



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

20474

Distr.
LIMITADA

PPD.265(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"

ESTRUCTURA DE PROTECCION E INCENTIVOS A LA
INDUSTRIALIZACION EN 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

	<u>Página</u>
I. INTRODUCCION	1
II. LAS PAUTAS DE INDUSTRIALIZACION	2
1. Características generales	2
2. Los costos de factores	3
3. El contenido factorial de las exportaciones industriales	4
III. LOS INSTRUMENTOS DE INTERVENCION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL	7
1. El arancel externo común	7
2. Los aranceles externos actuales	9
3. El arancel pagado y las exoneraciones	14
4. Las sobretasas	16
5. Las restricciones cuantitativas	16
6. La imposición (promoción) a las exportaciones	18
7. La imposición al consumo	20
8. Los acuerdos bilaterales	21
9. Los regímenes cambiarios	2
IV. LA PROTECCION A LA VENTA INTERNA	24
1. Las estimaciones de protección actuales	24
2. El sesgo anti-exportador de la política comercial	33
3. El arancel externo común propuesto	34
4. Los cambios en el sesgo anti-exportador	35

V.	LA PERCEPCION EMPRESARIAL DEL EFECTO DE LA APERTURA UNILATERAL Y DEL ACUERDO DEL MCCA	37
1.	El problema	37
2.	Fuente y métodos de las encuestas	38
3.	Las escalas de producción	38
4.	Las fuentes de competitividad	39
5.	El aumento de competitividad en exportaciones	39
6.	Resultados generales	40
VI.	RESUMEN Y CONCLUSIONES	42

CUADROS

CUADRO II-1:	GUATEMALA Y COSTA RICA, CONTENIDO FACTORIAL DOMINANTE DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES	5
CUADRO III-1:	CENTROAMERICA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992, FRECUENCIA ABSOLUTA Y DISPERSION POR PAISES Y SECTORES (Z)	10
CUADRO III-2:	CENTROAMERICA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992, FRECUENCIA ABSOLUTA Y DISPERSION POR TIPO DE BIEN (Z)	12-13
CUADRO III-3:	GUATEMALA, ARANCEL PAGADO E IMPORTACIONES EXONERADAS (1981 Y 1991)	15
CUADRO III-4:	GUATEMALA, IMPORTACIONES SUJETAS A RESTRICCIONES CUANTITIVAS (1984 Y 1992), MAGNITUD RELATIVA RESPECTO DE LA PRODUCCION E IMPORTACIONES POR SECTOR CIU EN 1981 Y 1991	17
CUADRO IV-1:	CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992. PROTECCION NOMINAL POR PAISES Y SECTORES (CIU 2 DIGITOS)	26

CUADRO IV-2:	CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992. PROTECCION NOMINAL POR PAIS, TIPO DE BIEN Y SECTOR (CUII 2 DIGITOS)	27
CUADRO IV-3:	GUATEMALA Y COSTA RICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992, PROTECCION NOMINAL POR TIPO DE BIEN Y SECTRO (CIU 2 DIGITOS)	28
CUADRO IV-4:	CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, PROMEDIOS Y DISPERSION POR PAISES Y TIPO DE BIEN	29
CUADRO IV-5:	CENTROAMERICA, TARIFAS EQUIVALENTES EN PRODUCTOS SELECCIONADOS	31
CUADRO IV-6:	HONDURAS, ESTIMACIONES DE PORTECCION ARANCELARIA NOMINAL Y EFFECTIVA CORRESPONDIENTES A LA REFORMA VIGENTE EN 1988 (1) Y EN 1992(2) POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA CIU (2 DIGITOS)	32
APENDICES		46

I. INTRODUCCION

El objeto de este trabajo es el de analizar las evidencias respecto de las pautas de industrialización y los problemas concernientes a la estructura de protección e incentivos a la industrialización en Centroamérica, buscando aportar elementos sobre la interfase entre las políticas comercial e industrial que permitan orientar tareas futuras.

A principios de los años 60 se negoció un arancel externo común (AEC) y, básicamente, libre comercio entre los países asociados: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica, que así formaron el mercado común centroamericano (MCCA). Hacia fines de dicha década el conflicto entre El Salvador y Honduras separó a éste último como miembro del mercado común, adoptando su propio arancel y regulando las relaciones comerciales con sus anteriores asociados a través de acuerdos bilaterales.

Asimismo, los efectos del arancel externo común fueron modificados a través de instrumentos multilaterales como el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales y otros introducidos a nivel de cada país. Entre estos se destacaron las restricciones no arancelarias, la imposición (promoción) de exportaciones, los impuestos al consumo no neutrales y las restricciones cambiarias. Por ello, la globalidad en el análisis contribuiría a la armonización de instrumentos requerida en un mercado común y aseguraría la neutralidad de los mismos respecto de los incentivos previstos a través de la política tarifaria.

En la presentación de las evidencias específicas se han realizado estimaciones ad-hoc, pero también se han utilizado cómputos ya existentes (algunos realizados por éste autor) con criterios comparativos o ejemplificativos. En cualquier caso, la información se presenta como un paralelo entre los países asociados, o por la información disponible comparando sólo Guatemala y Costa Rica como representativos de los países que habían adherido al arancel externo común en 1986. El presente trabajo comienza (sección II) con un sobrevuelo a las pautas de industrialización observadas, seguido por una discusión sobre los costos de factores y el contenido factorial de las exportaciones industriales. Luego, la sección III se concentra en el análisis de los principales instrumentos de intervención en el comercio internacional utilizados en Centroamérica. En forma complementaria, en la sección IV se presentan estimaciones del efecto sobre los incentivos relacionados con la protección a las ventas internas. En estas dos últimas secciones se describen, entre otras cosas, las condiciones arancelarias vigentes en Mayo de 1992, señalando los niveles del AEC de 1986 y las modificaciones unilaterales posteriores. La sección V se propone completar el análisis discutiendo algunas dimensiones de la percepción empresarial en cada uno de los países respecto de la apertura unilateral en curso y la relacionada con el MCCA. Por último, se presentan las principales conclusiones.

II. LAS PAUTAS DE INDUSTRIALIZACION

Esta sección comienza con las características principales de la industrialización Centroamericana, su relación con la política comercial e industrial y su efecto en el sistema de precios relativos, focalizando sus implicaciones posteriores en el contenido factorial de las exportaciones industriales.

1. Características generales

Durante la década del 60 los países Centroamericanos crecieron con tasas de 5 por ciento al 6 por ciento por año, con niveles más altos para la industria manufacturera.² En la primera parte de la década siguiente dicho ritmo se mantuvo con menor intensidad en Honduras; y en la segunda parte, en El Salvador y Nicaragua el crecimiento fue sustancialmente menor al promedio. En la década del 30 esta tendencia se interrumpe, especialmente en la primera parte de la misma, con recuperación en la segunda localizada en algunos países como Costa Rica (en menor medida en Guatemala) asociados a programas de promoción de exportaciones y ajuste estructural.

La interrupción de la tendencia de crecimiento relacionada con la sustitución de importaciones tuvo su indicador importante en la modificación del comercio interno al mercado común, el que después de alcanzar 1/4 de las exportaciones totales en 1980 declinó a fines de la década a la mitad.³

Las pautas de industrialización seguidas consistieron, en primer lugar, en la sustitución de importaciones de bienes de consumo, importándose la mayor parte de las materias primas y bienes de capital necesarios para dicho proceso. Una dimensión temporal ayudaría a clarificar los efectos del arancel sobre los incentivos a la actividad productiva.

Es decir, en un primer momento la política arancelaria proveyó señales claras al sistema de incentivos internos, tanto por el lado de la protección que recibían las industrias que competían con las importaciones, como así también por la disminución de costos resultante de un sistema generoso de exoneraciones a los aranceles sobre materias primas y bienes de capital.

Luego, una vez abastecido el mercado interno (regional) se intentó remover el sesgo anti-exportador relacionado con la protección de las importaciones, lo cual se realizó a través de programas de promoción de exportaciones que se difundieron en el área a partir de la experiencia de Costa Rica. Dicha política tuvo un impacto especialmente importante en este país,

² Datos de CEPAL, en base a estadísticas nacionales.

³ World Bank, (1989), "Trade liberalization and economic integration in Central America".

complementado posteriormente (segunda parte de la década del 80) a través de una racionalización unilateral de los niveles arancelarios. En este caso, el impacto resultante en la composición de las exportaciones fue notable, posibilitando una sustancial diversificación de las mismas, tema sobre el cuál se seguirá elaborando.

2. Los costos de factores

El siguiente paso fue tratar de identificar algunas distorsiones en los costos de factores de producción que contribuyan a la explicación de lo acontecido en el pasado. De la teoría de proporción de factores se infiere que si un país está relativamente bien dotado de algún factor, éste debería ser el de menor costo relativo, y de tal manera, sería un incentivo para el uso de tecnologías intensivas en el mismo.

Respecto del factor trabajo, encontramos que el salario nominal de un trabajador puede no representar el ingreso monetario del mismo, pero especialmente, tampoco indicará el costo para el empleador. El primero por su eventual contribución al financiamiento de fondos específicos, el segundo por la existencia de prestaciones adicionales que aumentan los costos laborales. En cuanto a esto último, el porcentaje de recargo en concepto de las prestaciones es del orden de 1/3 en cada uno de los países.⁴ Aquí la mayor dispersión corresponde al salario mínimo legal que es (en US\$): Guatemala, 30; El Salvador, 84; Honduras, 40; Nicaragua, 50; Costa Rica, 153.⁵

Estos mayores costos de un factor abundante fueron reforzados en términos relativos (como se verá en mayor detalle en secciones posteriores), con aranceles menores para bienes de capital; también, con incentivos fiscales que implicaban exoneraciones tarifarias generosas; observándose adicionalmente en algunos países tasas de interés negativas; lo que en conjunto significaba un aumento de la rentabilidad privada de los proyectos.

Es decir, las tasas de retorno asociadas a la política comercial anterior, reforzadas por incentivos fiscales y tasas de interés negativas resultaron en actividades manufactureras capital-intensivas, donde el objetivo de empleo asociado a la industrialización sustitutiva de importaciones tampoco pudo realizarse en la medida de lo deseado. De tal manera, las políticas de industrialización basadas en el mercado ampliado

⁴ Incluye los siguientes ítems: Seguro social y otros impuestos, feriados y vacaciones pagadas, aguinaldo anual, y en Nicaragua canasta de alimentos.

⁵ Ver para mayor detalle: "Precios que inciden en los costos de producción del sector industrial de los países del istmo centroamericano". Segunda reunión de gabinetes económicos de los países del istmo centroamericano, Montelimar, Nicaragua, (14/15 de noviembre de 1991).

resultante del mercado común introdujo diferencias en los precios relativos de factores, alterando parcialmente el patrón de especialización productiva y la elección de técnicas utilizadas. Esto afectó en mayor medida a las actividades no basadas en recursos naturales, pues los sectores que internalizan las rentas de recursos naturales pueden subsistir con una gama más amplia de incentivos.

3. El contenido factorial de las exportaciones industriales

En Centroamérica, el caso que puede encontrarse respecto del sector transable de la economías es la distinción de tres actividades básicas: Agricultura, Agro-industrias y Otras industrias. El sistema arancelario existente a principios de la década del 60 (arancel externo común) implicaba mayores tasas para bienes de consumo, respecto de bienes intermedios y de capital. El mayor costo de los insumos de origen local era más importante en las Otras industrias, con lo que el sesgo anti-exportador era el mayor por tal concepto en ausencia de promoción de exportaciones.⁶ Por su parte, las Agro-industrias internalizaban la competitividad internacional del sector agropecuario recibiendo una alta tasa de protección al valor agregado por ventas en el mercado interno; es decir, en esta situación incluso una tarifa uniforme a la industria manufacturera no hubiera producido uniformidad en las tasas de protección efectiva, porque las Otras industrias adquirirían sus insumos a precios superiores a los internacionales.

De ahí el interés de analizar el contenido factorial de las exportaciones industriales, tratando de distinguir aquellas basadas en recursos naturales de las que tienen un mayor contenido de trabajo y tecnología. El resultado puede verse en el Cuadro II-1, donde debido a la restricción en la información disponible sólo se presenta la situación de la segunda parte de la década del 80 para Guatemala y Costa Rica.

⁶ El generoso sistema de exoneraciones se aplicaba a los insumos no producidos.

CUADRO II-1
GUATEMALA Y COSTA RICA, CONTENIDO FACTORIAL DOMINANTE
DE LAS EXPORTACIONES INDUSTRIALES.

