



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

20473

Distr.
LIMITADA

PPD.264(SPEC.)
14 de diciembre de 1993

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

Original: ESPAÑOL

DP/CAM/91/009 "Asistencia Preparatoria
Diagnóstico y Propuestas de Acción para la
Modernización Industrial en Centroamérica"

POLITICAS PARA LA REESTRUCTURACION INDUSTRIAL
DE CENTROAMERICA

Informe preparado por la Subdivisión de Estudios Regionales y de Países, 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. Las opiniones expresadas en este documento no reflejan necesariamente las de la Secretaría de la ONUDI.

La mención de empresas y de productos comerciales no implica que la ONUDI los respalde.

El presente documento no ha pasado por los servicios de edición de la Secretaría de la ONUDI.

PREFACIO

El presente informe ha sido preparado por la Subdivisión de Estudios por Región y de Países de la ONUDI y forma parte de la serie de resultados del proyecto DP/CAM/91/001 "Asistencia Preparatoria para el Diagnóstico y Propuestas para la Modernización Industrial en Centro América". En el Anexo 1 consta la lista completa de informes del proyecto.

El proyecto, iniciado en 1992, ha sido financiado por el Plan Especial de Cooperación Económica para la América Central (PEC) del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). El cometido principal del proyecto consistió en la realización de análisis sectoriales y subsectoriales como base para la elaboración de propuestas de políticas orientadas a la modernización de la industria centroamericana en el mediano plazo. Las principales esferas de análisis incluyen: las políticas comercial, industrial y financiera; la agroindustria; los textiles y confecciones; 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 1993. Los informes del proyecto incorporan la mas reciente información disponible al momento de la realización del trabajo de campo.

Se agradece a los representantes de los gobiernos centroamericanos¹ del sector privado, de las instituciones nacionales y regionales, al personal nacional e internacional del proyecto y al PNUD, todos los cuales contribuyeron al buen término del proyecto.

¹ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua han sido los países comprendidos por el proyecto.

INDICE

	Página
INTRODUCCIÓN Y RESUMEN	1
I. INVERSIÓN EXTRANJERA	3
II. FORMACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS	5
III. PROTECCIÓN CONTRA LAS IMPORTACIONES	6
IV. INCENTIVOS PARA LAS EXPORTACIONES	8
1. ZONAS FRANCAS	8
2. IMPORTACIÓN TEMPORAL	10
3. INCENTIVOS GENERALES	11
V. COSTO DE LA MANO DE OBRA, LA ENERGÍA Y EL AGUA	13
VI. FACTORES INTERNOS A LAS EMPRESAS QUE AFECTAN SU COMPETITIVIDAD	14
VII. RECOMENDACIONES	17
ANEXO 1. BIBLIOGRAFÍA	25
ANEXO 2. DP/CAM/91/009: LISTADO DE INFORMES PREPARADOS	26

INTRODUCCIÓN Y RESUMEN

Los países centroamericanos llevan cuatro décadas de cooperación a través de tratados bilaterales y multilaterales; el más importante de ellos es el Tratado General que estableció en 1960 el Mercado Común Centroamericano. Sin embargo, las políticas industriales aplicadas a partir de entonces en los cinco países se caracterizan por su falta de uniformidad.

Este informe describe, de manera sucinta, las políticas aplicadas en este momento por los cinco países --Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua-- en cuatro áreas: inversión extranjera, registro de nuevas inversiones, protección arancelaria, e incentivos para las exportaciones extrazonales, factores todos que influyen en la competitividad de las empresas industriales. También cubre otros factores externos a la empresa que afectan su capacidad de competencia, tales como el costo de la mano de obra, la energía y el agua. Desde luego, analiza también los factores internos, tales como gestión empresarial, planificación y control de producción e inventarios, mercadeo, etc.

Tradicionalmente, los gobiernos de la subregión han seguido políticas de "puertas abiertas" para la inversión extranjera; los países han competido incluso entre ellos con el afán de atraer a inversiones foráneas.² Sin embargo, hoy día existen diferencias importantes entre ellos en cuanto al tratamiento que le dan al capital extranjero. Guatemala es el único país donde no se distingue entre inversión nacional y extranjera. En El Salvador y Honduras se prohíbe la inversión extranjera en pequeña escala. En Nicaragua se imponen algunas restricciones a toda inversión foránea, mientras que en Costa Rica, El Salvador y Honduras se estimula la inversión extranjera mediante acceso preferencial a divisas al tipo de cambio oficial.

Largos trámites burocráticos pueden obstaculizar tanto la inversión extranjera como la nacional. En Centroamérica el tiempo mínimo requerido para el registro de una nueva empresa es de dos a tres meses (Costa Rica) a doce meses (Honduras) -- en Nueva York se requieren cuatro horas para realizar la misma gestión.

² Gert Rosenthal notó hace dos décadas que "se ha producido una especie de competencia entre los países para atraer dicho capital, como una manera de mejorar su participación en las exportaciones intrarregionales de artículos manufacturados. De ahí que a nivel nacional se siga una política de 'puertas abiertas' a la inversión extranjera directa, con limitadísimos casos de regulación o control de la misma". "Algunos apuntes sobre el grado de participación de la inversión extranjera directa en el proceso de la integración centroamericana", en *La Integración Económica Centroamericana*, compilado por Eduardo Lizano (Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1975), tomo 1, pág. 273. Véase también Larry Willmore, "Direct foreign investment in Central American manufacturing", *World Development*, junio de 1976, págs. 499-517.

En pequeñas economías como la centroamericana, el arancel externo suele ser más importante que la estructura de mercado porque es el precio de las importaciones, reales o potenciales, el que determina el precio de las manufacturas locales. Por concentrada que sea la producción en una industria, la posibilidad de importaciones se constituye en un medio de regulación pues inhibe el ejercicio de poder en el mercado por parte de los productores.

En los años sesenta los cinco países mantenían un sólo arancel para proteger a las industrias del Mercado Común Centroamericano. A finales de 1970, Honduras salió del Mercado Común, negoció tratados bilaterales en reemplazo del tratado multilateral y estableció su propio arancel externo. A mediados de los años ochenta, los cuatro países restantes dejaron de mantener un arancel común empezando, unilateralmente, un proceso de desgravación arancelaria. Recientemente, los cinco países acordaron volver a establecer un arancel externo común que comenzará a regir a principios de 1995. El nuevo instrumento será menos proteccionista que el del pasado, con un "piso" de 5 por ciento ad valorem y un "techo" de 20 por ciento.

Las restricciones y los impuestos a la importación crean un "sesgo antiexportador": los incentivos para producir para el mercado nacional (o subregional) son mayores que aquellos que se dirigen a la exportación a terceros países. Todos los países de la subregión han intentado compensar, al menos en parte, este sesgo mediante la promoción de exportaciones no tradicionales, sobre todo de manufacturas. La promoción de exportaciones varía mucho de un país a otro, pero en cuatro países incluye regímenes de importación temporal, y en todos incluye regímenes de zonas francas industriales y estímulos a los exportadores que producen básicamente para los protegidos mercados locales. En el presente informe se resumen tanto las diferencias como las semejanzas entre los cinco países.

