



TOGETHER
for a sustainable future

OCCASION

This publication has been made available to the public on the occasion of the 50th anniversary of the United Nations Industrial Development Organisation.



TOGETHER
for a sustainable future

DISCLAIMER

This document has been produced without formal United Nations editing. The designations employed and the presentation of the material in this document do not imply the expression of any opinion whatsoever on the part of the Secretariat of the United Nations Industrial Development Organization (UNIDO) concerning the legal status of any country, territory, city or area or of its authorities, or concerning the delimitation of its frontiers or boundaries, or its economic system or degree of development. Designations such as “developed”, “industrialized” and “developing” are intended for statistical convenience and do not necessarily express a judgment about the stage reached by a particular country or area in the development process. Mention of firm names or commercial products does not constitute an endorsement by UNIDO.

FAIR USE POLICY

Any part of this publication may be quoted and referenced for educational and research purposes without additional permission from UNIDO. However, those who make use of quoting and referencing this publication are requested to follow the Fair Use Policy of giving due credit to UNIDO.

CONTACT

Please contact publications@unido.org for further information concerning UNIDO publications.

For more information about UNIDO, please visit us at www.unido.org

20161-S

Distr. LIMITADA

PPD.239(SPEC.)

13 de abril de 1993

ESPAÑOL

Original: INGLES

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS PARA
EL DESARROLLO INDUSTRIAL

DP/CAM/91/009

"Diagnóstico de asistencia preparatoria
y propuestas para la modernización
industrial de América Central"

MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL DE AMERICA CENTRAL:

Posibilidades de cooperación regional

El presente informe fue preparado por la Subdivisión de Estudios Regionales y de Países, de la División de Políticas y Perspectivas Industriales.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de la Secretaría de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), juicio alguno sobre la condición jurídica de ninguno de los países, territorios, ciudades o zonas citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites.

La mención de empresas en este documento no entraña juicio alguno sobre ellas ni sobre sus productos por parte de la ONUDI.

El presente documento es traducción de un texto que no ha pasado por los servicios de edición.

PREFACIO

El presente estudio ha sido preparado por la Subdivisión de Estudios Regionales y de Países de la ONUDI, y es uno de una serie de resultados del proyecto DP/CAM/91/009 "Diagnóstico de asistencia preparatoria y propuestas para la modernización industrial de América Central". La lista completa de estudios ya preparados figura en el Apéndice 5.

El proyecto, que se inició en 1992, fue financiado por el Plan Especial de Cooperación Económica para América Central (PCE) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El principal objetivo del proyecto era efectuar análisis de sectores y subsectores industriales con miras a elaborar propuestas de política y de proyectos que contribuyesen a modernizar, a medio plazo, la industria centroamericana. Los principales sectores objeto de análisis fueron: política industrial, comercial y financiera; agroindustrias; textiles; transformación de metales; y cuero y calzado.

Se agradece a los representantes de los gobiernos, del sector privado, de instituciones nacionales y regionales de América Central 1/, y del PNUD, así como al personal de proyecto nacional e internacional, su contribución a la realización de los trabajos sobre el terreno y al resultado final del proyecto.

1/ Los países participantes en el proyecto fueron Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

INDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Página</u>
1. INTRODUCCION	1
2. COSTA RICA	4
2.1. Importancia de la industria textil y de la confección	4
2.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Costa Rica	4
2.2.1. Materias primas	4
2.2.2. Hilatura	4
2.2.3. Tejedura	5
2.2.4. Tricotados	5
2.2.5. Acabado	6
2.2.6. Ropa	6
2.3. Competitividad de la industria textil de Costa Rica	8
3. EL SALVADOR	10
3.1. Importancia de la industria textil y de la confección	10
3.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de El Salvador	10
3.2.1. Materias primas	10
3.2.2. Hilados	10
3.2.3. Tejedura y acabado	11
3.2.4. Tricotados	11
3.2.5. Confección	11
3.3. Competitividad de la industria textil de El Salvador	12
4. GUATEMALA	12
4.1. Importancia de la industria textil y de la confección	12
4.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Guatemala	13
4.2.1. Materias primas	13
4.2.2. Hilados	14
4.2.3. Tejidos	14
4.2.4. Tricotados	15
4.2.5. Acabado	15
4.2.6. Ropa	16
4.3. Competitividad de la industria textil de Guatemala	17

INDICE (continuación)

<u>Capítulo</u>	<u>Página</u>
5. HONDURAS	18
5.1. Importancia de la industria textil y de la confección	18
5.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Honduras	19
5.2.1. Materias primas	19
5.2.2. Hilados	19
5.2.3. Tejidos	20
5.2.4. Tricotados	20
5.2.5. Acabado	21
5.2.6. Ropa	21
5.3. Competitividad de la industria textil de Honduras	23
6. NICARAGUA	25
6.1. Importancia de la industria textil y de la confección	25
6.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Nicaragua	25
6.2.1. Materias primas	25
6.2.2. Hilados	26
6.2.3. Tejidos	26
6.2.4. Tricotados	27
6.2.5. Acabado	27
6.2.6. Ropa	28
6.3. Competitividad de la industria textil de Nicaragua	28
7. EL POTENCIAL DE COMPLEMENTARIEDAD Y LA ESPECIALIZACION EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION DE AMERICA CENTRAL	29
7.1. Indicadores del potencial	29
7.2. Magnitud del comercio intraindustrial en la industria textil y de la confección de América Central	33
7.3. Costos y beneficios	35
8. OBSTACULOS A UNA MAYOR ESPECIALIZACION Y COMPLEMENTARIEDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE AMERICA CENTRAL	36
9. HACIA UN PROGRAMA SUBREGIONAL DE MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION DE AMERICA CENTRAL	38
9.1. Creciente toma de conciencia de la necesidad de cooperación	38

INDICE (continuación)

<u>Capítulo</u>	<u>Página</u>
9.2. Información	39
9.3. Desarrollo institucional	40
9.4. Impuestos a las importaciones y formalidades fronterizas	40
9.5. Incentivos a la exportación	41
APENDICE 1. NOTAS TECNICAS	42
APENDICE 2. DATOS PARA CALCULAR LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA CENTRAL A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA	43
APENDICE 3. ENTREVISTAS CELEBRADAS EN AMERICA CENTRAL	47
APENDICE 4. REFERENCIAS	49
APENDICE 5. DP/CAM/91/009: LISTA DE ESTUDIOS PREPARADOS	51

1. INTRODUCCION

La necesidad de modernizar la industria textil y de la confección de América Central obedece a los acontecimientos registrados tanto a los niveles subregional como internacional. En primer lugar, empezando por Costa Rica, El Salvador y Guatemala en 1986, seguidos de Nicaragua en 1987 y de Honduras en 1990, los países centroamericanos han emprendido, todos ellos, un proceso de liberalización del comercio que para fines de 1994 habrá permitido reducir a un máximo del 20% los derechos de importación aplicados a todos los productos (CEPAL, 1991). Esto hará que las empresas se vean obligadas a aproximarse a los niveles de competitividad internacionales -lo que nunca ha ocurrido- para poder sobrevivir en el mercado local.

La industria textil y de la confección internacional también ha venido cambiando rápidamente en los últimos años. Esto ha tenido repercusiones de importancia para los determinantes de la competitividad en la industria. Los adelantos tecnológicos registrados en la industria textil, como la introducción de la hilatura de fibras liberadas (también denominada hilatura a cabo suelto ("open-end") y los telares sin lanzadera, han determinado un aumento de la intensidad de capital de la producción, por lo que los textiles ya no pueden seguir considerándose productos de gran intensidad de mano de obra. Sin embargo, la industria de la confección sigue siendo relativamente de gran intensidad de mano de obra, y los cambios más importantes de los determinantes de la competitividad en este sector han sido innovaciones de carácter organizativo más bien que tecnológico. Estos cambios entrañan un mayor hincapié en la calidad, el desarrollo de mercados de "nichos", un sistema de relaciones interempresariales de "respuesta rápida", y un énfasis mucho mayor en la cooperación entre productores.

Hasta ahora, en América Central, el proceso de reconversión para hacer frente a estos nuevos desafíos ha sido relativamente limitado, afectando sólo a una pequeña minoría de empresas de la industria. Sin embargo, a menos que muchas empresas desaparezcan en un futuro próximo, el cambio en la industria es inevitable.

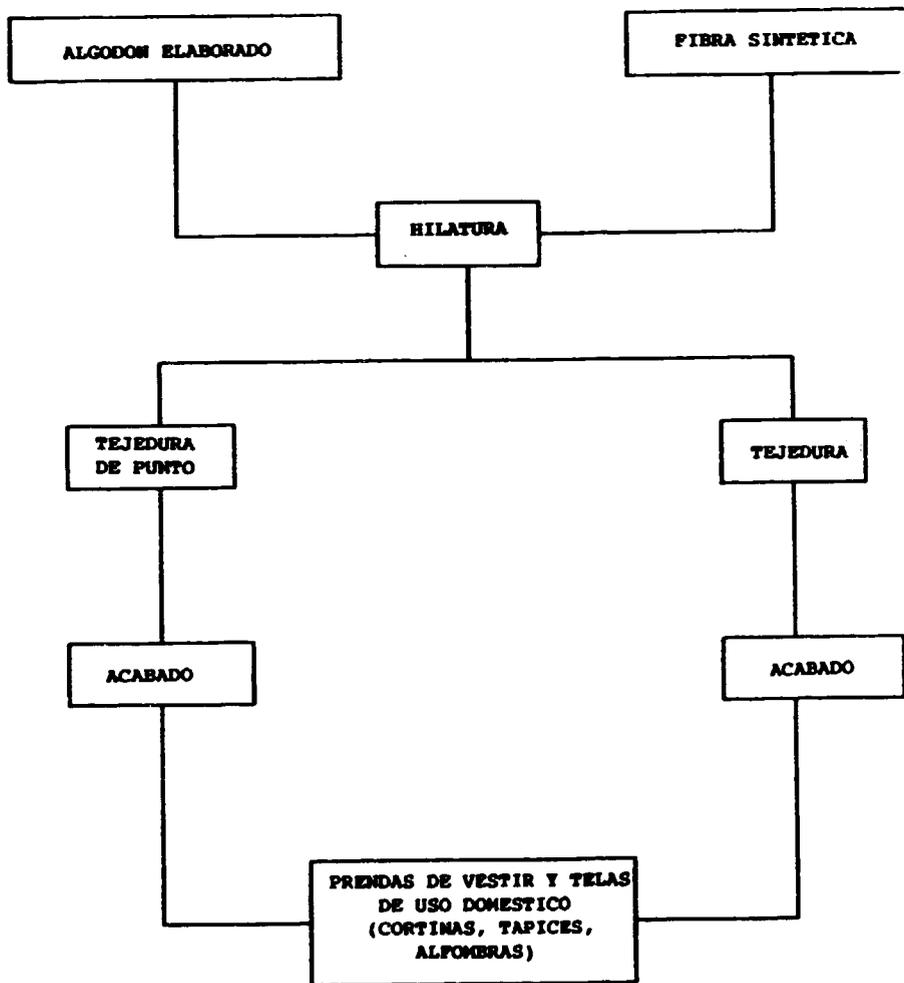
En cierto número de países Centroamericanos, se han elaborado, con el apoyo de la ONUDI, programas de modernización de la industria textil, pero esos países han adoptado un enfoque puramente nacional y han tendido a descuidar la dimensión regional. La menor tensión política existente en la subregión, y el progreso realizado en la aplicación de un nuevo arancel externo común para fines del presente año, ha hecho que mejoren las perspectivas de un aumento de la cooperación intrarregional. Es éste, por tanto, un momento oportuno para considerar las posibilidades de una mayor complementariedad y especialización en la industria textil y de la confección centroamericana.

La finalidad del presente informe es identificar las posibilidades de una estrategia subregional de modernización de la industria textil y de la confección, así como los obstáculos que se opongan a ella. No trata, en cambio, de proporcionar un análisis detallado de la industria de los distintos países, pues éste debiera realizarse en el marco de proyectos nacionales pertinentes, sino sólo un amplio esbozo de las características sobresalientes de la industria de cada país centroamericano, a fin de identificar puntos fuertes y puntos débiles.

El enfoque adoptado en este estudio consiste en considerar la industria textil y de la confección como una cadena de producción que va desde las materias primas hasta los artículos de consumo finales. La figura 1 muestra las principales fases de esta cadena de producción.

Figura 1

La cadena de producción textiles-ropa



En el contexto centroamericano, las principales fibras utilizadas en la industria textil son el algodón y las fibras artificiales (sintéticas). En la primera fase intermedia de la cadena, las fibras naturales y las fibras sintéticas se transforman en hilado de diferentes tipos (algodón, poliéster, etc.) y números o títulos (grosor), o en hilo de coser.

En la siguiente fase, el hilado se convierte en tejido mediante las operaciones de tejeduría propiamente dicha o tejeduría de punto (también denominada tricotado). Estos procesos son muy distintos el uno del otro, y suelen realizarlos empresas diferentes. En la tejeduría, las telas lisas de diferentes anchos se producen en un telar mediante el entrelazamiento de juegos de hilados en ángulos rectos. En el tricotado, los hilados se entrelazan mediante agujas de lengüeta o de resorte dispuestas lineal o circularmente para producir géneros lisos o tubulares.

El acabado entraña la limpieza y preparación de los tejidos, el teñido o el estampado, y la mejora de las propiedades funcionales del tejido mediante tratamiento químico. Esta fase de la cadena de producción textiles-ropa es de especial intensidad de capital. Los tejidos a la plana (es decir, de calada o de urdimbre y trama), y los tejidos de punto se someten al proceso de acabado en instalaciones independientes, debido a las diferencias en cuanto a la estructura de los tejidos y a los requisitos de elaboración.

La fabricación de productos finales puede dividirse en dos partes: prendas de vestir y telas de uso doméstico. Las primeras son las más importantes de tales productos, y su fabricación entraña las operaciones de diseño, corte y confección. En América Central, es importante distinguir entre las empresas que fabrican principalmente para el mercado nacional, y suelen realizar esas tres operaciones, y las empresas maquiladoras que producen predominantemente para la exportación y que sólo confeccionan prendas de vestir a base de tejidos importados ya cortados. El sector de telas de uso doméstico comprende las alfombras, los tapetes, las sábanas, las cortinas y las toallas, fabricadas a menudo por empresas integradas que producen sus propias telas.

En el presente informe, la cadena de producción se examina en cada uno de los países centroamericanos, a fin de identificar los puntos fuertes y los puntos débiles. Esto constituye después la base para analizar la competitividad de la cadena de producción textiles-ropa y sus diversos componentes para cada país. En las secciones 2 a 6 de este informe se ofrece una visión de conjunto de la cadena de producción de los distintos países centroamericanos.

La información sobre los cinco países centroamericanos reunida en la sección 7 permite comprobar que existen diferencias entre ellos en cuanto a la estructura de la ventaja comparativa, y que tales diferencias no se están explotando actualmente en la subregión, pese a los beneficios que podrían obtenerse mediante la complementariedad y la especialización intracentroamericana.

En la sección 8 se identifican los principales obstáculos que han impedido una mayor cooperación subregional en América Central. El informe acaba con la sección 9, en la que se examinan medidas que podrían adoptarse, en unión de actividades de modernización de la industria textil y de la confección a nivel nacional, a fin de estimular una mayor complementariedad y especialización en estas industrias.

2. COSTA RICA

2.1. Importancia de la industria textil y de la confección

Aunque en 1990 la industria textil y de la confección de Costa Rica sólo representó el 6,7% del valor agregado manufacturero, cuando diez años antes representaba el 8,1%, es con mucho la industria manufacturera más importante desde el punto de vista del empleo, pues da trabajo a más de 40.000 operarios, cifra equivalente al 30% del total de la fuerza de trabajo manufacturera (Banco Central de Costa Rica).

