7.47	4.44	6.90	8.38	0.05	0.42	2.79	1.29	2.05	3.05
6204624020	Pantalones, pantalones con peto, pantalones cortos, de algodón	0.091	0.097	0.118	0.111	0.095	0.058	0.54	1.39	0.82	1.34	1.75	1.41	1.03	2.17	1.35	1.78	1.81	0.77
	Suma	0.714	0.759	0.779	0.696	0.782	0.731	--	--	--	--	--	--	43.66	37.09	38.85	36.75	30.67	27.72
	Promedio ponderado b/	2.94	3.05	3.60	4.43	3.57	4.00	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Fuente: CEPAL, sobre la base de US Imports of Merchandise, Department of Commerce.

a/ Enero-mayo.

b/ Ponderado por la participación global en el mercado de los EU.

Cuadro 21
GUA TEMALA: PRINCIPALES EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS
(en base a la contribución de las exportaciones en 1994, a diez dígitos según el Sistema Armonizado)

Partida	Rubro	Participación global en el mercado de los EU					Participación					Contribución en las exportaciones totales								
		1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	
0803002020	Bienes o plátanos, frescos o secos	0.177	0.192	0.192	0.171	0.150	0.153	12.35	10.50	12.11	11.88	13.22	13.92	13.61	10.91	11.51	9.89	10.26	9.92	9.92
0901110010	Café, sin descafeinar	0.080	0.085	0.076	0.061	0.113	0.142	12.58	10.23	11.46	17.25	16.95	20.73	6.26	4.72	4.30	5.11	9.93	13.69	13.69
0901110090	Café, sin descafeinar	0.247	0.246	0.199	0.155	0.194	0.142	11.02	9.18	9.28	9.58	7.16	7.16	16.95	12.24	9.14	7.21	7.21	9.46	9.46
6205202065	Camisas para hombres o niños, de algodón	0.084	0.103	0.125	0.129	0.132	0.107	1.18	1.62	2.46	4.28	6.31	7.24	0.62	0.91	1.52	2.69	4.31	3.60	3.60
1701110245	Azúcar de caña	0.003	0.020	0.019	0.016	0.016	...	0.00	52.85	61.23	56.78	39.62	...	0.00	5.77	5.62	4.53	3.24	3.13	3.13
6204624020	Pantálones, pantalones con pelo, pantalones cortos, de algodón	0.091	0.097	0.118	0.111	0.095	0.058	4.00	5.22	3.30	5.04	5.45	4.55	2.28	2.74	1.93	2.73	2.67	1.23	1.23
6204312010	Trejes suaves, conjuntos, chaquetas (secos), de lana o de pelo fino	0.027	0.037	0.046	0.048	0.040	0.022	2.34	8.32	8.59	9.35	8.55	8.03	0.39	1.67	1.97	2.18	1.75	0.92	0.92
6204624055	Trejes suaves, conjuntos, chaquetas (secos), de algodón	0.065	0.091	0.074	0.071	0.071	0.130	3.19	4.30	4.57	4.94	4.34	3.60	1.21	1.54	2.05	1.77	1.59	2.01	2.01
6105100010	Camisetas de punto para hombres niños, de algodón	0.071	0.085	0.108	0.104	0.126	0.168	1.74	1.64	2.22	2.01	2.37	2.58	0.77	0.75	1.19	1.02	1.54	2.02	2.02
6203424015	Trejes o ternos, conjuntos, chaquetas (secos), otros que de algodón	0.112	0.118	0.127	0.127	0.126	0.111	0.82	0.45	1.12	1.42	2.72	4.21	0.57	0.29	0.70	0.87	1.48	2.17	2.17
	Suma	0.953	1.074	1.084	0.993	1.063	...	7.17	7.23	7.40	7.83	8.06	...	42.66	41.54	39.93	38.00	43.98	48.15	48.15
	Promedio ponderado b/

Fuente: CEPAL, sobre la base de US Imports of Merchandise, Department of Commerce.

a/ Enero-mayo.

b/ Ponderado por la participación global en el mercado de los EU.