De igual manera que son heterogéneas las políticas de inversión extranjera, de inscripción de empresas, de protección arancelaria y de incentivos para las exportaciones de los países de la subregión, también lo son los costos de la mano de obra, la energía y el agua. En Costa Rica se pagan los salarios más altos, los cuales casi duplican a los de los otros países. El precio de la electricidad es relativamente uniforme, pero la gasolina es notablemente más cara en Nicaragua y Guatemala, el diesel en Honduras y Guatemala, y el agua potable en Costa Rica y Honduras.

I. INVERSION EXTRANJERA

Guatemala no dispone de una legislación específica sobre la inversión extranjera en el sector manufacturero; por eso, empresas de propiedad nacional y extranjera reciben el mismo trato ante la ley. Sin embargo, existe un registro voluntario para empresas de capital estadounidense que deseen acogerse al Convenio sobre Garantías suscrito entre los Gobiernos de Guatemala y los Estados Unidos.

En el caso de Costa Rica, las leyes tampoco discriminan entre empresas nacionales y extranjeras en el sector manufacturero, pero el Banco Central mantiene un registro de inversiones foráneas. Las empresas que voluntariamente registran su capital extranjero tienen acceso a divisas al tipo de cambio oficial para: a) pagar préstamos (intereses y amortización) cuyo plazo no sea inferior a cinco años; b) repatriar capital (normalmente después de cuatro años, pero puede ser antes); c) repatriar utilidades, sujeto a declaración para el impuesto sobre la renta; d) pagar regalías, sujetas a un impuesto de 20 por ciento, y e) pagar asistencia técnica, sujeto a un impuesto de 30 por ciento y una comisión de 10 por ciento. Este acceso a divisas al tipo de cambio oficial es importante cuando existe gran diferencia entre el tipo de cambio bancario y el del mercado "negro" o paralelo. En estas circunstancias, las empresas extranjeras registradas aventajan a las nacionales y a las no registradas. Los empresarios nacionales no tienen la opción de registrar sus inversiones, lo que sí pueden hacer sus homólogos extranjeros. De ahí que las políticas costarricenses --aplicadas por el Banco Central mediante reglamentos internos y no por el Poder Ejecutivo a través de leyes y decretos-- resultan discriminatorias al favorecer la inversión extranjera.

En Honduras una nueva "Ley de Inversiones" decretado por el Congreso Nacional en junio de 1992, considera que "la inversión extranjera es complementaria de la inversión nacional en el desarrollo económico y requiere de un tratamiento no discriminatorio". Sin embargo, la ley es discriminatoria en dos de sus artículos. Primero, el artículo 20 estipula que "la industria y el comercio en pequeña escala es patrimonio exclusivo de los hondureños y las sociedades mercantiles integradas en su totalidad por hondureños". Aún falta el reglamento que defina "pequeña escala", pero la restricción de inversiones extranjeras a la industria grande y mediana es de potencial importancia. Segundo, el artículo 4 garantiza al inversionista "El acceso a la compra de moneda extranjera para los siguientes fines:

- La importación de aquellos bienes y servicios necesarios para la operación de la empresa incluyendo el pago de regalías, rentas y asistencia técnica;
- El pago de deudas contraídas en el exterior para las operaciones de la empresa y los intereses devengados por las mismas;
- El pago de los dividendos y la repatriación de capitales sobre las inversiones extranjeras registradas bajo la presente ley."

Este artículo discrimina a favor de la inversión foránea, porque solamente el extranjero tiene garantía de divisas para repatriar (o expatriar) su capital y ganancias. Sin embargo, la importancia de esto es mínima, porque en el mismo artículo se garantiza "La apertura de cuentas en moneda extranjera en los bancos del sistema nacional, pudiendo los inversionistas nacionales y extranjeros retirar sus depósitos en forma parcial o total en la misma moneda en que los efectuaron."

Las leyes salvadoreñas, igual que la nueva legislación hondureña, combinan restricciones con estímulos a la inversión foránea. La Constitución de 1950 establece que "el comercio y la industria en pequeño son patrimonios de los salvadoreños por nacimiento y de los centroamericanos naturales." El decreto 505 del 15 diciembre 1961, "Ley de Protección del Comercio y la Industria en Pequeño", define "pequeña" a toda empresa con menos de US\$ 10,000 en capital y prohíbe la inversión de extranjeros salvo "aquellas industrias [que] ... no sean explotadas por salvadoreños o centroamericanos naturales", en cuyos casos se puede otorgar un permiso válido por 10 años, renovable a su término, siempre y cuando no existan empresas salvadoreñas en la misma actividad.

En la "Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera", se exige que toda inversión foránea sea registrada con el Ministerio de Economía en El Salvador. Al capital extranjero registrado se le otorgan los beneficios siguientes, no concedidos a empresas nacionales: a) tenencia de cuentas bancarias en moneda extranjera que no pueden ser convertidas a moneda nacional sin autorización del propietario; b) crédito fiscal para efecto de pago del impuesto sobre la renta, cubierto por la sociedad en la cual se haya efectuado la inversión, y c) acceso a divisas extranjeras al tipo de cambio oficial para repatriar ganancias, pagar préstamos extranjeros, así como regalías y asistencia técnica hasta por un 10 por ciento de las ventas netas, y repatriar capital. Como se puede advertir, estos beneficios son más generosos que los otorgados en Costa Rica y similares a los otorgados en Honduras; en todo caso, para el inversionista, su valor depende de la existencia de una brecha entre el tipo de cambio oficial y el paralelo. Esta brecha no existe hoy día en El Salvador, pero podría volver a presentarse en el futuro, lo que colocaría a los empresarios extranjeros en situación de ventaja sobre los salvadoreños.

Actualmente, los extranjeros no pueden invertir legalmente en Nicaragua. Existe un proyecto de "Ley de Inversiones Extranjeras" que contempla la creación de un Comité de Inversiones Extranjeras, cuya misión es aprobar o rechazar las solicitudes de inversionistas y supervisar su conducta. La Asamblea Nacional aprobó una versión de esta ley el 12 de abril de 1991, pero fue vetada por el Poder Ejecutivo, básicamente porque el Comité de Inversiones Extranjeras constaba de nueve miembros en vez de los cinco solicitados por el Poder Ejecutivo. A juicio de éste, un Comité en el que participen el Ministro de Trabajo, el Director del Instituto Nicaragüense de Recursos Naturales y del Ambiente, un miembro de la Cámara de Industrias

y el alcalde del municipio donde se ubique la inversión dificulta la aprobación de una solicitud. Con esta ley, los principales beneficios para un inversionista, una vez aprobado su plan de inversión, serán: a) "indemnización rápida, adecuada y efectiva en caso de expropiación", y b) acceso a divisas al tipo de cambio oficial para repatriar ganancias y (después de tres años) capital. Además, el Comité de Inversiones "podrá eximir total o parcialmente, el pago de impuestos fiscales y aduaneros". En cambio, el inversionista extranjero está obligado a convertir las divisas que recibe de sus exportaciones en moneda nacional, al tipo de cambio oficial.

En síntesis, en Costa Rica, El Salvador y Honduras se estimula la inversión extranjera otorgándole acceso preferencial a divisas al tipo de cambio oficial, aunque se excluye al extranjero de la pequeña industria en El Salvador y Honduras. En Guatemala se da igual tratamiento al inversionista extranjero que al nacional, mientras que en Nicaragua se imponen algunas restricciones al capital extranjero.