La producción total del sector se estancó en el decenio de 1980. Esto ha sido resultado de la recesión registrada en el mercado nacional y de la disminución de las exportaciones al resto de América Central. Las exportaciones al resto del mundo (principalmente a los Estados Unidos) han crecido rápidamente, pues su importe, que en 1984 fue de 28,3 millones de dólares, ha pasado a ser de 340,9 millones de dólares en 1989 (Ministerio de Comercio Exterior) 2/. Sin embargo, esto no fue suficiente para contrarrestar el decrecimiento de los mercados nacional y centroamericanos (CODESA, 1990a, cuadro III.2). No obstante, el empleo ha aumentado rápidamente, sobre todo en el sector de la confección durante el decenio de 1980, lo que refleja la rápida expansión de las operaciones de maquila.

2.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Costa Rica

2.2.1. Materias primas

Costa Rica tiene una producción local de algodón muy limitada, que en los últimos años se ha venido situando en torno a las 1.000 toneladas métricas anuales. A la oferta local se la considera irregular y, a consecuencia de ello, aproximadamente el 85% del algodón utilizado por la industria textil se importa de los Estados Unidos y de otros países centroamericanos (Crowther, 1990). El país también depende de las importaciones de fibras sintéticas.

2.2.2. Hilatura

En Costa Rica hay cuatro empresas importantes productoras de hilados. Tres de ellas son totalmente de propiedad local y trabajaban para los sectores nacionales de tejidos y tricotados mientras que la cuarta -la más importante- es en su totalidad de propiedad extranjera; esta última puede atender por sí misma sus propias necesidades de hilados, pero también vende parte de su producción en el mercado nacional.

2/ La cifra correspondiente a 1989 exagera el crecimiento de los ingresos de divisas, pues una gran parte de las exportaciones efectuadas ese año procedían de empresas que operaban con arreglo al sistema de importaciones temporales y de zonas francas. Si el valor de las importaciones realizadas por esas empresas se dedujera del valor total de las exportaciones, a fin de calcular el monto de las exportaciones netas, dicho monto ascendería a 132,5 millones de dólares, lo que aún representa un importante aumento a lo largo de cinco años.

Existe poca competencia en este sector de la industria. Una empresa se especializa en la producción de hilados para la industria de géneros de punto, mientras que las otras empresas tienden a especializarse en hilados de diferentes números o títulos.

La hilatura está, desde el punto de vista tecnológico, relativamente atrasada. En los últimos años, se han hecho pocas investigaciones, y son pocas los rotores de fibras liberadas ("open-end") que están en funcionamiento. La utilización de la capacidad varía en forma considerable de una empresa a otra, pero es inferior a la de cualquier otro país de América Central, exceptuada Nicaragua (Bery, 1990).

El sector está casi exclusivamente orientado al mercado nacional, y es muy poco el hilado que se exporta. Si bien produce suficiente hilado para la industria de tejidos, ha habido quejas con respecto a la calidad del mismo, aunque, según informes recientes, dicha calidad ha mejorado. La oferta de hilado para la industria de géneros de punto es insuficiente para atender la demanda nacional, y el producto local también es considerablemente más caro que el de importación.

2.2.3. Tejedura

Diez empresas de tejidos atienden aproximadamente el 50% de la demanda local de tejidos a la plana, mientras que el 50% restante se satisface con importaciones, principalmente de Guatemala. La producción se destina casi en su totalidad al mercado nacional, y Costa Rica no es competitiva ni siquiera a nivel subregional.

La tejedura, al igual que la hilatura, está tecnológicamente atrasada. Muchos telares son estrechos (114,30 cm), las velocidades son considerablemente inferiores a las estipuladas en las normas internacionales, y hay pocos telares sin lanzadera. Además, como en el caso de la hilatura, la utilización de la capacidad es reducida en comparación con otros países de América Central.

El hilado de poliéster se importa principalmente de los Estados Unidos, efectuándose asimismo algunas importaciones de hilados de algodón.

Las empresas locales no son competitivas desde el punto de vista de los precios, por lo que tratan de competir mediante la diferenciación de los productos. Tales empresas se enfrentan, sobre todo, con la competencia de otras empresas de América Central, especialmente de Guatemala. La industria de productos textiles lisos ha venido estando bien protegida de la competencia de las importaciones procedentes de la subregión. Se estima que la tasa efectiva de protección (TEP) ha sido de casi el 100% en los últimos años (Viquez Fuentes y Pereira del Vecchio, 1989, anexo 4). Sin embargo, cuando se apruebe el nuevo arancel externo armonizado, la TEP pasará a ser probablemente inferior al 50%, creando con ello considerables problemas al sector.

2.2.4. Tricotados

En Costa Rica, el sector de tricotados está constituido por más de 20 empresas, que en su gran mayoría están integradas verticalmente en el sector de prendas de vestir. En 1990, había 5.400 trabajadores empleados en el sector (Banco Central de Costa Rica).

Tecnológicamente, esta industria está más adelantada que las de hilados y tejidos. Debido a que las necesidades de inversiones son menores en el sector de tricotados, a las empresas les ha sido mucho más fácil modernizarse gradualmente. Dos empresas han comunicado que se han modernizado ampliamente y que han instalado el diseño asistido por computadora (Crowther, 1990). En general, el equipo de este sector está en buenas condiciones. Sin embargo, la utilización de la capacidad es baja, lo que refleja la recesión del mercado nacional.

Pese a la importante protección ^{3/} de que es objeto la industria, ésta se enfrenta a una considerable competencia de las importaciones, que, según se calcula, representan más de la mitad del mercado total.

Tradicionalmente, la industria de tricotados exportaba al resto de América Central. Con la retracción del mercado centroamericano, se ha hecho un mayor hincapié en las exportaciones al resto del mundo. Las exportaciones han sido desarrolladas en parte por empresas que poseen sus propias marcas registradas. Aunque muchas empresas empezaron exportando mediante subcontratación, no se ha convertido ésta en la forma predominante de exportación en este sector. A fines del decenio de 1980, casi la mitad de la producción del sector se destinaba a la exportación, correspondiendo al resto del mundo el 88% de dicha exportación; esto representó una inversión casi completa de la situación registrada en 1980, en que el 93% de las exportaciones se destinaban a América Central (CODESA, 1990a, cuadro III.1).

Como solamente hay dos proveedores locales de hilados para tejidos de punto, el sector depende considerablemente de las importaciones. Los hilados importados no sólo son más baratos que los producidos localmente, sino que también tienen la ventaja de que las empresas que no poseen sus propias instalaciones de teñir pueden importar los hilados ya teñidos.

2.2.5. Acabado

El sector de acabado, al igual que los de hilados y tejidos, se caracteriza por la antigüedad de su equipo, que data de principios del decenio de 1970. Aunque este equipo aún sigue funcionando, es ineficiente desde el punto de vista de la utilización de la energía.

2.2.6. Ropa

En 1990, había en Costa Rica más de 600 establecimientos dedicados a la confección de ropa, que proporcionaban empleo a más de 30.000 trabajadores (Banco Central de Costa Rica). De la cadena de producción textiles-ropa, es ése el sector más orientado a las exportaciones, pues exporta casi las dos terceras partes de su producción bruta. Durante el decenio de 1980, la producción para los mercados nacional y centroamericano, por una parte, y las exportaciones al resto del mundo, por otra, han evolucionado en direcciones diametralmente opuestas.

Es fundamental distinguir entre dos tipos de empresas dedicadas a la confección en Costa Rica. Un grupo de empresas produce prendas de vestir con sus propios diseños y poseen instalaciones de corte y confección. Estas

^{3/} Al término de 1989, la tasa efectiva de protección era superior al 70% (Viquez Fuentes y Pereira del Vecchio, 1989, anexo 4).

producen para el mercado nacional y también pueden realizar exportaciones con arreglo al sistema de contratos de exportación, según el cual el contenido de fabricación nacional ha de ser al menos de un 35%. En el decenio de 1980, estas empresas se vieron afectadas por la recesión y por la consiguiente contracción de la demanda nacional. Pese a estar protegidas contra las exportaciones extrarregionales, con una TEP superior al 50% (Viquez Fuentes y Pereira del Vecchio, 1989, anexo 4), estas empresas se enfrentan a la competencia que suponen el contrabando de ropa usada barata.

En Costa Rica, la segunda forma de empresa de prendas de vestir es la de tipo "maquiladora", que, a base de materiales importados ya cortados, se limita a confeccionar prendas diseñadas en el extranjero. Estas empresas operan en régimen de importaciones temporales o en las zonas francas. En estas zonas francas se goza de la exención de todos los impuestos sobre materias primas y bienes de capital, impuestos sobre las exportaciones, e impuestos internos y sobre las ventas. En virtud del régimen de importaciones temporales, se concede a las empresas una exención del 100% de los impuestos sobre las utilidades, mientras que en las zonas francas se les concede una exención del 100% durante seis años, seguida de una exención del 50% durante los cuatro años siguientes.

En Costa Rica existen más de 100 empresas maquiladoras, y, como puede verse en el cuadro 1, las exportaciones han crecido rápidamente en los últimos años. Tal ha sido el éxito de las exportaciones de prendas de vestir de Costa Rica, que los Estados Unidos impusieron, a fines del decenio de 1980, cuotas o contingentes de exportación para los pantalones normales y pantalones cortos, las camisas de hombre y niño y las faldas de algodón. No obstante, estas cuotas no han sido plenamente utilizadas.

Cuadro 1

Exportaciones de ropa de Costa Rica, 1985-1991

(En millones de dólares de los EE.UU.)

Año	Zonas francas	Importaciones temporales	Otras importaciones	Total
1985	-	-	10,6	10,6
1986	3,4	118,2	25,8	147,4
1987	12,3	137,7	45,4	195,4
1988	19,3	180,9	51,6	251,9
1989	42,6	230,1	50,4	323,1
1990	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
1991	n.d.	232,1 <u>a/</u>	72,0 <u>b/</u>	n.d.

Notas: a/ Total correspondiente a nueve meses.

b/ Total correspondiente a 11 meses. Incluye productos textiles.

Fuente: Ministerio de Economía y Comercio.

Por su misma naturaleza, estas empresas maquiladoras dependen en gran medida de insumos importados. Como resultado de ello, el componente de valor agregado nacional de las exportaciones de productos textiles con arreglo al régimen de importaciones temporales es de sólo aproximadamente el 2,5% del valor f.o.b. de las exportaciones, y nada hace pensar que ese porcentaje tienda a aumentar.

2.3. Competitividad de la industria textil de Costa Rica

De cuanto se ha dicho se desprende que las industrias de hilados y tejidos de Costa Rica están tecnológicamente atrasadas y no son competitivas internacionalmente. Estas industrias constituyen asimismo la parte más protegida de la cadena de producción textiles-ropa. En cambio, las industrias de la confección y de los tricotados son los sectores en que Costa Rica parece gozar de una ventaja competitiva.

Esto lo confirma un estudio realizado por CODESA en 1990. En él se demostró que, durante el decenio de 1980, los diversos indicadores de la competitividad internacional de la industria de hilados, tejidos y acabado disminuyeron considerablemente, mientras que el de la industria de la confección mejoró de manera importante, pues de importadora neta pasó a ser exportadora neta (CODESA, 1990a, anexo 2). En el caso de la industria de tricotados, la competitividad disminuyó en la primera mitad del decenio, pero mejoró después de 1986.

Cuadro 2

Indicadores de competitividad en la industria textil de Costa Rica, 1988

	Hilados, tejidos y acabado	Fábricas de tejido de punto	Ropa
Ratio de exportaciones netas <u>a/</u>	-0,59	0,02	0,78
Competitividad aparente <u>a/</u>	0,41	1,37	8,50

Nota: a/ Véanse las definiciones en el apéndice 1.

Fuente: CODESA (1990a), anexo 2.

En los últimos años del decenio de 1980, Costa Rica tenía una clara ventaja competitiva en cuanto a ropa y una ventaja competitiva más marginal en cuanto a tejidos de punto, mientras que estaba en desventaja competitiva en lo tocante a hilados, tejidos y acabado.

Sin embargo, dentro de estos promedios correspondientes a los principales sectores de la cadena de producción textiles-ropa, es posible que Costa Rica goce de una ventaja competitiva en algunos productos o procesos en sectores en que aparentemente el país no es competitivo. Así, en los aspectos de hilatura, tejedura y acabado Costa Rica tenía exportaciones netas positivas de hilados de poliéster, aunque ello estaba más que contrarrestado por el déficit comercial de otros hilados y tejidos (CODESA, 1990a, anexo 2).

Es necesario, por tanto, proceder a una mayor desagregación con objeto de identificar los productos específicos en que Costa Rica goza de una ventaja competitiva. Esta desagregación se efectúa más adelante a base de datos correspondientes a las importaciones de textiles de Costa Rica efectuadas por los Estados Unidos, utilizando el indicador Balassa de la ventaja comparativa revelada (véase una explicación de este indicador en el apéndice 1). La participación de Costa Rica en las importaciones de un determinado producto realizadas por los Estados Unidos se expresa como proporción de la participación del país en el total de importaciones de textiles y prendas de vestir efectuadas por los Estados Unidos. En el cuadro 3 figuran los principales productos en términos de ventaja comparativa revelada en 1990.

Cuadro 3

Ventaja comparativa revelada de las exportaciones de textiles
de Costa Rica a los Estados Unidos, 1990

<u>Producto</u>	<u>VCR</u>
Sostenes de fibras artificiales	11,6
Ropa interior de fibras artificiales	6,7
Abrigos tipo traje de fibras artificiales	6,0
Abrigos tipo traje de lana	5,9
Ropa interior de algodón	5,2
Pantalones de algodón (para hombres y niños)	3,6
Abrigos tipo traje de algodón	3,5
Trajes de lana (para hombres y niños)	2,8
Trajes de fibras artificiales (para mujeres y niñas)	2,5
Faldas de SLR	2,3
Abrigos de lana	2,2
Trajes de lana (para mujeres y niñas)	2,2

Fuente: Apéndice 2.

Como puede verse en el cuadro 3, la ventaja competitiva de Costa Rica es muy clara en el sector de prendas de vestir. En este sector de la industria, aunque artículos sencillos como los sostenes y la ropa interior ocupan una posición destacada, también puede observarse que Costa Rica tiene una ventaja comparativa revelada en artículos más sofisticados, como los trajes, las chaquetas y los abrigos. Esto significa que, con sus niveles salariales más

elevados que los de otros países centroamericanos, ha tenido que aprovechar su fuerza de trabajo relativamente calificada y bien instruida para poder dedicarse a la fabricación de artículos más sofisticados que tengan un mayor valor agregado.

3. EL SALVADOR

3.1. Importancia de la industria textil y de la confección

En el periodo 1985-1987, la industria textil y de la confección representó casi el 13% del valor agregado manufacturero y el 27% del empleo en el sector manufacturero de El Salvador. Esto supuso una fuerte caída de la participación de la industria en el valor agregado (a mediados del decenio de 1970 era de casi el 30%), aunque su contribución al empleo se mantuvo mucho mejor (ONUDI, 1990, cuadro 2.3).

La menor participación en el valor agregado reflejó un descenso absoluto de la producción desde 1970, que fue especialmente marcado en el decenio de 1980. Las exportaciones de productos textiles de El Salvador, que se desarrollaron de manera importante durante el decenio de 1970, fueron interrumpidas por la guerra civil en el de 1980. En 1989, la producción empezó a recuperarse y a principios del decenio de 1990 las posibilidades de expansión aumentaron gracias a los acuerdos de paz.

