c2

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA PARA AMERICA LATINA Y EL CARIBE - CEPAL

Distr.
LIMITADA

LC/MEX/L.284 (SEM.73/3)
6 de noviembre de 1995

ORIGINAL: ESPAÑOL

INFORME DE LA REUNION DE EXPERTOS SOBRE PERSPECTIVAS DEL INTERCAMBIO COMERCIAL AGROPECUARIO ISTMO CENTROAMERICANO-MEXICO

(México, D.F., 21 y 22 de septiembre de 1995)

95-11-79

INDICE

ANTECEDENTES

1. La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) preparó el documento *Perspectivas del Intercambio Comercial Agropecuario Istmo Centroamericano-México*, con objeto de proporcionar información a los gobiernos sobre las tendencias del comercio agrícola, los acuerdos comerciales que inciden en el intercambio agropecuario de los países de la región, las relaciones comerciales bilaterales y el papel de las inversiones y coinversiones para desarrollar la oferta centroamericana.

2. El estudio parte del reconocimiento de que, a pesar de la cercanía geográfica con México, el intercambio comercial del Istmo Centroamericano es muy limitado. En años recientes, los gobiernos de México y de los países de Centroamérica sentaron las bases para desarrollar un esfuerzo de complementación económica que incluyera el fortalecimiento del sector agropecuario y de su oferta exportable, la promoción de inversiones, así como la liberalización del comercio en diciembre de 1996.

3. La crisis que experimentaron las economías de la región durante la década de los ochenta impactó al sector agrícola en mayor medida y se estancaron las exportaciones. Por su parte, los cambios que se produjeron en la economía mexicana a fines de 1994, en particular la devaluación del peso, modificaron las expectativas de las corrientes de comercio al alterar las relaciones de precios, encarecer las importaciones desde Centroamérica y abaratar en cambio las exportaciones mexicanas; por otra parte, muchas empresas mexicanas enfrentaron severos problemas, sobre todo financieros, lo que limitó en el corto plazo sus opciones de inversión fuera de las fronteras.

4. Mientras que el balance comercial global es positivo para México, en el rubro agropecuario arroja un superávit para el Istmo Centroamericano. Dada la dimensión del mercado mexicano, un mayor acceso de los productos agropecuarios centroamericanos tendría un impacto favorable para ambas partes. Simultáneamente, en una situación de libre comercio, habría que contar con una oferta centroamericana hacia el mercado mexicano con entregas regulares, alguna especializada para nichos de mercado, y superar dificultades de distinto orden (barreras no comerciales, altos costos de transporte, trámites, desconocimiento del mercado) con vistas a mejorar la competitividad y atraer inversiones.

5. Así, México —importador neto de algunos bienes agropecuarios producidos en la región— podría sustituir en parte sus fuentes de aprovisionamiento y aumentar sus compras del Istmo en función de la calidad, precios y oportunidad, entre otros. Al contar con ese mercado, los productores de Centroamérica ampliarían sus operaciones, con efectos muy positivos en la generación de empleo, ingresos y divisas. Ello contribuiría, además, a reducir el margen superavitario de México, exportador neto de manufacturas, bienes intermedios y de capital. La selección de opciones productivas tendría que partir de análisis más detallados de la demanda, de la cuantificación de inversiones requeridas, la identificación de fuentes de financiamiento disponibles y coinversiones y, sobre todo, de la posibilidad de reforzar la acción conjunta a nivel centroamericano a fin de fortalecer su posición en el mercado y en el desarrollo de mercados regionales.

6. Con objeto de contribuir a la discusión en torno al tema citado, la CEPAL convocó a un selecto grupo de expertos para intercambiar opiniones a partir del documento de referencia, el que, una vez enriquecido con sus aportes, fuera difundido ampliamente.

A. INAUGURACION Y ORGANIZACION DE LOS TRABAJOS

1. Lugar y fecha

7. La Reunión de Expertos sobre *Perspectivas del Intercambio Comercial Agropecuario Istmo Centroamericano-México* se realizó en la ciudad de México, los días 21 y 22 de septiembre de 1995 en la Sala Raúl Prebisch de las Oficinas de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Por parte de los países asistieron expertos en la materia —algunos de ellos académicos—, empresarios, funcionarios de gobierno y de organismos internacionales, quienes expresaron sus opiniones a título personal y no en representación de la institución donde prestan sus servicios. 1/

2. Temario

8. Durante la primera sesión los participantes de la reunión estuvieron de acuerdo en adoptar el siguiente temario:

1. Presentación del documento *Perspectivas del intercambio comercial agropecuario entre el Istmo Centroamericano y México*

2. Comentarios generales

3. Tendencias generales del comercio agrícola en el marco de los acuerdos comerciales

4. Acceso al mercado mexicano

   a) Intercambio agropecuario entre el Istmo Centroamericano y México

   b) Posición de los rubros de mayor interés (carne, aceites, azúcar, productos a base de cereales)

   c) Otros rubros

   d) Avance en las negociaciones comerciales

5. El papel de las coinversiones en el desarrollo de la oferta centroamericana

   a) Areas de mayor interés

   b) Condiciones necesarias

1/ Véase la lista de participantes en el anexo.

6. Otros mercados. Opciones para consolidar la comercialización de hortalizas y frutas en el mercado estadounidense

7. Conclusiones y recomendaciones

8. Clausura

3. Sesión inaugural

9. El señor Horacio Santamaría, Director de la Sede Subregional de la CEPAL en México, dio una cordial bienvenida a los asistentes a la reunión y agradeció su gentileza de aceptar la invitación para participar, a título personal, en esta reunión. También saludó a los colegas y amigos de organismos regionales e internacionales presentes.

10. Señaló que desde su creación, en 1948, la CEPAL ha estado vinculada a las inquietudes y esfuerzos de los países del Istmo Centroamericano por alcanzar mejores niveles de desarrollo económico, ampliar y robustecer sus relaciones comerciales con el resto del mundo y lograr una integración económica que redunde en beneficio de sus pueblos.

11. La CEPAL, actuando como Secretaría del Comité de Cooperación Económica del Istmo Centroamericano, creado en 1952, contribuyó a la estructuración del aparato institucional que permitió, en su momento, estudiar los problemas de la región y llevar a cabo negociaciones en diversos campos que culminaron con la firma del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, logro pionero en la voluntad política de unir a sus economías a través del comercio. La estrecha vinculación de los gobiernos de la región establecida en el Comité de Cooperación Económica y en sus diversos subcomités permitió examinar periódicamente las políticas que pudieran integrar cada vez más las economías de los países miembros. Fue así que se participó activamente en el diseño de políticas de libre comercio, arancelaria, de armonización de los sistemas fiscales, de la política agropecuaria y la comercial con terceros países. En algunos campos hubo logros importantes y se llegó a acuerdos y resultados que aún continúan vigentes, mientras que en otros se esbozaron las posibles vías de acción común.

12. Con miras a robustecer el cumplimiento del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, se contribuyó a la creación de instituciones como la Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), y el Instituto de Administración Pública de Centroamérica y Panamá (ICAP).

13. La creación y el pleno funcionamiento de la SIECA determinó que el papel de la CEPAL en el proceso de integración fuera adquiriendo otra dinámica, en la que fue cobrando relevancia el estudio y el análisis de nuevos campos, así como el auspicio de encuentros de representantes gubernamentales o de expertos, cuyo propósito ha sido contribuir a examinar la realidad centroamericana y su vinculación con el resto del mundo, además de temas específicos de interés común, identificados por los propios países miembros.