II. FORMACIÓN DE NUEVAS EMPRESAS

Nuevas inversiones implican la creación de nuevas empresas o la ampliación de empresas existentes. La burocracia estatal puede obstruir este proceso haciendo costoso y lento el registro de nuevas empresas. Hernando de Soto (1992), autor del ya famoso libro *El Otro Sendero*, cita como una de las causas del subdesarrollo de su país el hecho que "en el Perú, una persona tardaba 289 días en registrar una empresa frente a las cuatro horas que necesitan en la ciudad de Nueva York."³

En este aspecto, Centroamérica se sitúa cercano al Perú y muy lejos de Nueva York. En Honduras el tiempo mínimo para registrar una nueva empresa es de 12 meses, y en Guatemala se requiere de 10 a 12 meses. En ambos países, si una empresa desea ampliar su capital social, el trámite burocrático es casi tan largo y costoso como lo de formar una nueva empresa. La barrera que enfrenta el inversionista en El Salvador y Costa Rica es menor, ya que estos países permiten el registro de sociedades anónimas de capital variable. Los trámites burocráticos requieren "sólo" de cuatro a cinco meses en El Salvador y de dos a tres meses en Costa Rica. No disponemos de información sobre los trámites para registrar empresas o inversiones en Nicaragua.

Algunos gobiernos centroamericanos están conscientes del desincentivo que representa para la inversión los trámites burocráticos, y están intentando simplificar el sistema. El congreso guatemalteco acaba de emitir una ley creando una "ventana única" para el inversionista, y la "Ley de Inversiones" en Honduras pretende hacer lo mismo.

³ "Para hacer empresa en democracia", *Revista INCAE* 5:2, 1992, pág. 7.

III. PROTECCIÓN CONTRA LAS IMPORTACIONES

Durante más de tres décadas, en los países de Centroamérica se siguió una estrategia de desarrollo "hacia adentro". En consecuencia, se aplicaron aranceles altos a los bienes de consumo final y se exoneraron la importación de maquinaria, materia prima y bienes intermedios para uso de las industrias manufactureras.

Hoy día en los países centroamericanos se han eliminado todas las exoneraciones arancelarias, todas las tarifas específicas (por peso o unidad), y están bajando, paulatinamente, las tarifas ad valorem que gravan la importación de bienes que compitan con la industria local. Esta reforma arancelaria empezó en 1986 en Costa Rica, El Salvador y Guatemala, en 1987 en Nicaragua y en 1990 en Honduras. En los cinco países se han tomado muchas medidas unilaterales, pero se ha asumido el compromiso de volver a un arancel externo común dentro de dos años y medio.⁴ El nuevo arancel centroamericano será menos proteccionista que el del pasado. Habrá sólo cuatro tasas: 5 por ciento para maquinaria, materia prima y bienes intermedios no producidos en la subregión, 10 por ciento para maquinaria, materia prima y bienes intermedios producidos en la subregión, 15 por ciento para bienes de consumo final no producidos en la subregión, y 20 por ciento para bienes finales producidos en la subregión.

La protección arancelaria que rige en los cinco países, y los niveles esperados en 1993, 1994 y 1995 se presentan en el cuadro 1. El arancel máximo, que sería de 20 por ciento, no implica la ausencia de tasas mayores que graven el consumo por razones fiscales o de salud. Los cigarillos y los perfumes, por ejemplo, podrían pagar un impuesto de 100 por ciento, pero estos artículos, producidos localmente para el mercado interno, pagarán impuestos de 80 por ciento sobre su valor ex fábrica. Esto asegura que altos impuestos cobrados en la aduana no se convierten en aranceles de alta protección.⁵

⁴ Los presidentes centroamericanos, en punto 28 de la "Declaración de San Salvador" del 17 de julio de 1991, prometieron instrumentar el 31 de diciembre de 1992 un Arancel Uniforme Centroamericano con "techo de 20 per cent y un piso no menor de 5 per cent", pero los países pueden definir "una lista reducida de productos que alcanzarán los niveles acordados a más tardar el 31 de diciembre de 1994, para los cuales se establecerá un programa de desgravación".

⁵ El punto 28(2) de la Declaración de San Salvador permite la elaboración de "una lista limitada de excepciones de bienes de carácter fiscal que podrán tener un arancel superior al 20 per cent". Si la producción local (actual o potencial) está exento del pago de los aranceles excepcionales, el resultado podría ser el fomento de la producción de estos "bienes de carácter fiscal" con la conseguinte pérdida de ingresos fiscales.

Costa Rica mantiene actualmente aranceles que van desde 5 por ciento, aplicado a la maquinaria y repuestos, hasta un 46 por ciento, aplicado a los "rubros sensitivos" de textiles y calzado. El gobierno mantiene, por razones fiscales, un "piso" arancelario de 10 por ciento para la importación de materia prima y bienes intermedios. Este coloca a la industria costarricense en una posición de desventaja competitiva frente a productores en el resto de Centroamérica, pero la situación está mejor que la que se presentó el año pasado, cuando el "piso" de 10 por ciento se aplicó también a maquinaria y repuestos, y se cobró, además, una sobretasa de 10 puntos porcentuales a toda importación extrarregional. Es de esperar que al final de 1994 regirá un arancel meta con tasas ad valorem de entre 5 por ciento y 20 por ciento.

En El Salvador se aplican actualmente aranceles con tasas entre 5 por ciento y 25 por ciento, excepto a textiles y calzado de cuero, que tienen algunas tasas de 30 por ciento. A mediados de 1993 la tasa máxima bajará a 20 por ciento (25 por ciento para textiles y calzado). En junio de 1994 todos los aranceles se situarán entre 5 por ciento y 20 por ciento. El gobierno salvadoreño no aplica ninguna cuota, sobretasa o depósito previo a las importaciones, y mantiene un tipo de cambio único y libre.

En Guatemala, la estructura arancelaria es muy parecida a la salvadoreña. Al presente, las tasas arancelarias oscilan entre 5 por ciento y 30 por ciento (incluida una sobretasa de tres puntos porcentuales) y el Ministro de Economía tiene programado bajarlas a un máximo de 20 por ciento al principio de 1993.

En Honduras los aranceles legales ya están en un rango de 5 por ciento al 20 por ciento. Sin embargo, se cobran sobretasas de cinco puntos porcentuales para importaciones de cualquier bien (excepto bienes de capital), y de 10 puntos adicionales para bienes de consumo final. En efecto, los productores de Honduras, igual que los de Costa Rica, pagan un arancel mínimo de 10 por ciento para la importación de materia prima y bienes intermedios. No se sabe aún cuando se puede esperar la eliminación del cobro de sobretasas a las importaciones, pero se supone que habrán de eliminarse en 1993.

Algunos gobiernos hondureños, a semejanza de otros en la subregión, han utilizado en ocasiones licencias o permisos de importación y exportación para proteger a ciertos productores o favorecer a los consumidores. Es interesante notar que el actual gobierno, en el artículo 4 de la "Ley de Inversiones", garantiza al empresario "libertad en la importación y exportación de bienes y servicios sin requerimientos de autorizaciones o permisos administrativos previos" y promete respetar "la libre determinación de precios de los productos o servicios que ofrece."

