



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

20162-5

Distr. LIMITADA

PPD.240(SPEC)

13 de abril de 1993

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

ESPAÑOL

Original: INGLES

DP/CAM/91/009

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

INTEGRACION ECONOMICA EN CENTROAMERICA: PANORAMA GENERAL
DE SUS REPERCUSIONES EN LA MODERNIZACION INDUSTRIAL
EN EL DECENIO DE 1990

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 esta publicación 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 constituye el informe general del proyecto DP/CAM/91/009 "Diagnóstico de asistencia preparatoria y propuestas para la modernización industrial de América Central". El presente informe se propone ubicar las normas y recomendaciones detalladas que figuran en el informe "Lineamientos de Cooperación Técnica para un Programa de Modernización Industrial en Centroamérica" (PNUD/ONUDI, 29 de enero de 1993), en el contexto de la iniciativa de integración económica que tiene lugar en la subregión. También complementa la síntesis de proyectos ejecutados que figura en dicho documento y se basa en los detallados análisis subsectoriales y de política contenidos en informes por separado que se enumeran en el anexo 2.

El proyecto, iniciado en 1992, ha sido financiado con cargo al Plan Especial de Cooperación Económica para Centroamérica (PEC) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El propósito principal del proyecto consistía en llevar a cabo análisis sectoriales y subsectoriales con miras a la elaboración de propuestas de proyectos y políticas orientadas a la modernización de la industria centroamericana a mediano plazo. Las principales esferas de análisis incluyen: las políticas comercial, industrial y financiera; la agroindustria; los productos textiles; la metalmecánica y el cuero y el calzado. El análisis de campo se efectuó durante el período abril 1992 - febrero 1993 y los resultados del proyecto fueron presentados y discutidos en la subregión durante el mes de mayo de 1993. Los informes del proyecto incorporan la más reciente información disponible al momento de la realización del trabajo de campo.

Queremos expresar nuestro reconocimiento a los representantes de los gobiernos centroamericanos 1/, el sector privado, las instituciones nacionales y regionales, al PNUD y al personal nacional e internacional del proyecto, todos los cuales colaboraron en el trabajo sobre el terreno y contribuyeron al buen término del proyecto.

1/ Contribuyeron al proyecto: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

INDICE

<u>Capítulo</u>	<u>Página</u>
I. Resumen	1
II. Estructura y comportamiento de la industria centroamericana .	3
III. Las dimensiones industriales de la integración regional y las nuevas condiciones de política	5
IV. Ventaja competitiva y balances sectoriales	8
V. Dimensiones subsectoriales de la reestructuración industrial	11
VI. Especialización regional y comercio intrarregional	20
VII. Cambio institucional y reforma normativa	22
VIII. Algunas esferas prioritarias de la cooperación técnica	24
ANEXO I. Cuadros estadísticos	27
<u>Cuadros</u>	
Cuadro 1. Crecimiento de la industria manufacturera, 1980-1990	27
Cuadro 2. Estructura de la producción manufacturera	28
Cuadro 3. Estadísticas del comercio de productos manufacturados centroamericanos: 1987	29
Cuadro 4. América Central: Porcentaje del total de la producción manufacturera exportada, 1970, 1978 y 1987	30
Cuadro 5. Industria manufacturera centroamericana: balances sectoriales (exportaciones netas), 1987	31
Cuadro 6. América Central: Contribución sectorial a la producción interna y las exportaciones intrarregionales, 1987 (%)	32
Cuadro 7. VAM/per cápita a precios de mercado	33
Cuadro 8. Porcentaje del VAM en el PIB (sobre la base de dólares EE.UU. corrientes)	34
Cuadro 9. VAM de los sectores industriales en 1990 (en dólares EE.UU. según el coeficiente de deflación de 1985) MCCA comparado con otros países, América Latina y valores añadidos mundiales.....	35

INDICE (cont.)

<u>Cuadros</u>	<u>Página</u>
Cuadro A.1 Industria manufacturera de Costa Rica: oferta y demanda, 1987	38
Cuadro A.2 Industria manufacturera de El Salvador: oferta y demanda, 1987	40
Cuadro A.3 Industria manufacturera de Guatemala: oferta y demanda, 1987	42
Cuadro A.4 Industria manufacturera de Honduras: oferta y de manda, 1987	44
Cuadro A.5 Industria manufacturera de Nicaragua: oferta y demanda, 1987	46
Anexo II. DP/CAM/91/009: Listado de informes preparados	48

I. Resumen

La industria manufacturera de América Central quedó gravemente afectada por el descenso general de la actividad económica de los 10 últimos años. La caída de la producción neta por habitante fue reflejo no sólo del descenso del PIB real per cápita, sino también de la marcada reducción del comercio intrarregional como resultado del virtual derrumbe del Mercado Común Centroamericano (MCCA) a mediados del decenio de 1980.

Las economías de la región y el comercio intrarregional están reanudando ya su crecimiento. La liberalización del comercio extrarregional y el mejoramiento de la situación en materia de divisas están fomentando el incremento de las importaciones de manufacturas que compiten con las fuentes regionales de oferta. Las empresas nacionales ya no cuentan con mercados internos protegidos en la misma medida que antes.

Comoquiera que la liberalización del comercio es incompatible con la autosuficiencia, tanto en el plano nacional como en el regional, es inevitable proceder a la reasignación de recursos en el sector manufacturero de la región. Deberían adoptarse medidas destinadas a facilitar la movilidad de recursos y la especialización en los subsectores y grupos de productos que tengan perspectivas bastante buenas. Esto puede lograrse combinando ventajas competitivas naturales y artificiales. Aunque el acicate de la competencia es el principal incentivo, las ineficiencias del mercado pueden impedir que fructifiquen esas ventajas. De ahí que la clave para una transición eficaz sea un régimen normativo adecuado al ajuste industrial y el mejoramiento de la competitividad.

Los beneficios netos derivados del proceso de especialización y reasignación de recursos están en relación directa con el éxito que tengan las empresas en la reducción del costo unitario mediante la racionalización de la producción, las inversiones en maquinaria, la adopción de técnicas avanzadas de gestión, organización y producción, la capacitación de personal, el desarrollo de redes de abastecedores adecuadas y la compra de insumos a precios competitivos. El fortalecimiento del sistema de empresa privada de la región y su capacidad para competir es una condición indispensable para evitar que el sector manufacturero de la región quede paralizado por la liberalización del comercio. En ese caso, correría peligro la propia liberalización del comercio.

Se debería prestar la máxima atención a los grupos de productos y subsectores industriales cuyas exportaciones al resto del mundo tienen posibilidades de aumentar. Habría que alentar también el comercio intrarregional, preferiblemente en doble sentido, de esos sectores. Aun así, con la modesta protección prevista para después de 1995 en la región, el costo de oportunidad de promover dentro de la región actividades que no pueden competir fuera de ella sería demasiado alto. El comercio intrarregional y el comercio extrarregional deben reforzarse recíprocamente.

El crecimiento de la producción manufacturera podría acelerarse si el comercio dentro del MCCA se liberalizara realmente. De todos modos, las barreras no arancelarias siguen siendo formidables y constituyen uno de los

mayores obstáculos a la promoción de una integración regional más estrecha. Cabe establecer objetivos mínimos de expansión comercial intrarregional 2/.

Las barreras no arancelarias son una de las principales causas de que el comercio intrarregional represente una parte insignificante en la oferta total de manufacturas de América Central (véase el cuadro 3). Las barreras no arancelarias abundan sobre todo en los subsectores industriales que dominan la producción manufacturera. En consecuencia, se observa una relación inversa entre la importancia de diversos subsectores en cuanto a la producción y su importancia en el comercio intrarregional (véase el cuadro 6).

La abundancia de barreras no arancelarias es, por consiguiente, un problema semejante al que enfrentó la Comunidad Europea (CE) en 1985, cuando intentó crear un mercado único libre de obstáculos al comercio. Al final, fue necesario aprobar cientos de directrices para eliminar las barreras no arancelarias existentes. Para lograr una verdadera liberalización del comercio intrarregional en América Central, podría ser necesario adoptar un procedimiento similar.

En el decenio de 1980 empezaron a surgir modalidades incipientes de distribución de ventajas competitivas entre los países de la región, tanto dentro como entre los subsectores. Los resultados concretos en los planos subsectoriales (por ejemplo, los textiles, la agroindustria y la metalmecánica) indican que, de hecho, existe margen para el desarrollo de modalidades competitivas diferenciadas entre países, en virtud de las cuales podrían obtenerse beneficios derivados de la especialización, las economías de escala, las sinergias orgánicas y la creación de comercio 3/.

No obstante, los progresos hacia una división del trabajo ventajosa en la región han de evaluarse en el contexto del proceso de integración del hemisferio en su conjunto. Se plantean en este marco cuestiones urgentes respecto de las repercusiones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (NAFTA) en la posible desviación de las inversiones y el comercio en detrimento de la región, así como acerca de las oportunidades de complementariedad y cooperación entre empresas a través de las fronteras.

Las actividades comerciales anteriores y la competitividad industrial relativa indican que Costa Rica y Guatemala pueden hacer de precursores en cualquier expansión del MCCA en el decenio de 1990. Las instituciones regionales y un marco regional adecuado deberían garantizar que todos los países salgan beneficiados con el proceso de expansión comercial.

Este documento se centra en la industria manufacturera de Centroamérica, y más concretamente en las perspectivas de integración industrial. No obstante, ninguna política relativa a la industria manufacturera puede dejar

2/ Esto no implica un comercio equilibrado dentro de cada subsector ni normas comerciales controladas, sino más bien el fomento del desarrollo del comercio intrarregional en subsectores que, a pesar de la enorme proporción de valor añadido industrial que generan, realizan una contribución mínima al comercio dentro de la región. Véase más adelante.

3/ Véase la lista de estudios que figura en el anexo II.

de examinar debidamente las repercusiones de esa integración en la estructura social de los países implicados. A pesar de que ahora no se plantea de manera explícita, un mayor bienestar social y más uniformemente difundido, en un plazo razonable es el objetivo final que hay que tener presente 4/.

II. ESTRUCTURA Y COMPORTAMIENTO DE LA INDUSTRIA CENTROAMERICANA

A pesar de los progresos realizados en términos de expansión comercial e inversión reproductiva en los dos primeros decenios del MCCA, la industria de la región se encontraba en un estado de relativo atraso antes de que estallara la crisis del decenio de 1980. Muchas empresas eran demasiado pequeñas para aprovechar las economías de escala y no podían o no querían exportar al mercado regional, y mucho menos al mercado mundial. El comercio regional de manufacturas estaba dominado por empresas grandes y, de hecho, se ha estimado que un 50% de las exportaciones procedía de filiales de compañías multinacionales 5/.

En la primera mitad del decenio de 1980 se produjo un descenso o estancamiento del valor añadido de las manufacturas en las cinco naciones (véase el cuadro 1). Esto se debió en parte al fracaso del MCCA, donde el comercio intrarregional disminuyó en torno al 60%, y en parte a la disminución del PIB real por habitante en cada país. La débil posición de la balanza de pagos llevó al establecimiento de un gran número de barreras no arancelarias, que proporcionaron alguna protección a la industria. Por consiguiente, la sustitución de importaciones por productos nacionales siguió existiendo en cada uno de los países, donde la producción reemplazó no sólo a las importaciones del resto del mundo, sino también a las del resto de América Central.

En la segunda mitad del decenio de 1980 hubo un aumento del valor añadido de las manufacturas en todos los países, con excepción de Nicaragua (véase el cuadro 1), donde la producción cayó con la retracción de la economía en su conjunto. En este período comenzaron a suprimirse las barreras arancelarias, con lo que las empresas se vieron obligadas a competir cada vez en mayor medida con importaciones de todas las procedencias. Para 1990, el valor añadido de las manufacturas por habitante seguía por debajo del nivel de 1980 en las cinco naciones (véase el cuadro 1). De modo que el relativo atraso de la industria centroamericana se agravó debido a los acontecimientos del último decenio, y el valor añadido de las manufacturas per cápita se mantuvo muy por debajo del valor medio para el resto de América Latina (véase el cuadro 7).

4/ Véase "Lineamientos de Cooperación Técnica para un Programa de Modernización Industrial en Centroamérica", ONUDI PPD.---, 1993.

5/ Véase L. Willmore, "Direct Foreign Investment in Central American Manufacturing", World Development, vol. 4, 1976.

Durante los decenios de 1960 y 1970, la contribución de la industria al PIB tendió a aumentar a expensas de la agricultura ^{6/}. Las industrias manufactureras se convirtieron en el motor del crecimiento en el modelo económico anterior a 1980. Pero a partir de 1980, la situación cambió. Ningún país ha mostrado un aumento significativo en la contribución de la industria al PIB y algunos, y más concretamente Guatemala, han registrado una disminución importante. Incluso Costa Rica, que logró la recuperación más exitosa de la crisis de la deuda, sufrió una disminución de la contribución de la industria al PIB durante el decenio (véase el cuadro 1). Este descenso es más marcado aún en la segunda mitad del decenio, cuando se expresa en precios corrientes (véase el cuadro 8).

La conclusión que se deriva de este breve análisis del sector manufacturero de América Central es clara. El nuevo modelo de desarrollo, basado en el crecimiento causado por las exportaciones y la liberalización del comercio, no proporciona por sí mismo garantía alguna de dinamismo industrial. Las nuevas exportaciones no tradicionales pueden provenir de la agricultura (o de la minería), mientras que la liberalización del comercio puede llevar a la desindustrialización (como sucedió en el Cono Sur de América Latina en el decenio de 1970 y años siguientes). Esto puede carecer de importancia si América Central logra reinsertarse en la economía mundial como proveedora de productos básicos. No obstante, si se ha de considerar a la industria como un instrumento clave para el desarrollo, dadas las consecuencias sociales de sus posibilidades de creación de empleo, habrá que aplicar medidas adicionales para mejorar su competitividad y restaurar su viabilidad como motor del crecimiento.

Esas medidas habrán de concebirse con miras a aprovechar al máximo las futuras modificaciones del régimen de comercio exterior y de la reforma de la política interna, dado el grado de progreso alcanzado hasta la fecha. La estructura de la industria en la subregión sigue siendo incipiente (véase el cuadro 2). Los productos alimenticios, las bebidas y el tabaco representan más del 40% del valor añadido de las manufacturas de todos los países y más del 50% en El Salvador, Guatemala y Nicaragua. Esta proporción es similar a la que existía en los países latinoamericanos más grandes a fines del siglo XIX. También es muy superior al promedio actual en América Latina y más del triple del promedio mundial (véase el cuadro 9).