14. Entre ellos destaca el del desarrollo del sector agropecuario, que fue abordado inicialmente en el seno del Comité de Cooperación del Istmo Centroamericano en la Primera Reunión del Subcomité de Desarrollo Económico Agropecuario, celebrada en San José, Costa Rica, en octubre de 1964. Desde entonces, la SIECA y la CEPAL han elaborado documentos y promovido reuniones para analizar temas específicos del sector, que sigue siendo preocupación constante de los gobiernos de los países del Istmo, ya que la producción agrícola constituye la principal fuente de sus ingresos por exportaciones y la base de sustentación alimentaria de la mayoría de su población.

15. Manifestó que en esa tarea la CEPAL ha mantenido una estrecha relación con otros organismos regionales vinculados con el sector, como el Consejo Regional de Cooperación Agrícola de Centroamérica, México y la República Dominicana (CORECA) y el Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA).

16. En años recientes, como parte de su programa de trabajo, la sección agrícola ha dado seguimiento al comportamiento del sector en los países de la región, procurando incorporar en sus estudios la preocupación por avanzar hacia una *Transformación Productiva con Equidad*. Se ha brindado así particular atención a la formulación de propuestas de mejorar los ingresos de los pequeños productores agrícolas y a la identificación de las posibilidades y condiciones necesarias para expandir la producción de cultivos no tradicionales, entre los que se puede mencionar a las materias primas para la elaboración de medicamentos y otros productos de exportación, en particular las hortalizas y frutas para los mercados estadounidense y europeos.

17. Reseñó que en octubre del año pasado se llevó a cabo una reunión técnica en Managua sobre políticas para mejorar los ingresos de los pequeños productores de granos básicos, en donde se tuvo la oportunidad de presentar los resultados de los trabajos de la Secretaría a un grupo de especialistas, y se contó además con la participación de representantes de los productores campesinos.

18. Por lo que respecta a las exportaciones agropecuarias no tradicionales, informó que este año se ha avanzado en el análisis de opciones para su comercialización externa, a través de un proyecto conjunto con el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), cuyos resultados preliminares se expondrían en una de las sesiones de la reunión, dada su relación con el tema que se estaba tratando.

19. Aseveró que la convocatoria de la Sede Subregional de la CEPAL en México para la realización de esta reunión de expertos forma parte de su programa regular de trabajo, aprobado por los países miembros en el último período de sesiones de la Comisión, el cual tiene como propósito fundamental discutir y analizar las *Perspectivas del Intercambio Comercial Agropecuario entre los Países del Istmo Centroamericano y México*, formuladas en el documento preparado a tal efecto por la Sección de Desarrollo Agrícola. Asimismo, integra el programa bienal de reuniones técnicas que llevan a cabo las distintas secciones de esta Subsede y que tienen por objeto beneficiarse de los conocimientos y opiniones técnicas de los participantes, las que no representan necesariamente las posiciones oficiales de las instituciones donde prestan sus servicios.

20. El estudio que serviría de base para los debates de esta reunión se suma a otros documentos, con un enfoque sectorial, que amplían las perspectivas del regionalismo abierto en la integración

centroamericana, tema en el que la CEPAL ha venido trabajando recientemente, y que recoge los grandes retos que habrá de enfrentar la región latinoamericana en los próximos años.

21. Recordó que a pesar de su cercanía con México y sus afinidades históricas y políticas, el flujo de comercio exterior de productos agropecuarios y agroindustriales de los países del Istmo Centroamericano hacia este país es muy reducido, pero que en algunos subsectores existen potencialidades para un mayor intercambio basado en la complementariedad; y ésa era precisamente la razón por la que se encontraban reunidos.

22. Con el enriquecimiento que aportarían los puntos de vista de los participantes, se esperaba completar el documento básico a fin de: a) contribuir a un mejor conocimiento del tema; b) disponer de elementos de juicio para propiciar la ampliación del comercio agrícola, y c) encontrar esquemas de acción que permitan promover inversiones conjuntas en rubros específicos para robustecer así la oferta exportable.

4. Sesión de clausura

23. El señor Horacio Santamaría, Director de la Sede Subregional de la CEPAL, expresó su satisfacción por el curso de los debates, en los que se examinaron no sólo aspectos relacionados con el acceso a los mercados, sino que también se intercambiaron ideas en torno a cómo mejorar la oferta, ya que, puntualizó, es de interés de la CEPAL contribuir a difundir propuestas para que los países de la región obtengan, con la participación amplia de los pequeños y medianos productores, una oferta más competitiva, destinada a los mercados de exportación, de manera que no se trate únicamente de negociar el acceso a los mercados, sino de tener los productos en calidad, en precio y en oportunidad para su colocación en el mercado.

24. Opinó que este tipo de reuniones son de suma importancia y valor para la CEPAL, ya que acercan la reflexión a la realidad, y por lo tanto resultan de mayor utilidad. Agradeció y reconoció, a nombre del Secretario Ejecutivo, la calidad de los aportes de los participantes.

25. Antes de concluir formalmente los trabajos de la reunión, reiteró su agradecimiento a los presentes.

B. RESUMEN DE LOS DEBATES

1. Presentación del documento

26. La Secretaría expuso en forma general los planteamientos y la estructura del documento básico así como sus antecedentes.

La propuesta de formular el estudio se basó, principalmente, en la decisión de los gobiernos de Centroamérica y México, plasmada en los Acuerdos de Tuxtla Gutiérrez de 1991, sobre la creación de condiciones para ampliar el intercambio comercial y favorecer el desarrollo de la oferta

exportable centroamericana. Con ese propósito, se sistematizó la información sobre el comercio agropecuario que se estaba llevando a cabo entre los países de la región centroamericana y México.

Explicó que al definir el alcance del trabajo se incluyó también a Panamá, país que si bien se diferencia de Centroamérica en cuanto a la ponderación que tienen las exportaciones agropecuarias en su economía, ha firmado con México acuerdos de alcance parcial y ha tenido un importante acercamiento con la región en el tema.

Asumió que se había extendido el análisis a productos agroindustriales, no sólo por el impacto que tiene la articulación agricultura-industria en la economía, sino también porque ello podría facilitar la identificación de áreas de interés para el desarrollo de inversiones conjuntas. Se incluyeron, por lo tanto, productos que están clasificados dentro de los capítulos del 1 al 24 del sistema armonizado.

Especificó que el argumento principal de orientación de los trabajos fue que al favorecer el flujo de comercio de productos agropecuarios y agroindustriales desde los países del Istmo Centroamericano hacia México, se obtendría un beneficio mutuo; por una parte, se contribuiría a mejorar el balance comercial —deficitario para el Istmo Centroamericano—, con repercusiones favorables en el empleo, la generación de ingresos y la ampliación del mercado en la región y, por otra, se favorecería el flujo comercial de otros productos desde México hacia el Istmo.

Expresó que al seleccionar los productos que se analizarían con más detalle, se tomaron en cuenta varios criterios: que su producción fuera dinámica en Centroamérica y que México fuera deficitario. Se había considerado que una opción para aumentar la oferta, tal y como se planteó en Tuxtla, se podría lograr mediante el estímulo a coinversiones de capital mexicano y centroamericano, ya fuera en los países del Istmo o eventualmente en México.

Indicó que se tomó en cuenta la diferencia en la dimensión de los mercados, por lo que en muchos casos la oferta centroamericana sólo podría cubrir una parte de la demanda del mercado mexicano.

Aclaró que con el fin de examinar el peso relativo del comercio bilateral, se hizo una revisión del comercio que desarrollan tanto México como los países del Istmo Centroamericano con los Estados Unidos. Para México es su socio comercial más importante; para los países del Istmo, aunque el comercio con los Estados Unidos ha ido reduciendo su participación en el total de las exportaciones, sigue siendo un mercado de gran interés por el tratamiento que reciben buena parte de las mercancías centroamericanas.