En Nicaragua el arancel máximo se bajó en 1990 a 20 por ciento. Simultáneamente se introdujeron numerosos "impuestos selectivos de consumo". Muchos de ellos, como los cobrados a licores, cigarillos, bebidas gaseosas y cervezas, son efectivamente impuestos de consumo porque gravan tanto el producto nacional como el importado. Otros, sin embargo, son en realidad "sobretasas selectivas a los aranceles" porque el producto nacional está exento del impuesto. Estos "aranceles disfrazados" se cobran a importaciones de cualquier origen (aún de centroamérica) y agregan hasta 40 puntos porcentuales (el caso de galletas finas) al arancel legal. De todos modos, es una medida transitoria: cada seis meses los "impuestos selectivos" bajan, y todos desaparecerán en enero de 1993.

IV. INCENTIVOS PARA LAS EXPORTACIONES

La protección de los mercados nacionales o subregional crea dos tipos de sesgo antiexportador. El primero viene del hecho de que la maquinaria, los equipos, la materia prima y los bienes intermedios se compran a un precio más alto que el fijado por los mismos bienes en el mercado internacional. Entre más alto es el "piso" arancelario, más elevado resulta el costo de estos insumos para el exportador actual o potencial. El segundo sesgo deriva del hecho de que un producto vale más en el mercado local protegido que en los competitivos mercados de exportación, por lo que resulta más atractivo sustituir las importaciones que exportar. Por ambas razones, el volumen de exportaciones es menor de lo que se observaría en un régimen de libre comercio.

1. Zonas francas

La creación de zonas francas industriales es una manera de eliminar, en gran parte, este sesgo antiexportador, al menos para aquellas empresas que allí se instalen. Existen zonas francas en cada uno de los seis países, aunque en Honduras las llaman "zonas procesadores para las exportaciones". En Nicaragua no hay legislación actualizada ni inversiones recientes, pero existe una zona franca constituida antes de la Revolución Sandinista y ahora es administrada por una agencia del gobierno, la Corporación Industrial del Pueblo (COIP).

Empresas instaladas en estos enclaves especiales llamados "zonas francas" laboran típicamente como si estuvieran en un régimen de libre comercio, con libertad de comprar sus insumos en cualquier parte del mundo, manejar sus cuentas en las divisas que deseen, y exportar sus productos a otros países. Además, reciben otros privilegios como reducción de impuestos, y ausencia de los reglamentos que afectan a la industria en el resto del país. La clave del éxito de una zona franca es la libre importación de insumos, con la condición de que éstos se reexporten o se transformen en productos para la exportación. Como bien explica un estudioso de las zonas francas, "aunque los detalles ... varían, una característica universal es la ausencia

casi por completo de gravámenes o de reglamentaciones de importación de bienes intermedios a las zonas".⁶

La legislación costarricense se aleja de esta "característica universal" de zonas francas porque el gobierno protege a los productores de insumos permitiéndoles presentar sus quejas a la Dirección General de Industria. Si esta entidad determina que los productores nacionales pueden igualar las importaciones en términos de precio, calidad y tiempo de entrega, la empresa de la zona franca tendrá que "dar prioridad" al uso de los insumos nacionales.

Con estas restricciones, Costa Rica se aparta del resto del mundo en cuanto a legislación sobre zonas francas. Los empresarios que eligen instalar su planta en una zona franca están motivados, principalmente, por la posibilidad de aumentar su competitividad mediante la evasión de la jurisdicción aduanal del país, por la posibilidad de comprar en cualquier parte del mundo materia prima y bienes intermedios de la calidad deseada y a los mejores precios. Si en Costa Rica se aplicara la legislación al pie de la letra, la competitividad de esas empresas se vería afectada negativamente. Si no se pretende aplicar la ley, sería preferible modificarla para no desanimar los inversionistas. La legislación es totalmente prescindible, porque ninguna empresa va a importar insumos si puede conseguirlos localmente en las mismas condiciones.

Todos los gobiernos de la subregión exoneran el 100 por ciento de los impuestos sobre las ganancias de empresas en zonas francas. (Véase el cuadro 2.) Muchos imponen un límite de 10 o 12 años para estas exoneraciones, pero este suele no ser respetado en la práctica. Las empresas que se instalen en zonas francas son internacionalmente móviles (*footloose*): aquellas que dejan de producir en un país suelen migrar a una zona franca en otro país donde las condiciones son más favorables. Así la exoneración del pago del impuesto sobre las ganancias es casi siempre prorogada al final del período inicial. Impuestos menores tales como impuestos territoriales y impuestos sobre capital instalado también son exonerados, al menos en parte.

Las empresas de una zona franca reciben sus privilegios bajo la condición de que exporten su producción y que ésta se utilice dentro de la zona, o se reexporten todos los productos importados. Sin embargo, las leyes de la subregión permiten la venta de parte de la producción a compradores en el territorio nacional, sujeto, desde luego, al pago de la totalidad de los aranceles correspondientes. En Guatemala se permite la venta de hasta un 20 por ciento de la producción en el mercado local, y en Costa Rica, hasta un 40 por ciento. En El Salvador y en Honduras, la ley no fija límites, pero las ventas al mercado nacional siempre requieren de aprobación de las autoridades gubernamentales. (Véase de nuevo el cuadro 2.)

⁶ Peter G. Warr, "Zonas francas industriales y política comercial", Finanzas y Desarrollo, junio de 1989, pág. 34.

Un requisito que hace menos atractiva la zona franca para una empresa es la necesidad de instalarse físicamente en un área determinada. Sin embargo, los países se muestran flexibles cuando se presentan problemas de esta índole. En este momento, cerca de 100 empresas están operando en las zonas francas de Costa Rica, y dos tercios de ellas han construido "plantas satélites" fuera del área física de la zona franca debido a dificultades en la contratación de mano de obra o, en algunos casos, a problemas de contaminación ambiental que justifican alejarse de otras plantas industriales. El Decreto No. 461 de El Salvador, del 15 de marzo de 1990, es más explícito. De hecho, es una "Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales" que permite (artículo 20) que las "empresas que exporten la totalidad de su producción ... y que por razones técnicas no estén ubicadas en zona franca, podrán solicitar que su establecimiento sea declarado recinto fiscal ...". Y los exportadores que operen en recinto fiscal tienen (artículo 22) los mismos incentivos fiscales que aquellos que operan en zona franca.

2. Importación temporal

El régimen de importación temporal tiene cierta ventaja sobre el de zonas francas en que permite la instalación en cualquier parte del país de plantas que ensamblan o "maquilan" insumos importados para la exportación, de manera que se puede aprovechar la infraestructura existente, sin necesidad de inversiones costosas en nuevos parques industriales. Este régimen es similar a los "recintos fiscales" de El Salvador, pero mucho más flexible. El industrial tiene que garantizar que los insumos importados temporalmente se exportarán dentro de un tiempo determinado, normalmente de un año. No hay ninguna otra restricción en la subregión sobre estas importaciones. Con excepción de El Salvador, los países permitan también la importación sin impuestos de maquinaria y equipos. Igual que para las empresas en zona franca, cada país exonera esta actividad del pago del impuesto sobre las ganancias. (Véase el cuadro 3.)