En algunos subsectores (por ejemplo, textiles, prendas de vestir y calzado) la proporción de la industria manufacturera centroamericana se acerca al promedio latinoamericano. No obstante, la elevada proporción de productos alimenticios, bebidas y tabaco significa que la subregión está muy por debajo del promedio latinoamericano (y mundial) en muchos sectores como productos metálicos básicos y maquinaria y equipo. De ahí que la industria centroamericana se especialice en bienes de consumo, que sean pocas las ramas

^{6/} Véase ONUDI, "Estructura de Protección e Incentivos a la Industrialización en Centroamérica", PPD.---, 1993, sección II.3 y cuadro II.1.

que producen bienes intermedios, y que no haya prácticamente ninguna que produzca bienes de capital ^{7/}. Independientemente de que esta modalidad de especialización interindustrial sea conveniente o no, la cuestión clave es que no está funcionando eficazmente para promover el crecimiento y el bienestar social en la región.

III. LAS DIMENSIONES INDUSTRIALES DE LA INTEGRACION REGIONAL Y LAS NUEVAS CONDICIONES DE POLITICA

El comercio de productos manufacturados formó la base del antiguo MCCA. Prácticamente todo el comercio intrarregional en los tres decenios posteriores a 1960 consistió en un intercambio de productos industriales como resultado de la eliminación de los aranceles al comercio que gravaban esos productos en la región y de la aplicación de un arancel externo común a las importaciones procedentes del resto del mundo.

Actualmente el MCCA se ha reactivado como resultado del acuerdo alcanzado por los cinco presidentes centroamericanos en la reunión en la cumbre de Antigua, celebrada en junio de 1991. Se prevé que el comercio intrarregional de productos manufacturados recupere su importancia, si bien es poco probable que llegue a dominar las corrientes comerciales en la misma medida que antes, dado que se va a liberalizar el comercio de productos agrícolas y el de manufacturas. En el marco del nuevo MCCA, se ha elaborado un plan para la imposición de un arancel externo común, a principios de 1995, que se aplicará a todas las importaciones provenientes de países que no pertenecen a la región, y se levantarán todas las restricciones al comercio intrarregional.

Si se comparan la formación del antiguo MCCA en 1960 y la del nuevo MCCA en el decenio de 1990 se pondrían de relieve diferencias importantes. El antiguo MCCA empezó con la imposición de un arancel externo común, que aumentó los niveles medios de los aranceles. La ausencia de una base industrial significativa en la región en aquel momento hizo que el MCCA tuviera el efecto de un desviador neto del comercio, es decir, se reemplazaban las importaciones del resto del mundo por importaciones más caras de los países miembros (en términos de dólares antes de la imposición de los aranceles) a medida que se iba estableciendo la producción industrial nacional. El nuevo MCCA, en cambio, se está lanzando con un arancel externo común que hará bajar en promedio los aranceles. Al mismo tiempo, ya se ha establecido en cada país una industria local de costo elevado, de modo que existe un margen considerable para que el nuevo MCCA sea un creador neto de comercio, es decir, para que reemplace la producción nacional de alto costo por importaciones más baratas de los países miembros.

Esto es importante porque encierra la clave de la liberalización del comercio. La creación de comercio implica una disposición de desviar recursos de actividades de costo elevado hacia otras en las que se prevé un mayor beneficio social neto. La creación de comercio sólo es posible cuando los gobiernos y el sector privado se ponen de acuerdo para eliminar gradualmente las fábricas que tienen elevados costos de producción y se adoptan disposiciones para inducir y facilitar la movilidad de los recursos.

^{7/} Incluso cuando se registra la producción de una industria de bienes de capital, el producto es a menudo un servicio (por ejemplo, trabajo de reparación) o un simple producto de consumo, que a efectos estadísticos se clasifica como perteneciente a la industria de bienes de capital.

Todavía subsisten muchas dudas en cuanto a la forma en que funcionará el nuevo MCCA en el decenio de 1990. No obstante, algo parece claro: la estructura actual de la industria de cada uno de los países centroamericanos y la división regional del trabajo en las industrias manufactureras sufrirán modificaciones importantes. El arancel externo común que se adopte finalmente a principios de 1995 es muy diferente del que había antes y ya existe acuerdo acerca de casi todas las modificaciones; por cierto, los puntos controvertidos se han reducido a unos cuantos productos "sensibles" (por ejemplo, textiles) para los que algunos fabricantes están pidiendo un plazo más amplio a fin de efectuar las reducciones graduales. Así pues, se prevé que la estructura arancelaria sea la siguiente 8/:

- a) 1% - Artículos de primera necesidad (por ejemplo, materias primas para fabricar medicamentos);
- b) 5% - Arancel mínimo para artículos que no se producen localmente;
- c) 10% - Productos básicos intermedios, productos semielaborados y bienes de capital producidos localmente;
- d) 15% - Insumos elaborados y bienes de consumo no sujetos al arancel máximo;
- e) 20% - Arancel máximo para artículos producidos localmente.

Es probable que la reducción del arancel máximo al 20% tenga repercusiones importantes en la industria centroamericana. Aunque la liberalización del comercio ha empezado ya, es evidente que las empresas siguen recibiendo una protección mucho mayor que la que se autorizará en 1995 9/. Si la reducción del arancel máximo al 20% no va acompañada de otras medidas, muchas empresas manufactureras que ahora tienen posibilidades de éxito, no podrán competir.

En las repercusiones de la liberalización del comercio en el sector industrial influirá toda una serie de políticas nacionales. Estas políticas son a la vez sectoriales y macroeconómicas, y varían de un país al otro. No existe todavía un mecanismo de coordinación o armonización de las políticas regionales, y ni siquiera dentro de un mismo país puede producirse un cambio brusco de política 10/. De modo que el sector industrial enfrenta una perspectiva incierta, con políticas a menudo discordantes y que rara vez otorgan prioridad a las necesidades de las empresas manufactureras.

Existen cinco clases de políticas de especial importancia para el sector industrial: a) políticas de estabilización y ajuste; b) políticas destinadas a promover la inversión nacional y extranjera; c) políticas que tienen repercusiones directas en los costos de los insumos usados por la industria;

8/ Véase ONUDI, "Estructura de Protección e Incentivos a la Industrialización en Centroamérica", PPD.---, 1993.

9/ Véase ONUDI, *op. cit.*

10/ Las políticas monetarias son, en su mayor parte, pasivas, y hasta el momento los compromisos para coordinar otras políticas (por ejemplo, políticas fiscales o de inversión) son poco definitivos.

d) políticas orientadas a la adquisición de capacidades y conocimientos tecnológicos especializados y la difusión de tecnología; y e) políticas destinadas a fortalecer el sistema empresarial.

Estas diferentes esferas de actividad normativa tienen por objetivo crear condiciones que permitan a las empresas privadas reaccionar con rapidez ante el estímulo de la competencia y, al mismo tiempo, promover el progreso económico y social.

La primera serie de políticas es de carácter macroeconómico y, por lo tanto, afecta más de manera indirecta que directa al sector industrial. No obstante, esas políticas tienen un efecto de suma importancia para la rentabilidad de la industria manufacturera y ejercen, por consiguiente, una gran influencia sobre la capacidad de las empresas para ajustarse a la liberalización del comercio y a las reducciones arancelarias. Las políticas macroeconómicas determinan el tipo de cambio nominal y, a través de la tasa de inflación, el tipo de cambio efectivo real. Las políticas macroeconómicas determinan también el tipo de interés nominal, elemento muy importante del costo del capital fijo y de trabajo. Vale la pena recordar que la liberalización del comercio en el Cono Sur en el decenio de 1980 causó muchos inconvenientes a la industrialización cuando, debido a las políticas macroeconómicas, a las empresas les fue muy difícil ajustarse a la baja de los aranceles y barreras no arancelarias.

El segundo grupo de políticas es en la actualidad bastante similar en los cinco países ^{11/}. Las inversiones extranjeras tienen acceso preferencial a las divisas en Costa Rica, El Salvador y Honduras, e idéntico tratamiento reciben en Guatemala, mientras que la legislación de Nicaragua continúa imponiendo cierto número de restricciones. La creación de nuevas empresas es un proceso oneroso que requiere mucho tiempo en toda América Central, y especialmente lento en Guatemala y Honduras. Todos los países aplican políticas que favorecen las zonas francas industriales con incentivos tributarios generosos, pero no todos insisten en que se exporte la totalidad de la producción.

El tercer grupo de políticas ha atraído menos atención, si bien, en algunos aspectos, es más importante. El número de empresas que sobreviven a las repercusiones de la liberalización del comercio depende en parte de que consigan reducir sus costos a medida que bajan los aranceles. Si el precio de los insumos comercializados depende en gran medida de las políticas comerciales externas, en el precio de los insumos no comercializados influyen considerablemente las políticas nacionales. Es así que los costos de mano de obra, agua y electricidad, por ejemplo, difieren bastante de un país al otro ^{12/}. Algunas de estas diferencias de precios se deben a las distintas condiciones de oferta y demanda en cada uno de los países pero otras obedecen a políticas diferentes. Los costos del agua, por ejemplo, son seis veces mayores en Costa Rica que en Nicaragua, mientras que los de electricidad son en Guatemala 40% más elevados que en El Salvador.

^{11/} Véase ONUDI, "Políticas para la Reestructuración Industrial de Centroamérica", PPD.---, 1993.

^{12/} Ibid., véase el cuadro 5.

La cuarta esfera de política se refiere al desarrollo de la capacidad tecnológica para sustentar mejoras de competitividad sostenibles. Ni siquiera el mejor conjunto de políticas macroeconómicas puede garantizar la aparición de estructuras de mercado eficientes en economías con una larga historia de protección y regulación. El desarrollo de esas estructuras exige la promoción de aptitudes, capacidades, instituciones e incentivos destinados concretamente a alentar la adquisición, adaptación y difusión de tecnología.

Por último, para fortalecer las capacidades técnicas y de gestión de las empresas centroamericanas se requiere la adopción de una serie de políticas. Uno de los mayores problemas a este respecto consiste en facilitar su articulación con las redes de subcontratación y alentar los esfuerzos de cooperación en esferas de interés general donde empresas grandes y pequeñas puedan convergir para formar lo que debería equivaler a un verdadero sistema empresarial. Estas redes pueden implicar la eliminación gradual de muchas actividades de empresas que actualmente se ven obligadas a organizarse en una integración vertical, así como la de servicios y suministros concretos que pueden contratarse con eficaces subcontratistas especializados.

Resulta evidente de lo que antecede que una estrategia de competitividad aplicable a la industria manufacturera de América Central no puede centrarse de modo exclusivo en políticas que afectan directamente al sector industrial. Debe tener en cuenta asimismo las políticas que afectan indirectamente a ese sector. Más adelante, en la sección VII, volveremos a tratar este tema.

IV. VENTAJA COMPETITIVA Y BALANCES SECTORIALES

La liberalización del comercio y un nuevo arancel externo común (más bajo) implican una reasignación de recursos dentro del sector industrial y entre el sector manufacturero y otros sectores. Esto es inevitable y conveniente.

A este respecto pueden adoptarse dos enfoques muy diferentes. El primero supone que la eficiencia del mercado prevalece y lleva necesariamente a una óptima asignación de recursos. La política pública se limita a proporcionar un entorno macroeconómico estable y a proteger los derechos de propiedad. El segundo supone que el gobierno no puede permitirse una política de no intervención, y que se necesitan políticas de control del mercado, en vista de la frecuencia del fracaso del mercado, y la existencia de indivisibilidades y bienes públicos. En el presente documento se adoptará el segundo enfoque. Esto implica un esfuerzo dirigido a identificar las perspectivas de competitividad de las categorías de productos y de los subsectores que ofrezcan las mayores posibilidades y exijan la mínima intervención estatal.

Es un contratiempo importante que las distorsiones de precios y la insatisfactoria naturaleza de las estadísticas centroamericanas proporcionen a menudo respuestas engañosas en cuanto a la competitividad de la industria y sus perspectivas ^{13/}.

^{13/} Por ejemplo, en el reciente informe del BID sobre exportaciones de productos manufacturados de América Latina se llega a la conclusión de que Nicaragua posee una ventaja comparativa en la siderurgia. Véase Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe correspondiente a 1992, Washington D.C., 1992. Apéndice, cuadro 4.

Es necesario determinar las perspectivas de competitividad de cada país, no sólo en relación con el resto del mundo, sino también con el resto de América Central. Una forma de hacerlo es calcular los indicadores de "ventaja comparativa revelada" en el plano subsectorial. Esto se puede hacer examinando los balances sectoriales que contabilizan las fuentes de oferta (nacional, del resto del mundo y centroamericana) y el origen de la demanda (nacional, del resto de mundo y centroamericana). El año más reciente del que se puede efectuar esta comparación es 1987, aunque es casi seguro que si se dispusiera de estadísticas más recientes, no mostrarían un cambio significativo de la situación ^{14/}.

Los balances correspondientes a cada país se presentan en los cuadros A.1 a A.5. En el cuadro 3 figura un resumen para todo el sector manufacturero. Los resultados son reveladores. Puede observarse que las importaciones del resto del mundo proporcionan aproximadamente la tercera parte de la oferta total de manufacturas —una cifra elevada según los criterios latinoamericanos. Además, las importaciones se miden c.i.f. (es decir, con exclusión de los aranceles) mientras que la oferta total incluye la producción nacional que se valora a precios que reflejan las ventajas de la protección arancelaria. Por consiguiente, la cifra de un tercio es, en todo caso, una subestimación.

La oferta total de productos manufacturados depende en gran medida, como puede verse en el cuadro 3, muy dependiente de las importaciones extranjeras y esta dependencia no varía mucho entre los cinco países. En cambio, la importancia de las importaciones regionales (es decir, importaciones de otros países centroamericanos) es muy escasa: varía de un "máximo" del 5,8% en El Salvador a un mínimo del 1,9% en Honduras. Se llega a una conclusión similar cuando se examina la parte de la producción nacional vendida en el mercado regional (es decir, exportada a otros países centroamericanos). La proporción más alta se encuentra en Guatemala (8,8%) y la más baja en Honduras y Nicaragua (1,1%).

De ahí que el papel del comercio intrarregional de manufacturas sea muy limitado. Además, el coeficiente de la producción total exportada ha disminuido de hecho. En el cuadro 4 se compara el coeficiente de tres años (1970, 1978 y 1987): es evidente que el coeficiente ha disminuido en cada uno de los países y es en todos los casos inferior al nivel de 1970. Esta disminución refleja la caída del comercio intrarregional (que consiste casi en su totalidad en productos manufacturados) a un ritmo mucho más rápido que la caída de la producción manufacturera nacional. En efecto, durante el decenio de 1980, hubo un proceso de sustitución de importaciones nacionales a medida que las barreras no arancelarias hicieron posible reemplazar importaciones más baratas de América Central por productos nacionales más caros.