Informó sobre contactos habidos con empresarios mexicanos, algunos de los cuales tienen inversiones en países de Centroamérica, o bien manifestaron su interés hacia un mayor acercamiento con empresarios de la región. Asimismo, se sostuvieron entrevistas con personalidades del Istmo en las que volcaron sus impresiones sobre las perspectivas del comercio.

Los cambios que se produjeron en la economía mexicana a fines de 1994 modificaron las expectativas que se tenían sobre el flujo de comercio, ya que se abarataron las exportaciones

mexicanas y se encarecieron las centroamericanas. La nueva situación influyó también en el corto plazo en las decisiones de los inversionistas. Se consideró, sin embargo, que el estudio se enmarcaba en una perspectiva de largo plazo, en la que mantiene vigencia el análisis de las potencialidades del intercambio de diversos productos agropecuarios y de las condiciones que serían necesarias para favorecerlo, al igual que para fortalecer la oferta centroamericana.

Advirtió que dados los múltiples aspectos que involucra el tema, era muy posible que el documento no los hubiera incluido a todos; por lo tanto, el aporte de los participantes permitiría enriquecerlo, identificar áreas temáticas en las que habría que desarrollar otros estudios y, sobre todo, contribuir a esclarecer la situación actual y las perspectivas.

Con respecto a la estructura y el contenido del documento, se puntualizó que en su primera parte se trata la situación del comercio agrícola mundial en general y los precios internacionales. En una segunda parte, se hace una referencia específica al desarrollo del comercio de los países del Istmo Centroamericano y México. Posteriormente, se dedica un capítulo a las negociaciones comerciales en la que está inscrito el comercio agrícola, así como al examen de algunos resultados de la Ronda Uruguay y sus perspectivas. También se abordó la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) y del Tratado de Libre Comercio entre México y Costa Rica.

El capítulo central del documento dedicado a analizar el intercambio comercial entre México y los países del Istmo, contempla diferentes rubros, principalmente la carne de vacuno y ganado en pie, el azúcar, los aceites y semillas oleaginosas, los cereales y los productos a base de cereales; así como el tema del papel de las inversiones.

Por último, sugirió un orden temático para facilitar el intercambio de ideas.

2. Comentarios generales sobre el documento

27. En general, los participantes destacaron la oportunidad y el contenido del estudio. También mencionaron diversos aspectos importantes para el análisis de las perspectivas de las relaciones comerciales entre México y el Istmo Centroamericano, algunos de los cuales podrían incorporarse al documento básico, mientras que otros requerirían la preparación de otros estudios.

Se recomendó en primer lugar, que se profundizara sobre el tema de la crisis por la que han atravesado las economías tanto de México como del Istmo Centroamericano (sobre todo, la de Nicaragua y El Salvador). Esta última situación ha trastocado el esquema global y sectorial del desarrollo, lo que les dificulta no sólo el cumplimiento de sus actividades productivas, sino que también las deteriora sin permitir ampliar las relaciones comerciales. En este comportamiento se incluyen aspectos técnicos o comerciales, y principalmente, el financiamiento.

En los países del Istmo Centroamericano se ha reducido considerablemente el financiamiento tanto a las actividades productivas como a las comerciales. En cambio, los productores agropecuarios de los países desarrollados reciben apoyos financieros de mediano plazo, lo cual deja en desventaja a los productores de la región y ha favorecido la entrada de productos agropecuarios

estadounidenses en el mercado mexicano y en el del Istmo Centroamericano. Si bien en el documento se menciona el tema de los subsidios, convendría analizar aquellos elementos que alientan la importación de un conjunto de productos comparativamente más baratos.

Se manifestó que la inversión y el financiamiento, así como las políticas fiscal y cambiaria, son elementos que están jugando en contra del incremento de la producción y del comercio, en particular en algunos países de la región, lo que dificulta la relación con México. Por ello, se anotó que primero se tendría que dar solución a los problemas específicos de cada país.

Por otra parte, se comentaron las dificultades de acceso a los mercados que enfrentan los pequeños y medianos productores principalmente a causa de la falta de financiamiento. En ese sentido, se sugirió que se debería abundar en el diseño y operación de diferentes estrategias para incorporarlos en la comercialización a través de alianzas estratégicas o de coinversiones. Se apuntó que los pequeños productores son los que afrontan mayores dificultades en los tratados de libre comercio en todo lo que se relaciona con el desarrollo de la competitividad que las nuevas tecnologías facilitan. Para ellos es muy difícil pasar a niveles superiores, sobre todo cuando sus agrupaciones empresariales son débiles.

Por lo que respecta a las relaciones comerciales, se mencionó, en segundo lugar, la conveniencia de profundizar en el análisis de los logros y dificultades enfrentadas para instrumentar los acuerdos formalizados entre México y el Istmo Centroamericano. Se subrayó que en el caso de los Acuerdos de Tuxtla ha habido avances, y ya está vigente el tratado de libre comercio entre México y Costa Rica, y se está negociando con El Salvador, Honduras y Guatemala y con Nicaragua. Por otra parte, se recordó que estos acuerdos no se limitan únicamente a aspectos comerciales, sino que abarcan, entre otros, programas de cooperación técnica y financiera. Sin embargo, para el sector privado, se señaló que los acuerdos de alcance parcial con México han tenido éxitos limitados debido, en especial, a la aplicación de barreras no arancelarias, lo cual ha redundado en una balance comercial desfavorable para el Istmo Centroamericano.

Los resultados de los acuerdos pueden ser escasos, ya que el comercio con México es hasta ahora marginal, tanto en el sector agrícola como en el global; salvo el intercambio petrolero, ningún producto tiene realmente un peso significativo en el comercio bilateral. Se requiere, por lo tanto, impulsar el intercambio y especialmente la generación de coinversiones y de actividades de inversión recíprocas, para que, sobre la base de un flujo comercial intenso, se arribe a acuerdos comerciales más operativos.

En tercer lugar, se recomendó profundizar el análisis sobre las barreras al comercio. La mayoría de los expertos coincidieron en que existen diferentes tipos de barreras que entorpecen el ingreso al mercado mexicano, entre ellas las fitosanitarias han adquirido mayor relevancia. Al respecto, se señaló también la necesidad de revisar los efectos que está produciendo el comercio ilegal, especialmente entre México y Guatemala, sobre los precios y las condiciones sanitarias de varios rubros, como granos básicos, plátano, ganado y productos avícolas.

En cuanto a la transparencia del mercado, se planteó la necesidad de contar con un sistema de información moderno sobre los volúmenes de consumo anual y los calendarios de estacionalidad de la producción de México y el Istmo Centroamericano; así, se podría estimar el flujo potencial de

las mercancías. Esto permitiría mejorar la coordinación entre productores y países, y ubicar las ventajas de mercados o nichos a los que se podría tener acceso.

Se comentó que entre los países de la región también hay barreras al comercio que se podrían eliminar, y que aquéllos todavía asumen con recelo la participación conjunta en el comercio, aunque esto les permitiría competir mejor en el mercado mundial. Se propuso, por lo tanto, que la CEPAL apoyara en sistematizar la información sobre las barreras comerciales, tanto de México como del Istmo Centroamericano, y que se hiciera un análisis de la armonización fitosanitaria. En forma complementaria, se habló de la posibilidad de aprovechar mejor las ventajas de la eliminación de las barreras arancelarias y el tratamiento especial que tienen los productos centroamericanos en los Estados Unidos y la Unión Europea, así como de proponer a México un tratamiento similar.