3.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de El Salvador 4/

3.2.1. Materias primas

En 1980, El Salvador fue un importante productor y exportador de algodón, pero durante el decenio de 1980 la producción disminuyó en forma considerable, y en 1990 la producción local sólo satisfacía el 30% de la demanda (Bery, 1990). Las fibras sintéticas se importan en su mayor parte.

3.2.2. Hilados

El Salvador tiene la industria de hilados más importante de América Central en términos de capacidad de producción. Esta industria está especializada en la producción de hilados de algodón, en la que es internacionalmente competitiva. La mayoría de las fábricas se sitúan en la escala mínima de eficiencia (estimada en 15.000 husos) o la superan.

El Salvador tiene dos de las fábricas más modernas de América Central. Durante el decenio de 1980 se realizaron nuevas inversiones, sobre todo en el sector de los hilados finos, pero también se han introducido algunos rotores de fibras liberadas ("open-end"). En este sector, la utilización de la capacidad es elevada (un 94%) (Bery, 1990).

4/ Debido a que el consultor no pudo visitar El Salvador, esta sección es menos detallada que en el caso de otros países centroamericanos, y se basa considerablemente en la labor realizada por su contraparte nacional.

En El Salvador, la industria de hilados está considerablemente protegida de las importaciones ^{5/}. Los derechos de importación que gravan los hilados es del 20% si éste se importa como producto intermedio y del 30% si está preparado para su venta al público, mientras que los derechos que gravan las materias primas son sólo del 5%. Las importaciones también abonan unos derechos de timbre del 5%. Suponiendo que las materias primas representen el 55% del costo del hilado ^{6/}, esto supone una TEP del 43% sobre el hilado como producto intermedio y del 66% como producto final.

3.2.3. Tejedura y acabado

Aunque El Salvador es el principal productor de hilados de la región, se sitúa detrás de Guatemala en cuanto a la producción de tejidos y a capacidad de tejedura. En general, los tejidos a la plana no son internacionalmente competitivos, pues las telas de fabricación local son más caras que las importadas. Sin embargo, hay productos tejidos, en especial las toallas, en los que El Salvador es muy competitivo. Aunque se ha procedido a una modernización tecnológica mediante la introducción de telares sin lanzadera durante el decenio de 1980, dichos telares todavía representan una pequeña proporción de la capacidad total. Según los indicadores, las empresas pueden alcanzar un elevado nivel de utilización de la capacidad existente.

Como los tejedores pueden importar hilados abonando en total unos derechos del 25%, y los derechos que gravan los tejidos son del 40%, la TEP sobre la tejedura y el acabado se estima en un 56%, cifra superior a la que grava los hilados como productos intermedios pero inferior a la de los hilados para la venta al público.

3.2.4. Tricotados

La industria de tricotados (tejidos de punto) es relativamente eficiente con arreglo a los criterios centroamericanos y algunas empresas exportan a los Estados Unidos, pero pocos son los detalles disponibles de este sector de la industria.

3.2.5. Confección

Aunque en otros países centroamericanos (exceptuada Nicaragua) la actividad maquiladora constituía el sector dinámico de la industria de la confección en el decenio de 1980, en El Salvador, que fue el primer país centroamericano que desarrolló una importante industria maquiladora, ésta decreció en dicho decenio. Según un indicador, las empresas maquiladoras de la industria de la confección sólo proporcionaban empleo a 6.000 personas a principios del decenio de 1990, frente a unas 16.000 ó 20.000 en el de 1970 (Castañeda, 1990).

^{5/} Esta información se refiere a la situación imperante a mediados de 1991, y los derechos de importación iban a reducirse algo a mediados de 1992.

^{6/} Esta cifra se ha derivado de datos internacionales sobre las estructuras de los costos en la producción de textiles.

El mercado nacional se ha visto afectado por la guerra civil registrada en el decenio de 1980, y la demanda se ha contraído. En El Salvador, en la segunda mitad de ese decenio, la producción de ropa y de calzado fue aproximadamente una tercera parte inferior a la de 1980. Sin embargo, los acuerdos de paz ofrecen perspectivas para una recuperación de la demanda nacional y la reanudación de la actividad exportadora en gran escala.

La industria de la confección de El Salvador es el sector menos protegido de la cadena de producción textiles-ropa, pues los derechos de importación son de un 40%, es decir, los mismos que se aplican a las importaciones de tejidos, salvo en el caso de algunos tejidos, como la sarga de Nimes ("denim"), a la que se aplican derechos de importación inferiores a los normales. Así, pues, puede decirse que, para la mayoría de las prendas de vestir, la TEP sólo es del 40%.

3.3. Competitividad de la industria textil de El Salvador

Lo anteriormente expuesto sugiere que la parte más competitiva de la cadena de producción textiles-ropa de El Salvador era la de hilados, aunque, en el contexto centroamericano, otros sectores también podrían ser competitivos, al menos en el caso de algunos productos.

Datos agregados relativos a los textiles y a la ropa, y correspondientes a los últimos años del decenio de 1980, indican que, en ambas amplias categorías, la ventaja comparativa revelada era negativa, pero sólo ligeramente (véase el cuadro 11 *infra*). Desafortunadamente, no existen, en el caso de la industria salvadoreña, estudios detallados de los diversos indicadores alternativos de competitividad como los elaborados en Costa Rica. Sin embargo, datos parciales sobre el ratio de exportaciones netas para determinados productos textiles revelan que El Salvador parece ocupar una interesante posición competitiva en lo tocante a los hilados de fibras textiles (CUCI 651), artículos confeccionados con materias textiles n.e.p. (no especificado ni incluido en otra parte) (658), ropa exterior para mujeres, excepto de punto (843), y ropa interior de punto (846).

El cuadro 4 supone un mayor respaldo a la opinión de que El Salvador goza de una gran ventaja comparativa en cuanto a hilados de algodón, como indica la elevada VCR de los hilados de algodón cardados y peinados. También confirma el potencial de la industria en el caso de otros productos textiles, especialmente en el de las toallas de algodón. Por último, indica una ventaja competitiva en productos específicos del sector de la confección, sobre todo en cuanto a batas de algodón, vestidos (tanto de algodón como sintéticos) y otras prendas de vestir confeccionados con fibras sintéticas.

4. GUATEMALA

4.1. Importancia de la industria textil y de la confección

En Guatemala, en el período 1985-1987, la industria textil y de la confección representó el 8,9% del valor agregado manufacturero y el 15,1% del empleo en el sector manufacturero (ONUDI, 1990, cuadro 2.3). En los primeros años del decenio de 1980, se registró una importante disminución de la producción, que sólo empezó a recuperarse lentamente en la segunda mitad del decenio. Hasta los últimos años de éste, la industria textil se orientó

principalmente hacia los mercados nacional y centroamericanos. Sin embargo, desde mitad del decenio, las exportaciones de textiles y de prendas de vestir han aumentado rápidamente, y los ingresos de divisas, que en 1986 fueron de 5,5 millones de dólares, pasaron a ser de 108,6 millones de dólares en 1991, representando casi el 10% de los ingresos totales de exportación de Guatemala.

Cuadro 4

Ventaja comparativa revelada (VCR) de las exportaciones de textiles efectuadas por El Salvador a los Estados Unidos, 1990

Producto	VCR
Hilado de algodón cardado	41,9
Hilado de algodón peinado	13,5
Toallas de pelo de algodón	11,8
Salto de cama (batas) de algodón	10,2
Ropa interior de fibras artificiales	7,5
Vestidos de fibras artificiales	5,5
Vestidos de algodón	5,1
Peleles (ositos), faldas con peto, etc.	4,7
Otras prendas de vestir de algodón	2,4
Otras prendas de vestir de fibras artificiales	2,4

Fuente: Apéndice 2.

Como resultado de ello, es probable que la participación de esta industria en el sector manufacturero haya aumentado desde mediados del decenio de 1980. En el caso del valor agregado, éste se ha visto un tanto moderado por el elevado contenido de elementos de importación que entran en las exportaciones (véase *infra*), pero el efecto en el empleo ha sido más importante. Según una opinión, las exportaciones han creado 70.000 nuevos puestos de trabajo en la industria entre 1985 y 1991 (Gremial de Exportadores).

4.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Guatemala

4.2.1. Materias primas

Guatemala es el principal productor de algodón de América Central, aunque, al igual que en otros lugares de la subregión, la producción disminuyó durante el decenio de 1980. Hasta 1982, el algodón ocupó el segundo puesto como producto de exportación, correspondiendo el primero al café, pero desde entonces ha sido superado por el azúcar, las bananas y otros productos. Sin embargo, pese al decrecimiento de la producción, existe en el mercado algodón local de buena calidad. No obstante, un problema que se ha señalado es que, a menos que un comprador suscriba un contrato por el suministro de un año, el algodón de mejor calidad se destina a la exportación. Las empresas que no cuentan con suficiente capital de explotación para adquirir el suministro de

todo un año se ven entonces obligadas a pagar mayores precios para adquirir el algodón en el mercado de los Estados Unidos, o bien tienen que conformarse con algodón de calidades inferiores (Bery, 1990).

En el caso de los productos sintéticos, las fibras básicas no se producen en Guatemala y se importan de fuera de la región, especialmente de los Estados Unidos y de México.

4.2.2. Hilados

Dos empresas importantes representan más de la mitad de la capacidad de producción del sector de hilados, en el que se registra muy poca competencia. La empresa líder del mercado es una entidad plenamente integrada, mientras que otra empresa integrada produce hilo para el mercado minorista.

El equipo utilizado en la industria es relativamente moderno, y en el decenio de 1980 se introdujeron rotores de fibras liberadas (open-end) en mayor grado que en cualquier otro lugar de América Central. Mientras que el hilado de algodón es internacionalmente competitivo desde el punto de vista de su calidad y de su precio, el hilado sintético, del que sólo hay dos fabricantes, es caro y de baja calidad.

En el sector de hilados, la utilización de la capacidad es elevada y la producción local es insuficiente para atender la demanda nacional. Como resultado de ello, entre el 20% y el 30% de la demanda local total de hilados se satisface mediante importaciones, sobre todo de El Salvador, México y los Estados Unidos.

La industria es objeto de considerable protección, pues las importaciones de hilados de algodón están gravadas con unos derechos de importación total (incluido el recargo) del 23%, y el hilado sintético destinado a la venta al por menor se grava con unos derechos de importación del 33%. Como en el caso de las materias primas sólo se abonan unos derechos de importación del 8%, la tasa efectiva de protección fijada para los hilados es considerable, variando entre el 41% para el hilado como producto intermedio y el 64% como producto acabado.

4.2.3 Tejidos

En Guatemala hay unas 30 empresas que fabrican tejidos. Las dos empresas más importantes representan alrededor del 45% de la producción total, y las seis empresas más importantes representan entre el 70% y el 75% (Cámara de Industria). En esta industria hay poca especialización, pues la mayoría de las empresas tienden a adoptar una estrategia de crecimiento mediante la diversificación, a causa de lo cual existe competencia en la mayor parte de las líneas de productos. Sin embargo, la posición predominante de una empresa integrada hace que ésta sea la que oficiosamente fija el precio en el mercado.

Tecnológicamente, el sector de tejidos va un tanto a la zaga del de hilados. En los últimos años, se han realizado algunas inversiones en telares sin lanzadera, pero éstos aún representan una parte relativamente pequeña de la capacidad total, y aún siguen funcionando telares fabricados hace 30 años. La utilización de la capacidad es elevada, aunque no tanto como en el caso de la hilatura.

Las importaciones representan aproximadamente el 20% de los costos de producción de los textiles lisos. La industria está bien protegida en la actualidad, pues los derechos de importación que gravan los tejidos es del 33%, frente al 23% en el caso de los hilados. Como, según los datos relativos a los costos internacionales, el valor agregado en las operaciones de tejeduría representa el 27% del costo del tejido, esto supondría una TEP del 67% sobre los tejidos en Guatemala, cifra que probablemente pasará a ser inferior al 50% cuando se introduzca el nuevo arancel armonizado.

4.2.4 Tricotados

En Guatemala hay más de 40 empresas medianas y grandes que fabrican géneros de punto, aproximadamente divididos por igual entre tejidos de punto circulares y rectilíneos. Cinco empresas representan alrededor de los dos tercios de la producción de tejidos de punto rectilíneos, mientras que, en el caso de los tejidos de puntos circulares, dos empresas contribuyen con aproximadamente el 40% de la producción.

Guatemala tiene el sector de géneros de puntos más avanzado de América Central, pese al tamaño relativamente pequeño de sus plantas (Marroquin). Esto refleja las continuas inversiones realizadas en la industria para introducir nueva tecnología. La utilización de la capacidad es baja, salvo en el caso de los calcetines, aunque no tan baja como en los otros países de América Central (Marroquin, 1990). Esto refleja la disminución de la demanda local en los últimos años, con el resultado de que algún equipo no puede utilizarse. La industria depende considerablemente de los insumos importados, que representaron casi las tres cuartas partes de las compras totales en 1989 (Instituto Nacional de Estadística). Los hilados sintéticos se importan principalmente de México y de Colombia.

La producción de la mayoría de las empresas se destina por completo al mercado nacional o bien se hacen algunas exportaciones al resto de América Central. Unas pocas empresas hacen exportaciones importantes a países de fuera de la región, especialmente uno de los principales fabricantes que en los últimos años ha modernizado mucho sus instalaciones y ahora exporta el 40% de su producción.

4.2.5. Acabado

La mayor parte de las empresas cuenta con algunas instalaciones de acabado. En este caso, el equipo suele ser relativamente antiguo, pues tiene unos 25 años (Bery, 1990). En el sector de acabado también hay un considerable exceso de capacidad, y en él se trabaja a base de uno o dos turnos, mientras que en los sectores de hilados o tejidos se trabaja a base de tres turnos.

Los productos químicos y los colorantes para el acabado se importan principalmente de Suiza y de Alemania. Ante los largos plazos de entrega, es necesario mantener existencias para 6 ó 12 meses.

Las exportaciones de géneros lisos acabados son relativamente limitadas. En el informe de la CEPAL se estimaba que sólo se exportaba entre un 10% y un 20% de la producción, principalmente al resto de los países centroamericanos. Esta cifra no incluía, sin embargo, a la empresa más

importante, que exporta el 30% de su producción, sobre todo a los Estados Unidos. No obstante, en el decenio de 1980, el total de hilados y tejidos se mantuvo estancado, creciendo solamente un 0,2% anual a lo largo del decenio (Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, sin fecha, cuadro 13).

4.2.6. Ropa

En Guatemala hay más de 300 empresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir, calculándose en 60.000 el número de máquinas de coser (Comité de Fabricantes Exportadores de Prendas de Vestir, sin fecha, página 1). En los últimos años, el sector de más rápido crecimiento de la industria ha sido el que produce para el mercado de exportación, mientras que la producción para el mercado nacional se ha mantenido relativamente estancada.

La producción para el mercado nacional se caracteriza por las cortas series de producción y la limitada especialización de la fuerza de trabajo. Cierta número de empresas no estaban utilizando plenamente su capacidad de producción.

Los insumos importados representan aproximadamente la cuarta parte de las compras totales efectuadas por la industria nacional de la confección, incluidos tejidos y accesorios. Los derechos de importación que gravan las prendas de vestir son del 33%, es decir, los mismos que gravan las importaciones de tejidos, por lo que la TEP para la confección de prendas de vestir es en realidad inferior que para el los tejidos o tricotados, aunque la industria sigue siendo objeto de una considerable protección. Sin embargo, hay quejas con respecto a la competencia que supone la ropa usada y de contrabando que entra en el mercado nacional, lo que hace de éste un sector muy competitivo.