Cuadro 22
HONDURAS: PRINCIPALES EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS
 (en base a la contribución de las exportaciones en 1994, a diez dígitos según el Sistema Armonizado)

Partida	Rubro	Participación global en el mercado de los EU					Participación					Contribución en las exportaciones totales								
		1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	
0803002020	Bananas o plátanos, frescos o secos	0.177	0.192	0.192	0.171	0.150	0.153	16.16	12.11	10.39	10.54	12.63	14.09	28.76	20.35	13.57	11.47	11.47	11.47	11.59
6212102020	Sostenes (corpilones)	0.054	0.067	0.080	0.081	0.082	...	4.84	4.33	3.77	6.99	8.93	...	2.61	2.56	2.58	3.59	4.41	4.80	...
6205202025	Camisas para hombres o niños, de algodón	0.030	0.036	0.049	0.052	0.039	0.046	8.42	9.87	10.66	13.97	16.20	12.86	2.50	3.10	3.55	4.65	3.78	3.16	...
6203424015	Trajes o ternos, conjuntos, chaquetas (secos), otros que de algodón	0.112	0.118	0.127	0.127	0.126	0.111	0.40	1.31	4.05	6.12	4.63	6.25	0.45	1.35	3.48	4.92	3.52	3.72	...
6110202075	Suéteres, jerseys, "pullovers", de algodón	0.111	0.127	0.138	0.117	0.120	0.114	0.13	0.44	3.25	4.37	4.66	4.23	0.14	0.49	3.04	3.24	3.39	2.60	...
0306130040	Camarones, langostinos, quisquillas y gambas	0.080	0.117	0.116	0.121	0.140	0.109	1.63	1.71	2.52	2.34	2.70	1.48	1.31	1.76	1.98	1.79	2.28	0.88	...
6105100010	Camisas de punto para hombres niños, de algodón	0.071	0.085	0.108	0.104	0.126	0.168	2.15	1.88	2.88	3.02	3.00	3.45	1.54	1.40	2.11	2.00	2.28	3.12	...
6205202065	Camisas para hombres o niños, de algodón	0.084	0.103	0.125	0.129	0.132	0.107	0.57	0.64	1.63	2.60	2.84	4.47	0.49	0.58	1.38	2.13	2.27	2.57	...
0202306000	Cerme de animales de la especie bovina, congeladas, deshidratadas	0.290	0.297	0.262	0.223	0.167	...	1.09	1.32	1.96	2.06	2.06	...	3.19	3.43	3.48	2.92	2.07	1.47	...
6110202065	Suéteres, jerseys, "pullovers", "cardigans", de algodón	0.065	0.083	0.092	0.089	0.087	0.076	0.13	0.22	2.30	3.80	3.91	2.48	0.09	0.16	1.44	2.15	2.06	1.01	...
	Suma	1.074	1.225	1.289	1.214	1.169	...	3.81	3.28	4.12	5.04	5.32	...	41.08	35.18	36.61	38.86	37.53	34.92	...
	Promedio ponderado b/

Fuente: CEPAL, sobre la base de US Imports of Merchandise, Department of Commerce.

a/ Enero-mayo.

b/ Ponderado por la participación global en el mercado de los EU.

Cuadro 23
 NICARAGUA: PRINCIPALES EXPORTACIONES A LOS ESTADOS UNIDOS
 (en base a la contribución de las exportaciones en 1994, a diez dígitos según el Sistema Armonizado)