En cuarto lugar, varios participantes indicaron la necesidad de ampliar el análisis a otros productos no tradicionales de exportación, en particular de la industria camaronera, los lácteos, las frutas y las hortalizas, así como la conveniencia de llevar a cabo estudios de mercado específicos. En la medida de lo posible, el apoyo de la CEPAL sería de sumo interés.

En quinto lugar, se subrayó la necesidad de contar con un estudio sobre el transporte, que constituye uno de los problemas más serios para incrementar el comercio hacia México, debido sobre todo a que la infraestructura está mas orientada al envío de productos hacia los Estados Unidos y Europa.

Se sugirió, finalmente, que se considerara la futura realización de un estudio sobre la relación entre turismo y agricultura. Los países del Istmo Centroamericano están desarrollando su infraestructura física en beneficio de las áreas turísticas, por lo cual habría que ampliar la oferta agrícola para abastecer la demanda creciente y selectiva de alimentos que genere el turismo.

3. Tendencias generales de comercio agrícola en el marco de los acuerdos comerciales

28. En la presentación del tema, la Secretaría destacó la importancia del desarrollo de la competitividad en el marco de la apertura comercial, con objeto de estar en condiciones de aprovechar la nueva situación del comercio. A tal efecto, habría que resaltar que dentro de los acuerdos comerciales, los países signatarios identificaron una serie de políticas que podrían favorecer el desarrollo de la oferta agrícola en países como los de la región. Es el caso, por ejemplo, de las políticas de la "caja verde" en la Ronda Uruguay del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT). Habría que examinar, en consecuencia, las gestiones que pueden desarrollar los gobiernos para impulsar los apoyos requeridos para que los productores sean competitivos.

Se hizo referencia a los diversos acuerdos y convenios en los que se enmarca el comercio de los países del Istmo Centroamericano y México. A raíz de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, Costa Rica, Guatemala y Honduras se vieron beneficiados en su comercio con los Estados Unidos y dispusieron de fondos para promover la producción. En cambio, los resultados para El Salvador fueron menores y para Nicaragua nulos, a causa de las crisis internas por la que estaban atravesando.

Se coincidió en las dificultades que enfrentan las negociaciones del tema agrícola en los acuerdos comerciales. Adicionalmente, se puso de manifiesto la diversidad y multiplicidad de compromisos adquiridos por los países de la región en cuanto al comercio, en particular el agrícola, así como la complejidad para armonizarlos. Se espera que las negociaciones tendientes a crear un Area de Libre Comercio para las Américas (ALCA) permitan superar esas diferencias. Por otra parte, se recordó que la mayoría de los países del Istmo Centroamericano tienen compromisos con organismos financieros internacionales que contienen cláusulas sobre apertura comercial y que contravienen, en algunos casos, los acuerdos alcanzados en negociaciones comerciales.

En cuanto a la oferta agrícola, se adujo que el principal problema para ampliarla sigue siendo el financiero, y por ello no es suficiente que se abran las fronteras y se eliminen todas las barreras arancelarias; si no existe una promoción real a la producción, no se tendrá una oferta exportable.

Por lo que respecta a la competitividad, se destacó que en los países de la región ha habido un sistema de generación o de adaptación de tecnología en algunos cultivos, pero que no se ha avanzado lo suficiente para generar, en forma amplia, mayor valor agregado. Habría que aprovechar los acuerdos de la Ronda Uruguay del GATT y canalizar apoyos para invertir en el desarrollo tecnológico, lo cual está muy vinculado con las coinversiones. Habría que modificar los sistemas de generación de tecnología y superar los rezagos en algunas áreas en las que se tienen mayores ventajas.

En igual sentido, se resaltó la importancia de fortalecer tanto la asistencia técnica en la producción como apoyos en la comercialización. No obstante, se estimó que, a consecuencia de los procesos de reestructuración de los países centroamericanos, sus gobiernos otorgan prioridad al restablecimiento de equilibrios macroeconómicos y a la reducción de la deuda externa, en tanto que los proyectos de investigación y transferencia de tecnología son relegados a un segundo plano. Sólo las grandes empresas tienen la capacidad para generar esos avances; los pequeños productores dependen de la capacidad analítica de los gobiernos para acceder de manera competitiva en el mercado. Por lo tanto, correspondería a los gobiernos invertir en investigaciones y en análisis que mejoraran la posición competitiva de los pequeños productores.

Se manifestó que, en primer lugar, se impone que los países de la región actúen en bloque, tanto en las negociaciones comerciales como en la consolidación de su oferta exportable suficiente y regular; en segundo, que sobre la base de una análisis detallado no habría que descartar la posibilidad de revisar el tratamiento dado a los productos agropecuarios, y en tercero, que conviene fortalecer la formación de los equipos negociadores, con la participación de los empresarios, como sucede ya en algunos países.

Asimismo, se recalcó la importancia de contar con información actualizada y puntual para los grupos negociadores, en especial sobre las condiciones del mercado y de la oferta exportable de Istmo Centroamericano. Otros instrumentos que mejorarían sustancialmente la comercialización serían los proyectos sobre sistemas de inteligencia de mercado e inversiones. La CEPAL y otros organismos internacionales podrían apoyar en el desarrollo de ese tipo de mecanismos.

4. Acceso al mercado mexicano

a) Intercambio agropecuario entre el Istmo Centroamericano y México

29. La Secretaría expuso de forma sucinta la situación actual de la balanza comercial total de bienes y la de productos agrícolas y agroindustriales de los países. En el comercio total de bienes se puede apreciar un superávit de México en la balanza comercial; en cambio, en el caso de los bienes agroindustriales, el saldo favorece al Istmo Centroamericano, si bien se ha ido reduciendo. Entre países se dan diferencias: México registra déficit en el comercio con Costa Rica, Guatemala y Nicaragua. Con El Salvador, México mantiene un superávit, y con Honduras y Panamá, la posición es variable.

El comercio agrícola representa alrededor del 12% del comercio total de bienes, lo cual refleja un flujo de pequeños volúmenes. Al identificar cuáles eran los principales productos intercambiados, se puso de relieve que existen grandes variaciones anuales. No se puede identificar una constante del Istmo Centroamericano hacia México, aunque sobresalen la carne de bovino y algunos aceites. De parte de México se mantienen las ventas de almidón de maíz y otros productos. Entre los principales productos agropecuarios importados por México desde el Istmo Centroamericano, la carne y el azúcar tienen una participación mayor; la de aceites y oleaginosas se ha ido incrementando y la de ganado en pie se ha mantenido estable en los últimos cuatro años.

Los participantes subrayaron que en el Istmo Centroamericano existe una oferta potencial de productos que México adquiere en otros países. En ese sentido, se planteó que es crucial analizar las limitaciones de la oferta centroamericana en términos de calidad, precio, plazos y condiciones de crédito, dado que probablemente no sean competitivas respecto de las que recibe México de otros proveedores. Se sugirió estudiar en especial las normas de calidad y su control en cada país.

b) Situación actual y perspectivas de los rubros de mayor interés

i) Carne y ganado en pie.

30. Los participantes consideraron de interés llevar a cabo un censo ganadero para actualizar la información sobre existencias y el potencial productivo, tres una década de cambios profundos en la actividad. Aun cuando en la mayoría de los países del Istmo Centroamericano se ha incrementado la producción y se están creando condiciones para recuperar los aspectos fitosanitarios —la región está libre de fiebre aftosa y se avanza en el control del gusano barrenador—, se necesitan todavía grandes impulsos tecnológicos y una mayor inversión dentro del sector ganadero.

Se observó que predomina la ganadería de doble propósito y que actualmente, por lo menos en Nicaragua, el ingreso de los ganaderos depende de la venta de leche y de los terneros. En el caso de la leche, la orientación de la política económica, la apertura, así como las importaciones subsidiadas y los financiamientos a largo plazo en los países desarrollados exportadores, además de las diferencias tecnológicas desfavorables, han repercutido negativamente en la actividad pecuaria

de los países, con excepción de Costa Rica y El Salvador que han suspendido las importaciones de leche al amparo de la PL-480.