GUATEMALA			
	1987	1989	1991
RECURSOS NATURALES	35.4	35.2	32.4
TRABAJO NO CALIFICADO	22.9	30.9	38.3
TECNOLOGIA	21.4	16.1	13.7
TRABAJO CALIFICADO	20.2	17.8	15.7
	100.0	100.0	100.0

COSTA RICA		
	1987	1988
RECURSOS NATURALES	32.9	30.9
TRABAJO NO CALIFICADO	20.9	20.0
TECNOLOGIA	16.0	15.0
TRABAJO CALIFICADO	19.6	20.9
MAQUILA	10.6	13.2
	100.0	100.0

FUENTE: Estimación propia. Los datos se originaron en estadísticas de la SICCA complementadas con datos nacionales para los que se dispuso información. Para la determinación de las proporciones de contenido factorial dominante, se ha supuesto que como el capital es el factor de mayor movilidad no debería ser considerado como una fuente de ventajas comparativas. Los items correspondientes a las exportaciones industriales fueron seleccionados en: UNIDO, (1982), "Changing patterns of trade in world industry: an empirical study of revealed comparative advantage". Los items de la CUCI (con la actualización correspondiente a la REV.2) se imputaron a cada categoría factorial según los siguientes criterios: recursos naturales, consulta con expertos; trabajo no calificado, se trata de aquellas posiciones CUCI correspondiente a sectores según la CIU con el valor agregado por trabajador más bajo (en base a estadísticas de EEUU) tomado de Krause, L.B. (1984), "Australia's comparative advantage in international trade" in Caves, R.E. and Krause, L.B., "The Australian economy, a view from the north", quien se basara finalmente en estimaciones de Balassa, B. (1977) "A stages approach to comparative advantage". World Bank working paper 256; el resto, aunque es difícil distinguir entre contenido de tecnología y trabajo calificado, se los discriminó de acuerdo a la intensidad de I & D (respecto del valor agregado) en EEUU de los respectivos sectores involucrados.

En un trabajo anterior sobre el contenido factorial de las exportaciones industriales de 23 países en vías de desarrollo referidos a la década del 70,⁷ se pudo constatar que dichas experiencias tenían en común una reducción del contenido de recursos naturales en las mismas, respecto de trabajo no calificado, tecnología y trabajo calificado. Habría indicaciones que esta norma se estaría reproduciendo en las observaciones realizadas para Guatemala y Costa Rica en la segunda parte de la década del 80, donde la liberalización comercial trajo mayor consistencia entre exportaciones, intensidad factorial y dotación de recursos.

En Guatemala, el resultado fue un fuerte aumento del contenido factorial de trabajo no calificado (principalmente tejidos, vestuario y productos de vidrio). Así dicha proporción pasó del 23 por ciento en 1987⁸ al 38 por ciento en 1991, con una reducción de menor importancia en el contenido de recursos naturales, respecto de la disminución del correspondiente a tecnología (productos medicinales, desinfectantes, y polímeros), y trabajo calificado (perfumería y cosméticos, llantas, maquinaria eléctrica, herramientas y caños de hierro).

En Costa Rica, con menores observaciones, el cambio observado en los dos años analizados también indica disminución del contenido de recursos naturales y aumento de las proporciones de maquila, comportamiento consistente con el relativo éxito de la promoción de exportaciones relacionado con los contratos de exportación, las zonas francas y la importación temporal. Respecto de los contenidos factoriales específicos, aparte de los items señalados para Guatemala se agregarían: en trabajo no calificado, los muebles; en tecnología, fertilizantes y equipos para distribución de electricidad; en trabajo calificado, papel y cartón, laminados de hierro, y cajas metálicas. Por último, considerando a la maquila de Costa Rica como un caso de contenido dominante de trabajo no calificado, podría concluirse sobre la similitud de lo acontecido con éste contenido factorial en ambos países, asociado a la promoción de exportaciones y a la racionalización del sistema de incentivos, a los que nos referiremos en las secciones siguientes.

⁷ Berlinski, J. (1989), "Política comercial y contenido factorial dominante en exportaciones de un conjunto de países en vías de desarrollo", Documento de trabajo, Instituto T. Di Tella.

⁸ Magnitud similar a la que correspondió a fines de la década del 70.

III. LOS INSTRUMENTOS DE INTERVENCION EN EL COMERCIO INTERNACIONAL

Los instrumentos utilizados en Centroamérica para el control de importaciones y la imposición (promoción) de exportaciones son de naturaleza multilateral, bilateral o nacional. Entre los primeros se destaca el Arancel Externo Común y el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales, entre los segundos cabe señalar, especialmente, los acuerdos entre Honduras y sus anteriores asociados para la definición del status del comercio intra-regional y los bilaterales de alcance parcial; hoy, en el nivel nacional co-existen las modificaciones unilaterales al arancel, las distorsiones asociadas a restricciones cuantitativas remanentes, impuestos al consumo no neutrales, imposición (promoción) a las exportaciones, y el efecto de algunos regímenes cambiarios restrictivos.

Es decir, a partir de la introducción de los instrumentos multilaterales hubo otras acciones relacionadas con la necesidad de mantener la recaudación fiscal; también las de remover, en alguna medida, el sesgo anti-exportador de la política comercial a través de la promoción de exportaciones, especialmente de manufacturas. La complejidad aumentó a principios de la presente década como consecuencia de acentuarse los controles cuantitativos, utilizados desde principios de la misma con el fin de generar un saldo de la balanza de comercio necesario para el pago de los servicios de la deuda externa. Al respecto, actualmente la importancia relativa de los instrumentos para-arancelarios se ha reducido, y en algunos casos como el de Costa Rica, la promoción de exportaciones que había tomado la mayor importancia en ese país está en vías de ser discontinuada con un calendario ya fijado.⁹

1. El arancel externo común

El arancel externo común centroamericano introducido a principios de los años 60 era uno de los principales instrumentos multilaterales subyacentes en las importantes tasas de crecimiento económico que tuvieron lugar en dicha década. Dicho arancel se encontraba complementado por el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales que a través de la exoneración de impuestos (entre ellos los tarifarios) contribuyó a los resultados indicados.

El arancel externo común tenía entonces dos columnas, una específica la otra ad valorem. Una vez computado el equivalente

⁹ Aparte de los datos de base obtenidos en las entrevistas realizadas en los países y en la SIECA (Junio de 1992), se ha utilizado como referencia general: CEPAL, (1991), "Políticas industriales de centroamérica y Panamá", LC/MEX/R.314/Rev.1; y SIECA, (1991), "Políticas económicas vigentes en los países centroamericanos a Octubre de 1991", Segunda reunión de gabinetes económicos de los países del istmo centroamericano, Montelimar, Nicaragua, (14/15 de Noviembre de 1991).

ad valorem total, este tenía mayores niveles para bienes de consumo que para bienes intermedios y de capital.¹⁰ Sin embargo, la brecha entre las tasas por tipo de bien era diferente en el pasado, así en 1972¹¹ la distancia entre bienes de consumo no duradero y el resto era sustancialmente mayor, la modificación obedeció a la erosión producida en el equivalente ad valorem del arancel específico debido a la inflación internacional.¹²

Luego de abandonar el mercado común a principios del 70 modificando unilateralmente su estructura arancelaria, Honduras negoció a partir de entonces márgenes de preferencia en acuerdos bilaterales que resultaron así un sustituto imperfecto de la existencia anterior de libre comercio. Dicho arancel nacional tomó como punto de partida el arancel externo común, por lo que en términos generales se repetía en este caso lo ya referido en el párrafo anterior respecto del escalonamiento por tipo de bien y del componente específico de la tarifa.¹³

En 1985, Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua negociaron una nueva propuesta. La misma contenía elementos de modernización (introducción de aranceles ad valorem, actualización de la nomenclatura y de los criterios de valor en aduana), también implicaba derogar la legislación relacionada con el arancel vigente, como el Protocolo de San José y las exoneraciones arancelarias otorgadas a la industria manufacturera a través del Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales. Lo acordado consistió en dividir el arancel en tres partes: la I) incluía productos negociados, la II) aquellos en proceso de negociación, la III) correspondía a bienes donde los países se reservaban el manejo de sus niveles tarifarios. Esta última parte, por ejemplo, correspondía al caso de automotores donde se

¹⁰ Ponderado por el valor de las importaciones, ver Berlinski, J. (1985), "Guatemala, trade regime and export promotion", Mayo.

¹¹ Berlinski, J. (1974), "Análisis comparativo de algunas características del sistema arancelario aplicado a las importaciones extra-regionales en Centroamérica", SIECA.

¹² El efecto de la inflación internacional no fue uniforme debido a que la importancia relativa del equivalente ad valorem del específico en el equivalente ad valorem total era diferente según el tipo de bien que se tratara, por ejemplo, en 1972 era mayor en bienes de consumo no duradero y en materias primas para la industria que en bienes de capital.

¹³ Berlinski, J. (1986), "Honduras, estructura de protección de la industria manufacturera", Julio.

hubiera requerido de instrumentos complementarios (impuestos selectivos al consumo) que algunos países (por ejemplo, Guatemala) no disponían.¹⁴

Finalmente, luego de un período de modificaciones arancelarias unilaterales a partir de 1987, en Julio de 1991 Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua y Costa Rica suscribieron el Acuerdo Multilateral Transitorio de Libre Comercio, el mismo caducará con la vigencia del acuerdo definitivo en 1993. De tal manera, a partir de 1995 se pondrá en vigencia un nuevo arancel externo común.

2. Los aranceles externos actuales

En esta sección se discutirá en detalle la estructura arancelaria actual (mayo de 1992) en cada uno de los países para las partes I y II del arancel negociado en 1985. En general el arancel comprende aproximadamente entre 1700 y 1900 items de la Nomenclatura Arancelaria Uniforme de Centroamérica (NAUCA II). En el Cuadro III-1 se presenta la frecuencia relativa de 6 niveles de arancel comprendidos entre 5 por ciento y 30 por ciento, indicando que las tasas arancelarias se distribuyen con las siguientes pautas: los promedios aritméticos generales toman valores más altos (15 por ciento) para Costa Rica y de sólo 8 por ciento para Nicaragua, con dispersión elevada. La mayor frecuencia relativa se encuentra en la tasa del 5 por ciento con el 40 por ciento/50 por ciento (excepto en Costa Rica y Nicaragua) del total de items, seguido por una importancia relativa del 77 por ciento para los aranceles del 7 por ciento en Nicaragua, entre 8 por ciento y 50 por ciento para las tarifas del 10 por ciento, y entre 6 por ciento/37 por ciento para los niveles del 20 por ciento.

Sin embargo, el agregado mencionado promedia la distribución de tasas de acuerdo a los grandes sectores económicos identificados, donde son sustancialmente más bajas para Agricultura y Minería que para Industria, con una dispersión sustancialmente menor en los sectores primarios altamente concentrados en el nivel arancelario del 5 por ciento y del 7 por ciento en Nicaragua.

¹⁴ Los resultados de tal negociación se encuentran en la primera columna de los cuadros identificada como AEC, observándose en el total tarifas más altas y con mayor dispersión que las vigentes. Así, en los tramos de tasas de hasta 30 por ciento se encontraba el 71 por ciento de los items, magnitud que se reduce al 52 por ciento en el caso de los bienes de consumo no duradero.

		AEC	GU	ES	HO	NI	CR		AEC	GU	ES	HO	NI	CR
I. TOTAL DE LA ECONOMIA							II. AGRICULTURA							
NIVELES	5	45.6	48.5	48.6	39.0		9.3	44.6	49.5	44.6	40.2			3.8
	7	0.5				77.3	0.2	6.9					74.3	1.9
	10	6.3	12.8	8.4	21.4	9.5	49.9	12.9	29.1	19.8	24.5	14.9	14.9	52.4
	15	1.3			9.8	4.4	3.4	2.0			6.9	1.0	6.7	
	20	8.5	19.8	34.6	29.9	5.6	7.2	3.0	18.4	34.7	28.4	4.0	11.4	
	30	8.8	18.8	5.6			0.7	5.9	2.9					
SUBTOTAL		71.0	100.0	99.2	100.0	96.9	70.7	75.2	100.0	99.0	100.0	94.1	76.2	
RESTO		29.6		0.8		3.1	29.3	24.8		1.0		5.9	23.8	
TOTAL		100.6	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ITEMS		1688	1800	1817	1675	1780	1930	101	103	101	102	101	105	
PROMEDIO		20.0	13.3	12.5	11.5	8.2	14.8	18.1	10.0	11.2	11.2	7.7	13.4	
DESVIO STD.		19.2	9.8	8.3	6.3	3.6	9.3	18.5	6.5	6.7	6.3	3.2	7.6	
DISPERSION		1.0	0.7	0.7	0.5	0.4	0.6	1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.6	
MAXIMO		100	30	50	20	20	50	60	30	20	20	20	33	
MINIMO		1	5	2	5	1	1	1	5	2	5	1	1	
III. MINERIA							IV. INDUSTRIA							
NIVELES	5	67.9	71.4	71.4	71.9		20.7	45.2	48.1	48.5	38.2			9.4
	7					96.6		0.1					77.2	0.1
	10	21.4	25.0	17.9	15.6	3.4	72.4	5.6	11.6	7.6	21.3	9.3	49.4	
	15							1.2			10.1	4.7	3.2	
	20	7.1	3.6	10.7	9.4			8.9	20.2	37.1	30.4	5.8	7.0	
	30							9.1	20.1	6.0			0.8	
SUBTOTAL		96.4	100.0	100.0	96.9	100.0	93.1	70.2	100.0	99.2	100.0	97.0	69.9	
RESTO		3.6			3.1		6.9	29.8		0.8		3.0	30.1	
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ITEMS		28	28	28	32	29	29	1559	1669	1688	1541	1650	1796	
PROMEDIO		7.5	6.8	7.5	7.5	7.1	8.8	20.3	13.6	12.7	11.6	8.2	15.0	
DESVIO STD.		4.4	3.4	4.8	4.8	6.6	2.8	19.3	10.0	8.4	6.3	3.6	9.4	
DISPERSION		0.6	0.5	0.6	0.6	0.1	0.3	1.0	0.7	0.7	0.5	0.4	0.6	
MAXIMO		20	20	20	20	10	15	100	30	50	20	20	50	
MINIMO		5	5	5	5	7	1	1	5	5	5	1	1	

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA (VER DETALLE EN APENDICE I).
 AEC: ARANCEL EXTERNO COMUN ICCA, 1986; GU: GUATEMALA; ES: EL SALVADOR; HO: HONDURAS; NI: NICARAGUA;
 CR: COSTA RICA.