Cuadro 5.

Exportaciones de ropa de Guatemala, 1986-1991

Año	Exportaciones de ropa (en millones de dólares EE.UU.)	Empleo* (en miles de puestos de trabajo)
1986	3,8	5
1987	8,7	10
1988	21,9	20
1989	37,0	42
1990	53,7	60
1991	86,8	70

* Nota: Empleo generado por las exportaciones de textiles y de prendas de vestir.

Fuente: Gremial de Exportadores.

Como puede verse en el cuadro 5, las exportaciones de prendas de vestir de Guatemala han crecido rápidamente en los últimos años. Los datos sobre las exportaciones difieren a veces según las fuentes de que procedan, y las cifras que aquí se indican representan las divisas generadas por las exportaciones, y no el valor total de éstas, que también incluye un componente de importación considerable. Se estima que, en 1991, el componente del valor local agregado a las exportaciones de textiles y prendas de vestir fue del 44% (Gremial de Exportadores).

La mayoría de los exportadores de prendas de vestir de Guatemala actúan con arreglo a un sistema de importaciones temporales que les eximen de pagar derechos de aduana e impuestos sobre las importaciones de materias primas, materiales de envasado, maquinaria, piezas de repuesto y accesorios. También están exentos del impuesto sobre el ingreso por un periodo de diez años y de todos los impuestos sobre las exportaciones.

Como ya se ha mencionado, se calcula que, en Guatemala, las exportaciones de textiles y de ropa habían generado 70.000 puestos de trabajo para 1991. Sin embargo, esa cifra exagera el efecto real en el empleo, pues a ella contribuyeron empresas que producen una parte para la exportación y otra parte para el mercado nacional. En algunos casos, el empleo ha sido creado en pequeños talleres subcontratistas, como, por ejemplo, en San Pedro Sacatepequez, donde fabricantes autóctonos se han organizado con objeto de producir camisas para Van Heusen.

Aunque, en la actualidad, el sector de exportación depende en forma considerable de insumos importados, recientemente se ha registrado cierto desarrollo de las exportaciones de artículos enteramente nacionales, como se refleja en el aumento del componente de valor agregado local, que de un 35,6% en 1989 pasó a ser de un 44% en 1991 (Gremial de Exportadores). Este porcentaje es superior al de otros países de América Central sobre los que se tiene información, e indica la relativa potencia de la industria textil de Guatemala.

Los principales artículos actualmente exportados por Guatemala son pantalones, vestidos, camisas polo (poleras) y camisas normales. En 1990, los Estados Unidos de América impusieron contingentes a las exportaciones de pantalones de algodón de Guatemala, contingentes que en la actualidad se han hecho extensivos a los pantalones de lana. Es posible que, en un futuro no demasiado lejano, también se apliquen a otros productos, por lo que la tasa de crecimiento de las exportaciones muy bien pudiera disminuir.

4.3. Competitividad de la industria textil de Guatemala

Como Guatemala es el más grande de los países de América Central, no es de sorprender que tenga una industria textil relativamente poderosa en todos los eslabones de la cadena de producción. Como importante productor de algodón que es, tampoco es de extrañar que Guatemala sea especialmente fuerte en el sector de textiles de algodón.

En conjunto, parece que Guatemala tiene una ventaja comparativa revelada en el sector de la ropa, pero una pequeña desventaja comparativa en el de los textiles (véase el cuadro 11 *infra*). Desafortunadamente, no se han hecho de la industria textil de Guatemala estudios relativos al comercio y a la producción análogos al ya citado de Costa Rica.

Al nivel de tres cifras de la CUCI, la ventaja comparativa revelada de Guatemala es mayor en el caso de la ropa exterior para mujeres, excepto de punto (843) y de la ropa exterior para hombres, excepto de punto (842). En el cuadro 6 se indican con mayor detalle productos específicos.

Cuadro 6

Ventaja comparativa revelada (VCR) de las exportaciones de textiles efectuadas por Guatemala a los Estados Unidos de América, 1990

Producto	VCR
Hilado de algodón cardado	9,7
Mitones de algodón (guantes con dedo para el pulgar solamente)	5,5
Pantalones de algodón (mujeres y niñas)	3,2
Vestidos de algodón	2,9
Tejido de punto de algodón o de fibras artificiales	2,8
Abrigos de lana	2,5
Camisas de algodón, excepto de punto	2,4
Pantalones de algodón (hombres y niños)	2,3
Faldas de algodón	2,0

Fuente: Apéndice 2.

El cuadro 6 confirma que Guatemala goza de una ventaja comparativa en algunos productos a lo largo de la cadena de producción textil. Los hilados de algodón y los tejidos de punto se destacan dentro de la industria textil, mientras que, en el sector de la ropa, Guatemala parece competitiva en una variedad de productos de algodón. Es interesante observar que, mientras que la industria parece ser más fuerte en el sector de los tejidos de punto, lo contrario es cierto en el caso de la ropa.

5. HONDURAS

5.1. Importancia de la industria textil y de la confección

La industria textil y de la confección ocupa el segundo lugar, por su importancia, en el sector manufacturero de Honduras, correspondiendo el primer lugar a la industria alimentaria en términos de valor agregado y empleo. En 1990, la industria representó el 13% del valor agregado manufacturero, e incluso una proporción superior (19%) del empleo en dicho sector (SECPLAN, 1991, anexo 4).

Sin embargo, el decenio de 1980 fue un período de estancamiento de la producción y de disminución del empleo en la industria. La producción y el empleo cayeron durante la primera mitad del decenio, y, aunque hubo una ligera recuperación durante la segunda mitad, la tasa de crecimiento fue baja. La industria está principalmente orientada al mercado nacional, representando las exportaciones solamente alrededor de un 3% de la producción total (SECPLAN, 1991, anexos 6 y 7). La industria también depende considerablemente de las importaciones.

En los últimos años, el sector más dinámico de la industria ha sido el de las empresas dedicadas a la confección en las zonas francas industriales. Estas zonas han aumentado sus exportaciones, cuyo monto, que a mediados del decenio de 1980 fue de 20 millones de dólares, pasó a superar los 200 millones de dólares en 1991 (FIDE).

5.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Honduras

5.2.1. Materias primas

Honduras no es uno de los principales países productores de algodón de América Central. El algodón producido en el país es considerado de baja calidad, y el volumen de su producción ha disminuido en los últimos años. Como resultado de ello, el principal fabricante de textiles del país ha pasado a importar algodón de Nicaragua y del Paraguay en lugar de comprar el algodón de Honduras. En este país, no existen fábricas de fibras sintéticas, por lo que, a este respecto, la industria depende por completo de las importaciones, principalmente de los Estados Unidos y México.

5.2.2. Hilados

En Honduras hay dos importantes hilanderías. Una es la mayor empresa textil del país, y consiste en un fábrica plenamente integrada con departamentos de tejeduría y acabado. La otra es principalmente una hilandería que produce hilo de coser. En conjunto, ambas empresas tienen en servicio 26.250 husos (Bery, 1990, cuadro 1).

En los últimos años, se han efectuado pocas inversiones nuevas, y, como resultado de ello, la tecnología de hilatura a cabo suelto (fibras liberadas) no ha sido introducida en Honduras. El equipo, aunque un tanto anticuado, es en general satisfactorio. El control de calidad y la planificación de la producción son adecuados, aunque una de las empresas tiene un laboratorio de control de calidad bastante primitivo.

Ambas hilanderías funcionan a plena capacidad. La fábrica integrada produce exclusivamente para su propio uso, mientras que la fábrica de hilo de coser exporta una parte importante de su producción. En el país no existen proveedores de hilados para fabricantes no integrados, por lo que éstos han de recurrir a las importaciones. Parece ser, sin embargo, que una empresa surcoreana proyecta establecer una hilandería en Honduras.

En este país, los hilados no están muy protegidos. Los fabricantes pueden importar hilados con un gravamen total del 10%. Como quiera que estos derechos aduaneros son los mismos que se aplican a las importaciones de algodón y de fibras sintéticas, la tasa efectiva de protección correspondiente

a los hilados es también de aproximadamente un 10%. No obstante, los hilados que se importan ya listos para su venta al público se gravan con unos derechos del 25%, lo que constituye una importante protección para el fabricante de hilo de coser.

5.2.3. Tejidos

Además de las dos hilanderías mencionadas en el sector anterior, hay en Honduras otra empresa importante que produce tejido a la plana (de calada). Entre todas tienen más de 800 telares, de los que aproximadamente la mitad corresponde al fabricante integrado. El fabricante de hilo de coser tiene unos 100 telares. Cada empresa produce varios tejidos diferentes.

En el sector de tejidos, el nivel tecnológico es análogo al del sector de hilados. También en este caso han sido pocas las nuevas inversiones realizadas en los últimos años, y son muy pocos los telares sin lanzadera. La utilización de la capacidad es elevada, y la industria no puede satisfacer toda la demanda nacional.

La industria importa hilados, y el fabricante integrado depende de las importaciones para poder atender el 25% de sus necesidades totales de hilados, mientras que la fábrica de tejidos no integrada depende por completo de los hilados de importación.

Dentro de la industria, la competencia es sumamente limitada. Las tres empresas están relacionadas entre sí por lazos familiares. También están protegidas contra la competencia extranjera porque los tejidos de importación se gravan con un 35%. Suponiendo que el valor agregado a los tejidos represente el 27% del costo total de éstos, ello supone una tasa efectiva de protección superior al 100%. Además, la industria textil de Honduras está protegida asimismo contra las importaciones procedentes de otros países de América Central.

5.2.4. Tricotados

La industria de los tricotados (géneros de punto) comprende unas 13 empresas que dan empleo a unos 2.500 trabajadores (SECPLAN). Varias empresas son sumamente pequeñas y sólo proporcionan empleo a unos cuantos trabajadores.

Desde el punto de vista tecnológico, la industria está relativamente atrasada en comparación con la de otros países de la región, y no utiliza maquinaria electrónica. Esto es especialmente cierto en el caso de los tejidos de punto rectilíneo. La capacidad tecnológica y administrativa de las empresas es muy limitada. El control de calidad es inadecuado, salvo en el caso de las empresas que producen para la exportación.

En la industria, el nivel de capacidad de utilización es muy bajo. Esto no refleja una demanda insuficiente, pues la producción local atiende sólo una pequeña proporción del mercado nacional. Pese a la considerable protección de que es objeto frente a las importaciones, la escasa calidad de los productos y las preferencias de los consumidores por los artículos extranjeros hacen que a la industria le resulte difícil competir con los productos de importación.

La industria depende enteramente de las materias primas importadas, ya sea de otros países de América Central o del resto del mundo. La mayor parte de la industria produce exclusivamente para el mercado nacional, aunque hay un pequeño número de empresas muy orientadas a la exportación.

5.2.5. Acabado

Dos de las principales empresas textiles que producen géneros lisos tienen capacidad de acabado, mientras que la tercera sólo posee una reducida capacidad para las operaciones de blanqueo y teñido. Algunas de las grandes fábricas de géneros de punto también tienen instalaciones de tintura.

Aunque en este aspecto el equipo no es el más moderno, está en general en buenas condiciones y funciona adecuadamente. Un problema importante es el hecho de que, como la producción se destina principalmente al pequeño mercado nacional, es preciso fabricar una gran variedad de productos. Una empresa fabrica 15 series diferentes de artículos, con un total de 83 artículos diferentes. Como resultado de ello, las series de producción son cortas y esto da lugar a un aumento de los tiempos muertos y, en consecuencia, de los costos de producción.

El acabado se caracteriza por importantes economías de escala, y la capacidad de producción supera con mucho a la demanda del mercado nacional. Hay, en consecuencia, un considerable exceso de capacidad. La empresa integrada comunicó que, mientras que el departamento de hilados estaba funcionando 24 horas al día durante 360 días al año, y el departamento de tejidos 24 horas al día durante 300 días al año, el de acabado sólo funcionaba 12 horas al día, durante 300 días al año. En este caso, el problema se complicaba porque parte de la producción de la empresa era exportada como tejido en crudo a los Estados Unidos de América.

El acabado depende de la importación de productos químicos y colorantes, a menudo de Europa. A veces, esto causa problemas por las demoras de los envíos y limitada capacidad para responder rápidamente a los cambios de la demanda.

En el sector del acabado, la competencia es sumamente limitada. Esto puede crear problemas a las empresas que no poseen instalaciones de acabado. Una empresa de tejidos de punto comunicó tener tales dificultades incluso en conseguir que una gran empresa de textiles se ofreciera a teñir sus tejidos.

5.2.6. Ropa

En 1990, la industria de la confección daba empleo a más de 12.000 trabajadores (SECPLAN, 1991, anexo 4). Había entonces en el sector formal (o estructurado) más de un centenar de empresas dedicadas a la producción de prendas de vestir, además de un gran número de empresas en el sector informal o no estructurado.

Es necesario establecer una distinción entre dos sectores de la industria de la confección:

- el sector tradicional, que produce principalmente para el mercado nacional; y

- las empresas maquiladoras ubicadas en las zonas francas industriales y que producen exclusivamente para la exportación.

El primero permaneció estancado, desde el punto de vista de la producción y el empleo, durante el decenio de 1980, reflejando con ello la depresión del mercado nacional. En la mayoría de los casos, estas empresas no son tecnológicamente sofisticadas. Producen diversos productos de varios estilos diferentes, por lo que las series de producción son cortas y la especialización de los trabajadores es limitada. La eficiencia es en general baja, debido a una falta de control en el proceso de producción. En la industria, lo normal es que las empresas funcionen a base de un solo turno de trabajo, y muchas de ellas no utilizan todas sus máquinas.

Este sector es el más competitivo de la industria, y en él hay un gran número de empresas de tamaño mediano con las que también compiten diversas microempresas. Los fabricantes de prendas de vestir se enfrentan asimismo a la competencia de las importaciones, incluido el contrabando y la importación de ropa usada. El arancel (incluidos los recargos) que grava la ropa es del 35%, el mismo que se aplica a los tejidos, lo que supone que la TEP es de aproximadamente un 35%, es decir, inferior a la aplicada a los tejidos pero superior a la que grava los hilados.

La industria de la confección depende considerablemente de las importaciones de "denim" (sarga de Nimes), tejidos estampados, hilo, botones, cremalleras, etiquetas, etc. Muy poco es lo que se exporta de la producción de este sector industrial.

En contraste, las empresas maquiladoras están enteramente orientadas a las exportaciones, que han crecido rápidamente en los últimos años.

Cuadro 7

Exportaciones de ropa de Honduras, 1985-1991

Año	Exportaciones (en millones de dólares EE.UU.)
1985	26,2
1986	32,5
1987	42,8
1988	63,4
1989	90,0
1990	117,0
1991	202,0

Fuente: FIDE.

Las empresas ubicadas en las zonas francas industriales están autorizadas a importar toda clase de maquinaria e insumos libres de impuestos, están exentas de impuestos sobre beneficios de sociedades, sobre el ingreso y sobre las ventas, y pueden retirar beneficios y capital en cualquier momento. Se calcula que se ha creado un total de 16.000 puestos de trabajo gracias a las exportaciones de prendas de vestir (FIDE).

Las empresas que producen para la exportación pueden especializarse en mucha mayor medida que las que producen para el mercado nacional. También han de ajustarse a los rigurosos criterios de sus principales (comitentes) estadounidenses en cuanto a calidad y plazos de entrega. Las empresas que se reconvierten y, de producir para el mercado nacional o regional lo hacen para la exportación a los Estados Unidos de América, comunican haber introducido cambios tecnológicos como resultado de la asistencia técnica recibida del exterior y de la racionalización de las operaciones de producción.