Se argumentó que algunos países del Istmo Centroamericano están en condiciones de abastecer el mercado mexicano, pero que existen limitaciones para concretar las ventas. Entre los principales problemas enumerados se cuentan el cierre del mercado debido al restablecimiento de aranceles y el incremento del comercio ilegal. Esto ha obligado a los países de la región a buscar otros mercados, pues no se vislumbran posibilidades en el mediano y largo plazo para estos productos. Además, a raíz de las cuotas fijadas por los Estados Unidos, se ha dejado que el inventario crezca, disminuyan los precios internos en algunos países y aumente el consumo nacional.

ii) El mercado del azúcar.

31. La Secretaría afirmó que el mercado del azúcar es uno de los más intervenidos, ya que una mínima parte se desarrolla en el mercado libre. En este rubro se siguen manteniendo permisos de importación en la mayoría de los países. El mercado del azúcar, además de complejo y fragmentado, es segmentado. El Istmo Centroamericano estaría en una posición ventajosa si exportara a los Estados Unidos con un precio garantizado y una cuota fija. A México tendría que vender a un precio menor el del mercado libre. Por otra parte, el consumo de edulcorantes se ha acrecentado de tal forma que el azúcar tiene que competir con ellos, lo que dificulta la transparencia para determinar cuál es el consumo real.

De acuerdo con estándares internacionales, México es ineficiente en la producción de azúcar y podría importar parte de su demanda de Centroamérica. Ahora bien, el sector azucarero de la región depende más del sector privado que del público, por lo que si los precios del mercado no son atractivos, no aumentaría su oferta. Adicionalmente, México exporta azúcar cruda a los Estados Unidos y la importa ya refinada. En el caso de Costa Rica, que tiene un acuerdo con México, no se contempla una expansión de sus exportaciones, ya que su cuota se mantiene en el mercado mexicano sólo en caso de producirse un déficit en México.

Se concluyó que por el momento, dados los acuerdos comerciales firmados por México, no necesita importar azúcar de la región. Periódicamente, se revisan los aranceles específicos: fuera de las cuotas, el impuesto es de 180 dólares por tonelada, que se va actualizando. Sería necesario contar con acuerdos bilaterales para poder ingresar al mercado mexicano en condiciones similares a las de otros países, teniendo en cuenta las restricciones que se establecen en virtud del TLCAN.

iii) El mercado de aceites.

32. Se destacó el hecho de que México y el Istmo Centroamericano son deficitarios en su producción de oleaginosas y aceites comestibles, y que el primero importa aceite de palma, principalmente de Costa Rica y Honduras. Los países de la región están incrementando su producción en palma africana, semilla de ajonjolí y cacahuate. Tanto Costa Rica como Guatemala y Honduras están instalando nuevas plantas para la producción de aceites crudos.

En la mayoría de los países centroamericanos se consume el aceite de palma por su bajo precio, además de que nuevas investigaciones han confirmado que, contrario a la creencia, su consumo no es dañino para la salud. Ese hallazgo permitiría ampliar las exportaciones.

Se destacó que a pesar de los beneficios del algodón y el incremento del precio internacional, su recuperación no es factible. En primer lugar, a causa de factores ecológicos y de costos en su contra y, en segundo, a raíz de la diversificación que se ha dado hacia otros cultivos. En Nicaragua se ha empezado a sembrar vernona —planta muy similar al girasol— para producir un aceite de uso industrial y sustituir las áreas del algodón. En otros países ha sido suplantado por caña de azúcar y melón.

En relación con el aceite de maíz, se concluyó que no existe ninguna posibilidad de que sea producido en el Istmo Centroamericano, por los altos costos de la materia prima. Por otra parte, fue cerrada la única planta productora de almidón que había en la región. En cambio, sería de mayor interés económico examinar la factibilidad de producir edulcorantes a base de maíz.

Se recordó que se han incrementado las exportaciones de ajonjolí y cacahuate como materia prima, pero no procesados como aceites, debido al buen precio de la semilla y a la necesidad de contar con un mercado selecto para esos aceites. Por otra parte, sería conveniente actualizar el análisis del cultivo de la soya y de las zonas potencialmente productoras, ya que a pesar de que México la produce, también la importa en grandes volúmenes. Se concluyó que la mejor manera de llevar a cabo un intercambio comercial en aceites con México sería a través del desarrollo de coinversiones, lo que permitiría aprovechar la transferencia de tecnología.

iv) Cereales y cereales transformados.

33. Este tema constituye uno de los más sensibles, por ser los cereales la base de la alimentación tanto en México como en los países del Istmo Centroamericano. La mayoría de los países son importadores de maíz y arroz, y existirían posibilidades de que se diera un incremento en la producción. La mayoría de los participantes expresaron que, en la actualidad, la producción de cereales no es rentable como resultado de los subsidios que reciben en los países desarrollados y que deprimen los precios; los compradores prefieren importarlo a un precio más reducido, y en algunos casos con el apoyo de créditos preferenciales. Por otra parte, se subrayó que en la producción de los granos inciden las políticas macroeconómicas de los gobiernos. Se consideró que es necesario mantener un balance adecuado entre las necesidades del mercado interno y la oferta externa ante la demanda creciente para la fabricación de alimentos balanceados.

Se concluyó que las perspectivas de establecer un intercambio de cereales con México son mínimas, en particular porque la cuota de importaciones de maíz libres de impuestos de México en el TLCAN equivale prácticamente a la producción neta del Istmo Centroamericano. El comercio podría ser marginal en la medida en que se recupere la producción en condiciones de competitividad. Sin embargo, en caso de cumplirse los compromisos multilaterales de la Ronda Uruguay y de la Organización Mundial del Comercio, se esperaría un incremento de los precios mundiales de los cereales, a consecuencia de la eliminación progresiva de los subsidios a la producción y a la exportación, lo que eventualmente podría hacer competitiva la producción regional de algunos

cereales. Dada la variabilidad de los mercados, no sería conveniente abandonar la producción, no sólo por las dificultades de su recuperación, sino por los múltiples efectos que tendría su eventual reducción en gran escala, tanto en el terreno productivo y genético, como en el socioeconómico.

5. El papel de las coinversiones en el desarrollo de la oferta centroamericana

34. Los participantes estuvieron de acuerdo en que las coinversiones son deseables y necesarias para aprovechar las ventajas de los acuerdos comerciales, y que es fundamental establecer áreas prioritarias de inversión. En los Acuerdos de Tuxtla se hace referencia al tema de las inversiones, al que debería darse seguimiento. El Acta y Bases para un Acuerdo de Complementación Económica entre México y Centroamérica recoge el compromiso asumido en Tuxtla de "promover la inversión externa para la modernización y ampliación de la planta productiva centroamericana, mediante mecanismos de coinversión, capital de riesgo y esquemas de aseguramiento comercial".

A diferencia de la relación entre México y los Estados Unidos, en la que ya existía un flujo de inversión por la vía del comercio intrafirma previo a la negociación del TLCAN, la tradición de inversión entre México y Centroamérica es limitada. Se concentra en algunas áreas como la construcción, el turismo y algunas manufacturas, además de la producción de insumos (fertilizantes) y ciertos productos agroindustriales.