Dada la naturaleza agregada de esta distribución y el importante peso relativo de la industria manufacturera se buscó realizar una clasificación por tipo de bien (industrial) que indicara mejor la dispersión existente entre distintas categorías. En el nivel de tasa del 5 por ciento (Cuadro III-2) se encuentran concentrados los ítems arancelarios correspondientes a Guatemala, El Salvador y Honduras: en Bienes de consumo no duradero (16 por ciento al 26 por ciento), Combustibles (entre 56 por ciento y 79 por ciento), Materias primas con 53 por ciento/57 por ciento, y Bienes de capital (55 por ciento/72 por ciento). El otro nivel de alta concentración de frecuencia es el de 7 por ciento correspondiente a Nicaragua, mientras que la tasa del 10 por ciento es muy importante para Costa Rica. El nivel de tarifa del 20 por ciento es importante en El Salvador y Honduras para los Bienes de consumo (duradero/no duradero), y Materiales de construcción.

En Costa Rica la situación actual es de mayor complejidad, pues se encuentra en proceso una racionalización de la estructura arancelaria programada hasta 1994 con modificaciones intermedias ya pautadas.¹⁵ En el cuadro mencionado se vuelcan los resultados por grandes sectores correspondientes a 1930 ítems de la nomenclatura arancelaria, aquí también para darle mayor transparencia al cuadro se ha querido representar los niveles tarifarios más importantes en vez de considerar tramos, el cuadro completo puede verse en el Apéndice I. El escalonamiento tarifario todavía era en mayo 1992 muy notable, debido a que en los seis tramos elegidos, de hasta 30 por ciento, se encontraba algo más de la mitad de los ítems correspondientes a Bienes de consumo no duradero, y 3/4 de los correspondientes al resto de las categorías.

Esta distinta composición de tasas se refleja en los promedios por tipo de bien, es más alto en Bienes de consumo no duradero (10 por ciento/20 por ciento) y con menor dispersión que la del promedio de la industria manufacturera (excepto en Nicaragua y Costa Rica); en el otro extremo se encuentran los Bienes de capital (7 por ciento/12 por ciento), y con valores algo superiores las Materias primas con tasas entre 8 por ciento/13 por ciento, en ambos con mayor o igual dispersión al del nivel general (industrial) excepto en Bienes de capital de Nicaragua donde es menor.

¹⁵ Los periódicos del 6 de junio (1992) indicaban que dentro de las medidas anunciadas para frenar la caída del tipo de cambio nominal se incluía también una anticipación de las pautas arancelarias indicadas en el Decreto 21177 (MEIC).

CUADRO III-2
CENTROAMERICA, ANUNCIO VIGENTE EN MAYO 1972, FRECUENCIA ABSOLUTA Y DISPERSION POR TIPO DE BIEN (%).

		NEC	GU	ES	NO	NI	CR						
		NEC	GU	ES	NO	NI	CR	NEC	GU	ES	NO	NI	CR
I. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO													
NIVELES	5	19.0	25.6	26.1	15.6		3.3	38.4	39.0	41.1	10.7		2.3
	7	0.5				57.9	0.2					79.7	
	10	9.3	16.9	12.5	20.9	16.4	32.9	10.6	17.1	10.7	32.0	10.6	55.3
	15	1.5			13.9	8.1	6.2	0.5			14.0	1.4	2.3
	20	6.8	24.5	52.5	49.6	13.6	10.0	11.6	16.7	41.1	43.3	7.7	13.2
	30	14.8	32.9	10.0			1.3	4.5	27.1	6.1			
SUBTOTAL		51.9	100.0	99.1	100.0	96.0	54.0	65.7	100.0	99.0	100.0	99.5	73.1
RESTO		48.1		0.9		4.0	46.0	34.3		1.0		0.5	26.9
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ITENS		399	425	432	417	429	450	198	210	197	178	207	219
PROMEDIO		31.3	17.8	16.3	14.9	9.7	20.0	21.8	15.1	13.5	14.5	8.4	16.4
DESVIO STD.		22.1	10.1	8.1	5.8	4.9	11.4	18.3	10.4	8.4	5.4	3.6	9.6
DISPERSION		0.7	0.6	0.5	0.4	0.5	0.6	0.8	0.7	0.6	0.4	0.4	0.6
MAXIMO		80	30	50	20	20	50	70	30	35	20	20	46
MINIMO		1	5	5	5	1	1	1	5	5	5	1	1
III. COMBUSTIBLES													
NIVELES	5	52.8	55.6	57.9	79.0		12.6	56.4	57.4	58.6	53.0		9.3
	7					95.8						81.8	0.1
	10	1.4	6.9	1.3	1.6	4.2	56.3	4.0	7.6	6.2	19.0	7.0	58.3
	15				4.8		1.1	1.2			8.0	4.9	2.7
	20	12.5	31.9	46.8	14.5		1.1	7.3	19.4	28.3	20.0	2.4	4.4
	30	6.9	5.6				3.4	8.6	15.6	6.0			0.6
SUBTOTAL		73.6	100.0	100.0	100.0	100.0	74.7	77.5	100.0	99.1	100.0	96.1	75.5
RESTO		26.4					25.3	22.5		0.9		3.9	24.5
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ITENS		72	72	76	62	71	67	683	748	773	675	742	815
PROMEDIO		15.4	11.5	11.2	7.7	7.1	12.7	16.0	12.2	11.3	9.7	7.7	12.8
DESVIO STD.		12.7	8.2	7.4	5.6	6.6	6.3	17.0	9.6	8.3	5.9	3.0	7.4
DISPERSION		0.8	0.7	0.7	0.7	0.1	0.5	1.1	0.8	0.7	0.6	0.4	0.6
MAXIMO		45	30	20	20	10	30	100	30	35	20	20	50
MINIMO		2	5	5	5	7	5	1	5	5	5	1	1
IV. MAT. PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS													
NIVELES	5	52.8	55.6	57.9	79.0		12.6	56.4	57.4	58.6	53.0		9.3
	7					95.8						81.8	0.1
	10	1.4	6.9	1.3	1.6	4.2	56.3	4.0	7.6	6.2	19.0	7.0	58.3
	15				4.8		1.1	1.2			8.0	4.9	2.7
	20	12.5	31.9	46.8	14.5		1.1	7.3	19.4	28.3	20.0	2.4	4.4
	30	6.9	5.6				3.4	8.6	15.6	6.0			0.6
SUBTOTAL		73.6	100.0	100.0	100.0	100.0	74.7	77.5	100.0	99.1	100.0	96.1	75.5
RESTO		26.4					25.3	22.5		0.9		3.9	24.5
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ITENS		72	72	76	62	71	67	683	748	773	675	742	815
PROMEDIO		15.4	11.5	11.2	7.7	7.1	12.7	16.0	12.2	11.3	9.7	7.7	12.8
DESVIO STD.		12.7	8.2	7.4	5.6	6.6	6.3	17.0	9.6	8.3	5.9	3.0	7.4
DISPERSION		0.8	0.7	0.7	0.7	0.1	0.5	1.1	0.8	0.7	0.6	0.4	0.6
MAXIMO		45	30	20	20	10	30	100	30	35	20	20	50
MINIMO		2	5	5	5	7	5	1	5	5	5	1	1

CUADRO III-2 (Cont.)

CENTROAMERICA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992, FRECUENCIA ABSOLUTA Y DISPERSION POR TIPO DE BIEN (2).

		AE	GU	ES	HO	NI	CR	AE	GU	ES	HO	NI	CR
		V. MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION						VI. BIENES DE CAPITAL					
NIVELES	5	35.5	34.4	37.5	3.1			67.6	72.0	69.7	54.8		32.0
	7					89.6						92.2	
	10	3.2	9.4	3.1	37.5		41.9		11.5	1.7	24.3	3.9	42.3
	15	3.2			18.8	12.9	3.2	1.7			5.6	0.6	
	20	6.5	25.0	59.4	40.6	6.5	29.0	15.9	12.1	28.1	15.3	1.7	3.1
	30	19.4	31.3					2.3	4.4	0.6			
SUBTOTAL		67.7	100.0	100.0	100.0	100.0	74.2	87.5	100.0	100.0	100.0	98.3	77.3
RESTO		32.3					25.8	12.5				1.7	22.7
TOTAL		100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
ITEMS		31	32	32	32	31	31	176	182	178	177	179	194
PERMEDI		23.1	17.0	14.1	16.8	8.9	16.7	12.3	8.5	9.4	9.1	7.3	11.6
DESVO STD.		16.8	10.6	7.3	4.8	4.0	6.8	12.9	6.8	6.9	5.4	2.0	7.9
DISPERSTON		0.7	0.6	0.5	0.3	0.5	0.4	1.0	0.8	0.7	0.6	0.3	0.7
MAXIMO		65	30	20	20	20	33	60	30	30	20	20	41
MINIMO		5	5	5	5	7	10	1	5	5	5	1	1

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA (VER DETALLE EN APENDICE II).
 AEC: ARANCEL EXTERNO COMUN NCCA, 1986; GU: GUATEMALA; ES: EL SALVADOR; HO: HONDURAS; NI: NICARAGUA;
 CR: COSTA RICA.

3. El arancel pagado y las exoneraciones

El arancel también era erosionado por los regímenes de incentivos fiscales, tanto los asociados al Convenio Centroamericano como el correspondiente a diferentes legislaciones nacionales. El resultado fue que el arancel pagado difería del equivalente ad valorem en la medida que se exoneraban importaciones del resto del mundo. Por su importancia se ha querido ilustrar este fenómeno en el Cuadro III-3 referido con carácter ilustrativo a Guatemala, comparando las situaciones en 1981 y 1991.

En el mismo se observa que en Guatemala el arancel pagado representaba el 7 por ciento de las importaciones extra-regionales en 1981, y era el 4 por ciento respecto de las importaciones totales en 1991. Todo ello era consecuencia de la alta proporción de importaciones exoneradas del arancel que llegaban al 54 por ciento en 1981 y 25 por ciento en 1991.¹⁶ En 1981 se destacaban los sectores primarios y las exoneraciones correspondientes a Combustibles, Materias primas (incluso Materiales de construcción) y Bienes de consumo no duradero. En 1991, se repiten las pautas anteriores aunque con niveles inferiores, excepto en lo que respecta a los sectores primarios. Las mediciones para Guatemala sugieren, como una primera aproximación a éste fenómeno, que conviene ahondar a nivel nacional en el resto de los países respecto de estas situaciones de excepción, a fin de identificar su origen y evitar casos de permanencia que resultaran ajenos a la voluntad de los responsables de la política económica.

Por su parte, los efectos de estas exoneraciones dependen del tipo de bien y del grado de abastecimiento interno de sus sustitutos. Si se tratara de un bien final, es una transferencia hacia los usuarios que no necesariamente se transformará en una reducción generalizada de los precios domésticos, pues en la mayor parte de los casos se trata de mercados segmentados entre beneficiarios y no beneficiarios de dichos regímenes. Por su parte, en el caso de bienes intermedios se reducirían los costos correspondientes y por ende aumentaría la rentabilidad empresarial.¹⁷

¹⁶ En las estimaciones para 1991 se aisló el efecto del libre comercio regional.

¹⁷ El efecto de las exoneraciones arancelarias en la recaudación tributaria era significativo, en 1980 cuando todavía estaba vigente el Convenio centroamericano de incentivos fiscales, los ingresos dejados de percibir y que no aparecen identificados en los presupuestos gubernamentales ("tax expenditures") representaban en los países considerados entre el 7 por ciento y el 8 por ciento de sus ingresos tributarios. En el caso particular de Costa Rica la proporción correspondiente era del 14 por ciento.