Las ventas al mercado local están prohibidas para plantas operando con el régimen de importación temporal en Costa Rica y Honduras. El Salvador y Guatemala permiten ventas sin límites y sólo se requiere el pago de los impuestos arancelarios vigentes para el producto final. El maquilador en El Salvador recibe además un bono de 8 por ciento del valor agregado, pero sólo cuando exporta su producción fuera de la subregión. En Nicaragua no existe por el momento legislación explícita para esta actividad, ni proyecto de ley alguno.

Universalmente, la importación temporal ha sido concebida para apoyar a los exportadores que utilizan muchos insumos importados con poco valor agregado nacional, pero las leyes de los países de la subregión no definen con claridad los requisitos para hacer uso de este régimen. Una manera de definir si una actividad es de maquila o no es determinando que porcentaje del valor esta actividad agrega al producto. En Guatemala, el

Decreto No. 29-89, define la actividad de maquila "como aquella orientada a la producción y/o ensamble de bienes, que ... contengan como mínimo el cincuenta y uno (51 por ciento) por ciento de mercancías extranjeras", es decir, un máximo de 49 por ciento de valor agregado nacional. Pero la diferencia entre maquila y no maquila carece de importancia en Guatemala, porque cualquier empresa puede aprovechar los beneficios del régimen de admisión temporal.

3. Incentivos generales

Las empresas que producen en zonas francas o con regímenes de importación temporal lo hacen casi exclusivamente para la exportación. Aún cuando se permita ventas en el mercado local, el productor enfrenta aranceles iguales a los que enfrenta una fábrica localizada en el extranjero. La gran mayoría de las empresas industriales de Centroamérica producen para el protegido mercado local, y algunas de ellas tienen la posibilidad de exportar al menos una parte de su producción. Existe legislación más flexible para estos "exportadores parciales" en cada país de la subregión.

El cuadro 4 resume los incentivos para la exportación de manufacturas no tradicionales en cada uno de los seis países. Los incentivos no son aplicables para exportaciones destinadas a países de la subregión, pero sí a las que se realizan a empresas en zonas francas. La legislación salvadoreña es, sin duda, la más simple: consiste en otorgar en efectivo el "8 por ciento del valor libre a bordo o valor f.o.b. como compensación, tanto sobre los impuestos de importación como de otros indirectos generados por la actividad exportadora" (artículo 3 del Decreto No. 460 del 15 de marzo de 1990). Esta simplicidad es su principal virtud, porque facilita los trámites burocráticos. Además, con este sistema El Salvador incentiva los exportadores sin exonerarlos del pago de aranceles de importación, estimulando así el uso de insumos nacionales. La desventaja del sistema resulta del hecho de que no todos los insumos pagan el mismo arancel ni toda producción enfrenta el mismo sesgo antiexportador; por eso una única tasa de compensación puede ser excesiva para unas actividades y deficiente para otras.

Los demás países ofrecen diversos estímulos a sus exportadores. Todos permitan la importación libre de impuestos de maquinaria, equipos e insumos utilizados en la producción de bienes para los mercados de exportación. También en todos se exoneran, aunque en diferente medida, las empresas del pago de impuestos las ganancias generadas por la actividad exportadora. En Nicaragua sólo se exime el 80 por ciento de los impuestos; en Guatemala y Honduras se limitan la exoneración a 10 años.

En Costa Rica desde 1972 se otorgan Certificados de Abono Tributario (CATs) que originalmente valían 15 por ciento del valor f.o.b. (*free on board*), o libre a bordo, es decir, valor puesto en el barco o avión sin flete ni seguros) de las exportaciones no-tradicionales. Ha sido un estímulo muy costoso para el Estado, por lo que el gobierno decidió eliminar, gradualmente, la emisión de CATs durante los próximos años.⁷ Actualmente Costa Rica ofrece CATs de 8 por ciento del valor f.o.b. de las exportaciones dado un valor agregado nacional de 35 por ciento pero menos que 40 por ciento, e incrementos de 1 por ciento para cada cinco puntos adicionales de valor agregado hasta un máximo de 12 por ciento para exportaciones que incorporan 55 por ciento o más valor agregado nacional. En Nicaragua se ofrece un CAT del 15 por ciento del valor f.o.b. de las exportaciones, sin importar el valor agregado nacional de estas importaciones. Esto podría implicar estímulo excesivo para actividades de ensamblaje o maquila, pero el incentivo es transitorio, y bajará a 10 por ciento en 1993, 5 por ciento en 1995 y cero en 1997.

Guatemala y Honduras son los únicos países de la subregión donde no se ofrece a los exportadores de manufacturas ni bono en efectivo ni certificado de abono tributario. Además, son los únicos en gravar estas exportaciones. El impuesto es pequeño (1.5 por ciento y 1 por ciento del valor, respectivamente) pero su presencia no ayuda a eliminar el sesgo antiexportador. Y la existencia de un impuesto, por pequeño que sea, deja abierta la posibilidad de una alza de la tasa en algún momento en el futuro.

Dos de los países -- El Salvador y Guatemala -- dan incentivos a todos los exportadores de manufacturas no-tradicionales, por pequeño que sea el volumen de las exportaciones o el porcentaje de valor agregado nacional. El Salvador, en la misma ley de reactivación de las exportaciones, ofrece incentivos aún a los exportadores de productos tradicionales (definidos como café, azúcar y algodón) si los sometan a un proceso de transformación que agregue un mínimo de 30 por ciento de valor agregado nacional. En Costa Rica se exige que las exportaciones tengan un mínimo de 35 por ciento de valor agregado nacional para recibir incentivos en la forma de CAT. Honduras limita los beneficios a empresas relativamente grandes, con la exigencia de que las exportaciones proporcionen por lo menos 25 empleos directos. En Nicaragua, algunos exportadores

⁷ Alexander Hoffmaister, en el artículo "The cost of export subsidies: evidence from Costa Rica", *IMF Staff Papers*, March 1992, calcula que entre 1984 y 1989 cada dólar gastado en CATs generó \$1.34 en exportaciones brutas, y 80 centavos en insumos importados que se incorporaron en los bienes exportados. Así, un dólar en subsidios generó, en promedio, exportaciones netas de solamente 54 centavos. En este periodo la mayoría de las exportaciones no-tradicionales recibieron CATs del 15 por ciento, sujeto solamente al requisito de un mínimo de 35 por ciento de valor agregado nacional.

potenciales no reciban estímulo, porque los incentivos son sólo para aquellas empresas que exportan el 25 por ciento o más de su producción.

V. COSTO DE LA MANO DE OBRA, LA ENERGÍA Y EL AGUA

Los salarios mínimos vigentes en cada país centroamericano se indican en el cuadro 5 junto con las "cargas sociales" que encarecen la mano de obra. Conviene destacar que el concepto de salario mínimo se refiere al sector industrial en total, y no a empresas específicas. Numerosas empresas, sobre todo las grandes, y las que exportan gran parte de su producción, pagan salarios más altos, pero también contratan personal más capacitado y con mayores posibilidades de capacitarse.