Las prendas de vestir exportadas de Honduras más importantes por su valor son los pantalones y las camisas de algodón para hombres y los sostenes y la ropa interior de algodón. Las empresas maquiladoras dependen casi por completo de los insumos obtenidos del extranjero. Prácticamente no existen vinculaciones entre la industria textil nacional y las maquiladoras. Una empresa maquiladora comunicó que era mucho más fácil trabajar con insumos importados porque las demoras en los suministros locales podían desorganizar todo el programa de producción.

5.3. Competitividad de la industria textil de Honduras

El análisis arriba efectuado de la cadena de producción textiles-ropa de Honduras da una idea de la relativa competitividad y del nivel de desarrollo tecnológico de diferentes partes de la industria. Según ese análisis, los sectores de hilados, tejidos y acabado adolecían, en los últimos años, de una falta de inversiones que ha impedido el adelanto tecnológico del sector. Además, la industria de tricotados es probablemente incluso menos competitiva que la de géneros lisos. Sin embargo, existen indicios de que, en la fabricación de prendas de vestir, Honduras tiene capacidad para competir internacionalmente en algunas líneas de productos.

Puede tenerse una idea más completa de la situación mediante el análisis de la inserción de diferentes partes de la cadena de producción en la economía internacional, y en particular estimando, para diferentes productos, los índices de la ventaja comparativa revelada.

Una estimación para 1986-1988 indica que, a un nivel agregativo o global, Honduras tiene una desventaja comparativa revelada tanto en los productos textiles como en la ropa (véase el cuadro 11 infra). Esto se ve confirmado en el cuadro 8, en el que se utilizan dos medidas alternativas de la competitividad internacional para la industria textil y de la confección. En ese cuadro también puede verse que la situación competitiva de la industria textil y de la confección de Honduras se deterioró durante el decenio de 1980, sobre todo en su primera mitad.

Pese a que este cuadro no es en conjunto nada prometedor, a un nivel más desagregado existen indicios de que Honduras goza de una ventaja competitiva en ciertos productos textiles. Al nivel de tres cifras de la CUCI, es especialmente fuerte en ropa interior, tanto de punto como no de punto (846 y 844).

Cuadro 8

Indicadores de competitividad en la industria textil
de Honduras, 1980, 1985 y 1990

	1980	1985	1990
Ratio de exportaciones netas*			
Textiles	-0,43	-0,91	-0,87
Ropa	-0,12	-0,91	-0,45
Competitividad aparente*			
Textiles	0,98	0,10	0,13
Ropa	1,15	0,10	0,23

* Véase la definición en el apéndice 1.

Fuente: Cálculos efectuados a base de datos de SECPLAN (1991), anexos 6, 7 y 8.

Cuadro 9

Ventaja comparativa revelada (VCR) de las exportaciones de textiles
de Honduras a los EE.UU., 1990

Producto	VCR
Sostenes de fibras artificiales	12,9
Vestidos de fibras artificiales (para mujeres y niñas)	8,7
Ropa interior de algodón	7,0
Sargas y satenes de algodón	4,7
Camisas de punto de algodón (para hombres y niños)	4,4
Camisas de algodón no de punto (para hombres y niños)	4,0
Pantalones de algodón (para hombres y niños)	4,0
Ropa interior de fibras artificiales	3,7
Salto de cama (batas) de algodón	2,1

Fuente: Apéndice 2.

En el cuadro 9 se especifican los productos en los que Honduras parece tener una ventaja comparativa, como lo indican las exportaciones a los Estados Unidos de América. Estas confirman que Honduras está especializada en la producción de ciertas prendas de vestir bastante sencillas, como camisas

y pantalones de algodón para hombre y sostenes y ropa interior. Esos productos suelen ser de poco valor agregado y pueden beneficiarse de una mano de obra local relativamente barata. Los únicos productos distintos de las prendas de vestir en que Honduras tiene una importante ventaja comparativa revelada son los satenes y las sargas de algodón.

6. NICARAGUA

6.1. Importancia de la industria textil y de la confección

A mediados del decenio de 1980, la industria textil de Nicaragua representó más del 6% del valor agregado y el 12% del empleo en el sector manufacturero formal (ONUDI, 1987, cuadros I.5 y I.7). Si también se incluyera la industria de la confección, representarían entonces, en conjunto, cerca del 10% del valor agregado y el 20% del empleo.

Mientras que en otros lugares de América Central la industria decreció durante la primera mitad del decenio de 1980 y se recuperó después un tanto en la segunda mitad de dicho decenio, en Nicaragua la situación de la industria era diametralmente opuesta, pues la producción alcanzó un máximo a mitad del decenio y experimentó después una fuerte caída. Esto refleja las características específicas del desarrollo político económico de Nicaragua en los decenios de 1970 y 1980, registrándose una importante caída de la producción después de 1976 como resultado de los desórdenes políticos que condujeron a la revolución de 1979, y una posterior recuperación a principios del decenio de 1980, acentuada por el hincapié que hizo el Gobierno en la satisfacción de las necesidades básicas (Jenkins, 1988).

Sin embargo, como las dificultades económicas del país aumentaron a fines del decenio de 1980, la producción textil descendió a los niveles de 1970 a principios del decenio de 1990. El nuevo Gobierno que accedió al poder en 1990 ha cerrado varias empresas estatales importantes que contribuían con el 80% de la producción de la industria bajo los sandinistas, y en la actualidad está tratando de privatizar cierto número de ellas.

6.2. La cadena de producción en la industria textil y de la confección de Nicaragua

6.2.1. Materias primas

Después de Guatemala, Nicaragua es el productor de algodón más importante de América Central, y exporta tradicionalmente más del 95% de su producción (ONUDI, 1987, cuadro III.5). En los últimos años, la producción de algodón ha decrecido acusadamente como resultado de la caída internacional de los precios y de los decrecientes rendimientos. Se prevé que la superficie dedicada al cultivo del algodón en 1992-1993 sólo sea de 15.000 manzanas, frente a 250.000 manzanas a fines del decenio de 1970.

En Nicaragua, la producción de algodón depende considerablemente de la aplicación de plaguicidas, y los insumos tienen un elevado contenido de importación ^{1/}, por lo que, cuando los precios internacionales caen, la

^{1/} Se ha estimado que las importaciones representan el 60% del costo de los productos químicos y el 66% del costo de la maquinaria utilizada en la producción de algodón (Evans, 1987, apéndice 9).

rentabilidad disminuye de manera importante. En 1991 y 1992, los precios nacionales se han mantenido por encima de los precios internacionales, lo que ha tenido repercusiones negativas en la principal empresa textil integrada, que teme aumenten sus problemas para obtener algodón de buena calidad, y a precios competitivos, cuando la producción disminuya más el próximo año, pues el algodón de mejor calidad será exportado.

Nicaragua depende por completo de las importaciones de fibras sintéticas, en especial de poliéster, que se importan de Francia y de la ex Unión Soviética.

6.2.2. Hilados

En Nicaragua, hay en la actualidad dos empresas dedicadas a la fabricación de hilados, una de ellas plenamente integrada, y la otra dedicada a la producción de hilados y tejidos, y que fabrica tela para cubrir el tabaco y embalar algodón. Una tercera empresa, la hilandería más grande del país, que posee aproximadamente las dos terceras partes de todos los husos, ha sido cerrada y el Gobierno está tratando de privatizarla.

A primera vista, el sector de hilados parece relativamente moderno, pues el 60% de los husos tiene menos de diez años de antigüedad. Sin embargo, se trata de equipo enteramente soviético que fue instalado durante el decenio de 1980 y que cuando se instaló ya estaba obsoleto en comparación con la tecnología entonces utilizada. Además, el restante 40% de husos tiene más de 20 años y los rotores de fibras liberadas (a cabo suelto) aún no han sido introducidos en el país.

La calidad del hilado producido, sobre todo el de la empresa que en la actualidad está cerrada, era muy deficiente, y el control de calidad totalmente inadecuado (Bery, 1990a). Sin embargo, en la planta integrada que aún está funcionando los hilados eran el aspecto menos problemático de la producción, pese a la relativa antigüedad del equipo.

Los hilados no están muy protegidos. El impuesto total que grava las importaciones de hilados sintéticos y de algodón es del 18% (compuesto de un 7% de derechos de importación, un 3% de impuestos del timbre y un 8% de impuestos selectivos sobre el consumo, aplicado a las importaciones). Se trata del mismo nivel de impuestos que gravan las importaciones de materias primas. Además, el impuesto selectivo sobre el consumo se suprimirá al término de 1993.

6.2.3. Tejidos

Además de las tres hilanderías ya mencionadas, todas ellas con instalaciones para tejer, en este sector de la industria hay dos fabricantes de productos seleccionados. Sin embargo, con el cierre de una de las fábricas integradas, sólo queda una empresa que fabrica tejidos a la plana (de calada) para la industria de la confección.

En el sector de tejidos, el atraso tecnológico es incluso mayor que en el de hilados. En las dos fábricas integradas, más de las tres cuartas partes de los telares tienen una antigüedad superior a los 20 años, mientras que el 40% supera los 30 años de antigüedad. Hay un pequeño número de telares sin lanzadera que fueron introducidos en 1988, pero que, debido a las condiciones en que tenían que funcionar, la productividad y la calidad de la producción no eran mayores que las de los telares tradicionales.

Como quiera que una empresa no estaba produciendo y la otra funcionaba a sólo un 50% de su capacidad de tejeduría debido a la falta de piezas de repuesto, existe en la industria un considerable exceso de capacidad. La calidad es también deficiente, y refleja en parte la baja calidad de los hilados y de las materias primas y en parte las condiciones en que la propia tejeduría se efectúa.

La fabricación de tejido a la plana es una actividad muy protegida, con impuestos totales sobre la tela importada que ascienden a un 38%, frente a sólo un 18% en el caso de los hilados y de las materias primas. Como el valor agregado a los tejidos es de alrededor del 27% del valor de producción, esto supone una tasa efectiva de protección de los tejidos del 93%, es decir, mucho mayor que la de los hilados o prendas de vestir.

6.2.4. Tricotados

De las tres empresas estatales que constituyen la industria de tricotados, una ha sido cerrada porque estaba totalmente obsoleta y otra (en espera de ser privatizada) por problemas de gestión. Solamente una empresa sigue en funcionamiento, y, como resultado de ello, los más de 1.000 puestos de trabajo existentes en el decenio de 1980 han quedado reducidos a unos cientos.

En comparación con el equipo para tejer, el equipo de hacer punto es relativamente nuevo y la tecnología es relativamente moderna. En la empresa que espera ser privatizada, la mayor parte de la maquinaria data del decenio de 1980, e incluye tecnología checa relativamente moderna. Sin embargo, la industria tropieza con cierto número de problemas, entre ellos la escasa calidad del hilado y la desigual calidad del tejido acabado.

En este sector, la utilización de la capacidad es baja y el control de calidad ha sido descuidado. El primer caso no se debe a una falta de demanda, pues la producción es insuficiente para atender el mercado nacional.

La hilandería estatal proporciona suministros a la fábrica de tejidos de punto superviviente, facilitándole un 65% de algodón y un 35% de hilados de poliéster, aunque el mercado necesita un 100% de hilados de algodón, pues no es posible producir un 100% de hilados de algodón de calidad suficientemente alta para la fabricación de tejidos de punto, por lo que hay una clara necesidad de suministros de hilados de algodón de importación.

6.2.5. Acabado

Es éste un aspecto muy problemático tanto de los tejidos a la plana como de los tejidos de punto. Salvo en el caso de la fábrica de tricotados actualmente cerrada, el equipo de acabado tiene más de 20 años de antigüedad. Las instalaciones no son adecuadas para fabricar un producto bien acabado. Por ejemplo, en el caso de los tricotados, se plantea el problema del encogimiento del tejido.

Antes de que una de las fábricas integradas se cerrase, se propuso que las operaciones de acabado se concentraran en otra empresa, y que se reuniese a tal fin el mejor equipo de ambas. Se estima ahora que la modernización de las operaciones de acabo en la planta existente podría costar 1,5 millones de dólares, lo que muy bien pudiera ser inviable. En el acabado, los costos son elevados porque se utilizan productos químicos y colorantes importados y la utilización de la capacidad es baja.

6.2.6. Ropa

A diferencia del sector textil, que estaba enteramente en manos estatales, las empresas públicas sólo representaron el 60% de la producción de prendas de vestir. El 40% restante procedía de más de un centenar de pequeñas y medianas empresas. Desde 1990, el sector estatal se ha venido contrayendo con el cierre de una gran empresa y el retorno de otra a su dueño anterior. La principal empresa estatal restante, radicada en la zona franca establecida con anterioridad a la revolución, también tiene problemas.

Bajo el gobierno del FSLN, la pequeña industria de la confección estaba organizada en cooperativas que recibían suministros del Estado. Con el cambio de gobierno, estas cooperativas han tendido a perder importancia, pero sigue habiendo interés en alguna forma de asociación entre productores.

Aunque el atraso tecnológico no es tan pronunciado como en el sector de la confección, la industria tropieza con problemas de costo y calidad. Estos problemas se deben en parte a la escasa calidad de los tejidos de fabricación nacional o al elevado costo de los tejidos importados. En el decenio de 1980, en que había una intensa demanda nacional, el control de calidad estaba descuidado. Ahora que hay un mercado favorable a los compradores, los consumidores se resisten a adquirir productos nacionales por la mala calidad de éstos.

Debido a la actitud adoptada por el Gobierno de los Estados Unidos con respecto al FSLN, Nicaragua no tuvo la opción de desarrollar, a fines del decenio de 1980, sus exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos, exportaciones que tan importante papel desempeñaron en el desarrollo de la industria de la confección de otros países de América Central. Pese al cambio de gobierno en 1990, ésta no parece una opción viable en un futuro inmediato, habida cuenta de las dificultades económicas generales que está atravesando el país y de la inadecuada infraestructura para las exportaciones, como reflejan, por ejemplo, los frecuentes cortes de electricidad.

La industria de la confección no es, desde luego, internacionalmente competitiva en la actualidad, debido a los elevados costos y a que no se ha adaptado a los cambios de la moda. Por otro lado, se enfrenta con la competencia de las importaciones en el mercado nacional. Como la ropa es objeto del mismo grado nominal de protección que los tejidos, la TEP es considerablemente inferior para la confección de prendas de vestir que para los tejidos (38% frente a un 93%).

6.3. Competitividad de la industria textil de Nicaragua

Ante la descripción que se ha hecho de la cadena de producción textiles-ropa de Nicaragua, se tiene la abrumadora impresión de que esta industria no es competitiva en ninguno de los procesos, salvo en la producción de algodón, e incluso en este aspecto parece que está decayendo rápidamente. Además, la producción nacional de algodón no constituye una base que permita competir en los procesos fabriles posteriores, pues el algodón se vende localmente a un precio superior al internacional, y no existe una producción local de hilado de algodón al 100%.

Para que la industria pueda desempeñar un papel internacionalmente, o en la región de América Central, será necesario que se reconvierta en su totalidad con objeto de mejorar la calidad y reducir los gastos. Aunque algunos son problemas intrínsecos de la industria textil, otros son de carácter externo y sólo podrán resolverse como parte de un proceso más amplio de rehabilitación de la economía de Nicaragua.

Los indicadores disponibles muestran que, pese a ser un país productor de algodón, Nicaragua es un destacado importador neto de textiles y de ropa. Fundamentalmente, los datos agregados indican que la competitividad internacional medida por el ratio de exportaciones netas, que ya era baja en 1979, se deterioró durante el decenio (véase cuadro 10).

Cuadro 10

Ratios de exportaciones netas de Nicaragua, 1979, 1985 y 1988

Año	Textiles	Ropa	Total
1979	-0,34	-0,89	-0,39
1985	-0,84	-0,52	-0,78
1988	n.d.*	n.d.*	-0,91

* n.d. = no se dispone de datos.