Observando el cuadro 3 resulta evidente también que las exportaciones de manufacturas al resto del mundo son ahora más importantes que las exportaciones de manufacturas al resto de América Central. La única excepción

^{14/} Una condición necesaria (pero no suficiente) para la publicación de balances es la aparición anual del Anuario Estadístico Centroamericano de Comercio Exterior de la SIECA. El más reciente corresponde al año 1987.

es El Salvador, donde el mercado regional es algo más importante. Esta situación permitiría abrigar alguna esperanza si no fuera porque en cuatro de los cinco países la proporción exportada al resto del mundo es menor de lo que era en 1978 (véase el cuadro 4). La excepción es Costa Rica, que ha tenido un éxito considerable orientando la producción al mercado mundial y donde las exportaciones al resto del mundo representan casi el 15% de la producción nacional. Ahora bien, incluso en el caso de Costa Rica existe una enorme diferencia en el volumen de exportaciones e importaciones de manufacturas, de modo que las exportaciones netas de manufacturas son negativas (véase el cuadro 3).

Si luego examinamos subsectores concretos, es posible establecer una "ventaja comparativa revelada" en el comercio con el resto del mundo y el comercio con el resto de América Central sobre la base de las exportaciones netas (véase el cuadro 5). Con 17 subsectores y cinco países, debemos examinar 51 casos.

Con respecto al resto del mundo, las exportaciones netas son positivas en 20 casos. Pero en todos ellos se trata de productos alimenticios (311/2) y muebles (332). En todos los demás subsectores, las exportaciones netas son negativas para los cinco países. No obstante, las exportaciones netas también son negativas en cada caso respecto de las bebidas (donde el comercio es relativamente poco importante) y en varios casos respecto del cuero y los textiles. De modo que la "ventaja comparativa revelada" de América Central sobre el resto del mundo se concentra sobre todo en productos alimenticios (311/2), industria del tabaco (314), productos de la madera (331), y muebles (332), mientras que los resultados obtenidos por los textiles (321), prendas de vestir y calzado (332/4) y productos de cuero (323) indican que estos subsectores también ofrecen posibilidades considerables.

La situación es muy diferente en el resto de la región, dado que todos los sectores presentan (por definición) exportaciones netas positivas. No obstante, muchas de las corrientes comerciales netas son mínimas, de modo que es necesario restringir el examen a las que sobrepasen el millón de dólares. Según este criterio, de un máximo de 17 (es decir, todos los subsectores del cuadro 5), Guatemala tiene una ventaja regional comparativa en ocho, Costa Rica en siete, El Salvador en tres, Honduras en dos y Nicaragua en uno.

En el marco del antiguo MCCA, el elevado arancel externo común hizo posible que la ventaja competitiva fuera diferente dentro y fuera de la región. Por ejemplo, la industria química de Guatemala tenía una desventaja competitiva en relación con el resto del mundo, y una ventaja comparativa en relación con el resto de América Central. El arancel externo común más bajo y la liberalización del comercio hacen más difícil que ahora se produzca un hecho de esta índole en el marco del nuevo MCCA.

Se espera que tengan una ventaja competitiva en el comercio con el resto del mundo todos los subsectores comprendidos entre productos alimenticios (311) y muebles (332), con la posible excepción de las bebidas (313). Existen variedades concretas de productos de otros subsectores que pueden crearse un espacio propio en la economía mundial. No hay razón alguna, siempre que los mercados sean libres, para que esos productos no prosperen, pero en general es probable que sigan siendo bastante insignificantes.

V. DIMENSIONES SUBSECTORIALES DE LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL

Las estadísticas resumidas (en el cuadro 3) muestran la relativa falta de importancia del comercio regional para la industria manufacturera de América Central. La importancia del comercio regional, no obstante, varía de un subsector a otro. A fin de evaluar las repercusiones de las futuras corrientes comerciales después de la liberalización del comercio y la consolidación del nuevo plan de integración regional, habrá que examinar la importancia del mercado regional y del mercado mundial sobre una base subsectorial para cada país en el año base (véanse los cuadros A.1 a A.5). Las principales conclusiones para cada subsector son las siguientes:

Subsector 311/2. Productos alimenticios elaborados y productos del reino animal

Una característica notable del cuadro es la similitud de las proporciones del comercio en los cinco países. Es así que la producción interna representa aproximadamente el 90% de la oferta en cada uno de los casos. Las importaciones del resto del mundo representan del 7% al 8% de la oferta total en cada caso, con excepción de Costa Rica, donde representan el 4,2%. Las importaciones de América Central son insignificantes (3% o menos en cada caso). Las exportaciones al resto del mundo son importantes debido a que en este subsector se incluyen las exportaciones de azúcar y carne de vaca. Sin embargo, las exportaciones a América Central son insignificantes: en cuatro casos representan menos del 2% de la producción interna.

La falta de importancia del comercio intrarregional en este subsector es un motivo fundamental de preocupación. La razón es simple: el subsector es con mucho el más importante en términos de producción manufacturera en América Central y representa por lo menos el 40% del total en cada país (véase el cuadro 2). Si se pudiera aumentar su importancia, el comercio regional en este sector tendría repercusiones enormes. Si Costa Rica, por ejemplo, exportara el 10% de su producción nacional a América Central -cifra no muy elevada desde ningún punto de vista- duplicaría con creces sus exportaciones totales a la región. Se llega a una conclusión similar respecto de otros países (véase más adelante).

Las reducidas cifras de exportación de América Central se explican por varias razones. En primer lugar, el subsector incluye productos de exportación como el azúcar y la carne de vaca, en los cuales cada país es autosuficiente y tiene un excedente para exportar al resto del mundo. Incluye también productos perecederos, difíciles de transportar a grandes distancias. El subsector comprende asimismo muchas pequeñas empresas que se contentan con vender en el mercado local. No obstante, hay pocas dudas de que el comercio intrarregional también está frenado por barreras no arancelarias (como excesivas demoras en las fronteras), la falta de medios de transporte adecuados y una serie de restricciones heredadas del antiguo MCCA relativas al traslado de productos alimenticios elaborados. Además, varios estudios han identificado los insumos de materias primas como una de las principales limitaciones a la oferta de productos alimenticios elaborados. A medida que se liberalice el comercio de productos primarios en América Central, deberá ser posible que las empresas amplíen su producción y empiecen a exportar a otros países de la región. Esto significa que deberá cesar la producción de determinadas mercaderías de costo más elevado para que tenga lugar este proceso de creación de comercio. De todos modos, el subsector es tan amplio que es muy posible que todos los países se beneficien de este proceso de

creación de comercio, especializándose en los productos en que tienen una ventaja en cuanto a su costo e importando productos cuya producción local sea relativamente cara.

Este subsector es el más importante de la región (en todos los países) y representa un caso claro de ventaja competitiva en el comercio con el resto del mundo. También es un subsector en el que es posible el comercio intraindustrial dentro de América Central, por lo que cinco países pueden beneficiarse de un proceso de liberalización del comercio. Sin embargo, no basta con eliminar todas las barreras no arancelarias que afectan al comercio intrarregional. Es necesario atender también las necesidades del gran número de pequeñas empresas que funcionan en este subsector y que todavía no se han acostumbrado a exportar sus productos al mercado regional o al mercado mundial. Se contribuiría así a generar una mayor competencia en la región, cuando se ha identificado precisamente la falta de competencia como una de las principales barreras para una integración regional eficaz.

El subsector abarca muchas actividades de gran intensidad de mano de obra para la elaboración de materias primas (agroindustrias). Aun si el producto acabado no está sujeto a barreras arancelarias dentro de la región, el comercio de materias primas sigue sometido a severas restricciones. Por consiguiente, las empresas deben comprar sus insumos materiales en el mercado interno a un precio más elevado y a una calidad que suele ser inferior a la que predomina en otras partes de la región. La mala calidad de los insumos de materias primas, y la falta de fiabilidad de la oferta, se han identificado como factores que limitan el crecimiento de las agroindustrias 15/. Por eso la liberación del comercio y la especialización de las exportaciones carecerán de significado a menos que las empresas sean libres de comprar todos sus insumos en el mercado más barato de la propia región. El crecimiento del comercio intrarregional de manufacturas no podrá asegurarse a menos que se liberalice también el comercio de productos primarios 16/.

Subsector 313. Bebidas

Este subsector está aislado casi por completo de la competencia internacional. Las importaciones de la región como proporción de la oferta total y las exportaciones a América Central como proporción de la producción interna son inferiores al 1% en todos los casos. El comercio con el resto del mundo también es insignificante: sólo Costa Rica tiene corrientes comerciales de alguna consideración que aun en este caso, son de muy poca importancia.

La falta de comercio internacional en este subsector, que comprende las bebidas sin alcohol y la cerveza, se suele atribuir a los altos costos del transporte internacional. Pero ésa no puede ser la única explicación, dado que el comercio con América Central es aún menos importante que el comercio con el resto del mundo. Esto podría ser una indicación de colusión oligopolista de empresas de los mercados nacionales que se ponen de acuerdo para no competir en otros mercados. Las empresas multinacionales tienen filiales en toda la región en este subsector, de modo que el comercio regional implicaría hacerse la competencia entre filiales de una misma compañía.

15/ Véase ONUDI, "Competitividad de la Agroindustria de Centroamérica", PPD.---, 1993.

16/ Véase V. Bulmer-Thomas, op. cit., págs. 38 a 47.

La legislación comercial vigente permite el comercio regional, por lo que el problema no radica en la estructura del comercio regional. No obstante, es indispensable encontrar un mecanismo para promover el comercio. La cerveza mexicana, por ejemplo, se exporta ya a todo el mundo, y pronto podrá obtenerse en casi toda América Central. Sin comercio regional, los productores centroamericanos no podrán competir eficazmente. Es probable que el aumento del comercio sea una cuestión de supervivencia.

Subsector 314. Productos del tabaco

Honduras exporta una pequeña proporción (4,9%) de estos productos al mercado mundial (principalmente cigarrillos), pero este sector está aún más protegido en el comercio internacional que el de las bebidas. No existen prácticamente importaciones del resto del mundo ni importaciones de la región, y tampoco se exporta a la región. Incluso Nicaragua, a pesar de la excelente reputación de sus cigarrillos, tiene que vender el 99% de su producción en el mercado interno.

Estas cifras parecen estar en contradicción con la amplia disponibilidad de cigarrillos importados en América Central. No obstante, es bien sabido que el contrabando es importante en este subsector y nadie ignora que existe un comercio no oficial de productos del tabaco entre los países centroamericanos. De ahí que las cifras declaradas de intercambio comercial sean seguramente subestimaciones.

No obstante, la ausencia de vínculos comerciales puede reflejar también la existencia de prácticas comerciales adoptadas por compañías multinacionales a través de sus filiales en cada país. British American Tobacco (BAT) tiene una filial en cada país que domina el mercado nacional. El comercio regional implicaría la competencia entre filiales de la misma firma. Si el bienestar del consumidor se midiera sin ambigüedad por la reducción de los precios, habría un argumento convincente para obligar a las empresas a competir. No obstante, vistos los problemas de salud derivados de los productos del tabaco, esa obligación podría suponer un inconveniente. En este debate es indudable que la contribución del análisis económico tiene poca importancia.

Subsector 321. Textiles

El comercio internacional es importante para este subsector en todos los niveles. El comercio se realiza en los dos sentidos en cada país (exportación e importación) e implica comerciar dentro de la región y con el resto del mundo. Costa Rica tiene los coeficientes más elevados, pues importa una elevada proporción (49,7%) de la oferta total del resto del mundo y de América Central, pero el porcentaje no es en ningún caso inferior al 20% en otros lugares. Todos los países exportan parte de la producción interna, si bien en el caso de Honduras y Nicaragua la proporción es muy baja. Guatemala exporta mucho a América Central, y Costa Rica y El Salvador exportan en gran proporción al resto del mundo.

Sólo El Salvador tiene exportaciones netas positivas en el comercio con el resto del mundo. Sin embargo, éste es claramente un subsector en el que otros países (especialmente Costa Rica y Guatemala) pueden aspirar a lograr exportaciones netas positivas siempre que puedan disminuir los costos unitarios a niveles internacionales en diversas líneas de productos. Por eso,

es muy probable que la liberalización del comercio regional sea muy importante en este subsector, tanto en lo que respecta a impulsar las exportaciones e importaciones intrarregionales como en lo que hace a la reducción de los costos a fin de permitir mayores niveles de exportación al resto del mundo. Se trata también de un sector donde la eficiente sustitución de importaciones regionales es posible y conveniente a la vez.

El comercio intrarregional de productos textiles representa ya una parte considerable del total. Cabe esperar un incremento del volumen del comercio en el futuro. Es ésta una industria en la que el comercio intrarregional puede adquirir mucha importancia -la fabricación de productos textiles requiere insumos que, muchas veces, son clasificados también como textiles. Las empresas suelen ser grandes, pero se acepta ampliamente la competencia internacional y regional, y pocas son las empresas que confían exclusivamente en el mercado interno 17/.

Y a pesar de todo, el de los textiles es también uno de los subsectores en que las empresas locales se sienten más amenazadas por la liberalización del comercio, y es fuerte la resistencia a la aplicación de un bajo arancel externo común en 1995. Existe un verdadero peligro de que los posibles beneficios del comercio en este subsector se malogren debido al lento progreso hacia la reducción de los aranceles. Esto no sólo afectará negativamente al crecimiento del comercio intrarregional, sino que además frenará el crecimiento de las exportaciones extrarregionales, dado que las empresas perderán la oportunidad de rebajar costos comprando insumos en el mercado más barato.

Subsector 322/4. Prendas de vestir y calzado

Este subsector produce artículos acabados para el consumo final, en que tanto la calidad como el precio son determinantes considerables de la demanda. Todos los países importan una pequeña proporción de suministros del resto del mundo, mientras que Costa Rica, El Salvador y Guatemala importan también una pequeña proporción de la región (las cifras correspondientes a Honduras y Nicaragua son insignificantes). Todos los países realizan algunas exportaciones a la región, pero éstas no representan más del 6,2% de la producción en ninguno de ellos.

La principal diferencia entre los países está en la proporción que exportan al resto del mundo. Costa Rica ha hecho de este sector una de sus exportaciones claves no tradicionales, de modo que las exportaciones al resto del mundo representan más de 50% de su producción nacional. El Salvador exporta un 10% aproximadamente al resto del mundo y Guatemala, el 5%. Estos tres países tienen exportaciones netas positivas, mientras que Honduras y Nicaragua tienen exportaciones netas negativas.

17/ Véase ONUDI, "Modernización de la Industria Textil de América Central: Posibilidades de cooperación regional", PPD.239(SPEC.), 13 de abril de 1993.