Dada la gran importancia que tiene la inversión, sería necesario analizar la competitividad del mercado de inversiones en el Istmo Centroamericano y crear mecanismos y estímulos especiales que orienten las inversiones hacia Centroamérica. Adicionalmente, se insistió en la conveniencia de dar prioridad a las coinversiones en el campo productivo, acompañadas de paquetes tecnológicos. Se sugirió, así, la pertinencia de crear un Fondo Especial para Inversiones en Centroamérica cuyo perfil, en líneas generales, podría ser el siguiente:

a) El Fondo se constituiría con aportaciones de los países suscriptores del acuerdo de Tuxtla, pero no sólo de éstos: conviene tener presente que el Programa de Fomento de Inversiones (de los mencionados acuerdos) plantea la movilización de recursos financieros internacionales para el impulso de las inversiones y coinversiones en los países centroamericanos; entre otras fuentes, se mencionó la posibilidad de obtenerlos del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Latinoamericano de Exportaciones (BLADEX) y otros organismos financieros. El gobierno de México ha canalizado recursos por medio de la Secretaría de Hacienda, BANCOMEXT y Nacional Financiera, al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Esos fondos no se han utilizado en la magnitud prevista debido, entre otros, al desconocimiento de oportunidades de inversión en la región. Si bien los recursos son limitados, podrían convertirse en capital inicial o elemento dinamizador de un fondo de inversiones.

b) Los recursos del Fondo se destinarían a financiar la ejecución de proyectos, industriales (industria intermedia, metalmecánica, agroindustria), agropecuarios y de fortalecimiento a la cadena de producción-distribución, en condiciones realmente atractivas. Este tratamiento coincide en lo general con lo que la CEPAL propone con respecto a América Latina y el Caribe, según lo cual "si se supone la existencia de beneficios netos, la preferencia otorgada a la inversión

intrarregional tendría que manifestarse en algún tipo de incentivo (subsidio) o mecanismo discriminatorio que se tradujera en cierta disponibilidad de recursos y garantizara que efectivamente se realicen inversiones compensatorias en los países de menor desarrollo relativo". Se recordó, a tal efecto, que en los países de la región desaparecieron las instituciones nacionales que generaban proyectos y que sería necesario contar con un ente promotor que identificara las posibilidades y propuestas a inversionistas potenciales.

c) En el anexo del capítulo de inversiones se dispondría la creación de un Comité México-Centroamérica de Inversiones, que sería la instancia superior del Fondo Especial, y en tal calidad velaría por el incremento de recursos del Fondo, promovería la identificación de oportunidades de inversión; estimularía, asimismo, las relaciones interempresariales con fines de inversión, y en general, trazaría la política de inversión del Fondo Especial, de acuerdo con un programa cuyos objetivos centrales serían la creación y el fortalecimiento de la capacidad productiva en Centroamérica, la regionalización de la producción entre los países centroamericanos y México, y el desarrollo de una capacidad exportadora centroamericana. Su enfoque sería operativo y empresarial.

d) El Comité podría ser permanente, al igual que el Fondo Especial; podrían considerarse, sin embargo, como instrumentos específicos para una función excepcional, y en consecuencia no tener una duración indefinida, sino operar por un período de 15 años, plazo en que se deberían haber realizado las inversiones de la fase de despegue de la transformación productiva en condiciones de complementación económica. Después, si ésta fuera la elección, se daría paso a una segunda etapa en que el instrumento principal en el área de inversiones fuera el capítulo correspondiente del acuerdo de Tuxtla.

La Secretaría detalló que en la región han existido flujos de inversión hacia fuera, primero a otros países de la propia región, y después hacia fuera de ella durante la década pasada. Los participantes señalaron que, a causa de los conflictos, se dieron fugas de capitales, las que se reflejaron en inversiones en países distintos al del capital de origen en la propia región, por ejemplo, capitales nicaragüenses en otros países de Centroamérica, e inclusive en México. Lo mismo ocurrió con el capital salvadoreño y guatemalteco, que fue diversificando su destino geográfico. Se trata de un recurso al que, quizás, se le podría reorientar y atraer de nuevo hacia la región.

Se destacó que la inversión en el medio rural, cuyo destino no sea la actividad agropecuaria, puede ser más interesante y convertirse en un elemento dinamizador sobre todo en actividades como el turismo. Asimismo, existe la necesidad de realizar inversiones en servicios y actividades de apoyo a la producción, a la comercialización, la integración vertical de la cadena productiva hasta la distribución, incluyendo infraestructura y transporte, las que constituyen pieza clave para el desarrollo de la competitividad, sobre todo en los productos agropecuarios.

En términos de política pública, los gobiernos podrían aportar la seguridad requerida para facilitar y promover los flujos de inversión, lo cual se tendría que incluir en los acuerdos comerciales que se firmaran. En ese sentido, la inversión foránea debe recibir con toda transparencia trato nacional.

Se subrayó que la atracción de inversiones a Centroamérica sólo será posible actualizando la legislación respectiva, y llevando a cabo inversiones en carreteras, aeropuertos, turismo e identificación de proyectos.

Además de los recursos financieros, se aludió a otro de los problemas que enfrenta la región en cuanto a la existencia de un vacío en el área de gestión empresarial, lo que en ocasiones ha retrasado o frenado la ejecución de proyectos en cartera.

Se enfatizó que sería importante la participación tanto del sector privado como público en el desarrollo de proyectos viables de inversión, identificando los rubros que cuentan con mayor potencialidad en el mercado. Por ello, sería muy conveniente que las gremiales canalizaran recursos a la formación de profesionales o técnicos en comercio exterior, que cuenten con la información actualizada y que sean los promotores de la actividad.

Asimismo, habría que aprovechar la capacidad instalada de los organismos regionales para formular proyectos, entre ellos, el apoyo del BCIE sería de enorme utilidad, ya que las organizaciones gremiales no pueden realizar proyectos de preinversión si no cuentan con los recursos indispensables.

Se recomendó, por último, que los proyectos agrícolas incorporaran en su análisis enfoques ecologistas y de impacto ambiental.

6. Otros mercados

35. Con relación a otros mercados de destino para los productos centroamericanos, la Secretaría presentó los resultados preliminares de un proyecto que ha realizando conjuntamente con el BCIE, relacionado con el interés que se ha mantenido latente en Centroamérica para actuar de manera conjunta en la comercialización de productos agrícolas. El objetivo principal del proyecto es analizar la factibilidad de crear una o varias empresas comercializadoras para exportar en bloque hacia los Estados Unidos. Entre sus antecedentes se cuenta con un estudio preparado por la Secretaría dos años atrás sobre la situación de los productos no tradicionales de exportación en Centroamérica, en particular frutas y hortalizas.

El estudio consta de tres partes: una se dedica a detallar la producción en los cinco países centroamericanos (no se incluyó a Panamá); en la siguiente se expone sobre el mercado en los Estados Unidos, con énfasis en el mercado de la Costa Atlántica y, por último, con los resultados obtenidos de las partes anteriores, se pasa a realizar el análisis de factibilidad de la empresa comercializadora. Como referencia, se seleccionaron siete productos (melón, piña, naranja, tomate, calabacita, chile dulce o pimiento bell y cebolla) sobre la base de la evolución de los volúmenes demandados y la posibilidad de ampliar la producción regional.

El estudio de mercado de los Estados Unidos permitió detectar los alcances de las exportaciones centroamericanas, los factores de éxito y las deficiencias, así como los cambios que se están produciendo en el esquema de mercadeo y distribución. Los países centroamericanos

podrían aprovechar las nuevas oportunidades en la medida en que organicen y coordinen una oferta cada vez más diversificada y adopten estrategias de penetración del mercado.

Entre los productos de referencia, se identificó la posición favorable de la piña, el melón y los concentrados de naranja; se distinguieron las limitaciones fitosanitarias del tomate y la naranja fresca; se descubrió el potencial, como parte de exportaciones más diversificadas, del pimiento, la calabacita y algunas variedades de tomate y cebolla, si bien la competencia de México tiene un peso significativo.