Fuente: Cálculos efectuados por el autor a base de datos obtenidos del INE y de SIECA.

Como Nicaragua no exporta a los Estados Unidos en virtud del Acuerdo Multifibras, no es posible utilizar los datos relativos a las importaciones de los Estados Unidos para tratar de indicar los productos en los que Nicaragua pueda ser internacionalmente competitiva a un nivel más desagregado, como se ha hecho para otros países de América Central. Sin embargo, teniendo en cuenta que Nicaragua es claramente no competitiva en general, no es probable que el hecho apuntado oculte una capacidad competitiva específica en determinados productos.

7. EL POTENCIAL DE COMPLEMENTARIEDAD Y LA ESPECIALIZACION EN LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION DE AMERICA CENTRAL

7.1. Indicadores del potencial

En las secciones precedentes de este informe, se han utilizado diversos indicadores, para cada uno de los países centroamericanos, con objeto de mostrar la competitividad de las diferentes partes de la cadena de producción y de los diferentes productos de la industria textil y de la confección.

Estos indicadores también pueden utilizarse, cuando están debidamente normalizados, para comparar la competitividad de determinados procesos o productos entre países diferentes. Ello puede arrojar más luz sobre el potencial de complementariedad u especialización en la industria de América Central.

Cuadro 11

Índice de la ventaja comparativa revelada (VCR) en los sectores de textiles y ropa de países centroamericanos, 1986-1988

	Textiles (65)	Ropa (84)
Costa Rica	-1,45	0,55
El Salvador	-0,16	-0,07
Guatemala	-0,24	0,35
Honduras	-1,71	-0,15
Nicaragua	-2,27	-0,53

Nota: VCR medida con arreglo al ratio de exportaciones netas normalizado.

Fuente: Bonturi y Lord (1991), cuadro 27.

El cuadro 11 indica que, en el sector de textiles, el país más competitivo de la subregión (en sentido estricto, el país con menor desventaja comparativa) es El Salvador, seguido de Guatemala. En el caso de la ropa, Costa Rica muestra la mayor ventaja comparativa revelada, seguida también de Guatemala. En ambos sectores de la industria, Nicaragua es el país menos competitivo, seguido de Honduras. Por tanto, a este elevado nivel agregativo hay al menos cierta prueba suficiente a primera vista de la potencial complementariedad de la región, especializándose Costa Rica en la confección de ropa y El Salvador en la producción de textiles.

No obstante, esta base es demasiado agregativa para poder identificar cualquier otra cosa que no sea los parámetros más amplios para la especialización subregional, cuya definición requiere un enfoque más desagregado. Como primer paso en esta dirección, el cuadro 12 indica la VCR en determinadas categorías de tres cifras de la CUCI para cuatro de los cinco países de América Central ^{8/}.

^{8/} Se excluyó a Nicaragua por el bajo nivel de exportaciones de textiles y de ropa en este período.

Cuadro 12

Indice de ventaja comparativa revelada (VCR) en determinados productos relativo a países de América Central, 1987-1988

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras
Hilados (651)		7,5		
Artículos confeccionados con materias textiles n.e.p. (658)		15,0		
Ropa exterior para hombres, excepto artículos de punto (842)	28,7		9,1	
Ropa exterior para mujeres, excepto artículos de punto (843)	20,7	16,3	23,6	15,0
Ropa interior, excepto artículos de punto (844)	25,3			85,0
Ropa exterior de punto no elástica (845)	3,3			
Ropa interior de punto (846)	47,3	11,3		75,0

Nota: La VCR se ha medido por el método Balassa.

Fuente: Cálculos efectuados por el autor a base de datos obtenidos del Handbook of International Trade and Development Statistics, 1990, de la UNCTAD.

Este cuadro indica claramente amplios sectores en los que están fuertes cada uno de los cuatro países centroamericanos considerados. El Salvador tiene una ventaja comparativa en hilados y en productos textiles distintos de los de prendas de vestir frente a los otros países de la subregión. Cada uno de los otros tres países tiene una ventaja específica en determinados sectores de la industria de la confección, destacando Guatemala en el sector de ropa de mujer, Costa Rica en el de ropa para hombre y ropa de punto, y Honduras en el de ropa interior. Esto confirma el esquema del cuadro 11, en el que El Salvador ocupa una posición destacada en el sector de textiles y Costa Rica y Guatemala en el de ropa, pero también indica la ventaja comparativa de Honduras en ciertas líneas de prendas de vestir, y que un mayor número de datos agregados no pusieron de manifiesto.

Es posible una mayor desagregación si se utilizan datos relativos a las importaciones estadounidenses de productos textiles. También en este caso la omisión de Nicaragua plantea un problema, problema que sin embargo no lo es tanto ante la prueba de que ese país tiene una desventaja comparativa en la mayor parte de los productos textiles. En el apéndice 2 pueden verse los países de América Central que destacan, en relación con cada producto 9/, en términos de ventaja comparativa revelada.

Costa Rica destaca en diez categorías de productos, todos ellos prendas de vestir. Si tales categorías se agrupan, se ve que el país ocupa una posición sólida en cuanto a ropa de lana, abrigos tipo traje para hombres y niños, y faldas.

El Salvador también tiene la mayor VCR en diez productos, tres de ellos productos textiles. También resulta especialmente competitivo en lo tocante a hilados de algodón (cardados y peinados) y a toallas de algodón. Asimismo es el líder en varias categorías de prendas de vestir, sin que tenga una especialización muy clara 10/.

Guatemala se sitúa en primer lugar con respecto a 12 líneas de productos, todas ellas, excepto una, relativas a prendas de vestir. La excepción es el tejido de punto. Las principales prendas de vestir en que Guatemala es el líder dentro de la subregión son las faldas, los pantalones, los trajes y los abrigos para mujeres y niñas, lo que refuerza la conclusión a que anteriormente se ha llegado de que Guatemala tiene una ventaja comparativa revelada con respecto a ropa exterior para mujeres.

Finalmente, de los cuatro países, es Honduras el que tiene una mayor VCR en siete productos, dos de los cuales son textiles (tela de algodón para sábanas y sargas de algodón) y el resto prendas de vestir. Por lo que a éstas se refiere, Honduras ocupa una sólida posición en cuanto a camisas y pantalones de algodón de hombres y niños, sostenes y ropa interior de algodón. Esto vuelve a confirmar la observación anterior de que Honduras tiene una ventaja comparativa revelada en el sector de ropa interior.

Resumiendo los datos regionales, no parece que, pese a las analogías existentes entre los cinco países, haya una base considerable de complementariedad en la industria textil y de la confección. Por lo que se refiere a los diferentes procesos que entran en la cadena de producción, El Salvador está fuerte en hilados; Honduras, en algunos tejidos de algodón a la plana; y Guatemala, en tejidos de punto. En la industria de la confección, hay pruebas de cierto potencial de especialización por diferentes tipos de productos, siendo Costa Rica relativamente fuerte en cuanto a productos de lana y ropa más sofisticada para hombres; Guatemala, en cuanto a ropa exterior para mujeres (tanto de algodón como de fibras sintéticas); y Honduras, en el sector de ropa de algodón para hombres menos sofisticada (camisas y pantalones).

9/ A tal fin, no se han tenido en cuenta aquellas partidas de productos en que ningún país centroamericano tenía una VCR superior a 1.

10/ Es el líder en cuanto a otras prendas de vestir de algodón y de fibras artificiales, lo que hace difícil especificar una determinada área de especialización.

Dadas las dificultades económicas de Nicaragua a fines del decenio de 1980 y principios del de 1990, difícilmente es de sorprender que no destaque a base de esos indicadores que reflejan el comportamiento de las exportaciones de un país. Esto no significa que Nicaragua no pueda desarrollar en el futuro, cuando la situación económica general se recupere, una ventaja comparativa dentro de la industria textil y de la confección. Sin embargo, lo que sí significa es que su pasada actuación no proporciona un indicador útil de aquellos sectores en que ese país pueda ser competitivo en el futuro.

7.2. Magnitud del comercio intraindustrial en la industria textil y de la confección de América Central

Habiendo visto que existe cierto potencial de complementariedad y especialización en la industria textil y de la confección de América Central, es necesario ahora considerar hasta qué punto la industria aprovecha ya ese potencial. Un indicador que puede arrojar alguna luz sobre ello es el volumen de comercio intraindustrial dentro del comercio intrarregional de textiles y ropa.

Cuadro 13

Ratios de comercio intraindustrial en el comercio intrarregional de productos textiles y ropa de América Central, 1979 y 1988

	1979	1988
Productos intermedios	75,0	55,7
Artículos de consumo	69,2	68,4
Todos los productos textiles	73,2	63,0

Nota: Véase el apéndice 1 para una explicación del cálculo del ratio de comercio intraindustrial.

Fuente: Cálculos efectuados por el autor a base de datos obtenidos de la CEPAL y de SIECA.

El cuadro 13 indica un nivel relativamente elevado de comercio intraindustrial de textiles (50% del comercio total) en 1979 y 1988. El ratio de comercio intraindustrial es también superior al 50% cuando se desagrega la industria en productos intermedios (principalmente hilados y tejidos) y artículos de consumo (principalmente ropa). Sin embargo, en 1988, el nivel de comercio intraindustrial fue considerablemente inferior en el caso de los productos intermedios que en el de los artículos de consumo. También conviene

señalar que la participación del comercio intraindustrial disminuyó sensiblemente entre 1979 y 1988 (en más de 10 puntos porcentuales), y que esto se debió enteramente a una caída de casi el 20% en el caso de los productos intermedios.

Cuadro 14

Ratios de comercio intraindustrial en el comercio intrarregional de textiles, por países, 1979 y 1988

	1979	1988
Costa Rica	78,0	70,3
El Salvador	61,2	44,9
Guatemala	89,1	69,2
Honduras	92,1	96,2
Nicaragua	32,3	82,4

Fuente: Véase el cuadro 13.

Cuando se examinan individualmente los países de América Central, puede verse que en cada caso, aparte de Nicaragua en 1979 y El Salvador en 1988, más de la mitad del comercio regional de textiles es comercio intraindustrial. En 1988, Honduras registró el mayor ratio de comercio intraindustrial, seguida de Nicaragua. No obstante, conviene señalar que estos dos países son también los que menos comercian en textiles con el resto de la región. Por ello, no puede interpretarse que los elevados ratios de comercio intraindustrial correspondientes a esos dos países reflejen un grado avanzado de especialización regional dentro de la industria textil y de la confección. Por otro lado, tanto Costa Rica como Guatemala, cuyos niveles de comercio intrarregional son importantes, tienen elevados (aunque decrecientes) ratios de comercio intraindustrial.

Como ya se ha indicado en secciones anteriores, las exportaciones de textiles entre los mercados del algodón de América Central se vieron perjudicialmente afectadas por las dificultades económicas y políticas registradas en el decenio de 1980. El valor de las exportaciones intrarregionales efectuadas por la industria textil y de la confección, que en 1979 ascendió a más de 170 millones de pesos centroamericanos, pasó a ser inferior a los 50 millones de pesos en 1988. Además, como puede verse en el cuadro 13, el comercio interindustrial de textiles ha disminuido incluso con mayor rapidez que el comercio intrarregional en su conjunto. Cabe decir, por tanto, que, pese a la participación aparentemente elevada del comercio intraindustrial en la región, esa participación es de todo punto marginal a las actividades de la mayoría de las empresas, y la industria no está aprovechando el potencial de especialización y complementariedad identificados en la sección anterior.

7.3. Costos y beneficios

En la industria textil y de la confección de América Central, existen considerables oportunidades de especialización que actualmente no se aprovechan. En vista de ello, ¿cuáles son las principales ventajas y los costos que entraña una mayor complementariedad dentro de la región?

En este informe se ha hecho hincapié en las ventajas que supone el concentrar la producción en aquellos países y empresas que sean los más competitivos en cada proceso o producto. Tal especialización intrarregional conducirá a una reducción local de los costos que es particularmente crucial a la luz de la progresiva liberalización del mercado regional. Sin embargo, puede que de esa especialización se deriven también otros beneficios dinámicos. La mayor dimensión del mercado regional puede permitir a las empresas fabricar una serie de productos más reducida que al presente, y hacer con ello más viable el salto cuantitativo necesario para poder satisfacer las necesidades de los mercados internacionales. Así, aunque las economías de escala puede que no constituyan una limitación como en algunas otras industrias, la especialización permitirá realizar economías.

Tal vez surjan más oportunidades de complementariedad donde haya exceso de capacidad. Este problema es especialmente agudo en el sector del acabado cuando la inversión es relativamente indivisible. Un ejemplo concreto a título ilustrativo: una empresa textil de Nicaragua tiene una sección de acabado que es preciso modernizar, pero tal modernización requiere inversiones importantes. Sus secciones de hilatura y tejedura también precisan una inversión en menor escala. En estas circunstancias, si los recursos son limitados, tendría sentido concentrar las inversiones en las secciones de hilatura y tejedura, y aprovechar el exceso de capacidad de acabado existente en una empresa de un país vecino, como Honduras.

Aun cuando no haya tales complementariedades tecnológicas o posibilidades de especialización, quizá haya otros beneficios derivados de una mayor competencia dentro de la industria. En algunos países, especialmente en el sector de los textiles, más bien que en el de la ropa, el cual es objeto de mucha más competencia por parte del sector informal, la producción está dominada por un pequeño número de empresas. Estas empresas han optado por una vida tranquila, sin que tengan que preocuparse, durante cierto número de años, de mejorar su gestión, su organización del trabajo o los procesos de producción. Por otro lado, existe un pequeño número de empresas, sobre todo en Guatemala, el Salvador y Costa Rica, que se han modernizado y han llegado a ser internacionalmente competitivas. Tales empresas podrían, en un contexto regional, surtir un efecto de demostración en las empresas más rezagadas de la industria e infundirles el deseo de competir.

Aunque un proceso de reestructuración regional de la industria suponga considerables beneficios potenciales, también puede entrañar costos. En cualquiera de esos procesos habrá ganadores y perdedores. Esto plantea un problema particularmente agudo cuando dichos ganadores y perdedores están desigualmente distribuidos entre diferentes países. En el caso de la industria textil y de la confección, Nicaragua ocupa la posición más débil y corre el riesgo de perder porque no ha sido posible identificar ningún sector en el que tenga una ventaja comparativa dentro de la industria. Por ello, es probable que tenga que soportar un mayor desempleo y la eliminación de capacidad, pese a que, como se señaló anteriormente, varias empresas ya han

cerrado. Honduras también podría salir perdiendo, en especial en el sector textil, en que las empresas se han enfrentado en el pasado con muy poca competencia. Sin embargo, es probable que los costos que supone el promover la reconversión regional y la complementariedad sean menores a la larga que los costos que entrañe el no hacer nada, y, por consiguiente, el estar totalmente impreparada para enfrentarse a la competencia internacional cuando el proceso de liberalización haya concluido.

8. OBSTACULOS A UNA MAYOR ESPECIALIZACION Y COMPLEMENTARIEDAD EN LA INDUSTRIA TEXTIL DE AMERICA CENTRAL

El hecho de que, pese a las muchas oportunidades de especialización y complementariedad existentes en la industria textil y de la confección dentro de la subregión, se hayan aprovechado tan poco esas oportunidades, lleva a preguntarse cuáles son los obstáculos que impiden ese aprovechamiento.