Al igual que el de los textiles, es éste un subsector en el que la región puede tener una ventaja comparativa dinámica a largo plazo. El éxito de Costa Rica ha continuado y el Salvador y Guatemala también han mostrado que pueden competir en condiciones favorables en el mercado internacional. Se trata de un subsector en el que el comercio intrarregional y extrarregional se puede aumentar fácilmente. Por cierto, a medida que aumenta el comercio intrarregional de productos textiles, cabe esperar una expansión del comercio de prendas de vestir.

El calzado presenta muchos de los problemas que aquejan a la industria centroamericana. En este subsector funcionan muchas empresas pequeñas (con menos de 50 empleados), que parecen vender toda su producción en el mercado interior ^{18/}. Esto no sólo reduce las oportunidades de obtener ganancias derivadas del comercio, sino que reduce en gran medida la competencia en perjuicio del consumidor.

Subsector 323. Productos de cuero

Todos los países importan una pequeña proporción de su abastecimiento del resto del mundo, pero Costa Rica, El Salvador y Guatemala recurren también en cierta medida a importar de la región. No obstante, del 85% al 90% de la oferta proviene de la producción nacional. Costa Rica exporta a la región una proporción muy elevada (33,6%) de la producción total y casi la misma proporción al resto del mundo: este subsector depende mucho en Costa Rica de la exportación, y las exportaciones netas son positivas. Honduras también exporta a la región, siendo los totales de sus exportaciones e importaciones aproximadamente iguales. En los demás países centroamericanos, las exportaciones netas son negativas.

El éxito de Costa Rica parece indicar que este sector tiene unas perspectivas de exportación excelentes. Incluso en Costa Rica, el superávit de exportación podría aumentar considerablemente si se facilitara el comercio regional de la principal materia prima (cueros). En América Central, la industria de Costa Rica es en la actualidad algo más competitiva, pero otros países también podrían aumentar sus ventas.

Subsector 331. Madera y productos de madera

Este subsector refleja la distribución regional de su principal insumo de recursos naturales (bosques). Honduras, con su abundancia de bosques de maderas de gran calidad, carece prácticamente de importaciones y, por el contrario, realiza exportaciones sustanciales. El Salvador, en cambio, importa mucho de la región y tiene exportaciones netas negativas. Guatemala importa algo de la región, pero tiene grandes exportaciones netas positivas basadas en las ventas a la región y al resto del mundo. Costa Rica registra un pequeño excedente de exportación. Sólo en Nicaragua, incapaz de explotar sus bosques debido a la crisis económica y política del decenio de 1980, las estadísticas comerciales no indican ventaja competitiva.

^{18/} Véase ONUDI, "Modernización Industrial en Centroamérica: El Subsector Cuero y Calzado", PPD.---, 1993, anexo, pág. 4.

La liberalización del comercio de la madera contribuiría mucho a aumentar el comercio regional en este subsector, dado que permitiría a las empresas reducir costos comprando a la fuente más barata. Nicaragua tiene posibilidades de aumentar sus exportaciones, regionales e internacionales, tanto de madera como de productos de madera. Costa Rica, con una masa forestal que se ha reducido mucho, haría bien en aumentar sus importaciones. Guatemala y Honduras seguirán teniendo una ventaja competitiva en este sector, y es posible que El Salvador siga con una desventaja competitiva y tenga que importar.

332. Muebles

Las importaciones del resto del mundo son poco sustanciales (excepto en el caso de Guatemala), y las de la región también son insignificantes, excepto en El Salvador. Tanto Costa Rica como Honduras han tenido algún éxito en sus exportaciones al resto del mundo y tienen exportaciones netas positivas. Incluso Nicaragua presentó un excedente de exportación, si bien muy pequeño. El enigma es Guatemala, que a pesar de su potencial de competitividad debido a sus abundantes reservas forestales, no consiguió un saldo de exportación neto.

Varios países latinoamericanos (especialmente Chile) tienen un éxito considerable en los mercados de exportación con los muebles que fabrican. El precio es sólo un elemento de la determinación de la demanda: la comercialización, la identificación de marcas y el diseño son también muy importantes. Estas son esferas en las que América Central presenta todavía muchos puntos débiles.

También es poco probable que el subsector tenga un verdadero éxito internacional mientras que no mejore la calidad y la cantidad de las materias primas. De modo que el aumento del comercio regional de madera y productos de madera es a la vez necesario y conveniente para promover las exportaciones internacionales de muebles. Los tres subsectores deben examinarse como un todo en el que el comercio internacional y el regional se complementan -lo mismo que en el caso del algodón, los textiles y las prendas de vestir.

Subsector 341. Productos de pasta y papel

En este subsector la oferta total depende mucho de las importaciones del resto del mundo. También existe alguna dependencia de las importaciones de la región. La mayoría de éstas provienen de El Salvador, que exporta más de la mitad de su producción interna a la región. Las exportaciones al resto del mundo no son importantes, con la excepción parcial de las de El Salvador, y todos los países, incluido El Salvador -tienen grandes exportaciones netas negativas.

La producción de este sector es técnicamente adelantada y entraña considerables economías de escala. Puede aspirar con razón a sustituir eficientemente las importaciones en el plano regional, pero no en el nacional. Se trata de un sector en el que el Estado ha intervenido alguna vez para promover la producción interna -generalmente con resultados desastrosos. Debido a los estrechos vínculos con la materia prima principal (madera), los países con recursos naturales abundantes están en mejor posición para aprovechar las oportunidades de producción. Al mismo tiempo, por razones tecnológicas y financieras, se hace necesaria la participación de empresas multinacionales.

Guatemala, Honduras y Nicaragua son los únicos países que podrían aumentar significativamente su producción nacional. No obstante, Guatemala ya posee un gran excedente comercial intrarregional, y es probable que siga poseyéndolo, mientras que los dos países restantes enfrentan déficit. En esta situación, es evidente que cabe prever que Honduras y Nicaragua desempeñen un papel considerable en la eficiente sustitución de importaciones en el plano regional y, posiblemente, en las exportaciones internacionales.

Subsector 342. Imprentas y editoriales

Todos los países recurren a las importaciones del resto del mundo para satisfacer una pequeña parte de la demanda total. El comercio en la región carece de importancia y prácticamente no existen exportaciones al resto del mundo. Es así que todos los países tienen exportaciones netas negativas y en Costa Rica, que tiene un índice de alfabetización más elevado y mejor nivel de vida, las importaciones netas casi duplican a las de Guatemala, no obstante la diferencia de población.

No hay economías de escala importantes en este subsector, y la necesidad de importar libros del resto del mundo para las escuelas, las universidades y el público en general hace poco probable la desaparición de las exportaciones netas negativas. Sin embargo, no existe motivo alguno para que no aumente el comercio intrarregional, y es posible prever incluso la aparición de algún tipo de especialización.

Subsector 351/2/6. Productos químicos y plásticos

Este subsector, junto con todos los restantes, se distingue por la alta proporción de abastecimiento total obtenido del resto del mundo. Por cierto, la proporción menor es del 44,2% (en Costa Rica), y en tres países, más de la mitad del abastecimiento total proviene del resto del mundo. No obstante, la naturaleza heterogénea del sector (que incluye productos químicos básicos así como fertilizantes, pinturas y productos farmacéuticos) determina que el comercio intraindustrial sea muy importante y, en consecuencia, cada país exporta una parte de su producción nacional al resto del mundo. La mayor proporción llega al 16% (en Guatemala) y la menor, es del 1,1% (en Nicaragua). Aun así, las importaciones del resto del mundo son mucho más importantes que las exportaciones al resto del mundo, y las importaciones netas varían entre 150 millones de dólares y 300 millones, aproximadamente.

El carácter heterogéneo del subsector hace que la fuerte dependencia del resto del mundo no sea incompatible con un importante comercio intrarregional. La proporción del abastecimiento total proveniente de la región varía entre el 5% y el 15% y la proporción de producción nacional exportada a la región varía entre menos del 5% (Honduras y Nicaragua) y más del 25% (El Salvador y Guatemala). Guatemala parece ser el país más competitivo de la región; es el único con exportaciones netas, y éstas corresponden a las importaciones netas de los otros cuatro países.

Este subsector se benefició mucho con el MCCA a través de la fabricación, por primera vez en la región, amparada en el arancel externo común de muchos bienes de consumo simples que luego se exportaban a la región. Parecería que la liberalización del comercio a través de las reducciones arancelarias haría desaparecer muchas empresas de este sector. Pero el hecho de que cada país haya logrado exportar una parte de su producción sin protección arancelaria al

resto del mundo indica que algunas empresas han podido competir en el plano internacional y pueden sobrevivir a la proyectada reducción de la protección arancelaria.

Subsector 353/4. Derivados del petróleo

Este subsector se distingue por un nacionalismo extremo. El simbolismo atribuido a las refinerías de petróleo, y las consecuencias para la seguridad de depender del petróleo han llevado a cada país a establecer su propia capacidad de refinación del petróleo. No hay prácticamente comercio a nivel regional ni exportaciones al resto del mundo. No obstante, la capacidad instalada y la producción son insuficientes para satisfacer la demanda regional, por lo que una proporción muy amplia del abastecimiento total (entre uno y dos tercios) se logra mediante importaciones del resto del mundo.

Desde el punto de vista económico, se podrían lograr beneficios considerables de la especialización en la región, dado que la refinación del petróleo está sujeta a señaladas economías de escala. Las reducciones de los costos irían acompañadas en principio de un aumento del comercio intrarregional. Ahora bien, este subsector es sumamente sensible, y las consideraciones políticas también son importantes.

Subsector 355. Productos de caucho

Este subsector comprende la producción de neumáticos y de diversos productos de caucho. Por lo tanto, incluye una de las dos empresas (una fábrica de neumáticos de Guatemala) que se establecieron a principios del decenio de 1960 en el marco del Plan de Industrias de Integración. No es de extrañar que el porcentaje de producción nacional exportado a la región sea alto (24,2%) en Guatemala, pero también es elevado en Costa Rica (20,1%), donde existe una fábrica rival de neumáticos. Las importaciones regionales son importantes en El Salvador (28% de la oferta total) y no son desdeñables en otras partes. Por consiguiente, existe un considerable nivel de comercio intrarregional con Costa Rica y Guatemala que denota la existencia de una ventaja comparativa.

Costa Rica ha tenido un éxito considerable en sus exportaciones al resto del mundo en el marco de sus esfuerzos por promover exportaciones no tradicionales. Como consecuencia, las exportaciones netas al resto del mundo son pequeñas pero positivas. En los otros países, las exportaciones al resto del mundo son insignificantes, y una elevada proporción del abastecimiento total se obtiene del resto del mundo. De modo que las exportaciones netas al resto del mundo son negativas.

Subsector 36. Fabricación de productos minerales no metálicos

Este subsector fabrica productos que tienen una importancia enorme para la industria de la construcción, que emplea materias primas que en muchos casos pueden obtenerse en la región. Al mismo tiempo, los costos unitarios del transporte de los productos acabados son muy altos, de modo que las empresas reciben una protección considerable del comercio internacional, incluso sin aranceles. No es extraño, por lo tanto, que las importaciones del resto del mundo representen un porcentaje relativamente pequeño del abastecimiento total (entre un 12% y un 16%), pero las exportaciones al resto del mundo son aun menos importantes, por lo que cada país tiene exportaciones netas negativas en su comercio con el resto del mundo.

Los elevados costos del transporte no representan un problema tan grave en el comercio intrarregional, dado que las distancias son mucho menores. Aun así, el comercio es muy restringido. Sólo El Salvador obtiene el 10% de su abastecimiento total de fuentes regionales y únicamente Guatemala exporta el 10% de su producción nacional a la región. Una vez más, Costa Rica y Guatemala revelan una ventaja competitiva en el comercio intrarregional, con exportaciones netas positivas a la región.

Subsector 37. Productos metálicos básicos

La ausencia de una industria siderúrgica integrada en la región significa que el abastecimiento total se obtiene en su mayor parte del resto del mundo. Dado que sólo una pequeña proporción de la producción interna se exporta al resto del mundo, cada país registra importaciones netas sustanciales del resto del mundo.

El comercio intrarregional es importante en proporción, pero esto no es sino un reflejo de los bajos niveles de producción interna. El volumen del comercio es bastante limitado y la mayoría de los expertos parecen estar de acuerdo en que se trata de un sector en el que la región presenta una desventaja competitiva.

Subsector 38. Productos metálicos, maquinaria y equipo

Este subsector está dominado por los bienes de capital, cuya producción regional es muy pequeña. La proporción del abastecimiento total proveniente del resto del mundo es excepcionalmente elevada (del 60% al 80%). Sólo Costa Rica ha tenido cierto éxito consiguiéndose un espacio en los mercados mundiales con su producción interna, que permanece a niveles modestos. Las importaciones netas son sustanciales en cada uno de los países.

El Salvador y Guatemala exportan más del 10% de la producción interna a la región, pero esa producción nacional es mínima. Por cierto, Costa Rica -con una producción más elevada- exporta más en términos absolutos, aunque el porcentaje sea menor (5,7%). De modo que el único país de la región que tiene una ventaja competitiva es Costa Rica, con exportaciones netas iguales a las importaciones netas combinadas de los otros cuatro países.

En general, este subsector no goza de una ventaja competitiva en el comercio con el resto del mundo y la producción dentro de la región se verá amenazada por una reducción de los aranceles. No obstante, este subsector es tan heterogéneo que todavía es posible encontrar productos con posibilidades de exportación ^{19/}. Esto debería evitar que el subsector quede paralizado por una legislación restrictiva o una protección nula.

Subsector 39. Otros productos manufacturados

Este es un subsector intrínsecamente difícil de analizar, dado que contiene una gran variedad de productos. Su naturaleza heterogénea y la dificultad de reunir estadísticas comparables entre países complica las

^{19/} Véase ONUDI, "Modernización del Sector Metalmeccánico Centroamericano: Potencial de Cooperación, Necesidades y Limitaciones", PPD.---, 1993.

comparaciones internacionales. Todos los países registran importaciones netas del resto del mundo, pero el comercio dentro de la región carece de importancia. Sólo Guatemala exporta más del 10% de su producción nacional a la región y ningún país obtiene más del 6% del abastecimiento total de fuentes regionales.

VI. ESPECIALIZACION REGIONAL Y COMERCIO INTRARREGIONAL

El análisis que antecede de las corrientes comerciales por sector manufacturero revela una debilidad estructural en el comercio intrarregional que vale la pena destacar. El comercio dentro de la región está insuficientemente representado en los subsectores que son importantes en términos de producción y excesivamente representado en los subsectores que tienen escasa importancia en términos de producción, como puede verse en el Cuadro 6, en el que el subsector 31, productos alimenticios, bebidas y tabaco, representa casi la mitad de toda la producción manufacturera de América Central, pero menos del 15% de las exportaciones intrarregionales totales. En cambio el subsector 35 (productos químicos, plásticos, derivados del petróleo y caucho) representa alrededor del 20% del total de la producción manufacturera y casi el 35% del total de exportaciones intrarregionales.