Es interesante advertir la gran dispersión de salarios y de "cargas sociales" en Centroamérica. Los salarios más altos son los de Costa Rica, alrededor del doble de los de los otros cuatro países. Las vacaciones anuales establecidas por ley son relativamente generosas (30 días) en Nicaragua y los feriados (17 días) también. Las prestaciones totales como porcentaje del salario base son más altas en Nicaragua (64 por ciento) que en cualquier otro país, debido en parte a la costumbre de entregar a los operarios cada mes una canasta familiar de productos básicos; las más bajas son las otorgadas en Honduras y El Salvador (27 por ciento).

Hay un costo adicional cuando una empresa despide una persona por razones ajenas a su comportamiento, lo cual no está incluido en los cálculos del cuadro 5. En cada país centroamericano, estas prestaciones legales son de un mes de salario para cada año trabajado.

El costo de la energía y el agua afecta, al igual que el costo de la mano de obra, la competitividad de la industria manufacturera en Centroamérica. Las tarifas eléctricas difieren poco entre un país y otro, pero son más altas en Guatemala, seguidas de las de Costa Rica y Nicaragua. Empresas con alto consumo de electricidad pagan menos por kwh, y aquellas con poco consumo pagan mucho más que los promedios indicados en el cuadro 5. También es importante destacar que en el precio no se considera el costo de interrupciones de electricidad, y éstas son frecuentes en El Salvador y Nicaragua. El precio de la gasolina es notablemente más alto en Nicaragua y Guatemala, lo del diesel en Honduras y Guatemala y lo del agua potable en Costa Rica y Honduras.

VI. FACTORES INTERNOS A LAS EMPRESAS QUE AFECTAN SU COMPETITIVIDAD

Los factores que afectan los costos de producción discutidos hasta ahora son externos a las empresas industriales y no son controlables por ellas. Existen también factores internos que se reflejan en el desempeño de la empresa. Este tema es complejo y varía de empresa a empresa, por lo que hace necesario investigar casos individuales.

Un análisis* de 358 plantas de diversos tamaños en siete ramas industriales (alimentos, confección de ropa, textiles, cuero y calzado, madera y muebles, industria química y metalmecánica) muestra que aunque la gran mayoría de ellas atraviesan una situación económica muy difícil, se pudo concluir en diversas oportunidades que una mejora en la eficiencia de las plantas no depende tanto de la modernización de los equipos o de la realización de cuantiosas inversiones sino más bien de la implementación de mecanismos para mejorar la gestión empresarial, aprovechar al máximo la materia prima, mejorar la planificación y el control de inventarios, la comercialización, etc. En otros casos resulta indispensable modernizar la maquinaria, pero este hecho por sí solo no produce un aumento sostenido de la eficiencia; los factores antes señalados también son necesarios para lograrlo.

Son pocas las empresas centroamericanas que han renovado su maquinaria y no se puede negar que ese hecho contribuye a la baja productividad industrial. Esto es particularmente válido en las ramas que, a nivel mundial, han experimentado un acelerado cambio tecnológico en los últimos 20 años, como son las industrias metalmecánica, química y textil (en algunos casos, debido a la obsolescencia de los equipos es difícil conseguir repuestos). Debe mencionarse, sin embargo, que en otras ramas (alimentos elaborados, muebles de madera, confección y cuero) las empresas grandes y medianas cuentan con maquinaria adecuada, aunque en muchos casos ésta requiere mantenimiento y pequeñas innovaciones que la harían más productiva.

La gestión empresarial es crítica porque permite aliviar

* El análisis hecho bajo proyecto CAM/89/012 fue publicado en Santiago de Chile el 8 de octubre de 1990 con el título *Reconversión industrial en Centroamérica* (LC/G.1640) y en *Centroamérica* en número 47 (julio de 1990) de la *Revista de la Integración y el Desarrollo de Centroamérica*, una publicación semestral del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE). Véase también Larry Willmore y Jorge Mattar, "Reconversión industrial, apertura comercial y papel del Estado en Centroamérica", *Revista de la CEPAL* 44, agosto de 1991, págs. 7 a 20, y los estudios de caso en Edna Camacho y Claudio González (compiladores), *Apertura comercial y ajuste de las empresas* (Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica, 1992), págs. 179 a 238.

diversos problemas que de otra forma se acumulan y se refuerzan entre sí, creando cuellos de botella que pueden paralizar el funcionamiento de la empresa. En la mayoría de las empresas grandes y medianas visitadas existen sistemas de gestión modernos, según los cuales las diversas áreas están a cargo de especialistas en quienes se delegan responsabilidades específicas; en cambio en las unidades de menor tamaño, el propietario realiza personalmente las funciones de administración, proveeduría, producción, ventas, etc. En las empresas microindustriales prevalecen sistemas de administración familiar que entorpecen las labores propiamente empresariales, lo que se traduce en ineficiencias que obstaculizan el crecimiento de la empresa. Con todo, la mayor parte de las empresas requiere fortalecer su gestión empresarial, mostrar mayor agresividad y dinamismo para enfrentar el reto de la competencia y, eventualmente, exportar a terceros mercados.

Los niveles de utilización de la capacidad instalada de las plantas están muy deprimidos. Aún en industrias productoras de bienes de consumo generalizado --alimentos, calzado, confección, muebles-- no se alcanza siquiera un 60 por ciento en promedio. La excepción son las empresas de El Salvador, Guatemala y Honduras que fabrican tejidos planos, las que están al tope de su capacidad, debido en parte a las ventas que realizan fuera de Centroamérica.

La planificación y el control de la producción se dificultan debido a que las empresas carecen de programas específicos y a diversos factores que afectan sobre todo a las empresas pequeñas, como la disponibilidad de materia prima, descompostura de los equipos, ausencias laborales, inestabilidad de la demanda e incertidumbre acerca de su evolución futura. También se constataron deficiencias en el proceso de producción y en el control de inventarios. El aprovechamiento de la materia prima en la rama del cuero y en la de muebles es subóptimo; además, la fabricación de muebles está demasiado diversificada (una empresa fabrica 85 tipos de muebles y sólo cuatro de ellos tienen piezas estandarizadas). En las empresas metalmecánicas no hay modelos productivos ni departamentos de planeación; para determinar el monto de producción, se utiliza como modelo la experiencia pasada de ventas, de pedidos y de inventarios; éstos últimos se llegan a acumularse hasta por seis meses, lo que, además del costo financiero, deteriora los materiales (oxidación). Las empresas textileras tienen que adquirir algodón para largos períodos, pues sólo así pueden garantizar su calidad uniforme, lo que da lugar a problemas financieros por la inmovilización del capital y por la creación de pasivos elevados.

En materia de control de calidad, es sorprendente que el 45 por ciento de las empresas entrevistadas carece de sistema alguno para verificar la calidad de las materias primas, los procesos o el producto final. Además, se pudo percibir en muchos casos una visión equivocada del control de calidad, consistente en realizar inspecciones visuales y apreciaciones subjetivas que atribuyen más importancia al aspecto que a las cualidades intrínsecas del producto o la materia prima. Es frecuente que

se confíe en los proveedores o que se encargue a los mismos trabajadores el control de calidad de los insumos. En casos extremos, se llega a identificar el control de calidad con la selección y registro de productos defectuosos al final del proceso productivo. La mayoría de las empresas pequeñas no están conscientes de la importancia de la calidad y se desconocen las normas aceptadas internacionalmente. Se agrega a lo anterior la carencia de laboratorios de análisis y pruebas y el poco uso que se hace de los existentes. Asimismo, se presta poca atención a los efectos en el medio ambiente de los desechos y residuos de las empresas.