Un primer problema que se plantea es el de las actitudes comerciales adoptadas en la industria. Entrevistas realizadas para este proyecto revelaron que los empresarios tenían poco interés en cooperar a nivel subregional, prefiriendo trabajar con otras empresas locales que conocían o con empresas internacionales en las que podían confiar por la calidad de sus productos y por sus normas. Lo mismo ocurría en cuanto a la opinión que las empresas tenían de sus mercados potenciales. En general, las empresas más tradicionales producían principalmente para el mercado nacional, mientras que las empresas más modernizadas se orientaban al mercado internacional, especialmente al de los Estados Unidos.

Esto reflejaba un problema de mayor envergadura: el desconocimiento de las oportunidades del mercado internacional por parte de las empresas de esta industria. Muchas de las empresas son de carácter familiar, y su gestión sigue en manos de los fundadores originales. Estas empresas tuvieron éxito en el pasado al poder producir para el mercado local sin tener que ser internacionalmente competitivas. Pese a la nueva situación creada por los cambios registrados en la industria textil y de la confección internacional, y a las medidas adoptadas para abrir las economías centroamericanas, aún no son conscientes de la necesidad de modernizar sus actividades y de ampliar sus horizontes. Como resultado de ello, sólo una pequeña minoría de empresas, a menudo aquéllas cuya gestión ha pasado a la segunda generación, han ejecutado ya programas de modernización.

Frente al reducido tamaño del mercado local, la mayoría de las empresas, que siguen considerándose de carácter puramente nacional, han adoptado estrategias de diversificación consistentes en un aumento de la serie y de los tipos de productos que ofrecen. Esto es antitético a cualquier proceso de especialización regional. Las empresas que se están modernizando, especialmente en el sector de la confección, a menudo han alcanzado un alto grado de especialización, pero esto se ha concebido en el marco de una división del trabajo internacional y no de América Central.

Aunque este elemento subjetivo es un obstáculo importante a una mayor cooperación dentro de la subregión en la industria textil y de la confección, la renuencia de los empresarios a pensar a escala de América Central también refleja cierto número de obstáculos objetivos.

En primer lugar, son frecuentes las quejas formuladas con respecto a los problemas con que se enfrentan los productos procedentes de otros países de América Central. Los procedimientos burocráticos, y la lentitud con que se tramitan los productos en la frontera, originan demoras innecesarias en la obtención de suministros de países vecinos. Por ello, es más fácil comprar a los proveedores locales, pues en tal caso no se plantean esos problemas.

Un segundo problema es la falta de información sobre oportunidades de cooperación con empresas de otros países de América Central. Dentro de cada país centroamericano, las empresas textiles y de la confección están relativamente bien interconectadas mediante sus asociaciones comerciales, lazos familiares y amistades personales, que permiten crear canales de información oficiales y oficiosos. Esto no ocurre de la misma manera a nivel subregional. A fines del decenio de 1960, existía una Asociación Centroamericana de la Industria Textil que intentó promover la integración en la industria, pero dicha asociación dejó de funcionar. La Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP) agrupa las confederaciones comerciales de la zona, pero no actúa a nivel de industria 11/. Aunque existen vínculos personales entre empresas de diferentes países centroamericanos, tales vínculos suelen ser mucho más esporádicos y aislados que los que existen dentro de cada país.

Otro problema conexo es el de la calidad y la uniformidad de los productos de otros países centroamericanos. Este problema se plantea incluso entre empresas de los distintos países centroamericanos, en los que éstas son reacias a agruparse para atender pedidos de exportación importantes, pues temen que sus posibles socios no puedan garantizar la calidad de su aportación. En entrevistas mantenidas con varias empresas, se indicó que los productos importados de fuera de la subregión eran de mejor calidad que otros productos análogos fabricados en América Central.

Por último, existen obstáculos a una mayor complementariedad regional, debidos al sistema global de incentivos y a la forma en que dicho sistema afecta a la industria textil y de la confección. En primer lugar, no ha habido un comercio libre total entre países centroamericanos. Aunque las importaciones subregionales no se hallan sujetas a los derechos de importación que gravan las importaciones extrarregionales, son varios los países que sí gravan tales importaciones. Honduras aplica un recargo del 5% a las materias primas y a los hilados, y del 15% a los tejidos y a la ropa importados de otros países centroamericanos. En Nicaragua, la ropa y los textiles importados son objeto de un impuesto selectivo sobre el consumo, que varía del 8% al 20% según el producto de que se trate, estando exentos de dicho impuesto los fabricantes nacionales, con lo cual el citado impuesto se convierte en realidad en un derecho de importación encubierto. En El Salvador, todos los productos de importación se gravan con un derecho de timbre del 5%, mientras que en Costa Rica, donde los recargos del 10% y del 2% fueron recientemente abolidos, aún existe un gravamen del 1% sobre

11/ Conviene señalar que la FEDEPRICAP ha participado en el establecimiento de la Bolsa de Subcontratación Industrial, que constituye un conducto oficioso para el intercambio de información entre empresas de América Central. Este aspecto se trata con mayor detalle en la sección siguiente.

todos los productos importados ^{12/}. Todos estos impuestos constituyen un desincentivo directo para una mayor cooperación subregional, pues hacen que la producción subregional sea menos competitiva en comparación con los productos nacionales.

Una segunda forma de desincentivo la originan los regímenes de promoción de las exportaciones implantados en los últimos años en cada uno de los países centroamericanos. En general, tales regímenes exigen a los exportadores de todos los derechos e impuestos aplicados a los insumos de importación. Sin embargo, en el caso de las importaciones procedentes de otros países centroamericanos, éstos no están exentos de impuestos sobre las ventas o el valor agregado. Por ello, los exportadores consideran más interesante comprar insumos fuera de la subregión, con lo que se desalienta una mayor complementariedad intrarregional.

La antítesis de esto es que de los incentivos a la exportación sólo pueden beneficiarse las empresas que exportan a países de fuera de América Central. Esto hace que los exportadores prefieran buscar, para sus exportaciones, mercados extrarregionales. También puede hacerles difícil competir en el mercado subregional porque en ese caso habrán de enfrentarse a la competencia de empresas de fuera de la subregión que reciben considerables incentivos de sus gobiernos para que exporten a América Central. Así, por ejemplo, un fabricante costarricense comunicó que los precios de los hilados brasileños eran a menudo un 50% inferiores a los de América Central, debido a los incentivos estatales. Por ello, en este caso, el sistema de incentivos a la exportación existente en el Brasil y en El Salvador (donde las exportaciones a Costa Rica no tienen derecho a recibir incentivos) hace que a la empresa costarricense le interese más importar de países ajenos a la subregión.

9. HACIA UN PROGRAMA SUBREGIONAL DE MODERNIZACION DE LA INDUSTRIA TEXTIL Y DE LA CONFECCION DE AMERICA CENTRAL

El presente informe no tiene por finalidad elaborar un programa de modernización industrial para la industria textil y de la confección. Esta labor corresponde a los distintos países centroamericanos, y de hecho ya la están realizando. La finalidad del informe es, por el contrario, considerar las formas en que la suma de esos programas nacionales pueda ser mayor que las partes, centrándose a tal fin en la dimensión subregional e identificando los medios de fomentar una mayor complementariedad entre los esfuerzos nacionales.

En la sección anterior se indicaron varios obstáculos a una mayor complementariedad subregional y especialización en la industria textil y de la confección. En esta sección se proponen medidas para eliminar o reducir algunos de esos obstáculos.

9.1. Creciente toma de conciencia de la necesidad de cooperación

En América Central, un punto débil de la industria textil y de la confección es la renuencia de las empresas a colaborar juntas a nivel nacional, y mucho menos a nivel subregional. Se tienen grandes recelos de

^{12/} Actualmente, se está discutiendo la posibilidad de eliminar este gravamen impuesto a las importaciones de otros países centroamericanos.

otras empresas y poca disposición a compartir experiencias o informaciones. Esto supone un importante obstáculo a la modernización y a la complementariedad. Las últimas tendencias internacionales de la industria, caracterizadas por un creciente hincapié en la especialización flexible, han estimulado la cooperación intraempresarial para que las empresas puedan llegar a ser internacionalmente competitivas. Sin embargo, en América Central hay poca conciencia de esta necesidad.

Se propone, por ello, la organización de un programa de seminarios a los que se invite a empresas interesadas con objeto de informarles sobre recientes tendencias internacionales en esta esfera, como primer paso para una mayor toma de conciencia de la necesidad de tal cooperación. A algunos de estos seminarios también debiera dársele una marcada dimensión subregional, haciendo hincapié en las posibilidades de cooperación intrarregional.

A medida que se desarrollan los programas nacionales de modernización, debiera divulgarse regionalmente la experiencia de las empresas que logren transformarse con éxito y estimularse los intercambios de experiencias.

9.2. Información

Por el momento hay muy poca información disponible sobre las posibilidades de complementariedad y especialización en los países de la subregión. El presente estudio sólo ha podido indicar a grandes rasgos posibles esferas de oportunidad, pero se ha visto limitado por el escaso tiempo disponible. Entre los países centroamericanos, sólo Costa Rica ha emprendido estudios nacionales detallados de los puntos fuertes y puntos débiles de la industria textil y de la confección. Durante las actividades realizadas sobre el terreno en América Central, se indicó que IADB estaba realizando un proyecto sobre la cadena de producción en la región (TC-90-01-10-4-RE) que abarcaría la industria textil y de la confección. Tal proyecto puede constituir una importante fuente adicional de información sobre oportunidades de complementariedad.

En términos de disponibilidad de información para uso de las empresas, la Bolsa de Subcontratación Industrial es una importante iniciativa a la que debiera prestarse apoyo con carácter experimental. La Bolsa, que inició sus operaciones con empresas de estudios técnicos, ha ampliado recientemente sus actividades al sector textil y de la confección. En la actualidad, sólo actúa en Costa Rica y El Salvador. En Costa Rica, hay 95 empresas registradas, un 15% de las cuales se dedica a los textiles, mientras que en El Salvador hay 65 empresas registradas, de las que un 37% se dedican a los textiles. En la segunda fase del proyecto, éste será ampliado para abarcar los otros países centroamericanos y otras industrias.

En relación con cada asociado, la base de datos de la Bolsa incluye información general sobre la empresa, un inventario de la maquinaria, sus procesos de fabricación y productos. Por consiguiente, la Bolsa está en condiciones de proporcionar información a las partes interesadas, sobre los posibles proveedores de determinados productos o servicios manufactureros. Debido a que la ampliación de sus actividades a los textiles es muy reciente, no ha habido aún ejemplos concretos del establecimiento de nuevos vínculos entre empresas de la industria. También será necesario ampliar considerablemente la cobertura de las empresas textiles, a fin de proporcionar una base amplia sobre la que pueda desarrollarse una mayor cooperación intraempresarial. Aunque algunas empresas entrevistadas se mostraron

escépticas respecto de la importancia de tal organización para la industria textil, otras que conocían el funcionamiento de la Bolsa manifestaron su entusiasmo. Sin embargo, una condición previa para que la Bolsa tenga éxito es que las empresas tengan una mayor conciencia de las ventajas que entraña la cooperación interempresarial.

Una tercera forma en que podría lograrse un mayor conocimiento de las posibilidades de cooperación subregional es el intercambio de información entre asociaciones comerciales del sector privado de los países centroamericanos. Esto también requerirá desarrollo institucional, sobre todo en Honduras y en Nicaragua.

9.3. Desarrollo institucional

Guatemala, El Salvador y Costa Rica cuentan con agrupaciones sectoriales (asociaciones comerciales) sólidamente establecidas, pero no es éste el caso de Honduras ni de Nicaragua. En el primero de estos países, no existe razón alguna para que no pueda haber un desarrollo en la línea de los otros países centroamericanos. En el caso de Nicaragua, tal asociación no es necesaria mientras que el grueso de la industria esté en manos del Estado, que puede canalizar la información directamente. Sin embargo, si algunas de las empresas principales se privatizan, esto creará la necesidad y la oportunidad de establecer una asociación comercial de la industria textil.

Otra medida aparte de un mayor intercambio de información entre asociaciones comerciales nacionales sería la reconstitución de una Asociación Textil Centroamericana. Esto permitiría crear vínculos mucho mayores entre empresas de diferentes países centroamericanos y dar un mayor ímpetu a la complementariedad subregional. No obstante, también en este caso un requisito previo sería que las empresas cobraran mayor conciencia de las ventajas de la cooperación.

Otro aspecto en el que procedería el apoyo al desarrollo institucional es la formulación de normas regionales y de garantías de la calidad para los productos textiles. El ICAITI podría desempeñar aquí un papel, pero, desafortunadamente, durante las actividades sobre el terreno desarrolladas en América Central no fue posible visitar el Instituto para poder determinar su capacidad en esta esfera.

9.4. Impuestos a las importaciones y formalidades fronterizas

Como ya se ha indicado, en todos los países centroamericanos, con excepción de Guatemala, siguen existiendo ciertas barreras arancelarias a las importaciones intrarregionales de textiles y ropa. Esas barreras varían desde el 1% en Costa Rica hasta el 20% sobre algunos productos en Nicaragua. Aunque sería difícil estimar el aumento del volumen de comercio intrarregional como resultado de la eliminación de esas barreras, debieran adoptarse cuanto antes medidas encaminadas a suprimirlas.

Las formalidades fronterizas representan a menudo un obstáculo como los impuestos y gravámenes para una mayor cooperación subregional. Todos los países centroamericanos permiten a las empresas exportadoras efectuar importaciones de fuera de la subregión con un mínimo de trámites burocráticos. Por tanto, no sería imposible hallar la forma de simplificar esos trámites en el caso del comercio intracentroamericano y reducir considerablemente las demoras en la entrada de productos.

Otra reforma que podría estimular una mayor cooperación subregional es la promulgación de legislación "anti-dumping" apropiada en unión del nuevo arancel exterior común. Muchas empresas de la región se quejan de que no pueden competir con productos de importación que se venden a un precio inferior al de su costo. Esos productos están subvalorados y el derecho de importación está consiguientemente reducido, resultando por ello altamente competitivos no sólo frente a la producción nacional sino también frente a las importaciones de otros países centroamericanos.

9.5. Incentivos a la exportación

Como se ha visto en la sección anterior, el sistema de incentivos a la exportación actualmente utilizado por los países centroamericanos parece discriminar al comercio intrarregional. Los productos comercializados dentro de la subregión parecen ocupar una posición un tanto ambigua, al ser considerados en algunos aspectos como productos nacionales y en otros como productos extranjeros.

El sistema de incentivos a la exportación puede discriminar en realidad a los proveedores locales y subregionales, por cuanto no existe un sistema de incentivos adecuado para los exportadores indirectos. Es éste un problema grave que requiere un análisis detallado del sistema de incentivos a la exportación actualmente empleado en cada país y de los sistemas alternativos que podrían introducirse para eliminar tal discriminación.

APENDICE 1. NOTAS TECNICAS

a) Indicadores de competitividad

En el presente estudio se han utilizado diferentes indicadores de competitividad. Algunos se basan en el comportamiento de las exportaciones, algunos también se refieren a las importaciones y algunos utilizan datos sobre la producción y el comercio. Este apéndice contiene la definición precisa de cada uno de los índices mencionados en el texto.