¿Cuál es la importancia de este desequilibrio? Los subsectores en los que el comercio intrarregional está insuficientemente representado son: 31 (productos alimenticios, bebidas y tabaco); 33 (madera y muebles); 34 (papel, imprentas y editoriales); y 36 (productos minerales no metálicos). En cada caso, las exportaciones intrarregionales representan menos del 10% de la producción regional. Supongamos ahora que las exportaciones intrarregionales aumentan a) al 10% y b) al 20% de la producción regional como resultado de la supresión de diversas barreras no arancelarias. En el primer caso, el total de las exportaciones intrarregionales aumentaría en cerca del 100% y el comercio intrarregional alcanzaría el 26,8% del total de exportaciones (en 1987 esa cifra era del 13,8%). En el segundo caso, la transformación es aún más espectacular. Las exportaciones intrarregionales aumentarían más del 200% y el comercio intrarregional alcanzaría el 43,3% -casi la mitad de todas las exportaciones.

El aumento del 20% puede considerarse un supuesto demasiado ambicioso, pero el del 10% es muy moderado. No es ilógico esperar que el 10% de la producción regional pase a formar parte del comercio regional. Una cifra menor sugeriría, en efecto, que los países no están obteniendo las ventajas que era de esperar de la competencia regional. Por consiguiente, habría que dar prioridad a la eliminación de las barreras no arancelarias que en la actualidad dificultan el comercio intrarregional en estos sectores insuficientemente representados. El análisis de cada subsector parece indicar que las barreras son complejas y difieren de un sector a otro, por lo que su eliminación no es una tarea simple. Sin embargo, América Central no se integrará nunca bastante en el terreno del comercio hasta que no se encuentre una forma de eliminar esas barreras.

El nuevo esfuerzo para lograr la integración regional se caracteriza no sólo por el intento de reimplantar un arancel externo común, sino también por la reducción general de los aranceles aplicados a las importaciones procedentes del resto del mundo. Hasta principios de 1995 (o algo antes), casi ninguna empresa podrá esperar que se le otorgue una protección

arancelaria nominal mayor del 20%, y muchas empresas recibirán un porcentaje menor, lo que afectará no sólo a la asignación de recursos a nivel de la producción, sino también a las corrientes del comercio intrarregional.

Las repercusiones de las reducciones arancelarias variarán de un subsector a otro. Uno de los factores más importantes es la proporción en el abastecimiento total que se obtiene del resto del mundo. En los subsectores donde la proporción del abastecimiento total que se obtiene del resto del mundo es muy pequeña, cabe suponer que las reducciones arancelarias sólo tendrán repercusiones limitadas. Esta conclusión fortalece si el sector tiene exportaciones netas positivas al resto del mundo. Por lo tanto, los subsectores 311/2, 313, 314, 322/4, 323, 331 y 332 son los que se hallan en esta situación. Una proporción relativamente pequeña del abastecimiento total se obtiene del resto del mundo, y la mayoría de los países tienen exportaciones netas positivas al resto del mundo en estos subsectores. Muchas empresas ya son competitivas en el plano internacional y sus exportaciones no gozan de protección arancelaria en el mercado mundial. Aun cuando las reducciones arancelarias las obligarán a bajar los precios de venta en el mercado nacional, la mayoría de estas firmas podrán ajustarse dado que el costo de sus insumos bajará como resultado de las reducciones arancelarias aplicables a esos insumos. Por lo tanto, este grupo de subsectores está bien situado para beneficiarse de la liberalización del comercio, y es muy posible que logre aumentar la producción y las exportaciones al resto del mundo una vez producida la liberalización del comercio. Ahora bien, muchos de estos subsectores están insuficientemente representados en el comercio intrarregional (concretamente los 311/2, 313, 314, 331 y 332), por lo que no existe un motivo especial para pensar que las exportaciones intrarregionales, si todo sigue igual, aumentarán significativamente. Sólo se producirá un gran aumento si se eliminan las barreras no arancelarias ya mencionadas.

Existe un segundo grupo de subsectores en que las importaciones del resto del mundo representan una gran proporción del abastecimiento total, pero al mismo tiempo las exportaciones al resto del mundo también son cuantiosas. El subsector 321 (textiles) entra en esta categoría en la mayoría de los países y el subsector 355 (productos de caucho) está en esta situación en el caso de Costa Rica. Se prevé que las reducciones arancelarias en estos subsectores refuercen la tendencia hacia el comercio intrarregional. Se espera que las empresas que producen sólo para el mercado regional enfrenten problemas debido a una disminución de la protección arancelaria; se prevé que las empresas que ya efectúan ventas en el mercado mundial sin protección arancelaria aumenten su producción y sus exportaciones como resultado de la disminución de sus costos. En el caso de los textiles, es lógico suponer que este proceso de comercio intraindustrial creciente afectará también al comercio intrarregional y extrarregional. El comercio intrarregional ya es importante en la esfera de los productos textiles, y es posible que aún adquiera más importancia cuando se haya producido la liberalización del comercio y reducciones de los aranceles externos. Las barreras no arancelarias no parecen plantear un problema grave en este sector.

El tercer grupo de subsectores comprende todos los demás donde las importaciones del resto del mundo son elevadas y las exportaciones netas al resto del mundo son negativas. Estos subsectores son 341, 342, 351/2/6, 353/4, 36, 37, 38 y 39. Con excepción de Costa Rica, el subsector 355 también entra en esta categoría. Es probable que las reducciones arancelarias planteen problemas graves en todos estos subsectores, salvo en el 353/4, donde las barreras no arancelarias continuarán siendo importantes.

Aunque en estos subsectores la dirección del comercio intrarregional es indeterminada, todo aumento favorecerá a los que acaben teniendo una ventaja competitiva. En los cuadros A.1 a A.5 puede observarse que en los nueve subsectores de este tercer grupo (véase más arriba), resulta que Costa Rica posee una ventaja competitiva en cinco de ellos, Guatemala en cuatro, El Salvador en tres, Nicaragua en dos y Honduras en uno. Costa Rica y Guatemala muestran una ventaja competitiva en todos los subsectores que son de suma importancia en términos del comercio intrarregional.

VII. CAMBIO INSTITUCIONAL Y REFORMA NORMATIVA

La liberación del comercio en América Central promete importantes ganancias del comercio y uno de los posibles beneficiarios es el sector manufacturero. Sin embargo, la liberalización del comercio no producirá los beneficios esperados a menos que vaya acompañada de otras medidas. La inversión privada deberá aumentar en subsectores que gozan de una ventaja competitiva en el comercio con el resto del mundo; será necesario adoptar y difundir nueva tecnología y lograr reducciones de los costos. Será necesario disponer más fácilmente de información sobre las oportunidades de mercado dentro y fuera de la región, así como aumentar la competencia regional. El entorno macroeconómico deberá permanecer estable, con bajos tipos de interés real y nominal y sin cambios bruscos en los tipos de cambio efectivo real.

Hay una serie de esferas muy concretas en las que es necesario adoptar medidas urgentemente. La clave del comercio intrarregional está en la eliminación de las barreras no arancelarias que en la actualidad obstaculizan las exportaciones intrarregionales en aquellos sectores cuyo porcentaje de participación en el total de la producción interna es elevado. La eliminación de estas barreras no sólo alentaría un rápido crecimiento del comercio intrarregional, sino que permitiría participar plenamente a los países industriales más débiles (Honduras y Nicaragua). Honduras, por ejemplo, muestra una ventaja competitiva a nivel regional en los subsectores 322/4, 323 y 331 -que no figuran de forma destacada en el comercio intrarregional y están sujetos a barreras no arancelarias. Esta conclusión se fortalecería si Honduras o Nicaragua establecieran una industria integrada de pasta y papel basada en productos forestales o un complejo químico de integración vertical con diversos productos forestales, como resinas.

Entre las barreras no arancelarias que en la actualidad obstaculizan el comercio intrarregional figuran las demoras en las aduanas (muy importantes en el caso de productos alimenticios elaborados), la legislación regional (importante en el caso de la refinación del petróleo y los derivados del petróleo), la colusión de los oligopolios (importante en el caso de las bebidas), los acuerdos entre filiales multinacionales (importantes en el caso de los productos del tabaco), impuestos selectivos al consumo y costos de transporte elevados (importantes para casi todos los productos), las restricciones impuestas a los distribuidores por los fabricantes nacionales y el desconocimiento de los mercados de los países con los que se mantienen relaciones comerciales. Superar estas barreras no arancelarias no será fácil. Pero sin este cambio, difícilmente podrá prosperar el comercio intrarregional de productos manufacturados aun después de la liberalización del comercio y las reducciones arancelarias.

Para que estos subsectores con ventaja competitiva prosperen, las empresas deben ser capaces de reducir sus costos. Esto será más fácil en el caso de que el nuevo plan de integración regional permita una auténtica liberalización del comercio de materias primas en general y de productos agrícolas en particular. Esto no sólo permitirá que las empresas agroindustriales reduzcan los costos y aumenten la calidad, sino que hará que las economías más débiles de la región (Honduras y Nicaragua) obtengan mayores beneficios de la liberalización del comercio si logran establecer una ventaja competitiva regional en la exportación de recursos naturales.

Los recursos naturales no son los únicos artículos cuyo comercio se ha restringido artificialmente en el área de América Central. Muchos bienes y servicios no comercializados en la actualidad podrían comercializarse en una región pequeña, como América Central, si se modifica el marco institucional que rodea al MCCA. La electricidad, el agua, el gas, la financiación y el transporte son insumos que las empresas están obligadas a comprar por lo general en el mercado interno. Mediante un mercado regional de estos insumos se podrían conseguir ahorros considerables en los costos.

El sector industrial de la región se caracteriza por la existencia de gran número de empresas pequeñas que proporcionan la mayor parte del empleo industrial. Sin embargo, esas empresas representan sólo una pequeña parte del comercio intrarregional de productos manufacturados y no intervienen prácticamente en el comercio extrarregional. En los sectores en que la región tiene ventaja comparativa, las economías de escala son mucho menos importantes que en los sectores en que América Central tiene una desventaja comparativa. Por consiguiente, no hay motivo para creer que desaparecerán las empresas pequeñas. Pero se desaprovecharán las posibilidades exportadoras de la región si no se encuentra una manera de inducir a esas empresas a que comiencen a exportar o a ampliar sus exportaciones. Las empresas grandes ya están exportando, pero pasará mucho tiempo hasta que aumente su número. La manera más rápida de promover las exportaciones dentro y fuera de la región es concentrándose en las necesidades de las empresas pequeñas, como el acceso a la tecnología, el crédito para la obtención de maquinaria y la información sobre mercados. Incluso si esas empresas se muestran en un primer momento renuentes a exportar al resto del mundo, no hay motivo para que no exporten al resto de América Central.

Sin reformas adicionales, es casi inevitable que las empresas industriales de Costa Rica y Guatemala sean las que más aprovechen los beneficios de la liberalización del comercio. Por consiguiente, deben atenderse las necesidades especiales de las empresas industriales de los restantes países. Esto debería hacerse de preferencia evitando demorar la liberalización del comercio y las reformas arancelarias, pues con esa solución se perjudicaría el objetivo de la integración regional y se correría el riesgo de alentar la tendencia (que ya es fuerte en algunos países) a buscar la integración en la economía mundial a través del mercado nacional. Los esfuerzos de las instituciones internacionales y regionales deberían concentrarse antes bien en mejorar la infraestructura social y física de los países más débiles (sobre todo Honduras y Nicaragua) previendo al mismo tiempo programas de capacitación para gestores y obreros calificados.

El funcionamiento de las instituciones regionales deja mucho que desear. El Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) es una excepción. Está en buena situación para ampliar su programa crediticio; y para el desarrollo de la infraestructura en los países más débiles es crucial el reparto de los préstamos del BCIE entre los cinco países. La Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA) sigue en crisis y ha sido objeto de muchas críticas. Sin embargo, el MCCA no puede funcionar si la Secretaría no es eficaz, y la instauración de una nueva no se justifica. Hay que mejorar el funcionamiento de la SIECA, y una de sus primeras prioridades debe ser el perfeccionamiento de las estadísticas regionales 20/.

Las otras instituciones regionales (por ejemplo el Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI)) no desempeñan todavía un papel muy dinámico, y en la región hay tendencia a responder a debilidades institucionales concretas mediante la creación de nuevas instituciones. Es necesario oponerse a esa tendencia. La debilidad originaria se debe a dificultades de presupuesto y a la escasez de personal calificado que quiera trabajar en el sector público. Es preferible tener un número reducido de instituciones exitosas (y flexibles) que muchas instituciones mal financiadas y equipadas.

VIII. ALGUNAS ESFERAS PRIORITARIAS DE LA COOPERACION TECNICA

Uno de los principales problemas con que se enfrentan los encargados de la formulación de políticas en América Central es la mala calidad de los datos que sirven de base para adoptar decisiones vitales. No existe un tratamiento coherente de los datos relativos al comercio y la producción en el sector manufacturero, por lo que la política se formula sin contar con información cabal. Desde 1987 no se han elaborado estadísticas comerciales pormenorizadas sobre una base regional y, por consiguiente, no es posible evaluar adecuadamente el comercio intrarregional.

El presente informe muestra que pueden prepararse balances no oficiales con los datos disponibles para obtener un cuadro más exacto del comercio y la producción en el sector manufacturero (véanse los cuadros A.1 a A.5). Estos cuadros deberían prepararse oficialmente y para ello sería necesario armonizar los datos relativos al comercio y la producción en toda la región. También habría que adoptar medidas a fin de publicar datos comerciales pormenorizados en un plazo razonable. No se debería admitir un retraso de más de 12 meses.

Las estadísticas existentes sobre el comercio (excluido el contrabando) se basan en la cobertura total de las corrientes comerciales dentro y fuera de la región. Los datos de producción, no obstante, se basan en su mayoría en

20/ Los grandes retrasos en la publicación de estadísticas comerciales detalladas sobre una base regional son perjudiciales para el proceso de integración regional, y no cabe excusar la recopilación de datos relativos a la producción y el comercio sobre una base incompatible. Es necesario elaborar rápidamente un marco estadístico que pueda usarse para supervisar el rendimiento del comercio y la industria. Hay todavía varios países que no han hecho un censo industrial desde el último censo regional de 1968.

muestras que se usan para extrapolar la actuación del sector en su conjunto. Esta técnica es aceptable cuando se ha levantado un censo industrial en fecha reciente. Por desgracia, no ha habido un censo de toda la región de América Central desde 1968. Por eso, la asistencia internacional deber dar una elevada prioridad a la financiación de estudios coherentes del sector manufacturero en toda la región y a la actualización de las estadísticas comerciales de la subregión. Las entidades nacionales y regionales pertinentes deberían realizar periódicamente estas tareas, para lo cual se necesitaría asistencia técnica y, sobre todo, servicios de perfeccionamiento de recursos humanos.