**CUADRO III-3
GUATEMALA, ARANCEL PAGADO E IMPORTACIONES EXONERADAS
(1981 y 1991)**

CLASIFICACION ECONOMICA	ARANCEL PAGADO		IMPORTACIONES EXONERADAS	
	(1981)	(1991)	(1981)	(1991)
1. AGROPECUARIO	7.7	1.8	69.8	22.1
2. MINERIA	.9	.1	65.8	.3
3. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	11.4	4.0	52.0	31.8
4. BIENES DE CONSUMO DURADERO	15.1	7.3	37.5	16.5
5. COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	3.0	1.7	80.3	53.9
6. MATERIAS PRIMAS Y PROD. INTERMEDIOS	5.5	3.9	62.0	26.7
7. MATERIALES DE CONSTRUCCION	4.9	5.6	69.2	17.2
8. BIENES DE CAPITAL Y EQUIPO TRANSPORTE	10.5	5.9	23.3	8.7
PROMEDIO GENERAL	6.8	3.9	54.2	25.0

FUENTE: Estimaciones de 1981, en base a datos de Berlinski, J. (1985), "Guatemala, trade regime and export promotion", Mayo. Para estimar el equivalente ad valorem del arancel específico en 1981 se utilizaron los precios medios de importación del resto del mundo. Estimaciones de 1991, en base a datos del Banco de Guatemala. Además, en 1981 el valor de las importaciones al resto del mundo fue utilizado como ponderador para los agregados, en 1991 se utilizaron las importaciones totales.

4. Las sobretasas

La erosión del arancel específico asociado a la inflación internacional indujo a algunos de los países a introducir sobretasas para mantener la recaudación fiscal. En la actualidad, algunos países mantienen sobretasas, las que en ciertos casos están programadas para su discontinuidad. Así, en Guatemala a la tarifa debe agregarse el 3 por ciento de sobretasa a la importación. En Costa Rica subsistía respecto de las importaciones del resto del mundo una sobretasa temporal del 2 por ciento que fue derogada en marzo de 1992. En Honduras, hay una sobretasa del 10 por ciento sobre los valores de importación eximiéndose a las materias primas, bienes de capital y a las importaciones de Centroamérica (su eliminación esta programada para principios de 1993); subsistiría el 5 por ciento en concepto de servicios administrativos, la que tiene excepciones relacionadas con compras del gobierno, insumos agrícolas, medicinas, etc..

5. Las restricciones cuantitativas

La existencia de restricciones cuantitativas puede implicar que el arancel no sea el instrumento relevante de protección. Es decir, dichas restricciones posibilitarían a la industria que compite con las importaciones aumentando sus precios internos por encima de lo permitido por el arancel, en cuyo caso la protección nominal implícita en el comportamiento de dichos productores sería superior a la explícita formada por el arancel modificado por instrumentos no neutrales (imposición al consumo, sobretasas, depósitos previos a la importación, etc.).

La evidencia disponible en Guatemala, también a manera de ejemplo, permite señalar la importancia de las restricciones cuantitativas remanentes, las vigentes en 1984 después de la liberación del tipo de cambio¹⁸, y las que corresponden a las restricciones todavía existentes en mayo de 1992.¹⁹ Así, el Cuadro III-4 describe para Guatemala por sectores de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU, 4 dígitos) la incidencia en la producción y las importaciones correspondientes a 1981, y sólo respecto de estas últimas para 1991. En 1981, resalta la importancia de las restricciones asociadas a la producción agrícola, lácteos, alimentos para animales, tabaco, abonos y plaguicidas, llantas y cámaras; en un segundo nivel de importancia se encuentran los productos de la molinería, jabones y preparados de limpieza. Respecto de 1992,

¹⁸ Arriola, G., R.D. (1984), "Guía legal sobre las restricciones a las importaciones y exportaciones"

¹⁹ Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio, "Guía legal de restricciones a las importaciones y exportaciones", Borrador, Junio de 1992.

CUADRO III-4
 GUATEMALA, IMPORTACIONES SUJETAS A RESTRICCIONES CUANTITATIVAS
 (1984 y 1992), MAGNITUD RELATIVA RESPECTO DE LA PRODUCCION E
 IMPORTACIONES POR SECTOR CIU EN 1981 y 1991

CIU	Descripcion	MAGNITUD RELATIVA(%)			
		PRODUC- CION 1981	IMPORTACION 1981	1991 L P LP	
1110	Produccion agropecuaria	...	52	35	1 6
3111	Matanza de ganado y prep.de carne	1	0	17	63
3112	Fab. de productos lacteos	4	61	100	
3115	Fab. de aceites y grasas	16	0	0	
3116	Productos de molineria	25	21	36	
3122	Fab.de alimentos prep.para animales	100	100	0	
3140	Industria del tabaco	82	98	100	
3211	Hilados, tejidos y acabado de textiles	7	
3212	Articulos confec.de materias textiles	...	0	0	
3213	Fab. de tejidos de punto	43	
3219	Fab. de textiles, n.e.p.	...	0	0	
3312	Fab. de envases de madera	47	1	0	
3411	Fab. de pulpa de madera	3	2	0	
3420	Imprentas, editoriales	1	0	70	
3512	Fab. de abonos y plaguicidas	83	77	100	
3522	Fab. de productos farmaceuticos	89	5
3523	Fab. de jabones y prep.de limpieza	35	24	45	
3529	Fab. de productos quimicos, n.e.p.	1	0	1	1
3551	Industrias de llantas y camaras	89	100	75	
3720	Ind.basicas de metales no ferrosos	15	0		4
3819	Fab.de productos metalicos, n.e.p.	36	4	0	
3829	Const.de maquinaria y equipo,n.e.p.	2	0		0
3832	Const.de equipo y aparatos de radio	49	36	55	

FUENTE: Estimaciones de 1981, en base a datos de Berlinski, J. (1985), "Guatemala, trade regime and export promotion", Mayo. Se utilizo como punto de partida basicamente el trabajo de Arriola G., R.D.(1984), "Guia legal sobre las restricciones a las importaciones y exportaciones". Estimaciones de 1991, en base a datos del Ministerio de Economía, Dirección General de Comercio, "Guía legal, restricciones a las importaciones y exportaciones (Borrador), Junio 1992. L, licencia previa de importación; P, prohibición de importación; LP, licencia previa y prohibición.

al no disponer de las estadísticas detalladas de producción se ha optado por computar dichas relaciones respecto a las importaciones. En primer lugar, los casos relevantes en 1981, permanecen en 1991, adicionándose otros en la década del 80 no existentes.²⁰ Los casos que requieren mayor estudio son aquellos que teniendo importancia respecto de la producción, muestran valores reducidos en las importaciones. En tal sentido, son muy ilustrativas las mediciones de tarifa implícita presentadas en la sección siguiente para algunos productos de estos sectores.

Respecto de las restricciones existentes en 1992 se ha podido también clasificarlas respecto de si son prohibiciones, requieren licencia previa o ambas. En tal sentido, es difícil generalizar sobre el papel protectorio adicional de estos instrumentos, para ello se debería indagar sobre los procedimientos administrativos requeridos para obtener la autorización o levantar la prohibición. Respecto de la antigüedad de las restricciones, en base a las fechas de las piezas legales respectivas se estimó que en la década del 80 se legislaron alrededor de 1/3 de las prohibiciones y 2/3 de las licencias previas vigentes en 1992.²¹ Esta evidencia referida sólo a Guatemala, indicaría que la tarea de desmantelamiento de dichas restricciones para-arancelarias no ha sido completa, restando información sobre si se trata de una decisión deliberada (por ejemplo relacionada con intereses sectoriales u objetivos de empleo), de situaciones en vías de cambio, o de meros fenómenos aleatorios de todo proceso de racionalización del sistema de incentivos que requieren ajustarse.

6. La imposición (promoción) a las exportaciones

En Centroamérica como en otros países de América Latina los impuestos a las exportaciones tradicionales han sido una fuente importante de recursos fiscales. En algunos casos fueron usados con criterios "conservadores" respecto de los ingresos del productor compensando fluctuaciones internacionales en los precios, en otros se utilizaron como complementos de la política cambiaria aumentando así la ya elevada dispersión del tipo de cambio efectivo para las mercancías asociado con la política comercial. Se volverá sobre este aspecto en un punto posterior.

²⁰ Con bajas proporciones de importación, se adicionaron en 1991 actividades no incluidas en 1981: industrias vinícolas, bebidas malteadas, fab. de sustancias químicas básicas, fab. de resinas sintéticas, fab. de productos de caucho. No se consideraron las restricciones derivadas de aspectos sanitarios. Respecto de las magnitudes, generalmente sobreestiman la cobertura real, por lo que deberían tomarse más como criterio identificatorio que como medición de intensidad.

²¹ No se descarta que en algunos casos se trate de la actualización de normas ya existentes.

Respecto de la magnitud de los impuestos a las exportaciones, en estimaciones referidas a 1981 para Guatemala se destacó la caída observada desde entonces, asociada a una política deliberada en esta materia.²² Similar pauta se observó, por ejemplo, en Honduras. Hoy, el impuesto remanente en Guatemala del 2 por ciento ha sido eliminado.

Por último, corresponde señalar que en algunos países el régimen de imposición a las exportaciones tradicionales es acompañado también por restricciones cuantitativas. El objeto generalmente indicado es el de mantener bajo control los flujos de divisas asociados a dichas exportaciones.²³ En Guatemala ello ocurría a principios de 1985 con el azúcar, carne y madera;²⁴ hoy, la situación todavía se mantiene para esos productos: para el primero con licencia previa según las disposiciones del Tratado general de integración económica centroamericana, el segundo sólo referido al ganado en pie (también con licencia previa), y en madera, prohibición.²⁵

En cuanto a la promoción de exportaciones no tradicionales,²⁶ los instrumentos utilizados en el área han seguido pautas similares en su introducción. En términos generales, se encuentran vigentes en los países regímenes de importación temporal, zonas francas industriales, y promoción de exportaciones no tradicionales. La idea general es proveer a las empresas de alguna forma de neutralidad respecto de la política económica. Dicha neutralidad se ha implementado a través de la suspensión de impuestos a la importación sobre insumos corrientes y de capital, también involucra exenciones del impuesto a las ganancias de firmas que exportan. Específicamente, todos los regímenes tienen en común la desgravación total de tarifas a la importación de insumos y bienes de capital, también una desgravación de las ganancias respectivas en el impuesto a la renta (esta es total en los primeros años y parcial luego,

²² La mayor importancia de estos impuestos se corresponde con la principal composición de las exportaciones extra-regionales. En Guatemala, la ley 73-83 dispuso una reducción pautada en los impuestos a la exportación de bienes tradicionales (café, algodón, bananas, azúcar, carne, etc.) hasta mediados de 1985 donde la tasa llegaría a cero.

²³ No se descarta que el subsidio equivalente para los usuarios domésticos sea importante.

²⁴ Productos de alta proporción exportada en 1981.

²⁵ Ver Ministerio de Economía, (Junio 1992), op. cit.

²⁶ Una presentación detallada al respecto puede encontrarse en Samayoa Urrea, O., (1990), "Políticas de desarrollo de las exportaciones de productos no tradicionales en centroamérica", SIECA/CEIE.

generalmente por tiempo determinado).²⁷ En el régimen de zonas francas, en forma generalizada y en el de importación temporal para Guatemala y El Salvador existe la posibilidad de vender dichas mercaderías en el mercado interno pagando los impuestos respectivos (en algunos países con restricciones respecto de su magnitud).²⁸

La promoción de exportaciones no tradicionales si bien presenta similitudes en cuanto a las desgravaciones de los anteriores, tienen beneficios adicionales. Es decir, en materia de exoneraciones se mantienen las correspondientes a los otros regímenes sobre importaciones de bienes intermedios y de capital, también las exenciones del impuesto sobre las ganancias respectivas. En cuanto a los reintegros, estos estuvieron condicionados en algunos casos por un mínimo de valor agregado nacional (Costa Rica: contratos de exportación), o por exportar una determinada proporción de la producción (Nicaragua).²⁹ Resta señalar que en Costa Rica y Nicaragua el desmantelamiento total de dichos sistemas estaría programado hacia 1997. El de Costa Rica es el más complejo pues co-existen tres tablas de discontinuidad de acuerdo a la fecha de aprobación de los contratos de exportación respectivos: 1984-89, enero-mayo 8 de 1990, y desde mayo de 1990. En los anteriores a 1990, el Certificado de abono tributario (CAT) fijado de acuerdo a la magnitud de valor agregado nacional se redujo en 1/3 y en compensación los mismos terminarían en 1999; en las otras situaciones, existe una tabla de doble entrada donde la proporción de los CAT's se reduce con el tiempo y con la magnitud de valor agregado hasta discontinuarse en 1997.

La temática de la promoción a las exportaciones no tradicionales será retomada luego cuando se analice el sesgo anti-exportador de la política comercial.