Adicionalmente, se identificó una gran diversidad de productos, cuya demanda está en aumento por los cambios de los hábitos de consumo hacia la comida "étnica". En el análisis de la estructura del mercado y de la manera cómo están funcionando las entidades comercializadoras, sobresalió la importancia que está adquiriendo el mercado institucional y el micromercadeo.

En función de las experiencias exitosas y los fracasos de exportadores centroamericanos, así como la competencia de las grandes empresas trasnacionales, se plantearon cuatro alternativas de entrar al mercado estadounidense: a) vender a través de un **broker**; b) producir bajo contrato; c) comprar o coinvertir en una firma comercializadora, y d) formar una comercializadora propia.

Se estima que la venta a través de un **broker** es el sistema más riesgoso. En el corto plazo, producir bajo contrato representaría la forma más sencilla de entrar a ese mercado. No obstante, a largo plazo la participación centroamericana se vería limitada por la falta de un posicionamiento sólido (reconocimiento de marca, historia de confiabilidad, conocimiento de la legislación y de las redes de transporte y distribución) frente los principales agentes involucrados en la comercialización y ante los consumidores. De ahí surge la posibilidad de formar una empresa comercializadora propia. Una opción sería una coinversión en una empresa ya existente, lo que posibilitaría conocer y dominar el **know how** correspondiente. Frente a la falta de interés por parte de las empresas existentes, una empresa comercializadora propia representaría una operación de exportación rentable debido a que los fletes de costo interior, el almacenamiento y manipulación, así como las comisiones se eliminarían, con el consiguiente incremento de las utilidades netas de los agricultores-exportadores. Además, se profundizaría en el conocimiento de la legislación interna en materia de transporte y distribución, lo cual mejoraría la capacidad competitiva. Al mismo tiempo, se tendría que ir estableciendo una reputación impecable como proveedor fiable de productos de calidad.

El análisis de factibilidad de una empresa comercializadora centroamericana se hizo sobre la base de una estimación del manejo del 10% del mercado; se concluyó que en cuatro años se podría llegar al punto de equilibrio. Ese lapso se alargaría un poco en caso de que se otorgara financiamiento a los productores. Se destacó que la promoción de una empresa de esta naturaleza exigiría un gran esfuerzo para poner de acuerdó a los empresarios y productores interesados, quienes se convertirían en socios de la empresa. Esta adquiriría producto sobre la base de la calidad ofrecida.

En su diseño, la empresa "holding" tendría cinco empresas nacionales para coordinar transacciones de acopio, que incluiría una oferta diversa de productos con ventanas de oportunidad diferenciada. La empresa contaría con un departamento de ventas y de asistencia técnica para los productores a fin de garantizar los estándares de calidad demandados en el mercado. Tendría una

oficina de representación en los Estados Unidos, con la opción de coinvertir con una empresa que ya estuviera operando en dicho mercado.

Los participantes manifestaron que la iniciativa de la empresa comercializadora era muy interesante, y plantearon la conveniencia de desarrollar el proyecto en etapas. Sugirieron que se incorporara en su diseño la instalación de un laboratorio de control de calidad y que se abocara a la creación de marcas de prestigio como elementos clave para abrir los mercados. Una alternativa sería promover la imagen del "producto centroamericano".

Por otra parte, si bien el principal problema radica en la comercialización, ésta constituye la etapa final del proceso, por lo que habría que desarrollar en paralelo la fase productiva y el procesamiento para dar continuidad al proyecto. Al respecto, se hizo referencia a los proyectos que se están desarrollando en Centroamérica para el mejoramiento del material genético y control de calidad en frutas y hortalizas.

Se reconoció la complejidad de coordinar la producción de diferentes productos y países. Ese constituye uno de los retos de la empresa, ya que aún no se ha explotado todo el potencial productivo en hortalizas y frutas tropicales, y es justamente la diversidad la que le daría a la región mayores oportunidades en el micromercadeo y aprovechamiento de los nichos de mercado. Al mismo tiempo, la empresa podría contribuir a abaratar los costos de los insumos y del transporte a nivel regional. Para tener éxito, en sus operaciones de compra tendría que guiarse por las normas del mercado; en tal virtud, la incorporación de pequeños productores como socios sería un proceso formativo que puede llevar algún tiempo. Se estima, sin embargo, que con un funcionamiento eficaz de la empresa, el socio que ofrece producto de calidad obtendría una doble ventaja: el precio de compra —que eventualmente podría ser superior al de la competencia por la eliminación de algunas etapas del proceso de intermediación— y las utilidades derivadas de la comercialización. Sobre este último aspecto, habría que consolidar primero la operación de la empresa.

Con relación a otros mercados, se comentó que se han descuidado los que tienen un gran potencial, como el sureste mexicano, el Caribe y el sudamericano. Adicionalmente, la comercializadora facilitaría el desarrollo del mercado regional, el cual no ha sido suficientemente explorado. Se insistió en que existen vacíos en la comercialización que una empresa regional contribuiría a llenar, considerando dos vías: la consolidación de la demanda de insumos y de servicios, por un lado y, por el otro, la oferta de productos. Para ello, podría pensarse en el grupo de alrededor de 500 empresarios a quienes podría interesar invertir en forma conjunta.

Finalmente, se mencionó la importancia de considerar la oportunidad y los tiempos para realizar inversiones, en particular por lo que se refiere a consolidar una posición en los mercados en el marco de las negociaciones comerciales en curso.

7. Conclusiones y recomendaciones

36. Entre las conclusiones de carácter general sobresalen las siguientes:

a) Tras un crecimiento significativo del comercio agrícola desde el Istmo Centroamericano hacia México en 1991, las exportaciones centroamericanas han mostrado una cierta tendencia a la baja.

b) El producto con mayor impacto fue la carne de bovino, luego del restablecimiento de aranceles a su importación.

c) Las exportaciones de algunos productos que tradicionalmente se dirigían al mercado mexicano se han visto afectadas por otros acuerdos comerciales, lo cual ha generado, debido a la complejidad y multiplicidad de convenios, un cierto grado de discrecionalidad en la aplicación de medidas arancelarias y no arancelarias.

d) Los países de la región tienen un gran potencial exportador en rubros no analizados, en los que México es deficitario.

e) La culminación de acuerdos comerciales bilaterales, o más ampliamente, la creación de un ALCA, permitiría superar algunas dificultades para expandir la oferta y acrecentar el flujo comercial bilateral.

f) Paralelamente, los países del Istmo tendrían que destinar mayores recursos para ampliar la producción y elevar su competitividad en algunos rubros, tomando en cuenta que la crisis económica por la que atravesaron en la década de los ochenta tuvo impactos negativos en la producción.

g) El fomento de coinversiones y de las condiciones necesarias contribuiría al desarrollo del sector agroexportador orientado no sólo hacia México, sino también a terceros países.

h) La acción coordinada de los países de la región ayudaría a fortalecer la posición oferente en el mercado.

i) Además de los mercados tradicionales de Centroamérica, en particular los Estados Unidos y también Europa, habría que prestar atención a los mercados que no han sido suficientemente explorados y desarrollados, entre ellos el mercado regional centroamericano, el mexicano, el del Caribe y el de Sudamérica.

j) La labor desarrollada por las gremiales de exportadores ha favorecido al sector; su fortalecimiento regional coadyuvaría a la promoción de acciones coordinadas en beneficio de sus agremiados. Algunas acciones emprendidas en conjunto con los gobiernos para incorporar a la actividad a pequeños y medianos productores, proporcionándoles asistencia técnica y financiamiento, han tenido efectos alentadores dignos de emular.

k) Sería conveniente desarrollar algunos temas abordados en el estudio básico —y otros no incluidos— para enriquecer la visión sobre las perspectivas del intercambio comercial bilateral y para ampliar la oferta hacia otros mercados; entre ellos, las condiciones del transporte, la armonización de normas de calidad y fitosanitarias, las prácticas comerciales, etc.

l) Con relación a los procesos de negociación, se destacó la importancia de las actividades de asesoría prestada por la CEPAL, conjuntamente con la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD), a los gobiernos centroamericanos, en particular los cursos de capacitación y la promoción de reuniones en torno a temas o sectores específicos. A ellos se suman la trasmisión de experiencias y el apoyo en el diseño de estrategias nacionales. La participación del sector privado empresarial ha permitido asumir de manera realista las aspiraciones que el país puede esgrimir en las negociaciones; además, ha suministrado a los gobiernos la información necesaria y los argumentos de negociación para sentarse con la contraparte.