En este informe se ha demostrado que uno de los principales obstáculos al mejoramiento del comercio intrarregional es la persistencia de barreras no arancelarias en el sector manufacturero en el interior de América Central. La existencia de estos obstáculos debe documentarse plenamente por país y por subsector (y por producto cuando sea necesario) a fin de gestionar con éxito su eliminación en toda la subregión. En esta esfera, la experiencia de la Comunidad Económica Europea en materia de planificación y aplicación de sus 282 directivas de mercado único podría ser útil para abordar estos problemas. Dado que un aumento sostenido del comercio intrarregional es poco probable si no se eliminan estas barreras, esta esfera se considera de alta prioridad.

El sector manufacturero de la región se caracteriza por el predominio de pequeñas empresas que proporcionan un alto índice de empleo. Al mismo tiempo, la contribución de estas empresas al comercio, ya sea intrarregional o extrarregional, es muy modesta. Como quiera que las empresas grandes ya están exportando, y dado que el establecimiento de empresas nuevas es un proceso largo, es indispensable que las empresas pequeñas tengan oportunidad de presentarse en los mercados de exportación. Estas empresas carecen de recursos para efectuar por sí solas investigaciones sobre mercados y temen los riesgos inherentes a la exportación (por ejemplo, las fluctuaciones de los tipos de cambio, la falta de pago de las mercaderías). La cooperación técnica internacional podría atender las necesidades de estas empresas proporcionándoles acceso a la información pertinente y mediante una reducción y diversificación de los riesgos.

No obstante, las necesidades del sector manufacturero van más allá del mero suministro de datos estadísticos y de información sobre mercados. En primer lugar, es necesario fortalecer el propio sector privado mediante la creación de redes comerciales y de abastecedores apoyadas por mecanismos como los intercambios de subcontratación y eficaces asociaciones de productores y de comercialización; y mediante la incorporación de tecnologías mejoradas de procesos y productos, así como de técnicas de gestión y organización, y desarrollo de aptitudes. Esto permitirá una mayor especialización basada en las ventajas competitivas identificadas ^{21/}, que conducirá al mejoramiento de la calidad tan necesario, en última instancia, para penetrar en los mercados internacionales.

^{21/} Véase el análisis subsectorial y sectorial pormenorizado presentado en los informes enumerados en el anexo II.

En segundo lugar, hay que asegurarse de la existencia de una capacidad y una infraestructura tecnológicas eficaces. Esto se aplica tanto en el plano empresarial, donde deben instalarse los mecanismos de apoyo técnicos y promocionales necesarios para fomentar la adquisición y difusión de tecnología y las actividades sistemáticas de innovación en determinadas empresas, como en el plano institucional, donde debe emprenderse el fortalecimiento de institutos tecnológicos especializados para formar una red subregional eficaz.

En tercer lugar, hay que facilitar recursos financieros junto con modalidades de financiación apropiadas para que se inicie el proceso de reestructuración industrial y modernización tecnológica. Esto implicará el establecimiento de líneas de crédito destinadas concretamente a aumentar la competitividad de las empresas a través de la racionalización de la producción, el mejoramiento tecnológico, la modernización del equipo y el logro de modalidades de especialización y escalas de producción eficientes. Al mismo tiempo, habría que modernizar los sistemas de financiación de la subregión a fin de que satisfagan las demandas de un sector productivo más eficiente y competitivo y estimulen de este modo las corrientes financieras y de inversión complementarias del sector privado.

Por último, la modernización del sector industrial de América Central debe apoyarse en un marco coherente en los terrenos económico, comercial, industrial, de inversión y política social, que se base en una evaluación realista de las condiciones y tendencias nacionales e internacionales predominantes. En un documento separado 22/ se presentan directrices detalladas relativas al mencionado marco.

22/ Véase "Lineamientos de Cooperación Técnica para un Programa de Modernización Industrial en Centroamérica", ONUDI PPD.---, 1993.

ANEXO I

Cuadros estadísticos

Cuadro 1

Crecimiento de la industria manufacturera, 1980-1990

	Valor añadido de las manufacturas (a precios de 1988 en millones de dólares)			Valor añadido de las manufacturas per cápita (en dólares de 1988)			PIB de las manufacturas Porcentaje		
	1980	1985	1990	1980	1985	1990	1980	1985	1990
Costa Rica	818	827	1 019	358	313	338	27,1	26,4	26,2
El Salvador	962	845	970	213	177	185	21,2	21,5	22,4
Guatemala	1 263	1 136	1 245	183	143	135	22,0	19,7	19,7
Honduras	412	435	530	113	99	103	23,1	24,5	24,4
Nicaragua	472	492	312	170	150	81	23,7	24,5	20,5

Fuentes: Datos del Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe correspondiente a 1990, Washington, D.C.; Banco Interamericano de Desarrollo, Progreso Económico y Social en América Latina, Informe correspondiente a 1992, Washington, D.C.

Cuadro 2

Estructura de la producción manufacturera

Porcentaje de la producción total					
CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
31 Productos alimenticios, bebidas y tabaco	42,1	52,8	51,5	47,7	55,6
311/12 Productos alimenticios	32,8	42,7	42,3	34,8	35,1
313 Bebidas	7,7	7,8	7,0	9,9	15,0
314 Industria del tabaco	1,6	2,3	2,2	3,0	5,4
32 Textiles, prendas de vestir, industria del cuero y calzado	6,5	12,1	10,7	5,5	13,3
321 Textiles	3,0	5,8	3,9	2,6	5,4
322/4 Prendas de vestir y calzado	3,1	4,6	5,2	2,4	7,3
323 Cuero	0,5	1,7	1,6	0,5	0,6
33 Madera y muebles	4,5	2,5	2,0	8,0	4,6
331 Madera y productos de madera	2,2	1,0	0,8	6,5	2,3
332 Muebles	2,3	1,5	1,2	1,5	2,3
34 Papel, imprentas y editoriales	7,9	3,2	3,8	5,2	3,2
341 Papel	4,2	1,7	1,5	3,6	0,6
342 Imprentas y editoriales	3,7	1,5	2,3	1,6	2,7
35 Productos químicos, plásticos, derivados del petróleo y caucho	24,7	16,5	20,9	18,6	12,6
351/2/6 Productos químicos y plásticos	13,2	6,6	12,1	5,5	7,5
353/4 Derivados del petróleo	9,6	9,5	6,4	11,5	4,8
355 Productos de caucho	1,9	0,5	2,4	1,6	0,3
36 Productos minerales no metálicos	3,9	3,7	4,7	4,2	4,1
37 Industrias metálicas básicas	0,0	3,1	1,8	0,6	0,1
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	10,0	4,0	3,7	6,0	6,2
39 Otras industrias manufactureras	0,3	2,2	0,8	4,2	0,3
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Cuadro 3

Estadísticas del comercio de productos manufacturados centroamericanos: 1987

Estadísticas del comercio de productos manufacturados centroamericanos: 1987

Pais	Importaciones del resto del mundo como porcentaje de la oferta total (%)	Importaciones del MCCA como porcentaje de la oferta total (%)	Exportaciones al MCCA como porcentaje de la producción (%)	Exportaciones al resto del mundo como porcentaje de la producción (%)	Valor de las exportaciones netas al MCCA (en millones de dólares EE.UU.)	Valor de las exportaciones netas al resto del mundo (en millones de dólares EE.UU.)
Costa Rica	31,7	2,8	4,4	13,6	+1,5	-870,3
El Salvador	27,9	5,8	6,5	5,6	-41,5	-667,2
Guatemala	34,7	3,6	8,8	8,9	+67,2	-1 075,8
Honduras	29,3	1,9	1,1	8,9	-30,7	-620,5
Nicaragua	36,5	2,0	1,1	4,9	-25,9	-696,4

Quadro 4

América Central: Porcentaje del total de la producción manufacturera exportada, 1970, 1978 y 1987

País	Porcentaje de la producción manufacturera total exportado a					
	<u>América Central</u>			<u>Resto del mundo</u>		
	1970	1978	1987	1970	1978	1987
Costa Rica	8,3	8,5	4,4	7,6	8,7	13,6
El Salvador	17,5	18,0	6,5	5,0	5,9	5,6
Guatemala	13,5	21,3	8,8	6,0	15,1	8,9
Honduras	6,1	5,3	1,1	20,7	18,6	8,9
Nicaragua	11,0	12,6	1,1	15,6	12,9	4,9

Fuentes: para 1970 y 1978, véase Weeks, J., The Economies of Central America, 1985.

Las cifras correspondientes 1987 provienen de los cuadros A.1 a A.5.

Cuadro 5

Industria manufacturera centroamericana: balances sectoriales (exportaciones netas), 1987
(en millones de dólares)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	Valor de las exportaciones netas al MCCA					Valor de las exportaciones netas al resto del mundo				
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
311/12 Productos alimenticios	(2,2)	(17,6)	17,5	(2,1)	(1,5)	89,9	(18,9)	34,1	50,3	16,8
313 Bebidas	(0,7)	0,3	0,3	(0,3)	0,2	(5,2)	(3,6)	(4,9)	(6,1)	(1,2)
314 Industria del tabaco	0,0	(0,7)	0,5	0,0	(0,1)	0,2	(0,1)	0,2	2,6	0,4
321 Textiles	(15,4)	13,2	6,8	(1,0)	(7,7)	(34,2)	1,2	(39,8)	(22,9)	(37,7)
322/4 Prendas de vestir y calzado	(3,7)	(1,0)	2,5	1,6	(0,1)	36,3	6,3	1,6	(3,9)	(8,4)
323 Cuero	3,3	(1,4)	(3,1)	0,9	0,0	2,6	(1,5)	(1,5)	(0,8)	(1,3)
331 Madera y productos de madera	1,6	(7,2)	1,3	3,8	0,3	3,6	(1,0)	4,7	37,4	(5,5)
332 Muebles	0,0	(1,5)	1,3	0,0	0,3	5,7	0,1	(3,3)	2,0	0,3
341 Papel	(3,0)	13,1	(6,9)	(4,2)	0,1	(74,0)	(26,3)	(47,7)	(28,8)	(15,0)
342 Imprentas y editoriales	(1,0)	0,5	(0,4)	(0,2)	(0,2)	(14,4)	(2,9)	(8,7)	(7,1)	(6,4)
351/2/6 Productos químicos y plásticos	(3,5)	(17,7)	35,7	(18,9)	(10,9)	(246,3)	(153,0)	(296,7)	(155,6)	(186,3)
353/4 Derivados del petróleo	(2,3)	1,6	(2,1)	(0,1)	(1,2)	(128,7)	(104,3)	(185,8)	(153,0)	(128,5)
355 Productos de caucho	7,5	(8,9)	9,3	(1,0)	(2,3)	0,8	(14,8)	(15,6)	(16,4)	(2,6)
36 Productos minerales no metálicos	3,8	(8,9)	8,9	(4,1)	(0,2)	(12,5)	(10,3)	(14,7)	(11,6)	(9,6)
37 Industrias metálicas básicas	7,4	(4,7)	(2,6)	(2,0)	1,6	(87,3)	(59,3)	(77,8)	(40,7)	(39,6)
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	0,2	(1,5)	(2,4)	(3,4)	(3,7)	(396,2)	(270,9)	(407,2)	(247,8)	(248,1)
39 Otras industrias manufactureras	1,5	0,9	0,6	0,3	(0,5)	(8,6)	(3,9)	(12,7)	(18,1)	(3,8)

Nota: Las cifras entre paréntesis representan exportaciones netas negativas, es decir, importaciones netas.

Cuadro 6

América Central: Contribución sectorial a la producción interna
y las exportaciones intrarregionales, 1987 (%)

América Central: Contribución sectorial a la producción interna
y las exportaciones intrarregionales, 1987 (%)

	Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	Producción interna (%)	Exportacio- nes al MCCA (%)	Producción interna (%)	Exportacio- nes al MCCA (%)	Producción interna (%)	Exportacio- nes al MCCA (%)	Producción interna (%)	Exportacio- nes al MCCA (%)	Producción interna (%)	Exportacio- nes al MCCA (%)
Productos alimenticios, bebidas y tabaco	42,1	13,2	52,8	8,2	51,5	20,2	47,7	19,8	55,6	10,3
Textiles y productos de cuero	6,5	10,6	12,1	20,7	10,7	14,1	5,5	18,3	13,3	6,8
Productos de madera	4,5	2,2	2,5	0,3	2,0	2,5	8,0	18,8	4,6	4,5
Papel e imprentas	7,9	3,9	3,2	16,7	3,8	3,3	5,2	2,0	3,2	7,5
Productos químicos, plásticos, etc.	24,7	35,3	16,5	30,2	20,9	42,5	16,6	22,8	12,6	30,8
Productos minerales no metálicos	3,9	5,9	3,7	0,5	4,7	5,1	4,2	1,5	4,1	2,1
Productos metálicos básicos	0,0	12,3	3,1	11,3	1,8	6,0	0,6	7,4	0,1	23,5
Productos metálicos	10,0	13,0	4,0	10,2	3,7	5,2	8,0	6,9	6,2	13,7
Otras industrias manufactureras	0,3	3,4	2,2	1,9	0,8	1,0	4,2	2,5	0,3	0,7
TOTALES	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Cuadro 7

VAM/per cápita a precios de mercado

	en dólares EE.UU, de 1980 constantes				en dólares EE.UU. corrientes
	1975	1980	1985	1990	1990
Costa Rica	301	350	319	332	339
El Salvador	132	119	96	102	175
Guatemala	103	135	105	126	102
Honduras	82	93	83	86	162
Nicaragua	260	195	170	89	53
MCCA	148	156	131	132	148
México	521	619	587	588	662
Venezuela	589	639	607	396	346
Colombia	263	300	288	304	250
Panamá	169	182	161	157	183
América Latina	493	552	480	467	659
MCCA en % de América Latina	0,30	0,28	0,27	0,28	0,22

Fuente: REG Database 1992, UNIDO/PPD/IPP.

(Estadísticas oficiales, los valores correspondientes a 1990 son estimaciones.)