7. La imposición al consumo

En cuanto a la imposición al consumo, su neutralidad respecto de los incentivos provistos por la política comercial

²⁷ Por ejemplo, en los regímenes de zonas francas industriales, las desgravaciones del impuesto sobre la renta es del 100 por ciento, en Guatemala por 12 años, en El Salvador por 10 años, en Costa Rica por 8 años pero es del 50 por ciento por 4 años adicionales. Por su parte, en los regímenes de importación temporal dicha desgravación es generalmente por 10 años.

²⁸ En los regímenes de zonas francas la venta de las mercaderías en el mercado interno tiene límites en Guatemala (20 por ciento) y Costa Rica (40 por ciento), en el resto de los países está sujeta a aprobación. Mientras que en los regímenes de importación temporal Guatemala y El Salvador no tienen límites para dicha venta previo pago de los impuestos correspondientes, Honduras y Costa Rica no lo consideran.

²⁹ En Honduras, en 1990 se derogó la ley de fomento que requería un determinado número de empleos, dejando en vigencia el Centro de trámites de exportación (CENTREX) creado en 1987.

requiere que se aplique con igual tasa a la oferta nacional e importada, incorporando en el caso de esta última el efecto del arancel en la base de imposición. Además, deberían desgravarse las exportaciones devolviendo el impuesto sobre los insumos gravados incorporados en las mismas. Cualquier sistema que se aleje de este conjunto de reglas denominado criterio de destino implicarían un aumento de la protección, toda vez que a las importaciones se les aplique una tasa mayor que a la oferta doméstica; también, una fuente discriminación contra las exportaciones, si estas no están exoneradas y no se devuelve el impuesto contenido en sus insumos.

Hace quince años se señaló en un trabajo detallado sobre Costa Rica el alcance y magnitud que puede tomar un sistema de esta naturaleza, donde se agregaban al arancel ciertas sobretasas temporales e impuestos selectivos al consumo.³⁰ Allí, era especialmente notable que en 1974 el incremento global en la protección era reducido (de 65 por ciento al 75 por ciento) pero con fuertes efectos localizados, por ejemplo en llantas y cámaras pasaba del 22 por ciento al 92 por ciento y en Papel e imprenta del 25 por ciento al 50 por ciento.

Hoy, en Costa Rica, Nicaragua y Honduras subsisten impuestos selectivos al consumo de cierta importancia, requiriéndose analizar su operación real para identificar la medida en que actúan como un refuerzo del arancel. En Costa Rica se aplican tasas del 0 por ciento al 75 por ciento en tres listas de acuerdo al grado de esencialidad de las mercancías (0 por ciento/25 por ciento, 25 por ciento/40 por ciento, 40 por ciento/75 por ciento). En Nicaragua con tasas entre 15 por ciento (tasa general) y 110 por ciento (vehículos automotores), con calendario de reducción hacia fines de 1993, excepto un número de productos con fines fiscales (automóviles, gaseosas, cervezas, vinos, alcohol, preparados de tabaco). En Honduras, el impuesto tiene tasas del 10 por ciento, (bebidas alcohólicas, perfumería, joyas, juguetes eléctricos, automóviles, etc.) y de 20 por ciento y 30 por ciento para algunos tipos de vehículos de alta cilindrada.

8. Los acuerdos bilaterales

Estos convenios implican la negociación para productos determinados de márgenes de preferencia. Dentro de estos se encuentran, tanto los realizados por Honduras con cada uno de sus anteriores asociados, como los denominados acuerdos bilaterales de alcance parcial,³¹ especialmente realizados por los países centroamericanos con Argentina, Colombia, México y Venezuela. Respecto de su importancia para cada uno de los países involucrados, considerando valores correspondientes a 1986 y

³⁰ Berlinski, J. (1977), "Los impuestos al comercio exterior de Costa Rica", Ministerio de Hacienda de Costa Rica/CEPAL.

³¹ Sobre éstos véase Monteagudo, J. de J., (1991), "Centroamérica: examen de los acuerdos bilaterales de alcance parcial", SIECA/CEJE.

1987, el comercio con Colombia es más importante para las exportaciones de Guatemala y Costa Rica; respecto de México, los más involucrados son Guatemala y Honduras; mientras que con Venezuela, las mayores exportaciones se originan en Honduras y Nicaragua.

La complejidad de los convenios realizados, sugiere que una sistematización detallada de los acuerdos bilaterales existentes contribuiría a la tarea de racionalización (en curso) de la política comercial.

9. Los regímenes cambiarios

Una forma de visualizar la interrelación entre la política comercial y la paridad cambiaria consistiría en determinar el tipo de cambio efectivo asociado con las mercaderías involucradas. En un extremo se encontrarían las exportaciones tradicionales sujetas a impuestos, y en el otro los productos con las tasas de protección nominal más alta, esencialmente bienes de consumo no duradero. Entre estos puntos que definen grados de elaboración industrial diferentes podrían ubicarse las tasas protectivas de bienes con oferta interna (intermedios y de capital), exportaciones no tradicionales promovidas y también los aranceles correspondientes a bienes que no se producen.

Esta dispersión alrededor de un escalar (el tipo de cambio nominal) ayudaría a entender la sustitución operada en el pasado, entre el tipo de cambio nominal y el incremento de las barreras protectivas (arancelarias y para-arancelarias). Esto fue posible por la elevada competitividad de las exportaciones basadas en recursos naturales. Estas últimas proveían las divisas necesarias para importar los bienes intermedios y de capital requeridos especialmente por las actividades sustitutivas de importaciones. Así se mantuvo el balance de comercio, aunque induciendo cierta sobrevaluación del tipo de cambio real.

Asimismo, la existencia posterior de restricciones cuantitativas transformaron al tipo de cambio real en endógeno asociado fundamentalmente a la política monetaria y fiscal. Es decir una expansión de estas últimas en la medida que inducía un aumento de precios en economías que mostraban poca o ninguna competencia por el lado de las importaciones afectaba el tipo de cambio real.

Subsisten en algunos países restricciones cambiarias que toman características diversas, en ciertos casos están relacionados con los plazos (días) requeridos para el ingreso de las divisas de exportación, que es común a todos los países: Guatemala, 45; El Salvador, 40; Honduras, varía según el producto entre 30 y 120; Nicaragua, 5 días después del embarque; Costa Rica, de acuerdo al bien entre 30 y 360 días. En algunos de estos países también existen plazos para la entrega de las divisas de importación.

De tal manera, el costo de los fondos prestables debe ser adicionado al arancel cuando se trata de evaluar tanto el efecto

protectivo como el tipo de cambio efectivo para dicha mercancía. En Guatemala se requiere depositar el 100 por ciento del monto equivalente en moneda nacional con 24 horas de anticipación. En Costa Rica se requería depositar el equivalente al 30 por ciento del valor de importación por un lapso mayor, excluyendo a Centroamérica (derogado a fines de 1991).

Se ha querido destacar en este punto la implicación para la política cambiaria de su estrecha relación con el sistema protectivo: todo desmantelamiento de las restricciones cuantitativas y/o racionalización arancelaria requeriría un tipo de cambio más alto para mantener el saldo del balance comercial dentro de los valores deseados, operándose una sustitución entre niveles de protección y paridad cambiaria de signo inverso a la que tuvo lugar históricamente.

IV. LA PROTECCION A LA VENTA INTERNAS

En esta sección serán consideradas básicamente las mediciones de protección arancelaria nominal vigentes a mediados de 1992.

1. Las estimaciones de protección actuales

Es conocido que la medición adecuada para considerar el efecto sobre la asignación de recursos relacionada con la política comercial es la de protección efectiva.²² Su estimación requiere disponer de matrices nacionales de insumo-producto actualizadas y suficientemente desagregadas para que dichas estimaciones sean relevantes, las que no se encuentran disponibles.²³ Dichas tasas de protección efectiva son una función de las tarifas nominales a productos e insumos y de la magnitud de los insumos respecto del valor de producción. En cuanto a los niveles arancelarios presentados en los cuadros de la sección anterior, podría sostenerse que las tasas de protección efectiva reproducen en forma aumentada las pautas adoptadas en la confección del arancel. Estas, al asignar niveles inferiores a los insumos (incluso menores a los items no producidos) respecto de los bienes finales, redundan en tarifas efectivas superiores a las nominales; por ello, debido especialmente a esta brecha en las tasas nominales se observaría una mayor dispersión en las tarifas efectivas.

Las estimaciones presentadas en esta sección se refieren a tasas de protección arancelaria nominal vigentes en mayo de 1992 en cada uno de los países lo cual estaba relacionado con sus liberalizaciones unilaterales, no se han incluido sobretasas y otros instrumentos no arancelarios. Las estimaciones presentadas resultan de incluir, para cada sector de la CIIU de la industria manufacturera, a aquellos items de la nomenclatura arancelaria con niveles mayores o iguales al 10 por ciento considerados como los correspondientes a bienes producidos. Dichos cálculos, son mediciones convencionales de equilibrio parcial bajo el supuesto de que entonces no existía redundancia en la tarifa, no introduciéndose ajuste alguno por sobrevaluación del tipo de cambio.²⁴

²² Una comparación sectorial de protección efectiva reciente puede encontrarse en Prodesarrollo S.A. (Trejos, R.A., Octubre 1989), "Los problemas del nivel de protección efectiva en centroamérica".

²³ En MOCECA, (1992), "Modelo de coherencia económica del istmo centroamericano", se proveen matrices de insumo-producto para todos los países pero con un elevado grado de agregación. Se trata de 6 sectores productores de bienes, 4 agropecuarios y 2 industriales.

²⁴ Es decir, no considerando el efecto de la estructura de protección sobre la tasa de cambio. El ajuste por sobrevaluación del tipo de cambio es requerido para realizar comparaciones de niveles protectivos a través del tiempo y/o entre países. Básicamente, implica comparar los tipos de cambio actuales con los que prevalecerían en ausencia de intervención en el comercio

En ausencia de restricciones cuantitativas y de otros mecanismos para-arancelarios, la tarifa constituye el instrumento relevante de protección; además, si no existiera agua en la tarifa, esta representaría el mayor precio que pueden obtener los productores cuya oferta compite con las importaciones. Se supone, además, que la oferta externa tiene elasticidad infinita, supuesto que parece razonable debido a que las importaciones de Centroamérica no afectarían el precio internacional de las mismas. Asimismo, se ha considerado que la relevancia de la tarifa como instrumento protectorio no resultaría afectada por la existencia de exoneraciones arancelarias, debido al supuesto generalmente aceptado que se trata de mercados no relacionados. Dicha segmentación implicaría que el usuario local de un producto competitivo con las importaciones pagará el mayor precio permitido por la tarifa.

En el Cuadro IV-1 se presentan las estimaciones de protección arancelaria nominal agregándose los resultados a nivel de 2 dígitos de la clasificación CIIU. El promedio aritmético general de los países fluctúa entre 14 por ciento y 22 por ciento correspondiente a Nicaragua y Guatemala respectivamente. Observándose tasas más altas en relación a dicho promedios generalmente en sectores como Textiles, Madera, y en algunos países en Alimentos y Papel. Para obtener una mejor aproximación al rol protectorio de los aranceles se computó, donde hubo disponibilidad de información, los promedios ponderados. Los mismos resultaron del 19 por ciento, para Guatemala (ponderaciones de 1987) y de 20 por ciento para Costa Rica (ponderaciones de 1990). En Guatemala los mayores niveles relativos correspondieron en orden decreciente a Papel (28 por ciento), Textiles (26 por ciento), y Madera (23 por ciento). En Costa Rica, el orden comienza con Textiles (27 por ciento), Madera (24 por ciento), y Alimentos (22 por ciento).

En el Cuadro IV-2, para tener una perspectiva complementaria de la estructura arancelaria se han clasificado las categorías según la CIIU de acuerdo al tipo de bien (consumo, intermedio, capital). En el mismo, los Bienes de consumo están en el promedio general o por encima del mismo con menores niveles para los Bienes de capital y en algunos países con menores tasas para Materias primas. Por tratarse de promedios aritméticos que generalmente sobreestiman el índice de protección verdadero, en el Cuadro IV-3 se han computado los índices ponderados para Guatemala y Costa Rica.

En el Cuadro IV-3 las pautas resultan claras en la agrupación CIIU 38 (Prod. metálicos, maquinaria y equipo), con tarifas más altas para Bienes de consumo (Guatemala, 25 por ciento; Costa Rica, 19 por ciento) que para Materias primas (Guatemala, 22 por ciento; Costa Rica

internacional. Dicha estimación no se realizó por la insuficiente información disponible para tal propósito.

CUADRO IV-1
CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1972.
PROTECCION NACIONAL POR PAISES Y SECTORES (CITU 2 DIGITOS).