La mayor parte de las empresas no realiza actividades de diseño. Ello es particularmente relevante en las producciones de bienes de consumo final, en las que la diferenciación del producto es crucial para la venta. El diseño se realiza normalmente copiando del extranjero, atendiendo a especificaciones de los clientes o bien --y estos casos son los menos-- lo realizan modelistas/diseñadores especializados. En la rama de alimentos, el embalaje y el etiquetado presentan deficiencias que reducen las oportunidades de exportación de las empresas. En la industria de muebles de madera hace falta capacidad de diseño artístico que combine las habilidades de la región con los gustos y preferencias del consumidor internacional.

La capacitación de la mano de obra es un problema en prácticamente todas las empresas, y, en tanto refleja deficiencias en el sistema educativo, es un factor externo a la empresa. Como resulta muy difícil encontrar trabajadores calificados, normalmente las mismas empresas entrenan a los operarios, internalizando el factor capacitación. Sin embargo, dicha formación no siempre da resultados positivos, pues es frecuente que sean los mismos operarios con alguna experiencia quienes capaciten al personal recién ingresado. Por otro lado, se considera que los programas que ofrecen los centros de capacitación laboral no responden en general a las expectativas de los empresarios. Además, el elevado índice de rotación de las planillas --debido en buena medida a los bajos salarios, especialmente en las empresas pequeñas-- desalienta los esfuerzos de los industriales por capacitar a su personal. El problema es particularmente relevante en estos momentos, en que las necesidades de modernización industrial demandan mayores niveles en la calificación de los trabajadores y técnicos.

Desde la perspectiva empresarial quizás el problema más señalado sea el del financiamiento. Prácticamente todas las empresas visitadas lo colocaron como el principal obstáculo al crecimiento. Sin embargo, sin perder de vista su importancia, no se debe exagerar. En muchas ocasiones los problemas de liquidez no son más que el reflejo de otros problemas al interior de la empresa que se expresan en la estrechez financiera. Por ejemplo, un pronóstico de ventas deficiente puede llevar a la compra excesiva de insumos o a la contratación de personal extra que, al no realizarse las ventas esperadas, ocasionarán problemas financieros en la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

En conclusión se presentan las siguientes recomendaciones:

1. Es de suma importancia que Centroamérica vuelva lo más pronto posible a un arancel externo común, tal como los presidentes prometieron en la "Declaración de San Salvador" del 17 de julio de 1991;
2. El "piso" de 5 por ciento en el nuevo arancel tiene la ventaja de reducir la protección otorgada a actividades intensivas en insumos importados, pero tiene la desventaja de castigar las exportaciones. Para fomentar las exportaciones, es aconsejable crear mecanismos para garantizar al exportador directo y al indirecto (el que vende materia prima y bienes intermedios al exportador) la libre compra de insumos a precios internacionales. El uso de certificados de abono tributario (CATs) o "drawback generalizado", como el pago de 8 por ciento del valor de las exportaciones que hace el gobierno salvadoreño, genera problemas fiscales en el país exportador y represalias el país importador;
3. Para fomentar la reestructuración industrial, hay que facilitar la creación e inscripción de nuevas empresas. El tiempo y el costo que implica el simple registro de una empresa en Centroamérica es excesivo. Además, los países deben considerar si realmente les conviene poner al inversionista extranjero en situación de ventaja o desventaja frente al inversionista nacional;
4. Por las mismas razones que un gobierno facilita la creación de una empresa, debe permitir también su "muerte natural". Una quiebra, por traumática que sea para el empresario y para sus empleados, hace posible que el negocio en quiebra pase a manos de otro empresario capaz de transformarlo. En ningún caso debe el Estado comprar una empresa en problemas o quebrada. La libre entrada y salida de empresas es saludable en una economía de mercado;
5. Existe consenso en Centroamérica en cuanto a que la modernización industrial es una función empresarial en la cual el Estado no debe jugar un papel directo. Costa Rica abandonó su experimento con comités público-privados de reconversión y trasladó el programa a la Cámara de Industria. En El Salvador, la Dirección de Industria del Ministerio de Economía, al contrario de lo previsto, nunca llegó a funcionar como secretaría técnica del Programa de Apoyo a la Reconversión Industrial; la Asociación Salvadoreña de

Industriales (ASI) ya cuenta con financiamiento para tres años y ha empezado el Programa con diez técnicos y cuatro administrativos.⁹ La Cámara Industrial en Guatemala tiene un programa similar, aunque más modesto, y las cámaras en Honduras y Nicaragua tienen interés en entrar en esta actividad;¹⁰

6. En Centroamérica existe una fuerte convergencia en modos de enfocar la problemática de la reestructuración industrial. El enfoque subregional tiene importantes ventajas: i) Muchos de los problemas del sector industrial son comunes a los cinco países de manera que un país puede aprender de las experiencias de los otros. ii) Las economías centroamericanas son pequeñas, y existen economías de escala en la asistencia técnica (industriales de más de un país pueden aprovechar la visita de un solo especialista).

⁹ El financiamiento es de 18 millones de colones (aproximadamente dos millones de dólares), de los cuales 11 millones son de USAID.

¹⁰ Para mayor información, consultar el informe "Modernización del Sector Industrial en Centroamérica: Hacia la Formulación de un Programa de Acción", ONUDI, PPD.---, febrero de 1993.

Cuadro 1
ARANCELES DE IMPORTACION
(porcentajes)

	Rango 1992	Rango 1993	Rango 1994	Rango 1995
Costa Rica	5 - 46 ^{a/}	5 - 40	5 - 31	5 - 20
El Salvador	5 - 30	5 - 25	5 - 20	5 - 20
Guatemala	5 - 30 ^{b/}	5 - 20	5 - 20	5 - 20
Honduras	5 - 35 ^{c/}	5 - 20	5 - 20	5 - 20
Nicaragua	5 - 60 ^{d/}	5 - 20	5 - 20	5 - 20

Fuente: Información proporcionada por SIECA y los ministerios de economía de cada país.

- a/** Una sobretasa temporal de dos puntos porcentuales para importaciones extra-regionales fue eliminado en marzo de 1992. El Banco Central de Costa Rica exigió depósitos previos hasta finales de 1991.
- b/** Incluye sobretasa de tres puntos porcentuales a importaciones extrarregionales.
- c/** Incluye sobretasa general (excepto maquinaria y equipos) de cinco puntos porcentuales y una adicional de diez puntos para productos finales.
- d/** Incluye impuestos selectivos de consumo de hasta 40 puntos porcentuales que funcionan como aranceles de importación.

Cuadro 2

REGIMENES DE ZONAS FRANCAS INDUSTRIALES

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras
Exoneración de impuestos				
Importación de maquinaria e insumos	100% a/	100%	100%	100%
Ganancias	100% 8 años 50% 4 años	100% 10 años, prorrogable	100% 12 años	100%
<u>Ventas al mercado local</u>	Hasta 40%, sujeto a aprobación	Sin limite, sujeto a aprobación	Hasta 20%, sujeto a aprobación	Sin limite "cuando no haya produ- cción naci- onal de las mismas", sujeto a aprobación

Fuente: Leyes de cada país.

a/ Normalmente no hay restricciones para importaciones a la zona, pero se puede llegar a restringir las de materia prima o insumos si la Dirección General de Industria determina que productores nacionales pueden satisfacer las condiciones de precio, calidad y tiempo de entrega requeridas por las empresas importadores.