Quadro 8

Porcentaje del VAM en el PIB (sobre la base de dólares EE.UU. corrientes)

	1975	1980	1985	1990
Costa Rica	20,2	16,3	19,1	17,8
El Salvador	18,6	15,0	16,4	18,0
Guatemala	12,1	11,8	11,2	12,4
Honduras	14,2	13,5	13,2	13,8
Nicaragua	22,5	25,6	27,6	12,7
MCCA	16,6	15,0	16,0	15,0
México	23,3	22,1	23,4	24,0
Venezuela	16,0	16,2	21,9	14,1
Colombia	23,2	23,3	21,4	20,0
Panamá	12,8	10,0	8,6	9,0
América Latina	17,9	23,9	25,0	25,7

Fuente: REG Database 1992, UNIDO/PPD/IPP.

(Estadísticas oficiales, los valores correspondientes a 1990 son estimaciones.)

Cuadro 9

VAM de los sectores industriales en 1990 (en dólares EE.UU. según el coeficiente de deflación de 1985)

MCCA comparado con otros países. América Latina y valores añadidos mundiales

Sector	MCCA		México		Venezuela		América Latina		Mundo	
	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %
Productos alimenticios	1 009	25,2	6 242	12,1	1 521	11,2	25 834	13,1	379 793	9,9
Bebidas	625	15,6	2 533	4,9	673	4,9	8 063	4,1	80 496	2,1
Tabaco	155	3,9	789	1,5	466	3,4	5 115	2,6	53 819	1,4
Textiles	192	4,8	2 737	5,3	478	3,5	11 656	5,9	172 122	4,5
Prendas de vestir	133	3,3	828	1,6	262	1,9	4 195	2,1	90 583	2,4
Productos de cuero	27	0,7	680	1,3	51	0,4	1 821	0,9	14 347	0,4
Calzado	38	1,0	534	1,0	130	1,0	3 070	1,6	20 402	0,5
Madera y corcho	65	1,6	919	1,8	75	0,6	2 448	1,2	60 982	1,6
Muebles	44	1,1	281	0,6	103	0,8	1 425	0,7	49 663	1,3
Productos de papel	110	2,8	1 154	2,2	340	2,5	5 736	2,9	120 957	3,2
Imprentas y editoriales	132	3,3	1 301	2,5	258	1,9	4 474	2,3	180 369	4,7

Cuadro 9 (cont.)

Sector	MCCA		México		Venezuela		América Latina		Mundo	
	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %
Sustancias químicas industriales	105	2,6	4 846	9,4	624	4,6	13 644	6,9	204 013	5,3
Otros productos químicos	415	10,4	2 686	5,2	885	6,5	11 906	6,0	189 437	4,9
Refinerías de petróleo	216	5,4	7 860	15,3	3 101	22,7	22 378	11,3	113 289	3,0
Productos diversos derivados del petróleo y del carbón	3	0,1	611	1,2	21	0,2	1 609	0,8	25 710	0,7
Productos de caucho	65	1,6	1 391	2,7	153	1,1	3 926	2,0	48 315	1,3
Productos plásticos	143	3,6	721	1,4	360	2,6	4 184	2,1	94 365	2,5
Objetos de barro, loza y porcelana	17	0,4	431	0,8	43	0,3	927	0,5	14 335	0,4
Productos de vidrio	28	0,7	620	1,2	144	1,1	1 784	0,9	31 033	0,8
Otros productos minerales no metálicos	126	3,2	1 001	2,0	390	2,9	5 723	2,9	110 324	2,9
Hierro y acero	42	1,1	3 497	6,8	839	6,2	11 662	5,9	146 561	3,8

Cuadro 9 (cont.)

Sector	MCCA		México		Venezuela		América Latina		Mundo	
	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %	VAM	en %
Metales no ferrosos	3	0,1	576	1,1	1 062	7,8	5 373	2,7	63 884	1,7
Productos metálicos	128	3,2	1 748	3,4	488	3,6	7 408	3,8	198 601	5,2
Maquinaria no eléctrica	40	1,0	1 418	2,8	299	2,2	9 606	4,9	497 348	13,0
Maquinaria eléctrica	98	2,5	1 504	2,9	471	3,5	9 449	4,8	343 894	9,0
Material de transporte	24	0,6	2 797	5,4	287	2,1	10 351	5,2	354 734	9,3
Equipo profesional y científico	4	0,1	510	1,0	39	0,3	1 535	0,8	110 609	2,9
Otras industrias manufactureras	20	0,5	1 204	2,3	81	0,6	2 543	1,3	64 010	1,7
Total	4 004	100	51 420	100	13 642	100	197 358	100	3 735 920	100

Fuente: GLO Database, UNIDO/PPD/GLO.

(Estadísticas oficiales, los valores correspondientes a 1990 son estimaciones.)

(Los datos no corresponden a los datos de REG Database, UNIDO/PPD/REG.) 17/

Cuadro A.1

INDUSTRIA MANUFACTURERA DE COSTA RICA: OFERTA Y DEMANDA, 1987
(En millones de dólares EE.UU.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			Al resto del mundo	Al resto del mundo				
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta								Valor	% de la producción		
31 Alimentos, bebidas y tabaco	48,1	4,3	17,3	1,6	1 048,4	42,1	1 113,8	966,3	14,4	1,4	133,0	12,7	(2,9)	84,9	
311/12 Productos alimenticios	36,3	4,2	16,6	1,9	817,2	32,8	870,1	729,4	14,4	1,8	126,2	15,4	(2,2)	89,9	
313 Bebidas	11,8	5,8	0,7	0,3	191,7	7,7	204,2	197,6	0,0	0,0	6,6	3,4	(0,7)	(5,2)	
314 Industria del tabaco	0,0	0,0	0,0	0,0	39,5	1,6	39,5	39,3	0,0	0,0	0,2	0,5	0,0	0,2	
32 Textiles, prendas de vestir, industria del cuero y calzado	58,5	23,5	27,4	11,0	162,8	6,5	248,7	173,9	11,6	7,1	63,2	38,8	(15,8)	4,7	
321 Textiles	53,4	36,2	19,9	13,5	74,2	3,0	147,5	123,8	4,5	6,1	19,2	25,9	(15,4)	(34,2)	
322/4 Prendas de vestir y calzado	4,0	4,6	6,7	7,7	76,4	3,1	87,1	43,8	3,0	3,9	40,3	52,7	(3,7)	36,3	
323 Cuero	1,1	7,8	0,8	5,7	12,2	0,5	14,1	6,3	4,1	33,6	3,7	30,3	3,3	2,6	
33 Madera y muebles	1,8	1,6	0,8	0,7	112,4	4,5	115,0	101,5	2,4	2,1	11,1	9,9	1,6	9,3	
331 Madera y produc- tos de madera	1,0	1,8	0,7	1,2	54,7	2,2	56,4	49,5	2,3	4,2	4,6	8,4	1,6	3,6	
332 Muebles	0,8	1,4	0,1	0,2	57,7	2,3	58,6	52,0	0,1	0,2	6,5	11,3	0,0	5,7	
34 Papel, imprentas y editoriales	94,6	31,6	8,3	2,8	196,7	7,9	299,6	289,1	4,3	2,2	6,2	3,2	(4,0)	(88,4)	
341 Papel	77,9	41,0	6,7	3,5	105,2	4,2	189,8	182,2	3,7	3,5	3,9	3,7	(3,0)	(74,0)	
342 Imprentas y editoriales	16,7	15,2	1,6	1,5	91,5	3,7	109,8	106,9	0,6	0,7	2,3	2,5	(1,0)	(14,4)	
35 Productos químicos, plásticos, deriva- dos del petróleo y caucho	440,2	40,3	36,9	3,4	615,6	24,7	1 092,7	990,1	38,6	6,3	64,0	10,4	1,7	(376,2)	

Cuadro A.1 (cont.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			Al resto del mundo	Al MCCA	Al resto del mundo			
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta									Valor		
351/2/6 Productos químicos y plásticos	285,7	44,2	32,2	5,0	328,2	13,2	646,2	580,0	28,8	8,8	37,4	11,4	(3,5)	(246,3)	
353/4 Derivados del petróleo	140,4	36,6	2,6	0,7	240,2	9,6	383,2	371,2	0,3	0,1	11,7	4,9	(2,3)	(128,7)	
355 Productos de caucho	14,1	22,3	2,0	3,2	47,2	1,9	63,3	38,9	9,5	20,1	14,9	31,6	7,5	0,8	
36 Productos minerales no metálicos	19,3	16,1	2,6	2,2	97,9	3,9	119,8	106,6	6,4	6,5	6,8	6,9	3,8	(12,5)	
37 Industrias metálicas básicas	93,2	94,0	6,0	6,0	0,0	0,0	99,2	79,9	13,4	-	5,9	-	7,4	(87,3)	
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	421,6	62,4	6,0	0,9	248,0	10,0	675,6	636,0	14,2	5,7	25,4	10,2	0,2	(396,2)	
39 Otras industrias manufactureras	30,3	75,3	2,2	5,5	7,8	0,3	40,3	14,9	3,7	47,7	21,7	279,6	1,5	(8,6)	
TOTAL	1 207,6	31,7	107,5	2,8	2 489,6	100,0	3 804,7	3 358,3	109,0	4,4	337,3	13,6	1,5	(870,3)	

Fuente: Cálculos del autor derivados de datos oficiales sobre comercio y producción.

Cuadro A.2

INDUSTRIA MANUFACTURERA DE EL SALVADOR: OFERTA Y DEMANDA, 1987
(En millones de dólares EE.UU.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA						Balance: Oferta = Demanda	Consumo aparente	DEMANDA				EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total			Al MCCA	Al resto del mundo				
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta						Valor	% de la producción	Valor		
31 Alimentos, bebidas y tabaco	66,4	6,2	27,8	2,6	968,9	52,8	1 063,1	1 009,5	9,8	1,0	43,8	4,5	(18,0)	(22,6)
311/12 Productos alimenticios	62,5	7,2	26,6	3,0	783,3	42,7	872,4	819,8	9,0	1,1	43,6	5,6	(17,6)	(18,9)
313 Bebidas	3,8	2,6	0,4	0,3	143,0	7,8	147,2	146,3	0,7	0,5	0,2	0,1	0,3	(3,6)
314 Industria del tabaco	0,1	0,2	0,8	1,8	42,6	2,3	43,5	43,4	0,1	0,2	0,0	0,0	(0,7)	(0,1)
32 Textiles, prendas de vestir, industria del cuero y calzado	30,1	11,0	13,8	5,2	222,2	12,1	266,1	205,4	24,6	11,1	36,1	16,2	10,8	6,0
321 Textiles	26,3	19,0	5,3	3,8	106,7	5,8	138,3	92,3	18,5	17,3	27,5	25,8	13,2	1,2
322/4 Prendas de vestir y calzado	2,2	2,4	6,2	6,7	84,1	4,6	92,5	78,8	5,2	6,2	8,5	10,1	(1,0)	6,3
323 Cuero	1,6	4,5	2,3	6,5	31,4	1,7	35,3	34,3	0,9	2,9	0,1	0,3	(1,4)	(1,5)
33 Madera y muebles	1,7	3,0	9,1	16,2	45,3	2,5	56,1	54,9	0,4	0,9	0,8	1,8	(8,7)	(0,9)
331 Madera y produc- tos de madera	1,4	5,3	7,3	27,5	17,8	1,0	26,5	26,0	0,1	0,6	0,4	2,2	(7,2)	(1,0)
332 Muebles	0,3	1,0	1,8	6,1	27,5	1,5	29,6	28,9	0,3	1,1	0,4	1,5	(1,5)	0,1
34 Papel, imprentas y editoriales	41,4	38,8	6,3	5,9	58,9	3,2	106,6	84,5	19,9	33,8	2,2	3,7	13,6	(39,2)
341 Papel	38,3	51,3	4,9	6,6	31,5	1,7	74,7	54,7	18,0	57,1	2,0	6,3	13,1	(36,3)
342 Imprentas y editoriales	3,1	9,7	1,4	4,4	27,4	1,5	31,9	29,8	1,9	6,9	0,2	0,7	0,5	(2,9)
35 Productos químicos, plásticos, deriva- dos del petróleo y caucho	288,6	44,2	60,9	9,3	303,5	16,5	653,0	600,6	35,9	11,8	16,5	5,4	(25,0)	(272,1)

Cuadro A.2 (cont.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			Al resto del mundo	Al resto del mundo	Al resto del mundo			
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta									Valor		
351/2/6 Productos químicos y plásticos	163,2	48,8	50,9	16,2	120,5	6,6	334,6	291,2	33,2	27,6	10,2	8,5	(17,7)	(153,0)	
353/4 Derivados del petróleo	110,5	38,6	1,0	0,3	174,7	9,5	286,2	277,4	2,6	1,5	6,2	3,5	1,6	(104,3)	
355 Productos de caucho	14,9	46,3	9,0	28,0	8,3	0,5	32,2	32,0	0,1	1,2	0,1	1,2	(8,9)	(14,8)	
36 Productos minerales no metálicos	10,4	12,0	9,5	10,9	67,1	3,7	87,0	86,3	0,6	0,9	0,1	0,1	(8,9)	(10,3)	
37 Industrias metálicas básicas	54,5	42,2	10,1	14,0	56,4	3,1	129,0	114,4	13,4	23,8	1,2	2,1	(4,7)	(53,3)	
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	273,1	75,7	13,6	3,8	74,2	4,0	360,9	346,6	12,1	16,3	2,2	3,0	(1,5)	(270,9)	
39 Otras industrias manufactureras	4,5	9,9	1,4	3,1	39,5	2,2	45,4	42,5	2,3	5,8	0,6	1,5	0,9	(3,9)	
TOTAL	770,7	27,9	160,5	5,8	1 836,0	100,0	2 767,2	2 544,7	119,0	6,5	103,5	5,6	(41,5)	(667,2)	

Fuente: Cálculos del autor derivados de datos oficiales sobre comercio y producción.