CITU	DESCRIPCION	REC	GU	ES	HO	NI	CR
I. SIN PONDERAR							
31	PROD. ALIMENTICIOS DIVERSOS Y TABACO	37.1	19.9	18.3	17.1	15.2	20.4
32	TEXTILES, PREMIOS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	40.4	25.5	25.4	16.5	15.1	22.5
33	IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INC. MUEBLES	45.2	25.5	19.4	18.3	16.8	22.1
34	FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDIT.	42.0	24.9	19.7	17.1	13.3	14.8
35	PROD. QUIMICOS, DERTV. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	29.8	20.3	18.2	14.8	12.7	13.1
36	PROD. MINERALES NO MET. EXC. DERTV. PETR. Y CARBON	37.4	23.7	20.6	15.3	13.9	16.6
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	25.8	16.1	18.8	15.0	14.0	11.2
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	31.5	20.2	19.4	14.4	12.3	15.0
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	33.5	20.5	17.2	16.0	12.2	16.3
	PROMEDIO GENERAL	34.7	21.6	19.9	15.7	14.1	16.4
II. PONDERADO							
31	PROD. ALIMENTICIOS DIVERSOS Y TABACO		20.5				22.4
32	TEXTILES, PREMIOS DE VESTIR E IND. DEL CUERO		25.7				26.8
33	IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INC. MUEBLES		22.8				23.7
34	FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDIT.		27.6				18.8
35	PROD. QUIMICOS, DERTV. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.		12.5				15.4
36	PROD. MINERALES NO MET. EXC. DERTV. PETR. Y CARBON		20.8				16.2
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS		19.9				10.6
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO		21.9				16.6
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS		21.7				19.2
	PROMEDIO PONDERADO		18.6				19.8

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA STECA SEGUN LA NOMENCLATURA ARANCELARIA. LOS PROMEDIOS ARITMETICOS A 2 DIGITOS DE LA CITU RESULTAN DE PROMEDIAR LAS RESPECTIVAS POSICIONES ARANCELARIAS. LOS PROMEDIOS PONDERADOS RESULTAN DE PONDERAR LOS PROMEDIOS ARITMETICOS A 4 DIGITOS DE LA CITU (VER DETALLE EN APENDICE III) POR SUS RESPECTIVOS VALORES DE PRODUCCION. SE HA SUPUESTO QUE LOS ARANCELES \leq 10% CORRESPON- GEN A ITEMS SIN PRODUCCION NACIONAL.

REC: ARANCEL EXTERNO COMUN NCCA, 1964; GU: GUATEMALA; ES: EL SALVADOR;
HO: HONDURAS; NI: NICARAGUA; CR: COSTA RICA.

CUADRO IV-2
CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992.
PROTECTOR ARANCELAL POR PAIS, TIPO DE BIEN Y SECTOR (CIIU 2 DIGITOS).

CIIU	DESCRIPCION	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
I. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO		39.1	22.2	19.9	16.7	14.6	21.0
31	PROD. ALIMENTICIOS BEBIDAS Y TABACO	37.1	19.9	18.3	17.1	15.2	20.4
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	52.2	27.4	26.1	17.4	16.2	30.8
34	FAB. DE PAPEL Y PROD DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDIT.	56.1	28.2	20.0	20.0	14.5	23.6
35	PROD. QUIMICOS, DERIV. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	28.9	21.4	18.9	13.6	12.5	14.4
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	38.1	22.5	16.5	16.7	10.4	19.2
II. BIENES DE CONSUMO DURADERO		32.5	21.6	19.5	15.6	14.3	16.8
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	35.4	25.2	23.8	15.9	14.6	20.9
33	IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INC. MUEBLES	50.0	36.0	26.0	20.0	13.3	28.4
36	PROD. MINERALES NO MET. EXC. DERIV. PETR. Y CARBON	55.0	36.0	23.8	16.7	15.0	19.5
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	31.5	20.7	19.5	15.6	11.4	15.0
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	22.7	15.7	13.0	14.6	17.5	16.0
III. COMBUSTIBLES		27.7	19.7	19.7	18.1	10.0	13.9
35	PROD. QUIMICOS, DERIV. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	27.7	19.7	19.7	18.1	10.0	13.9
IV. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS		32.9	21.9	20.1	15.1	13.4	14.1
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	32.1	24.2	25.2	16.0	13.6	17.9
33	IND. DE LA MADERA Y PROD. DE MADERA INC. MUEBLES	44.6	22.6	19.6	18.1	17.7	20.9
34	FAB. DE PAPEL Y PROD DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDIT.	34.1	23.8	19.6	16.0	11.9	13.1
35	PROD. QUIMICOS, DERIV. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	31.0	20.1	17.2	14.9	13.1	12.6
36	PROD. MINERALES NO MET. EXC. DERIV. PETR. Y CARBON	35.6	21.3	20.4	14.7	10.0	15.7
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	23.8	18.1	18.8	15.0	14.0	11.2
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	34.5	21.9	19.0	13.6	12.4	15.1
V. MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION		33.0	23.3	19.5	15.2	16.7	16.7
36	PROD. MINERALES NO MET. EXC. DERIV. PETR. Y CARBON	33.0	23.3	19.5	15.2	16.7	16.7
VI. BIENES DE CAPITAL Y EQUIPO DE TRANSPORTE		28.5	17.5	19.6	14.0	13.2	14.8
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	28.5	17.5	19.6	14.0	13.2	14.8
	PROMEDIO GENERAL	34.7	21.6	19.9	15.7	14.1	16.4

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA. LOS PROMEDIOS ARITMETICOS POR TIPO DE BIEN A 2 DIGITOS DE LA CIIU RESULTAN DE PROMEDIAR LAS RESPECTIVAS POSICIONES ARANCELARIAS. SE HA SUPUESTO QUE LOS ARANCELES ≤ 10% CORRESPONDEN A ITEMS SIN PRODUCCION NACIONAL. (VER DETALLE EN APENDICE IV).

AEC: ARANCEL EXTERNO COMUN ICA, 1984; GU: GUATEMALA; ES: EL SALVADOR;
 HO: HONDURAS; NI: NICARAGUA; CR: COSTA RICA.

CUADRO IV-3

GUATEMALA Y COSTA RICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992,
PROTECCION NOMINAL POR TIPO DE BIEN Y SECTOR (CIIU 2 DIGITOS).

CITU	DESCRIPCION	ARITMETICO		PONDERADO	
		GU	CR	GU	CR
I. BIENES DE CONSUMO NO DURABRES		22.2	21.0	19.9	22.4
31	PROD. ALIMENTICIOS BEBIDAS Y TABACO	19.9	20.4	20.5	22.4
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	27.4	30.8	27.6	30.6
34	FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDIT.	28.2	23.6	28.2	23.6
35	PROD. QUIMICOS, QUIM. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	21.4	14.4	13.9	15.4
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	22.5	19.2	22.5	19.2
II. BIENES DE CONSUMO DURABRES		21.6	16.8	26.5	22.2
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	25.2	20.9	27.5	41.7
33	IND. DE LA MADEIRA Y PROD. DE MADEIRA INC. MUEBLES	30.0	28.4	36.0	28.4
34	PROD. MINERALES NO MET. EXC. QUIM. PETR. Y CARBON	30.0	19.5	36.0	19.5
36	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	20.7	15.0	24.8	18.5
39	OTRAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS	15.7	16.0	21.1	19.6
III. COMBUSTIBLES		19.7	13.9	6.1	11.2
35	PROD. QUIMICOS, QUIM. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	19.7	13.9	6.1	11.2
IV. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS		21.9	14.1	21.3	15.6
32	TEXTILES, PRENDAS DE VESTIR E IND. DEL CUERO	24.2	17.9	23.5	20.3
33	IND. DE LA MADEIRA Y PROD. DE MADEIRA INC. MUEBLES	22.6	20.9	19.2	18.0
34	FAB. DE PAPEL Y PROD. DE PAPEL, IMPRENTAS Y EDIT.	23.8	15.1	27.1	16.3
35	PROD. QUIMICOS, QUIM. PETR., CARBON, CAUCHO Y PLAST.	20.1	12.6	26.5	13.7
36	PROD. MINERALES NO MET. EXC. QUIM. PETR. Y CARBON	21.3	15.7	21.3	15.7
37	INDUSTRIAS METALICAS BASICAS	18.1	11.2	19.9	10.6
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	21.9	15.1	21.8	15.7
V. MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION		23.3	16.7	19.8	16.0
34	PROD. MINERALES NO MET. EXC. QUIM. PETR. Y CARBON	23.3	16.7	19.8	16.0
VI. BIENES DE CAPITAL Y EQUIPO DE TRANSPORTE		17.5	14.8	18.0	15.5
38	PROD. METALICOS, MAQUINARIA Y EQUIPO	17.5	14.8	18.0	15.5
	PROMEDIOS	21.6	16.4	16.6	19.8

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA SEGUN LA NOMENCLATURA ARANCELARIA. LOS PROMEDIOS ARITMETICOS A 2 DIGITOS DE LA CITU RESULTAN DE PROMEDIAR LAS RESPECTIVAS POSICIONES ARANCELARIAS. LOS PROMEDIOS PONDERADOS RESULTAN DE PONDERAR LOS PROMEDIOS ARITMETICOS POR TIPO DE BIEN A 4 DIGITOS DE LA CITU POR SUS RESPECTIVOS VALORES DE PRODUCCION. SE HA SUPUESTO QUE LOS ARANCELES \leq 10% CORRESPONDEN A ITEMS SIN PRODUCCION NACIONAL.

PONDERACION GUATEMALA (GU): INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA DE GUATEMALA - XIV ENCUESTA INDUSTRIAL FABRIL 1987, MAYO 1989.

PONDERACION COSTA RICA (CR): BANCO CENTRAL DE COSTA RICA - ESTADISTICAS DEL SECTOR INDUSTRIAL MANUFACTURERO 1986-1991, ENERO 1991.

CUADRO IV-4
CENTROAMERICA. INDUSTRIA MANUFACTURERA. PROMEDIOS Y DISPERSION
POR PAISES Y TIPO DE BIEN.

	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
INDUSTRIA	34.7 (0.5)	21.6 (0.4)	19.9 (0.3)	15.7 (0.3)	14.1 (0.3)	16.4 (0.6)
I. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO	39.1 (0.5)	22.2 (0.4)	19.9 (0.3)	16.7 (0.3)	14.6 (0.3)	21.0 (0.5)
II. BIENES DE CONSUMO DURADERO	32.5 (0.5)	21.6 (0.4)	19.5 (0.3)	15.6 (0.3)	14.3 (0.3)	16.8 (0.6)
III. COMBUSTIBLES	27.7 (0.3)	19.7 (0.3)	19.7 (0.1)	18.1	10.0	13.9 (0.4)
IV. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS	32.9 (0.5)	21.9 (0.3)	20.1 (0.3)	15.1 (0.3)	13.4 (0.3)	14.1 (0.5)
V. MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION	33.0 (0.4)	23.3 (0.3)	19.5 (0.1)	15.2 (0.3)	16.7	16.7 (0.4)
VI. BIENES DE CAPITAL	28.5 (0.4)	17.5 (0.4)	19.6 (0.1)	14.0 (0.3)	13.2	14.8 (0.5)

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA. LOS PROMEDIOS ARITMETICOS POR TIPO DE BIEN A 4 DIGITOS DE LA CIU RESULTAN DE PROMEDIAR LAS RESPECTIVAS POSICIONES ARANCELARIAS. SE HA SUPUESTO QUE LOS ARANCELES \leq 10% CORRESPONDEN A ITEMS SIN PRODUCCION NACIONAL. (VER DETALLE EN APENDICE V).

AEC: ARANCEL EXTERNO COMUN MCCA, 1986; GU: GUATEMALA; ES: EL SALVADOR; HO: HONDURAS; NI: NICARAGUA; CR: COSTA RICA.

15 por ciento), y Bienes de capital (Guatemala, 18 por ciento; Costa Rica 16 por ciento). Dichas pautas se repiten en Textiles, Madera, Papel y Minerales no metálicos, con la excepción de Productos químicos.

En el Cuadro IV-4 se presentan los promedios aritméticos y dispersión por país y tipo de bien de las tasas de protección arancelaria nominal estimadas. El promedio resultó para la industria manufacturera entre 14 por ciento (Nicaragua) y 22 por ciento (Guatemala), con mayor dispersión en Costa Rica y Guatemala. Pero, tanto los promedios como las dispersiones no son uniformes por tipo de bien. Respecto de las actividades productoras de Bienes de consumo (no duradero/ duradero) las tasas extremas y dispersiones son similares a las correspondientes al promedio general. En Materias primas, se observan extremos de tasas y dispersiones algo menores, pero en Bienes de capital es donde esta declinación en los niveles es más importante.