Las variables correspondientes se definen de la siguiente manera:

- X - valor de las exportaciones
- M - valor de las importaciones
- P - valor de la producción bruta
- T - valor medio del comercio, es decir, $(X + M)/2$

Se han utilizado los siguientes subíndices:

- j - el sector cuya competitividad se está midiendo
- i - el país cuya competitividad se está midiendo
- m - todas las manufacturas
- w - mundo

i) Competitividad aparente (CA)

$$CA = \frac{(X_{ij}/M_{ij})/(X_{im}/M_{im})}{[(X_{ij}+M_{ij})/P_{ij}]/[(X_{im}+M_{im})/P_{im}]}$$

CA > 1 indica la competitividad aparente en una actividad.

ii) Ventaja comparativa revelada (medida de Balassa)

$$VCR = (X_{ij}/X_{wj})/(X_{im}/X_{wm})$$

VCR > 1 indica una ventaja comparativa revelada en una actividad.

iii) Ratio de exportaciones netas (REN)

$$REN = (X_{ij} - M_{ij})/(X_{ij} + M_{ij})$$

Un ratio de exportaciones netas positivo revela competitividad en una actividad.

iv) Ratio de exportaciones netas normalizado (RENN)

$$RENN = (X_{ij} - M_{ij})/(T_{im} * T_{wj}/T_{wm})$$

Un ratio de exportaciones netas normalizado y positivo revela competitividad en una actividad.

b) Índice de comercio intraindustrial (CII)

Para medir el comercio intraindustrial de América Central, se utilizó el índice de Grubel y Lloyd.

$$CII = \left[\frac{\{(X_{ij} + M_{ij}) - |X_{ij} - M_{ij}|\}}{(X_{ij} + M_{ij})} \right] * 100$$

Esto mide el comercio intraindustrial como porcentaje del comercio total, en un producto "j" del país "i".

APENDICE 2

DATOS PARA CALCULAR LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LAS EXPORTACIONES DE AMERICA CENTRAL A LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Cuadro A.1

Importaciones de productos textiles efectuadas por los Estados Unidos de cuatro países centroamericanos y de todos los países, por categorías del Acuerdo Multifibras (AMF), 1990
(En miles de dólares EE.UU.)

Categoría	Importaciones de				
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Mundo
222			2 293		110 253
229	1 398				274 271
237		1 781	1 377		150 082
239	4 309		1 867		481 410
300		6 715	4 566		63 690
301		1 341			39 373
313			1 100	1 752	227 452
317				2 408	120 046
331			2 801		69 375
333	1 096				22 268
334	3 961		2 894		284 066
335	1 279		1 227		364 477
336	1 955	3 567	5 995		278 414
338	22 360	2 746	10 430	16 685	887 951
339	12 189	3 457	14 445	3 469	1 135 122
340	23 261	1 756	18 626	17 784	1 039 365
341	1 503		4 333		612 639
342	3 044		4 312		289 584
347	67 560	2 419	22 719	22 498	1 379 387
348	33 089	6 687	35 143	3 139	1 490 007
350	1 554	3 404	2 647	1 145	132 116
352	18 992			7 782	261 686
359	7 811	2 937	5 462		486 351
363		5 537	1 703		185 828
369			1 991		542 997
433	6 537				80 376
435	7 384		4 408		238 447
442	1 722				89 904
443	9 458				238 200
444	1 723				56 047
633	5 392				64 634
634	2 653				588 409
635	5 350		6 888	2 505	771 766
636	1 761	6 060	5 507		441 943
638	4 832		1 659	1 578	572 269
639	3 552	1 461	1 723		1 052 013
640	4 769		2 151		538 907
641	6 499	3 920	5 706	1 009	790 822
642	2 195		4 406	1 051	290 936
644	2 664		5 003	2 869	78 277
645	3 212				214 207
647	13 525		2 139	3 284	640 682
648	4 461	1 156	7 458		794 872
649	53 362			18 066	331 580
650	1 513				72 419
651	1 040				192 150
652	17 030	3 466		2 885	184 248
659	7 597	3 909	3 842	1 669	651 363
666	2 180				154 562
842	1 379				43 613
847	1 123				213 139
Total de ex- portaciones	388 324	70 274	205 653	118 261	27 925 727

Fuente: Comisión de Comercio Internacional (EE.UU.), U.S. Imports of Textiles and Apparel under the Multifibre Arrangement: Statistical Report through 1990, Washington, Gobierno de los Estados Unidos.

Cuadro A.2

Ventaja comparativa revelada de las exportaciones de productos textiles centroamericanos a los EE.UU (medida de Balassa), 1990

ANF	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras
222	0,00	0,00	2,82	0,00
229	0,37	0,00	0,00	0,00
237	0,00	4,72	1,25	0,00
239	0,64	0,00	0,53	0,00
300	0,00	41,90	9,73	0,00
301	0,00	13,53	0,00	0,00
313	0,00	0,00	0,66	1,82
317	0,00	0,00	0,00	4,74
331	0,00	0,00	5,48	0,00
333	3,54	0,00	0,00	0,00
334	1,00	0,00	1,38	0,00
335	0,25	0,00	0,46	0,00
336	0,50	5,09	2,92	0,00
338	1,81	1,23	1,60	4,44
339	0,77	1,21	1,73	0,72
340	1,61	0,67	2,43	4,04
341	0,18	0,00	0,96	0,00
342	0,76	0,00	2,02	0,00
347	3,63	0,72	2,30	3,97
348	1,60	1,78	3,20	0,50
350	0,85	10,24	2,72	2,05
352	5,22	0,00	0,00	7,02
359	1,15	2,40	1,53	0,00
363	0,00	11,84	1,24	0,00
369	0,00	0,00	0,50	0,00
433	5,85	0,00	0,00	0,00
435	2,23	0,00	2,51	0,00
442	1,38	0,00	0,00	0,00
443	2,86	0,00	0,00	0,00
444	2,21	0,00	0,00	0,00
633	6,00	0,00	0,00	0,00
634	0,32	0,00	0,00	0,00
635	0,50	0,00	1,21	0,77
636	0,29	5,45	1,69	0,00
638	0,69	0,00	0,45	0,74
639	0,24	0,55	0,22	0,00
640	0,64	0,00	0,54	0,00
641	0,59	1,97	0,98	0,30
642	0,54	0,00	2,06	0,85
644	2,45	0,00	8,68	8,65
645	1,08	0,00	0,00	0,00
647	1,52	0,00	0,45	1,21
648	0,40	0,58	1,27	0,00
649	11,57	0,00	0,00	12,87
650	1,50	0,00	0,00	0,00
651	0,39	0,00	0,00	0,00
652	6,65	7,48	0,00	3,70
659	0,84	2,38	0,80	0,61
666	1,01	0,00	0,00	0,00
842	2,27	0,00	0,00	0,00
847	0,38	0,00	0,00	0,00

Fuente: Cálculos efectuados por el autor a base del cuadro A.1.

Cuadro A.3

Categorías de productos del Acuerdo Multifibras (AMF)

- 222 - Tejido de punto de algodón o de fibras artificiales
- 229 - Tejido para fines especiales, de algodón o de fibras artificiales
- 237 - Peleles (ositos), faldas con peto, etc.
- 239 - Prendas de vestir de algodón, o de fibras artificiales, para criaturas
- 300 - Hilado de algodón cardado
- 301 - Hilado de algodón peinado
- 313 - Sábanas de algodón
- 317 - Sargas y satenes de algodón
- 331 - Guantes y mitones de algodón
- 333 - Abrigos tipo traje de algodón, para hombres y niños
- 347 - Pantalones de algodón, para hombres y niños
- 348 - Pantalones de algodón, para mujeres, niñas y criaturas
- 350 - Saltos de cama (batas de mañana) de algodón
- 352 - Ropa interior de algodón
- 359 - Otras prendas de vestir de algodón
- 363 - Toallas de pelo de algodón
- 369 - Otras manufacturas de algodón
- 433 - Abrigos tipo traje de lana, para hombres y niños
- 435 - Abrigos de lana, para mujeres, niñas y criaturas
- 442 - Faldas de lana
- 443 - Trajes de lana, para hombres y niños
- 444 - Trajes de lana, para mujeres, niñas y criaturas
- 663 - Abrigos tipos traje de fibras artificiales, para hombres y niños
- 634 - Otros abrigos de fibras artificiales, para hombres y niños
- 635 - Abrigos de fibras artificiales, para mujeres, niñas y criaturas

- 636 - Vestidos de fibras artificiales
- 638 - Camisas de punto de fibras artificiales, para hombres y niños
- 639 - Camisas de punto de fibras artificiales, para mujeres, niñas y criaturas
- 640 - Camisas no de punto de fibras artificiales, para hombres y niños
- 641 - Camisas no de punto de fibras artificiales, para mujeres, niñas y criaturas
- 642 - Faldas de fibras artificiales
- 644 - Trajes de fibras artificiales, para mujeres, niñas y criaturas
- 645 - Suéteres de fibras artificiales, para hombres y niños
- 647 - Pantalones de fibras artificiales, para hombres y niños
- 648 - Pantalones de fibras artificiales, para mujeres, niñas y criaturas
- 649 - Sostenes, etc., de fibras artificiales
- 650 - Saltos de cama (batas de mañana) de fibras artificiales
- 651 - Ropa de dormir de fibras artificiales
- 652 - Ropa interior de fibras artificiales
- 659 - Otras prendas de vestir de fibras artificiales
- 666 - Otros tejidos de tapicería o cortinas de fibras artificiales
- 842 - Faldas deportivas
- 847 - Pantalones deportivos

APENDICE 3

ENTREVISTAS CELEBRADAS EN AMERICA CENTRAL

1. Costa Rica

Elmer Arias, Director del Proyecto Bolsa de Subcontratación Industrial, FEDEPRICAP.

Jorge Artavia, Director de Promoción Industrial, CINDE.

Eduardo Doryan, Investigador, INCAE.

Jorge Madrigal, Dirección de Integración, Ministerio de Economía.

Ing. Rodolfo Luthmer S. (Presidente) y Lic. Rodolfo Luthmer M. (Asesor Legal), Industrias Luthmer, S.A.

Javier Rodríguez, Proyecto de Gestión Tecnológica e Informática Industrial.

2. Guatemala

Edgar Calderón, Gerente General de Fábrica Albatros y Presidente del Gremial de Confección.

Luis Oscar Estrada, Gerente, Oficina Ejecutiva de Cuotas, Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales.

Lic. María Luisa Flores, Asesora, Programa de Modernización Industrial, Cámara de Industria de Guatemala.

Marissa Montt de Gálvez, Asesor Empresarial, Comisión de la Industria Vestuario y Textiles, Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales.

María Isabel Morales Marcucci, Gerente de Servicios, Cámara de Industria de Guatemala.

Edgar Solórzano, Gerente General, Ventas Unidas.

Ing. Roberto Zaid, Gerente General, Fábrica de Tejidos Imperial y Presidente del Gremial de Textileros.

3. Honduras

Jorge Atala, Gerente General, Fábrica de Ropa Valentino.

Ing. Daniel Facusse, Lic. Eduardo Facusse (Gerente de Ventas),
Ing. Roberto Facusse (Gerente General), Textiles Río Lindo, S.A. de C.V.

Ing. Adolfo Facusse, Presidente, Asociación Nacional de Industriales.

Daniel Figueroa, Asesor de la Gerencia, Banco Central de Honduras.

Norman García, Presidente Ejecutivo, Fondo de Inversión y Desarrollo de Exportaciones.

Victor Ghattas, Gerente General, Confecciones Monzini S. de R.L. de C.V.

Charles Greenwood, Representante, Banco Interamericano de Desarrollo, Representación Honduras.

Bernardo Hirsch, Presidente, Textiles Europa, S.A. de C.V.

Aquiles Izaguirre, Vice-Presidente Ejecutivo Finanzas, Textiles Río Lindo, S.A. de C.V.

4. Nicaragua

Melba Castillo, Vice-Rector, Universidad Centroamericana.

Alfredo García-Murillo, Director Nacional, Proyecto de Apoyo a la Transformación de la Pequeña Industria Nicaragüense, PNUD-ONUDI.

Anibal Mayorga, Vice-Ministro de Industrias, MEDE.

Carlos Samaoya, Gerente General, FANATEX.

Gilberto Solís Espinoza, Secretario Ejecutivo, Cámara de Industrias de Nicaragua.

James Zablach, Asesor, Corporaciones Nacionales del Sector Público.

APENDICE 4

REFERENCIAS

Apparel Manufacturer Exporters Committee, sin fecha, Guatemala: A Manufacturing Country by Tradition, Ciudad de Guatemala.

Bery, M., 1990, Reconversión Industrial en Centroamérica: Diagnóstico de la Rama de Tejido Plano, Ciudad de México, CEPAL.

Bery, M., 1990a, Informe TECNICSA, ONUDI.

Bonturi, M. y M. Lord, 1991, Latin America's Trade in Manufactures: An Empirical Study, preparado para el Foro Internacional sobre Perspectivas Latinoamericanas, París.

Castañeda, R., 1990, Reconversión Industrial en Centroamérica: Diagnóstico de la Rama de Confección de Ropa, Ciudad de México, CEPAL.

CEPAL, 1991, Políticas Industriales de Centroamérica y Panamá, Ciudad de México, CEPAL.

CODESA, 1990a, Principales Características, Desempeño Reciente y Comercio Exterior de la Industria Textil, San José, Corporación Costarricense de Desarrollo, Agencia de Reconversión Industrial.

CODESA, 1990b, Hacia una Estrategia de Reconversión Industrial para el Sector de Textiles y Vestuario, San José, Corporación Costarricense de Desarrollo, Agencia de Reconversión Industrial.

Crowther, W., 1990, Reestructuración Industrial para Costa Rica: La Industria Textil, presentado a la Reunión de Alto Nivel sobre Reconversión Industrial en Costa Rica, San José.

Evans, T., 1987, El Algodón: Un Cultivo en Debate, Managua, CRIES, Cuadernos de Pensamiento Propio.

Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, sin fecha, Análisis del Comportamiento de las Exportaciones, Ciudad de Guatemala.

Jenkins, R., 1988, "Industrial policy in Nicaragua: A Case Study of the Textile Industry", IDS Bulletin, Vol. 19, N° 3.

Marroquín, E., 1990, Reconversión Industrial en Centroamérica: Diagnóstico de la Rama de Tejido de Punto, Ciudad de México, CEPAL.

Marroquín, E., 1992, Diagnóstico del Potencial de Cooperación Industrial entre los Países Centroamericanos; El Sector Textil, Ciudad de Guatemala, informe para la ONUDI.

ONUDI, 1987, The Textile Industry in Nicaragua: Development Prospects and Restructuring Needs, Viena, Servicio de Investigación Económica de la ONUDI.

ONUDI, 1990, Handbook of Industrial Statistics, 1990, Viena.

SECPLAN, 1991, Diagnóstico Industrial, 1960-1990, Tegucigalpa, Secretaría de Coordinación, Planificación y Presupuesto, Departamento de Programación Industrial.

Viquez Fuentes, y Pereira del Vecchio, J.C., 1989, la Industria Textil a la Luz del Programa de Ajuste Estructural, San José, Banco Nacional, Sección de Crédito Industrial.

APENDICE 5

DP/CAM/91/009: LISTA DE ESTUDIOS PREPARADOS

1. Lineamientos de Cooperación Técnica para un Programa de Modernización Industrial en Centroamérica, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.
2. Economic Integration in Central America: An Overview of Implications for Industrial Modernization in the 1990s, UNIDO PPD.---, febrero de 1993.
3. Estructura de Protección e Incentivos a la Industrialización en Centroamérica, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.
4. Políticas para la Reestructuración Industrial en Centroamérica, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.
5. Modernización del Sector Industrial en Centroamérica: Hacia la Formulación de un Programa de Acción, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.
6. Industrial Modernization in the Central American Textile Industry: The Potential for Regional Cooperation, UNIDO PPD.---, febrero de 1993.
7. Competitividad de la Agroindustria de Centroamérica, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.
8. Modernización del Sector Metalmecánico Centroamericano: Potencial de Cooperación, Necesidades y Limitaciones, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.
9. Modernización Industrial en Centroamérica: El Subsector Cuero y Calzado, ONUDI PPD.---, febrero de 1993.