Cuadro A.3

INDUSTRIA MANUFACTURERA DE GUATEMALA: OFERTA Y DEMANDA, 1987
(En millones de dólares EE.UU.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS		
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				Consumo aparente	EXPORTACIONES					Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			Al resto del mundo	Al MCCA	Al resto del mundo	Al MCCA	Al resto del mundo		
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta												
31 Alimentos, bebidas y tabaco	97,9	7,6	22,3	1,7	1 171,9	51,5	1 292,1	1 124,2	40,6	3,5	127,3	10,9	18,3	29,4		
311/12 Productos alimenticios	92,8	8,6	22,0	2,0	963,1	42,3	1 077,9	911,5	39,5	4,1	126,9	13,2	17,5	34,1		
313 Bebidas	5,1	3,1	0,3	0,2	158,1	7,0	163,5	162,7	0,6	0,4	0,2	0,1	0,3	(4,9)		
314 Industria del tabaco	0,0	0,0	0,0	0,0	50,7	2,2	50,7	50,0	0,5	1,0	0,2	0,4	0,5	0,2		
32 Textiles, prendas de vestir, industria del cuero y calzado	54,5	17,0	22,2	6,9	244,2	10,7	320,9	277,7	28,4	11,6	14,8	6,1	6,2	(39,7)		
321 Textiles	48,4	32,0	14,5	9,6	88,5	3,9	151,4	121,5	21,3	24,1	8,6	9,7	6,8	(39,8)		
322/4 Prendas de vestir y calzado	4,4	3,4	4,6	3,6	119,3	5,2	128,3	115,2	7,1	6,0	6,0	5,0	2,5	1,6		
323 Cuero	1,7	4,1	3,1	7,5	36,4	1,6	41,2	41,0	0,0	0,0	0,2	0,5	(3,1)	(1,5)		
33 Madera y muebles	3,6	6,8	2,5	4,7	46,6	2,0	52,7	42,6	5,1	10,9	5,0	10,7	2,6	1,4		
331 Madera y produc- tos de madera	0,0	0,0	2,0	9,6	18,8	0,8	20,8	12,8	3,3	17,6	4,7	25,0	1,3	4,7		
332 Muebles	3,6	11,3	0,5	1,6	27,8	1,2	31,9	29,8	1,8	6,5	0,3	1,1	1,3	(3,3)		
34 Papel, imprentas y editoriales	56,8	36,3	14,0	8,9	65,8	3,8	156,6	149,5	6,7	7,8	0,4	0,5	(7,3)	(56,4)		
341 Papel	47,9	50,5	12,4	13,1	34,5	1,5	94,8	89,1	5,5	15,9	0,2	0,6	(6,9)	(47,7)		
342 Imprentas y editoriales	8,9	14,4	1,6	2,6	51,3	2,3	61,8	60,4	1,2	2,3	0,2	0,4	(0,4)	(8,7)		
35 Productos químicos, plásticos, deriva- dos del petróleo y caucho	543,2	51,1	42,7	4,0	476,1	20,9	1 062,0	931,3	85,6	18,0	45,1	9,5	42,9	(498,1)		

Cuadro A.3 (cont.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	Consumo aparente Valor	DEMANDA				EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION					EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			Al resto del mundo					
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta			Valor			% de la producción	Valor	% de la producción			
351/2/6 Productos químicos y plásticos	341,9	52,2	36,5	5,6	275,8	12,1	653,8	536,8	72,2	26,2	44,2	16,0	35,7	(296,7)	
353/4 Derivados del petróleo	185,8	55,7	2,3	0,7	145,7	6,4	333,8	333,6	0,2	0,1	0,0	0,0	(2,1)	(185,8)	
355 Productos de caucho	16,5	22,0	3,9	5,2	54,6	2,4	75,0	60,9	13,2	24,2	0,9	1,6	9,3	(15,6)	
36 Productos minerales no metálicos	19,5	15,3	1,3	1,0	106,4	4,7	127,2	112,2	10,2	9,6	4,8	4,5	8,9	(14,7)	
37 Industrias metálicas básicas	79,6	58,8	14,6	10,8	41,2	1,8	135,4	121,6	12,0	29,1	1,8	4,4	(2,6)	(77,8)	
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	409,2	80,7	12,9	2,5	85,1	3,7	507,2	494,7	10,5	12,3	2,0	2,4	(2,4)	(407,2)	
39 Otras industrias manufactureras	13,1	41,2	1,5	4,7	17,2	0,8	31,8	29,3	2,1	12,2	0,4	2,3	0,6	(12,7)	
TOTAL	1 277,4	34,7	134,0	3,6	2 274,5	100,0	3 685,9	3 283,1	201,2	8,8	201,6	8,9	67,2	(1 075,8)	

Fuente: Cálculos del autor derivados de datos oficiales sobre comercio y producción.

Cuadro A.4

INDUSTRIA MANUFACTURERA DE HONDURAS: OFERTA Y DEMANDA, 1987
(En millones de dólares EE.UU.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS		
	IMPORTACIONES				PRODUCCION			Balance: Oferta = Demanda	Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Valor			Al MCCA		Al resto del mundo			
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta				Valor	% de la producción	Valor	% de la producción	Al MCCA	Al resto del mundo		
31 Alimentos, bebidas y tabaco	63,4	6,7	6,4	0,7	876,0	47,7	945,8	831,6	4,0	0,5	110,2	12,6	(2,4)	46,8	
311/12 Productos alimenticios	57,2	8,2	6,1	0,9	630,5	34,8	701,8	590,3	4,0	0,6	107,5	16,8	(2,1)	50,3	
313 Bebidas	6,1	3,2	0,3	0,2	182,8	9,9	189,2	189,2	0,0	0,0	0,0	0,0	(0,3)	(6,1)	
314 Industria del tabaco	0,1	0,2	0,0	0,0	54,7	3,0	54,8	52,1	0,0	0,0	2,7	4,9	0,0	2,6	
32 Textiles, prendas de vestir, industria del cuero y calzado	29,5	22,3	2,2	1,7	100,8	5,5	132,5	126,9	3,7	3,7	1,9	1,9	1,5	(27,6)	
321 Textiles	24,6	33,2	2,0	2,7	47,5	2,6	74,1	71,4	1,0	2,1	1,7	3,6	(1,0)	(22,9)	
322/4 Prendas de vestir y calzado	4,1	8,6	0,2	0,4	43,2	2,4	47,5	45,5	1,8	4,2	0,2	0,5	1,6	(3,9)	
323 Cuero	0,8	7,3	0,0	0,0	10,1	0,5	10,9	10,0	0,9	8,9	0,0	0,0	0,9	(0,8)	
33 Madera y muebles	0,8	0,5	0,0	0,0	146,2	8,0	147,0	103,0	3,8	2,6	40,2	27,5	3,8	39,4	
331 Madera y produc- tos de madera	0,1	0,1	0,0	0,0	119,1	6,5	119,2	77,9	3,8	3,2	37,5	31,5	3,8	37,4	
332 Muebles	0,7	2,5	0,0	0,0	27,1	1,5	27,8	25,1	0,0	0,0	2,7	10,0	0,0	2,0	
34 Papel, imprentas y editoriales	38,5	27,6	4,8	3,4	96,0	5,2	139,3	136,3	0,4	0,4	2,6	2,7	(4,4)	(35,9)	
341 Papel	31,4	30,8	4,5	4,4	66,0	3,6	101,9	99,0	0,3	0,5	2,6	3,9	(4,2)	(28,8)	
342 Imprentas y editoriales	7,1	19,0	0,3	0,8	30,0	1,6	37,4	37,3	0,1	0,3	0,0	0,0	(0,2)	(7,1)	
35 Productos quimicos, plásticos, deriva- dos del petróleo y caucho	329,2	47,3	24,6	3,5	342,2	18,6	696,0	687,2	4,6	1,3	4,2	1,2	(20,0)	(325,0)	

Cuadro A.4 (cont.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			Al resto del mundo					
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta						Valor	% de la producción				
351/2/6	Productos químicos y plásticos	158,2	56,2	22,5	8,0	100,6	5,5	281,3	275,1	3,6	3,6	2,6	2,6	(18,9)	(155,6)
353/4	Derivados del petróleo	154,6	42,2	0,1	0,0	211,6	11,5	366,3	364,7	0,0	0,0	1,6	0,8	(0,1)	(153,0)
355	Productos de caucho	16,4	33,9	2,0	4,1	30,0	1,6	48,4	47,4	1,0	3,3	0,0	0,0	(1,0)	(16,4)
36	Productos minerales no metálicos	14,2	14,7	4,4	4,6	77,7	4,2	96,3	93,4	0,3	0,4	2,6	3,3	(4,1)	(11,6)
37	Industrias metálicas básicas	40,9	74,0	3,5	6,3	10,9	0,6	55,3	53,6	1,5	13,8	0,2	1,8	(2,0)	(40,7)
38	Productos metálicos, maquinaria y equipo	247,9	68,3	4,8	1,3	110,4	6,0	363,1	361,6	1,4	1,3	0,1	0,1	(3,4)	(247,8)
39	Otras industrias manufactureras	18,9	19,7	0,2	0,2	77,0	4,2	96,1	94,8	0,5	0,6	0,6	1,0	0,3	(18,1)
TOTAL		783,3	29,3	50,9	1,9	1 837,2	100,0	2 671,4	2 488,4	20,2	1,1	162,8	8,9	(30,7)	(620,5)

Fuente: Cálculos del autor derivados de datos oficiales sobre comercio y producción.

Cuadro A.5

INDUSTRIA MANUFACTURERA DE NICARAGUA: OFERTA Y DEMANDA, 1987
(En millones de dólares EE.UU.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA						Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION			Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total			Al MCCA	Al resto del mundo				
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta						Valor	% de la producción	Valor		
31 Alimentos, bebidas y tabaco	36,4	4,9	3,0	0,4	710,6	55,6	750,0	696,0	1,5	0,2	52,5	7,4	(1,4)	16,1
311/12 Productos alimenticios	34,0	7,0	2,8	0,6	449,0	35,1	485,8	433,7	1,3	0,3	50,8	11,3	(1,5)	16,8
313 Bebidas	2,3	1,2	0,0	0,0	192,0	15,0	194,3	192,9	0,2	0,1	1,1	0,6	0,2	(1,2)
314 Industria del tabaco	0,1	0,2	0,2	0,2	69,6	5,4	69,9	69,3	0,0	0,0	0,6	0,8	(0,1)	0,4
32 Textiles, prendas de vestir, industria del cuero y calzado	49,3	21,6	8,8	3,9	169,6	13,3	227,7	224,8	1,0	0,6	1,9	1,1	(7,8)	(47,4)
321 Textiles	39,0	33,5	8,2	7,0	69,1	5,4	116,2	114,6	0,4	0,6	1,2	1,8	(7,7)	(37,7)
322/4 Prendas de vestir y calzado	9,0	8,8	0,6	0,6	92,8	7,3	102,5	101,3	0,5	0,6	0,7	0,7	(0,1)	(8,4)
323 Cuero	1,3	14,2	0,0	0,1	7,8	0,6	9,0	9,0	0,0	0,0	0,0	0,4	(0,0)	(1,3)
33 Madera y muebles	6,5	10,0	0,1	0,1	58,8	4,6	65,4	63,5	0,7	1,1	1,3	2,2	0,6	(5,2)
331 Madera y produc- tos de madera	6,4	17,8	0,1	0,2	29,6	2,3	36,1	34,8	0,4	1,3	0,9	3,0	0,3	(5,5)
332 Muebles	0,1	0,3	0,0	0,0	29,2	2,3	29,3	28,7	0,3	0,9	0,4	1,3	0,3	0,3
34 Papel, imprentas y editoriales	21,5	33,5	1,2	1,8	41,4	3,2	64,0	62,9	1,1	2,6	0,1	0,1	(0,1)	(21,4)
341 Papel	15,1	64,1	0,9	4,0	7,5	0,6	23,5	22,4	1,1	14,3	0,0	0,6	0,1	(15,0)
342 Imprentas y editoriales	6,4	15,8	0,2	0,5	33,9	2,7	40,5	40,5	0,0	0,0	0,0	0,0	(0,2)	(6,4)
35 Productos químicos, plásticos, deriva- dos del petróleo y caucho	338,8	65,4	19,0	3,7	160,5	12,6	518,2	512,3	4,5	2,8	1,4	0,9	(14,4)	(337,4)

Cuadro A.5 (cont.)

CIIU-2 GRUPOS DE PRODUCTOS	OFERTA							Balance: Oferta = Demanda	DEMANDA					EXPORTACIONES NETAS	
	IMPORTACIONES				PRODUCCION				Consumo aparente	EXPORTACIONES				Al MCCA	Al resto del mundo
	Del resto del mundo		Del MCCA		Valor	% del total	Al MCCA			% de la producción	Al resto del mundo	% de la producción			
	Valor	% de la oferta	Valor	% de la oferta									Valor		
351/2/6 Productos químicos y plásticos	187,3	62,7	15,3	5,1	96,1	7,5	298,8	293,3	4,4	4,6	1,0	1,1	(10,9)	(186,3)	
353/4 Derivados del petróleo	128,5	67,4	1,3	0,7	60,8	4,8	190,6	190,5	0,1	0,2	0,0	0,0	(1,2)	(128,5)	
355 Productos de caucho	23,0	79,4	2,4	8,2	3,6	0,3	28,9	28,5	0,0	1,1	0,4	10,2	(2,3)	(22,6)	
36 Productos minerales no metálicos	9,6	15,3	0,5	0,8	52,7	4,1	62,8	62,5	0,3	0,6	0,0	0,0	(0,2)	(9,6)	
37 Industrias metálicas básicas	40,7	91,9	1,8	4,1	1,8	0,1	44,3	39,8	3,4	188,9	1,1	61,1	1,6	(39,6)	
38 Productos metálicos, maquinaria y equipo	248,6	74,5	5,7	1,7	79,2	6,2	333,5	331,0	2,0	2,5	0,5	0,6	(3,7)	(248,1)	
39 Otras industrias manufactureras	7,4	66,1	0,6	5,4	3,2	0,3	11,2	7,5	0,1	3,1	3,6	112,5	(0,5)	(3,8)	
TOTAL	758,8	36,5	40,5	2,0	1 277,9	100,0	2 077,2	2 000,3	14,6	1,1	62,4	4,9	(25,9)	(696,4)	

Fuente: Cálculos del autor derivados de datos oficiales sobre comercio y producción.

Anexo II

DP/CAM/91/009: Listado de informes preparados

1. Lineamientos de Cooperación Técnica para un Programa de Modernización Industrial en Centroamérica, ONUDI PPD.---, 1993.
2. Integración Económica en Centroamérica: Panorama General de sus Repercusiones en la Modernización Industrial en el Decenio de 1990, UNIDO PPD.240(SPEC.), 13 de abril de 1993.
3. Estructura de Protección e Incentivos a la Industrialización en Centroamérica, ONUDI PPD.---, 1993.
4. Políticas para la Reestructuración Industrial en Centroamérica, ONUDI PPD.---, 1993.
5. Modernización del Sector Industrial en Centroamérica: Hacia la Formulación de un Programa de Acción, ONUDI PPD.---, 1993.
6. Modernización de la Industria Textil de América Central: Posibilidades de cooperación regional, UNIDO PPD.239(SPEC.), 13 de abril de 1993.
7. Competitividad de la Agroindustria de Centroamérica, ONUDI PPD.---, 1993.
8. Modernización del Sector Metalmecánico Centroamericano: Potencial de Cooperación, Necesidades y Limitaciones, ONUDI PPD.---, 1993.
9. Modernización Industrial en Centroamérica: El Subsector Cuero y Calzado, ONUDI PPD.---, 1993.