En el Cuadro IV-4 también se presentan los niveles correspondientes al arancel externo común vigente a partir de 1986, notándose que la situación a mayo de 1992 implica una reducción no sólo de los niveles promedio a las industrias cuya producción compite con las importaciones, sino también de las respectivas dispersiones.³⁵

En el Cuadro IV-5 se recogen algunas de las estimaciones de tarifa implícita basadas en comparaciones de precios efectuadas recientemente.³⁶ Las estimaciones realizadas en el trabajo mencionado corresponden básicamente a: telas, vestuario, calzado, papel, llantas, aceites, pesticidas, pinturas. Se trata de mediciones puntuales de mediados de 1991 involucrando a algunas empresas productoras en cada uno de los países centroamericanos. Las conclusiones que surgen se refieren a: la elevada dispersión de los resultados para cada uno de los productos encuestados; también, aunque no se indica en el cuadro

³⁵ Como se recordará en dicho cuadro se incluyen productos de la Parte I (negociados) y II (en vías de negociación). Si se separaran, la I hubiera mostrado un promedio aritmético inferior al de la Parte II, con mayor dispersión en estos últimos. Es decir, los productos en vías de negociación (Parte II) tenían niveles más altos: se trataba de los correspondientes a las posiciones nacionales de Costa Rica, El Salvador y Guatemala pudiendo interpretarse que dichas magnitudes estaban estrechamente relacionadas con la existencia de oferta doméstica. Por su parte, la comparación entre los niveles arancelarios según tipo de bien hubiera mostrado que las tasas para Bienes de consumo no duradero resultaban superiores a las de Materias primas tanto en los productos correspondientes a la Parte I como a la II.

³⁶ Delgado, E., Borstcheff, J., Rodríguez, H., (1991), "Impactos de los cambios del arancel de importación centroamericano (en los niveles de valor agregado y de protección efectiva, y dispersión arancelaria de ramas manufactureras seleccionadas)", SIECA/CEIE.

CUADRO IV-5
CENTROAMERICA, TARIFAS EQUIVALENTES EN PRODUCTOS SELECCIONADOS.

TRAMOS (%)	T E L A S					V E S T U A R I O				
	GU	ES	HO	NI	CR	GU	ES	HO	NI	CR
< -30			1			1	1	1		
-30 -25.1							1			
-25 -20.1	1									
-20 -15.1						2		1		
-15 -10.1		1				1		1		
-10 -5.1	1	1	1						1	
-5 -0.1			1			1				
0 5					1		1			
5.1 10			1					1		
10.1 15		3				2			1	1
15.1 20		1				3	2	3		
20.1 25									1	
25.1 30							3	1		
30.1 35				1		2		1		1
35.1 40						1				1
45.1 50										1
> 50		1		1						2
PRODUCTOS	2	7	4	2	1	5	11	9	8	6

TRAMOS (%)	C A L Z A D O					P A P E L	
	GU	ES	HO	NI	CR	GU	ES
< -30			8				
-25 -20.1				1			
-20 -15.1				4			
-15 -10.1	3	1		1			
-10 -5.1	4	1					
-5 -0.1	1			1			
0 5	1						
5.1 10		3					
10.1 15	1				1		
15.1 20					2		
20.1 25		1				1	2
25.1 30		1					
45.1 50					1		
PRODUCTOS	10	7	8	7	4	1	2

FUENTE: En base a datos de Delgado E.; Borstcheff, J.; Rodriguez H. (1991). "Impactos de los cambios del arancel de importación centroamericano" (en los niveles de valor agregado y de protección efectiva, y dispersión arancelaria de ramas manufactureras seleccionadas) SIECA/CEIE.

CUADRO IV-6
HONDURAS, ESTIMACIONES DE PROTECCION ARANCELARIA NOMINAL Y
EFFECTIVA CORRESPONDIENTES A LA REFORMA VIGENTE EN 1988(1) Y
EN 1992(2) POR SECTOR DE ACTIVIDAD DE LA CIU (2 DIGITOS)

CIU	TASAS DE PROTECCION (%)		
	NOMINAL PRODUCTOS	NOMINAL INSUMOS	EFFECTIVA
31 Prod. alimenticios, bebidas y tabaco	(1) 47.3 (2) 24.2	29.3 19.0	79.2 31.3
32 Textiles, prendas de vestir e industria del cuero	(1) 68.8 (2) 24.0	25.6 15.3	175.4 34.9
33 Ind. de la madera, incluidos muebles	(1) 50.5 (2) 23.9	23.3 16.7	92.5 31.3
34 Fab. de papel y productos de papel; imprenta y editoriales	(1) 57.4 (2) 24.2	16.0 10.9	303.1 50.1
35 Fab. de productos químicos derivados del petroleo, carbón, caucho y plástico	(1) 44.5 (2) 21.9	20.0 13.2	115.6 37.1
36 Fab. de prod. minerales no metálicos	(1) 47.1 (2) 23.9	26.9 20.3	76.5 27.4
37 Industrias metálicas basicas	(1) 40.0 (2) 25.0	35.3 22.7	57.8 28.5
-38 Fab. de prod. metálicos, maquinaria y equipo	(1) 40.7 (2) 22.8	25.0 16.4	65.1 30.8
PROMEDIO GENERAL	(1) 49.1 (2) 23.7	26.6 17.3	94.3 32.9

FUENTE: 1988, Estimaciones tomadas de: "Honduras, los cambios de 1988 en la política comercial externa y su impacto en la industria manufacturera". Berlinski, J.(1989). 1992, estimaciones basadas en la misma metodología.

respectivo, la elevada magnitud de agua en la tarifa identificada en el momento de la encuesta. La comparación entre países tiene además el problema de la necesidad de introducir ajustes por sobrevaluación del tipo de cambio.³⁷

Además, la existencia generalizada de redundancia en la tarifa vigente a mediados de 1991 es más notable en los bienes finales (algunos presentados en el Cuadro IV-5) como telas, vestuario y calzado, observándose además, mayores tasas implícitas en Costa Rica. Esta estructura protectora reflejaría en términos relativos la situación actual, donde presumiblemente por reducción de los aranceles nominales ha disminuido la redundancia en la tarifa, comenzando a afectar las remuneraciones factoriales.

El efecto de la remoción en la redundancia tarifaria puede verse también en la información presentada en el Cuadro IV-6, el mismo esta referido a la protección arancelaria nominal y efectiva vigente en Honduras en 1988 y 1992. La similitud en el punto de partida con los niveles del arancel externo común de 1986, y en 1992 con las reformas introducidas también por otros países centroamericanos permite considerar los niveles de Honduras³⁸ como "proxy" de los valores verdaderos. El promedio de protección nominal se redujo a la mitad, lo cuál implicó disminuir más que proporcionalmente la tasa de protección efectiva, la tasa agregada se redujo de 94 por ciento (1988) a 33 por ciento en 1992. La baja en las tasas nominales fue especialmente mayor en Textiles, pero las tasas efectivas que se redujeron incluían además a Papel y Productos químicos.

2. El sesgo anti-exportador de la política comercial

En esta sección se analizan las fuentes del sesgo anti-exportador de la política comercial y los cambios realizados para introducir correcciones en el mismo.

Una de las fuentes del sesgo anti-exportador proviene del hecho que los productores locales deben adquirir sus insumos (nacionales o importados) a precios superiores a los internacionales. En ausencia de reembolsos a la exportación esto resultaría en tasas de protección efectiva negativas. Al mismo tiempo, las ventas internas se realizan generalmente a precios superiores a los internacionales. Considerando estos efectos es conveniente distinguir dos partes en el sesgo anti-exportador (sin considerar los ajustes por sobrevaluación del tipo de cambio): el sesgo absoluto, relacionado con el mayor costo de los insumos y el relativo, consecuencia de la mayor rentabilidad

³⁷ Como se señalara en la sección anterior el tipo de cambio real juega aquí un papel importante, en la medida que acentúe la reducción en los niveles arancelarios programados. Esto es importante para la identificación del instrumento que afecta el cambio en la rentabilidad de las actividades existentes.

³⁸ Dichos cálculos incluyen las sobretasas correspondientes.

de las ventas en el mercado interno comparada con la correspondiente a exportaciones al resto del mundo.

En algunos de los países la remoción de los mayores costos no se ha generalizado, por lo que es esperable que las tasas de protección efectiva de las exportaciones potenciales sea negativa, probablemente más negativa para bienes de consumo que para materias primas como sub-producto del escalonamiento tarifario existente de acuerdo al grado de elaboración de los bienes. Asimismo, debido al lento progreso realizado en el otorgamiento de incentivos a las exportaciones no tradicionales, excepto especialmente en Costa Rica,³⁹ se ha considerado razonable que las mediciones de sesgo relativo sean leídas directamente de los Cuadros IV-1 a IV-4.⁴⁰

La ventaja de la distinción propuesta respecto de las fuentes del sesgo esta asociada con la especificidad de los instrumentos requeridos para solucionarlo. Así, los instrumentos convencionales de promoción de exportaciones no tradicionales introducidos a partir de la década del 70 han tendido a remover la incidencia del sesgo absoluto, por ejemplo, las devoluciones (suspensiones) de impuestos contenidos en los insumos de productos exportables. Por su parte, las depreciaciones reales del tipo de cambio pudieron afectar el sesgo absoluto, y con tipo de cambio único no se afectaría el sesgo relativo. Por ello, la remoción del sesgo anti-exportador relativo solo podía lograrse a través de la racionalización (en curso) del sistema de protección a la industria que compite con las importaciones.

3. El arancel externo común propuesto

Los lineamientos generales del nuevo arancel externo común que comenzará a regir en 1995 son los siguientes: a) bienes esenciales (entre ellos materias primas para producir medicamentos y fertilizantes, y semillas para la reproducción) con arancel del 1 por ciento; b) piso fiscal para bienes que no se producen (5 por ciento); c) insumos que no son de uso generalizado o utilizados para producir bienes no esenciales, insumos primarios y semi-elaborados producidos, bienes de capital producidos (10 por ciento); d) insumos elaborados, bienes finales que no gozan del techo arancelario (15 por ciento); e) el techo arancelarios para bienes producidos es de 20 por ciento; f) sólo

³⁹ Costa Rica tiene una larga tradición en el uso de estos reintegros sobre los valores exportados (Certificado de abono tributario). Así (según datos tomados de Michaely, M. (1984), "Trade policies in Costa Rica: evaluation and proposals") en 1973 sólo el 3 por ciento de las exportaciones no tradicionales gozaba de este incentivo, cifra que se compara con la correspondiente a 1983 del 40 por ciento.

⁴⁰ Pero, aunque las pautas parecen similares, las comparaciones de niveles entre los países mencionados están afectadas por no haberse ajustado el efecto diferencial por la sobrevaluación relativa de los tipos de cambio.

los rubros comprendidos en la Parte III del arancel podrán tener una tarifa mayor al 5 por ciento de carácter fiscal.

Aunque no se dispone de los datos desagregados por ítem de la nomenclatura arancelaria adoptada (sistema armonizado), puede considerarse que al mantener un escalonamiento similar al existente en los niveles arancelarios nominales, las tasas de protección efectiva serían más altas para bienes de oferta interna suficiente (básicamente bienes de consumo) que gozarían del techo arancelario, respecto de bienes de producción (especialmente materias primas) que se encontrarían en un escalón inferior.

4. Los cambios en el sesgo anti-exportador

Como se ha indicado en los puntos anteriores una de las restricciones importantes a la expansión de las exportaciones esta asociada con los mayores incentivos provistos a la industria que compite con las importaciones por ventas en el mercado interno, comparado con la rentabilidad correspondiente a las ventas al resto del mundo.

Ahora con la racionalización en curso de los niveles de protección (arancelarios y para-arancelarios), se está logrando una mayor simetría en la rentabilidad hacia ambos destinos. Pero para sostenerla se requeriría que el conjunto de normas aplicadas sean creíbles.⁴¹ Por un lado, las tasas de ganancia de la industria que compite con las importaciones pueden ser afectadas por la apertura. Por el otro lado, debido a la naturaleza y calendario de los procesos de ajuste, estos podrían resultar en presiones relacionadas con aumentos transitorios del nivel de desempleo. Por todo ello parece acertado que la apertura actual sea facilitada solucionando problemas específicos de la reconversión de las actividades.

Asimismo, como todos los países del área tienen sus principales exportaciones basadas en recursos naturales, se requeriría especialmente en la transición que las agro-industrias reciban particular atención. En el mismo sentido deberían anticiparse los problemas que pudieran asociarse a las exportaciones con contenido de trabajo no calificado, que han mostrado un comportamiento destacable (ver sección II).

Como en todo sistema interdependiente, una vez comenzada la racionalización de la política comercial deberían ajustarse las principales áreas complementarias. Estas abarcarían tanto los aspectos generales del manejo macroeconómico, como las

⁴¹ Corbo, V. y De Melo, J., (1985), "Scrambling for survival, how firms adjusted to the recent reforms in Argentina, Chile and Uruguay", World Bank, Staff working paper 764. En su análisis de esos programas de liberalización comercial los autores destacan el papel crucial desempeñado por la credibilidad para el éxito de los mismos.

desregulaciones requeridas en los mercados de productos, de trabajo y financieros. Asimismo, anticipar los aspectos no esperados en otras experiencias, y especialmente considerar el efecto de la liberalización en la agricultura. Finalmente, resulta importante la provisión de un tipo de cambio realista, puesto que al dismantelar las restricciones cuantitativas y reducir el nivel y dispersión de los aranceles se requeriría una depreciación real que permitiera alcanzar los saldos deseados del balance comercial.