Cuadro 3

REGIMENES DE IMPORTACION TEMPORAL (MAQUILA, DRAWBACK)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras
<u>Exoneración de impuestos</u>				
Importación de maquinaria	100%	--	100%	100%
Importación de insumos	100%	100%	100%	100%
Ganancias	100% ^{a/}	100% 10 años, prorrogable	100%, 10 años	100%, 10 años
<u>Ventas al mercado local</u>	No	Sin limite, con sólo pagar los impuestos correspon- dientes	Sin limite, con sólo pagar los impuestos correspon- dientes	No
<u>Incentivos para las exportaciones</u>	No	Reintegro de 8% del valor agregado	No	No

Fuente: Leyes de cada país.

a/ En el caso de inversiones extranjeras registradas, al repatriar las ganancias se cobra un impuesto de 15%.

Cuadro 4

INCENTIVOS PARA LAS EXPORTACIONES DE MANUFACTURAS NO TRADICIONALES

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Exoneración de impuestos					
Importación de maquinaria e insumos	100%	--	100%	100%	100%
Ganancias	100% a/	--	100% 10 años	100% 10 años	80%
Impuestos a las exportaciones					
Certificado de abono tributario (CAT)	Hasta 12% del valor FOB b/	--	--	--	15% del valor FOB c/
Reintegro en efectivo	--	8% del valor FOB	--	--	--
Requisitos	Mínimo 35% valor agregado nacional	--	--	Proporcionar por lo menos 25 empleos directos	Exportar por lo menos 25% de su producción

Fuente: CEPAL, sobre las bases de las leyes nacionales.

a/ En el caso de inversiones extranjeras registradas, al repatriar las ganancias se cobra un impuesto de 15%.

b/ Baja cada año y desaparece en el año 1997.

c/ Baja a 10% en 1993, a 5% en 1995 y desaparece en 1997.

Cuadro 5 ^{a/}

COSTO DE MANO DE OBRA, ENERGIA Y AGUA
(Dólares)

	El				
	Costa Rica	Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Salario mínimo mensual	153.31	83.00	68.00	85.00 ^{b/}	76.00
Seguro social (%)	14.0	13.25	10.0	7.0	12.0
Otros impuestos (%)	8.0	--	1.3	1.0	2.0
Feriatos pagados (días/año)	6	11	12	11	17 ^{c/}
Vacaciones pagadas (días/año)	15	15 ^{d/}	15	10 ^{e/}	30
Aguinaldo anual (días)	30	10 ^{f/}	30	30	30
Canasta de alimentos (%)	--	--	--	--	26.3
Total prestaciones (%)	36.7	26.6	28.5	27.3	64.2
Costo total por mes	209.57	105.08	87.38	108.20	124.79
Semana laboral (horas)	48	44	44	44	48
Costo total por hora	1.02	0.56	0.46	0.57	0.60
Tipo de cambio por US\$	138.30	8.10	5.09	5.40	5.00
Electricidad (\$/kWh) ^{g/}	0.06	0.05	0.07	0.05	0.06
Gasolina regular (\$/galón)	1.29	1.45	1.76	1.32	1.90
Diesel (\$/galón)	1.09	0.87	1.17	1.19	1.10
Agua potable (\$/M ³) ^{h/}	0.60	0.08	0.11	0.31	0.10

Fuente: SIECA y investigación propia.

^{a/} Los datos corresponden al principio de 1992.

^{b/} Salario mínimo legal para empresas con más de 15 empleados; para aquellas con 6 a 15 empleados, el salario mínimo es de 14% más bajo; para aquellas hasta con cinco empleados, es de 30% más bajo.

^{c/} Solamente en Managua; en el resto de Nicaragua son 15 los días feriatos pagados por ley.

^{d/} Las vacaciones anuales requieren de un pago adicional de 30% del salario correspondiente.

^{e/} Para empleados con menos de dos años laborados; con dos años las vacaciones pagadas son de 12 días; con tres años son de 15 días, y con cuatro años o más, de 20 días.

- f/ Este es el bono anual para personas con menos de tres años laborados; para las personas con 3 a 10 años laborados, el bono es de 15 días de salario; para las personas con 10 años en adelante, el bono legal es de 18 días de salario.
- g/ Promedio aproximado para uso industrial.
- h/ Costo en la ciudad capital de cada país.

ANEXO I. BIBLIOGRAFÍA

- Camacho Mejia, Edna y Claudio González Vega (compiladores), Apertura comercial y ajuste de las empresas, Academia de Centroamérica, San José, Costa Rica, 1992.
- CEPAL, Reconversión industrial en Centroamérica, LC/G.1640, Santiago de Chile, 8 de octubre de 1990.
- De Soto, Hernando, "Para hacer empresa en democracia", Revista INCAE 5:2, 1992, págs. 5 a 11.
- Hoffmaister, Alexander, "The cost of export subsidies: Evidence from Costa Rica", IMF Staff Papers, marzo de 1992, págs. 148 a 174.
- Rosenthal, Gert, "Algunos apuntes sobre el grado de participación de la inversión extranjera directa en el proceso de la integración centroamericana", en La Integración Económica Centroamericana, comp. Eduardo Lizano (Fondo de Cultura Económica, México, D.F., 1975), tomo 1, págs. 272 a 296.
- SIECA, "Políticas económicas vigentes en los países centroamericanos a enero de 1992", Guatemala, febrero de 1992.
- SIECA, "Precios que inciden en los costos de producción del sector industrial de los países del istmo centroamericano a enero de 1992", Guatemala, febrero de 1992.
- Warr, Peter C., "Zonas francas industriales y política comercial", Finanzas y Desarrollo, junio de 1989.
- Willmore, Larry, "Direct foreign investment in Central American manufacturing", World Development, junio de 1976, págs. 499 a 517.
- Willmore, Larry y Jorge Máttar, "Reconversión industrial, apertura comercial y papel del Estado en Centroamérica", Revista de la CEPAL 44, agosto de 1991, págs. 7 a 20.

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.---
2. Economic Integration in Central America: An Overview of Implications for Industrial Modernization in the 1990s, UNIDO PPD.---, 240 (SPEC.), 13 April 1993.
3. Estructura de Protección e Incentivos a la Industrialización en Centroamérica, ONUDI PPD.---
4. Políticas para la Reestructuración Industrial en Centroamérica, ONUDI PPD.---
5. Modernización del Sector Industrial en Centroamérica: Hacia la Formulación de un Programa de Acción, ONUDI PPD.--
6. Industrial Modernization in the Central American Textile Industry: The Potential for Regional Cooperation, UNIDO PPD. 239 (SPEC.), 13 April 1993.
7. Competitividad de la Agroindustria de Centroamérica, ONUDI PPD.---
8. Modernización del Sector Metalmecánico Centroamericano: Potencial de Cooperación, Necesidades y Limitaciones, ONUDI PPD.---
9. Modernización Industrial en Centroamérica: El Subsector Cuero y Calzado, ONUDI PPD.---