Partida	Rubro	Participación global en el mercado de los EU					Participación					Contribución en las exportaciones totales								
		1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	1990	1991	1992	1993	1994	1995 a/	
0202306000	Carne de animales de la especie bovina, congelada, deshuesada	0.290	0.297	0.262	0.223	0.167	...	0.00	0.00	0.74	2.62	3.07	...	0.00	0.00	14.94	26.96	20.39	11.54	
0306110000	Lengüetas	0.053	0.056	0.051	0.037	0.035	0.034	0.91	3.85	5.00	6.03	9.35	14.13	15.72	17.66	19.62	20.22	12.90	13.87	
0201306000	Carne de animales de la especie bovina, fresca o refrigerada	0.029	0.033	0.037	0.039	0.031	...	0.00	0.00	3.02	7.61	7.75	...	0.00	0.00	8.56	13.72	9.40	8.24	
0306130040	Caracaras, langostinos, quajales y gambas	0.080	0.117	0.116	0.121	0.140	0.109	0.36	0.32	0.08	1.03	1.38	1.74	9.17	3.07	0.70	5.74	7.67	5.54	
7113191000	Joyería y demás manufacturas de metales preciosos	0.022	0.027	0.024	0.030	0.024	0.024	0.00	0.00	0.00	3.00	5.85	5.66	0.00	0.00	0.00	4.12	5.62	3.89	
1701110245	Azúcar de caña	0.003	0.020	0.019	0.016	0.016	...	0.00	16.97	4.90	2.55	8.67	...	0.00	28.02	7.05	1.93	5.39	6.05	
1701110145	Azúcar estándar	0.003	0.020	0.019	0.016	0.016	...	0.00	2.79	2.21	2.17	1.42	...	0.00	27.79	18.20	8.72	3.79	5.00	
6203424010	Tresos o ternos, conjuntos, chaquetas (tacos), de algodón	0.040	0.040	0.051	0.063	0.064	0.063	0.00	0.05	0.02	0.03	1.31	0.83	0.00	0.16	0.07	0.08	3.33	1.53	
6204624020	Pantalonas, pantalones con peto, pantalones cortos, de algodón	0.091	0.097	0.118	0.111	0.095	0.058	0.00	0.12	0.05	0.05	0.47	0.07	0.00	0.97	0.41	0.25	1.78	0.12	
6205202020	Camisas para hombres o niños, de algodón	0.000	0.000	0.001	0.000	0.000	0.001	0.00	0.00	0.00	18.41	29.98	39.62	0.00	0.00	0.00	0.32	1.50	1.61	
Suma		0.611	0.707	0.698	0.656	0.588	...	0.13	0.94	1.02	2.14	2.90	...	24.89	77.67	69.55	82.06	71.77	57.39	
Promedio ponderado b/	

Fuente: CEPAL, sobre la base de US Imports of Merchandise, Department of Commerce.

a/ Enero-mayo.

b/ Ponderado por la participación global en el mercado de los EU.

Cuadro 24
CENTROAMERICA: PRECIO UNITARIO RELATIVO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION A LOS ESTADOS UNIDOS EN LAS PARTIDAS 61 Y 62 a/ b/
(precio unitario relativo total de las importaciones de los EU = 100)

	PARTIDA 61				PARTIDA 62	
	61061000 Camisas, blusas para mujeres o niñas, de algodón	61082100 Bragas de algodón	61091000 T-shirts y camiseta de punto	61102020 Suéters, jerseys de algodón	62034240 Pantalones, de algodón	62052020 Camisas para hombres o niños de algodón
Costa Rica						
1990	68	89	101	64	95	96
1991	77	83	139	68	94	102
1992	78	93	127	67	93	106
1993	81	91	120	62	97	107
1994	92	82	144	64	97	113
El Salvador						
1990	32	0	59	41	42	56
1991	100	94	83	47	38	52
1992	75	101	100	58	39	70
1993	102	93	81	65	43	58
1994	82	91	80	57	53	64
Guatemala						
1990	52	51	79	43	67	65
1991	75	0	82	60	74	64
1992	68	89	101	61	74	72
1993	91	77	77	70	80	72
1994	76	71	64	69	90	83
Honduras						
1990	59	155	86	72	52	94
1991	69	116	80	70	62	100
1992	70	113	84	72	76	100
1993	78	125	85	72	85	92
1994	77	98	76	76	86	102
Nicaragua						
1990	0	0	0	0	0	0
1991	0	0	45	0	59	136
1992	0	0	90	0	74	0
1993	0	117	0	0	70	54
1994	71	108	124	79	88	60
Panamá						
1990	69	75	63	57	62	88
1991	89	117	81	72	57	96
1992	101	111	97	85	62	85
1993	84	122	76	44	63	86
1994	55	117	53	30	65	94
Brasil						
1990	67	124	89	83	111	76
1991	75	144	179	60	114	99
1992	66	121	129	52	118	98
1993	73	75	131	53	112	124
1994	65	161	145	74	123	136
México						
1990	73	101	69	61	91	110
1991	90	93	83	68	98	84
1992	78	99	94	67	102	87
1993	80	109	105	70	103	98
1994	82	93	95	87	103	98
Italia						
1990	362	125	366	282	391	490
1991	273	354	519	317	445	484
1992	315	373	574	303	424	466
1993	399	465	681	315	393	401
1994	281	809	562	299	424	419
China						
1990	87	102	68	104	110	86
1991	63	149	59	97	102	83
1992	81	172	57	114	97	86
1993	82	141	63	129	102	94
1994	118	174	70	143	93	93
Corea del Sur						
1990	142	222	111	163	160	109
1991	137	184	151	153	161	106
1992	152	199	167	157	145	103
1993	177	190	207	152	142	109
1994	179	218	188	169	130	115
Hong Kong						
1990	167	106	104	177	139	127
1991	168	116	110	178	142	132
1992	175	127	121	192	135	143
1993	160	132	137	197	136	144
1994	148	136	132	195	123	147