En la visión de la CEPAL sobre la integración centroamericana, enmarcada en el regionalismo abierto, se plantea la urgencia de participar en los procesos mundiales de globalización, definiendo la apertura de los mercados y desarrollando aquellas oportunidades de comercio que se generan vía acuerdos de liberalización comercial.

Al decidir entrar en un proceso de negociación, un país tiene que hacerlo sobre la base de tener una conciencia clara de cómo ve su inserción en el mercado mundial y en las corrientes globales y cómo desea que ésta cambie. Si no existe esa conciencia, el proceso se convierte en reactivo, es decir, que frente a ofertas de terceros tratará de defender aquello que considera afectado, pero no va a surgir de un convencimiento de que esta negociación implica para el país un cambio en su inserción externa.

Los procesos requieren de un período de maduración, durante el cual existen costos de tipo político, social y económico, por lo que se deben aplicar mecanismos de compensación que permitan solventar algunos de los problemas más severos. La CEPAL podría, a través de sus análisis de carácter macroeconómico y global, apoyar a los países en la discusión sobre cuál es su estrategia interna y cómo pretenden este cambio en su inserción.

A las negociaciones comerciales sigue la etapa de administración de la negociación. Los sectores público y privado tienen que estar preparados. En el Protocolo de Integración, ya vigente al ser aprobado por tres países, se contempla una instancia para la participación del sector privado, a través del Comité Consultivo Económico. El sector agropecuario no está participando, por lo tanto está perdiendo capacidad de propuesta, de elección y de negociación.

Se debe continuar con la labor de seguimiento. La tecnificación de la administración de los acuerdos es tal que requiere de una etapa más intensa de trabajo de administración de los acuerdos, por una parte, y de capacitación de los sectores empresariales, por la otra. No basta con tener buenos acuerdos comerciales, ya que éstos no garantizan el comercio.

Sólo una acción directa focalizada puede aprovechar esos acuerdos. El problema no es sólo de demanda externa, sino más bien de capacidad de oferta en el sector agropecuario para satisfacer a los mercados. Las etapas siguientes y previas a la producción en la cadena productiva generan los mercados. No es suficiente negociar un excelente acuerdo entre ambas partes, si no existe el vínculo empresarial que permita tener la cadena y el canal de distribución.

En el transcurso de la reunión se formularon, entre otras, las siguientes recomendaciones:

a) Solicitar a la CEPAL que apoye a los países en la formulación de estudios de mercado sobre los productos no tradicionales, en especial en el área de aceites, lácteos, camarón y las frutas y hortalizas.

b) Que mediante los fondos existentes en el BCIE se promueva la constitución de un Fondo Especial para Inversiones en el Istmo Centroamericano en producción agropecuaria, agroindustria y comercialización, cuya función principal sería la identificación de áreas prioritarias para la inversión o coinversiones, la generación de proyectos, la formulación de estudios de factibilidad, proporcionar información a empresarios para fortalecer la producción y el comercio.

c) Exhortar a los gobiernos para que se forme un Comité México-Istmo Centroamericano con miras a poner en práctica la creación y administración del Fondo.

d) Dar a conocer entre las gremiales y empresarios los resultados del proyecto conjunto CEPAL/BCIE sobre la factibilidad de crear una empresa comercializadora de frutas y hortalizas.

e) Proponer a los gobiernos, en primer lugar, que los Ministerios de Relaciones Exteriores apoyen a la actividad agroexportadora por conducto de sus representaciones en diferentes países y, en segundo, trabajar con los Ministerios de Comercio, en el fortalecimiento de la calidad y la imagen de los productos de exportación.

Anexo

LISTA DE PARTICIPANTES

A. Expertos por país

Costa Rica

José Alvarez Ramos, Consejero de Agricultura, Embajada de España

Carlos Benavides León, Director de Mercadeo Agropecuario, Consejo Nacional de Producción (CNP)

Roger Guillén, Secretario Ejecutivo, Consejo Agropecuario Centroamericano (CORECA/ICCA)

Alexis Matamoros Montero, Coordinador del Banco de Datos, Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CENPRO)

El Salvador

Jaime Acosta, Subdirector de Estudios Económicos y Sociales, Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES)

José Antonio Quirós, Presidente, Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT)

Edward Francisco Ventura Romero, Técnico/Analista de Comercio Internacional, Oficina Sectorial de Planificación Agropecuaria, Ministerio de Agricultura y Ganadería (OAPA/MAG)

Guatemala

Alfredo Guerra Borges, Asesor, Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA)

Enrique Lacs, Coordinador Técnico, Comisión Empresarial de Negocios Comerciales Internacionales (CENIT), Cámara de la Industria de Guatemala

Roberto Matheu Castellanos, Coordinador General, Unidad Sectorial de Planificación Agropecuaria y de Alimentación (USPADA), Ministerio de Agricultura, Ganadería y Alimentación (MAGA)

Alfonso Pimentel, Asesor del Secretario General, Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA)

Ricardo Santa Cruz Rubí, Gerente Agrícola, Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales (GEXPRONT)

Honduras

Medardo Galindo, Gerente General, Federación de Productores y Exportadores (FPX)

México

José Manuel Ceja Mena, Jefe de Departamento, Dirección General de Asuntos Internacionales, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural

Humberto Colmenares, Especialista de Proyectos, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

María Luisa Elizondo, Subdirectora de Comercio Exterior, Secretaría de Agricultura, Ganadería y Desarrollo Rural

César Guerra Guerrero, Subdirector de Estudios Económicos del Sector Agropecuario, Dirección de Negociaciones Agropecuarias, Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)

Alfredo Harvey, Consultor/Economista

Emilio Robles, Coordinador de Estudios Sectoriales, Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación (FAO)

Juan José Salazar, Representante, Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA)

Fernando Sandoval, Director, Dirección de Relaciones Económicas con América del Sur, Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE)

Nicaragua

Patrick Bolaños, Gerente General, Asociación de Productores y Exportadores de Productos no Tradicionales Nicaragüense (APENN)

Oscar Zamora, Consultor y Asesor de Gremiales de Productores, Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG)

Panamá

Guillermo A. Salazar Nicolau, Director, Unidad de Política Comercial, Ministerio de Desarrollo Agropecuario (MIDA)

B. Secretaría

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Horacio Santamaría, Director
Rómulo Caballeros, Director Adjunto
Margarita Flores, Jefa de la Sección Agrícola
Ricardo Zapata, Jefe Unidad de Comercio Internacional
Cristina Peredo, Sección Agrícola
Alicia Acosta, Sección Agrícola

Este documento fue elaborado por la Subsede en México de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), cuya dirección es Masaryk No. 29, México, D.F., CP 11570, teléfono 2 50-15-55, fax 531-11-51