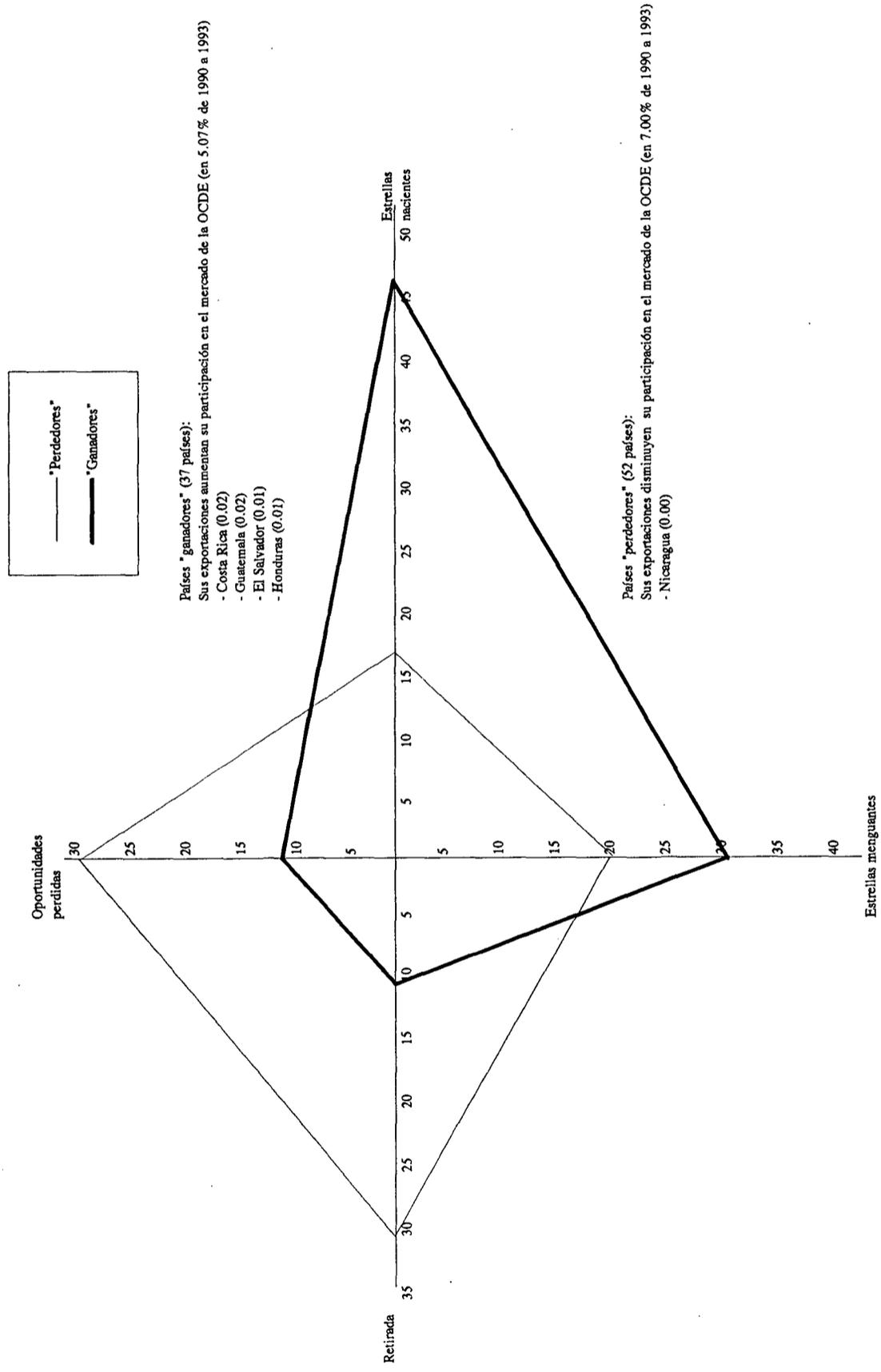
Fuente: Cálculos en base al Bureau of the Census (National Trade Data Bank).

a/ Sólo se presenta el precio unitario relativo del principal producto de exportación a los Estados Unidos de las partidas 61 y 62 de cada país centroamericano.

b/ En base a la contribución de las exportaciones en las partidas 61 y 62 de 1994, a diez dígitos según el Sistema Armonizado.

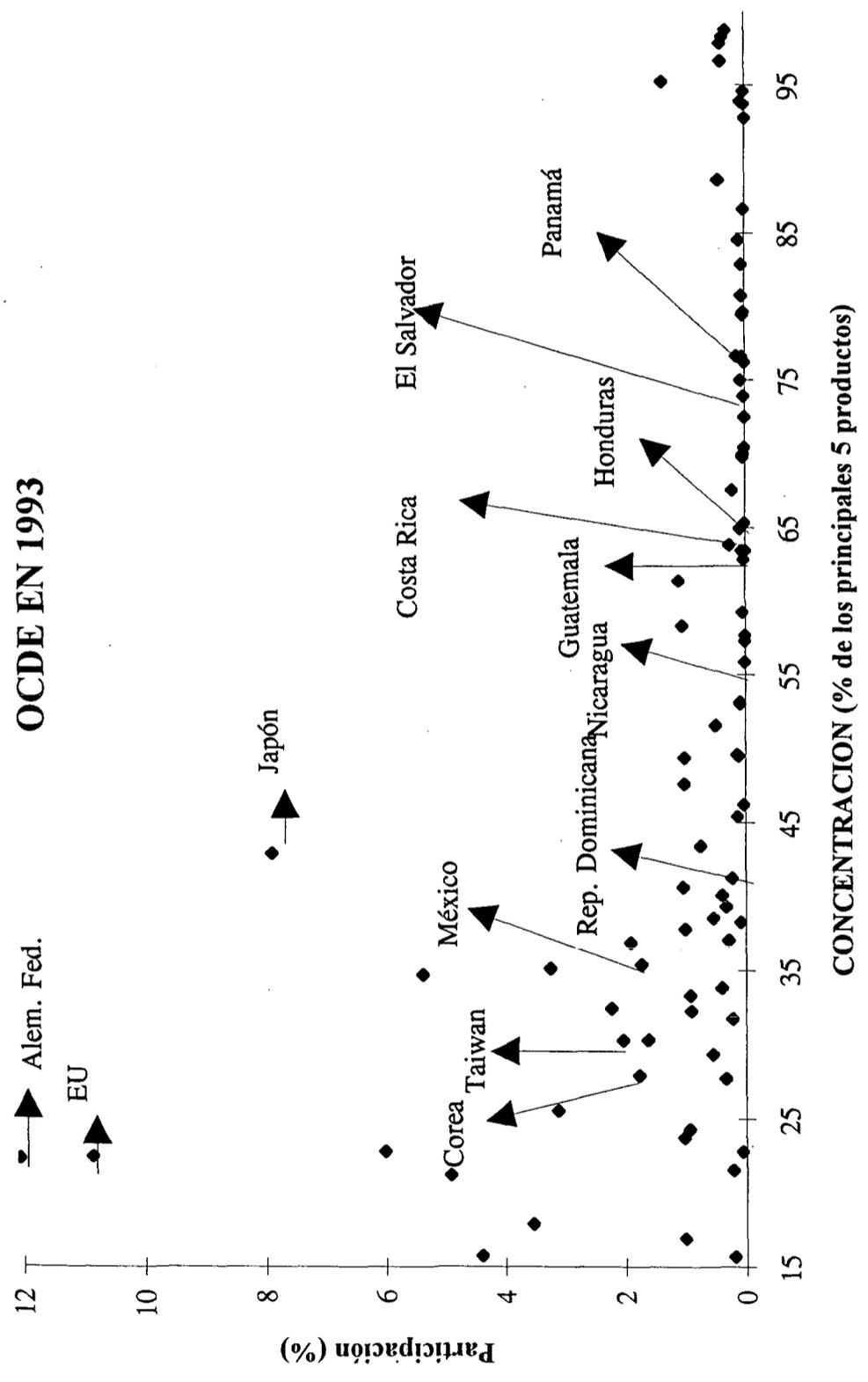


Gráfico 1
PAISES "GANADORES" Y "PERDEDORES" EN EL MERCADO DE LA OCDE (1993)



Fuente: C.A.N./CEPAL.

GRAFICO 2
PARTICIPACION Y CONCENTRACION EN EL MERCADO DE LA
OCDE EN 1993



4

4

4

4

11
12
13
14

15
16

17
18