V. PERCEPCION EMPRESARIAL DE LOS EFECTOS DE LA APERTURA UNILATERAL Y DEL ACUERDO DEL MCCA

El objetivo de esta sección es el de obtener información sobre algunos de los problemas importantes de la apertura unilateral en curso desde la perspectiva de la iniciativa privada.⁴²

1. El problema

La evidencia del comercio interno entre los países miembros del MCCA indica que se redujo luego de los altos niveles alcanzados en el pasado, con lo que hoy existe una mayor orientación al comercio con el resto del mundo. Por tal motivo, una de las preguntas claves respecto del nuevo acuerdo del MCCA es cuánta desviación de comercio tendrá lugar en el futuro. También, en que medida esto podría ser compensado por los beneficios de utilizar escalas óptimas de producción. Algunos de estos aspectos toman menor importancia debido a que, en términos generales, las liberalizaciones comerciales ya emprendidas por los países proveerían en el mediano plazo un aumento del comercio interno al área Centroamericana con mayor eficiencia.

Las liberalizaciones en los mercados de productos y factores son sólo parte de los programas respectivos que también conciernen a la estabilización y al funcionamiento de los mercados. Respecto de las primeras, las mismas tendrán indudable importancia en el comportamiento de las empresas; en el corto plazo muchas firmas altamente protegidas discontinuarían su actividad, algunas podrían sobrevivir si dedicaran su capacidad de producción a actividades nuevas relacionadas con ventajas comparativas asociadas al nuevo marco de precios relativos. En tal sentido, se espera que algunas empresas cambiarán su mezcla de productos, otras aumentarán (iniciarán) exportaciones, lo cuál es especialmente relevante en las actividades donde la movilidad factorial es mayor.

Pero sería simplista suponer que las empresas sólo responden al cambio en los incentivos microeconómicos fuera del contexto general, por lo que idealmente se requeriría evaluar que elementos, como los ya señalados de la política de estabilización y/o el comportamiento de los mercados, pueden dominar las percepciones y por ende las decisiones de las firmas. De cualquier manera, una tarea sistemática de análisis de la envergadura señalada está más allá del objetivo de esta sección. En la misma se recabó información, a través de una encuesta cualitativa, sobre la percepción que los agentes productivos

⁴² En documentos anteriores, se exploraron a través de encuestas los aspectos asociados a la reactivación y reconversión industrial; véase SIECA/BCIE/ICAITI, (1987), "Propuesta para reactivar la producción industrial y el intercambio de bienes complementarios en la región centroamericana"; y CEPAL, (1990), "Reconversión industrial en centroamérica", LC/G.1640.

tienen sobre sus fuentes de competitividad, las restricciones al aumento (iniciación) de sus exportaciones y los problemas de escala vistos en relación a la de sus competidores. Todo ello especialmente relacionado con las liberalizaciones de comercio en curso, tanto las unilaterales como las asociadas al acuerdo del MCCA.

2. Fuente y métodos de la encuesta

La encuesta corresponde a una muestra subjetiva basada en informantes calificados. Se trataría de un subconjunto de actividades potencialmente sensibles a las liberalizaciones comerciales en curso, especialmente en aquellas actividades donde la sustitución de importaciones tomó mayor fuerza a principios de la década del 60.

Consiste en 30 encuestas correspondientes a los cinco países centroamericanos, referidos a las siguientes actividades y número de encuestas: Alimentos (4 encuestas); Textiles, incluye tejido y confecciones (12 encuestas); Curtiembre y Calzado (9 encuestas); Laminadoras de hierro (3 encuestas). A estas corresponde agregar una firma productora de muebles finos y otra que exporta plantas ornamentales a Europa.

Sin embargo, como ya se señalada, el número limitado de observaciones no permite obtener resultados estadísticamente representativos. En cuanto a la escala de las empresas, se ha tratado de entrevistar firmas que elaboran similares productos seleccionándolas según diferentes escalas de ocupación. Completadas las encuestas programadas se agruparon dentro de cada uno de los sectores mencionados, computando las frecuencias agregadas correspondientes a las respuestas totales sobre algunos de los tópicos considerados más relevantes.

3. Las escalas de producción

Un aspecto que surge de las encuestas está relacionado con los interrogantes respecto de la escala de producción. En las entrevistas con los empresarios se les ha pedido que identifiquen la importancia de sus competidores locales y regionales y señalen a que escala de producción corresponde cada uno, las repuestas obtenidas variaron según los sectores involucrados.

- a. Alimentos: La escala de los establecimientos competidores resultó mayor o igual a los encuestados, excepto una planta de Guatemala.
- b. Textiles: La escala de los competidores en el mercado interno resultó menor o igual a los encuestados, excepto una planta en El Salvador y otra en Costa Rica. En el mercado regional, la planta Salvadoreña es de escala menor o igual a las competidoras, y en una planta de Honduras, ésta es de escala básicamente similar.

- c. **Curtiembre y calzado:** La escala de los competidores (locales, regionales) resultó mayor o igual a los encuestados, excepto una planta en El Salvador y otra en Honduras.

4. Las fuentes de competitividad

En este ítem, el representante de la empresa debía seleccionar dentro de algunos aspectos señalados anticipadamente las fuentes más importantes para su empresa.

- a. **Alimentos:** La mayoría de los establecimientos han destacado como claves para su competitividad actual: el desarrollo de productos, la escala de producción, y la experiencia de comercialización.
- b. **Textiles:** Este sector incluye dos heterogeneidades, la de agregar tejidos y confecciones, y la que resulta del distinto grado de apertura por el lado de las exportaciones al resto del mundo. Sin embargo, los aspectos más frecuentes son: desarrollo de productos, y escala; más lejos se encuentra lo referido a la comercialización y a la calidad de los servicios provistos a clientes. Los establecimientos muy abiertos al resto del mundo destacan la ventaja adicional de los bajos salarios locales.
- c. **Curtiembre y calzado:** Los aspectos más destacados son: escala de producción, desarrollo de productos, y calidad de los servicios provistos a clientes.
- d. **Laminados:** Los más importantes son los temas relacionados con la escala de producción, siguiéndole los aspectos de comercialización. Se destacaron entre las dificultades, las vinculadas con los costos portuarios y su incidencia en los costos de la materia prima.

5. El aumento de competitividad en exportaciones

En este ítem la percepción empresarial se orientó de acuerdo a la naturaleza de las restricciones: internas a la planta y externas a la misma.

- a. **Alimentos:** Las internas fueron: tecnología, organización de la producción, y diseño y calidad. Las externas comprenden la promoción de exportaciones, el tipo de cambio, y el apoyo para el desarrollo de nuevos productos. En algunos países se destaca la baja calidad de los insumos locales. También señalaron como restricciones adicionales las actuales regulaciones portuarias (especialmente lo referido a tarifas cobradas por estiba), y el nivel de las tasas de interés domésticas.

- b. **Textiles:** Las restricciones internas comprenden: organización de la producción, diseño y calidad, y tecnología. Respecto de las externas: las más frecuentes son el tipo de cambio, la promoción de exportaciones; más lejos el apoyo para el desarrollo de productos y la baja calidad de los insumos locales. En esta actividad se indicaron dificultades, algunas de las cuales se superponen con las de Alimentos en lo que respecta al funcionamiento de las aduanas y al nivel de las tasas de interés, pero se han agregado otras de importancia, a saber: costo de los insumos no comerciables (especialmente precios de empresas públicas), competencia en terceros mercados debido a los incentivos a las exportaciones todavía vigentes en otros países, contrabando de productos competitivos.
- c. **Curtiembre y calzado:** Entre los aspectos internos se destacan los de tecnología, diseño y calidad, y organización de la producción. Entre los externos: la promoción de exportaciones, el tipo de cambio, y el apoyo para el desarrollo de nuevos productos. Sobre los problemas adicionales, también aquí se superponen con las señaladas en otras actividades respecto de las altas tasas de interés; agregándose, la asimetría con otros países en cuanto al subsidio a la energía, transporte, o insumos específicos; y también, la competencia de las importaciones del Sudeste asiático.
- d. **Laminadores:** Entre los internos, los más frecuentes fueron: tecnología y organización del personal. Respecto de los externos, los aspectos más señalados fueron la promoción de exportaciones y el tipo de cambio.

6. Resultados generales

Una vez concretada (o en vías de completarse) la racionalización de la protección a las importaciones, la interdependencia con los instrumentos complementarios toma particular importancia. De ahí el objetivo de captar algunos de estos temas, generales o específicos, desde la percepción empresarial para encarar alguna facilitación respecto del proceso de adaptación (reconversión) a las nuevas pautas de precios relativos.

En cuanto a las respuestas sustantivas, dentro de las características generales de las empresas, también de difícil generalización, se observó la asimetría sectorial con referencia a la competencia de importaciones, indicándose su característica específica por tipo de bien; su importancia es mayor en productos homogéneos (a veces con la restricción impuesta por el tamaño de las compras) y en los bienes standard, como camisas o calzado.

De las entrevistas se destacan específicamente tres aspectos principales: a) en cuanto a las escalas, se han encontrado

establecimientos que se consideran de mayor (similar) y menor tamaño respecto de sus competidores locales y regionales, con lo cual existe la posibilidad de incremento en el comercio intra-industrial, reduciendo líneas de producción e inventarios y con énfasis en calidad de productos, precios y marketing; b) respecto de las fuentes de competitividad, el desarrollo de productos resulta importante para las empresas orientadas al mercado interno, mientras que la escala lo es para actividades más abiertas al comercio internacional; c) existen aspectos internos a las plantas asociados a una mayor competitividad en exportaciones, los más frecuentes correspondieron a organización de la producción, diseño y calidad, y tecnología, también resultaron importantes las limitaciones externas relacionadas, entre otras, con la deficiente infraestructura interna, el mayor costo de los servicios públicos, la incertidumbre que rodea a las altas tasas de interés activas, y la apreciación real de la paridad cambiaria.

VI. RESUMEN Y CONCLUSIONES

Durante la década del 60 los países de Centroamérica crecieron a una tasa anual del 5 por ciento/6 por ciento, resultado del proceso de sustitución de importaciones tomando como referencia el mercado regional. Desde el punto de vista de los incentivos ello fue logrado a través de un arancel externo común que proveía mayor protección a los bienes de consumo respecto de los bienes intermedios y de capital. Asimismo, el generoso sistema de exoneraciones disminuía el costo de capital, lo cuál unido a un costo laboral superior al salario habría inducido tecnologías capital-intensivas.

Actualmente, las racionalizaciones del sistema protectorio efectuadas durante la segunda parte de la década del ochenta, y el uso generalizado de instrumentos que proveen neutralidad a las exportaciones respecto de la política comercial, han cambiado los precios relativos entre bienes transados internacionalmente. Estas nuevas pautas de precios relativos ya habrían comenzado a afectar el contenido factorial de las exportaciones industriales de fines de la década de 80, aumentando la proporción de trabajo no calificado en Guatemala y Costa Rica (principalmente, tejidos, vestuario y productos de vidrio).

El inventario de los instrumentos utilizados en Centroamérica para intervenir en el comercio internacional ha mostrado diversidad en el número de los mismos como en los niveles institucionales involucrados (nacionales, bilaterales, multilaterales). A fines de la década del 60 el cuadro se hizo aún más complejo por la situación particular de Honduras que, luego del conflicto con el Salvador, abandonó el mercado común legislando su arancel nacional y complementándolo con la negociación de márgenes de preferencia para productos específicos con sus anteriores asociados.

Por su parte, tanto el arancel externo común negociado en 1985 entre Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Nicaragua como el arancel de Honduras de 1988 tendieron a convalidar la estructura de protección existente. Así, se observó que la protección era mayor para bienes de consumo respecto de bienes intermedios y de capital, niveles que resultaban magnificados al estimar las respectivas tasas de protección efectiva, con una dispersión mayor de estas últimas respecto de la correspondiente a la protección nominal. Desde entonces, Costa Rica, Guatemala, El Salvador y Nicaragua emprendieron cambios unilaterales en la política comercial, y en Honduras se programó en 1989 una nueva modificación del arancel que se completaría hacia 1992.

Respecto de los aranceles nacionales, tomando Mayo de 1992 como la información más cercana disponible, puede señalarse que los países centroamericanos mostraron su nivel más alto (promedio aritmético) en Costa Rica (15 por ciento) y el más bajo en Nicaragua (8 por ciento), con elevada dispersión. Sin embargo, los niveles y dispersiones son menores para Agricultura y Minería que para la Industria manufacturera. Sobre el rol protectorio del

arancel, los promedios ponderados para Guatemala y Costa Rica son de 19 por ciento/20 por ciento respectivamente. A nivel de cada categoría de la CIIU las tasas por tipo de bien muestran en la mayor parte de los casos niveles mayores para bienes de consumo que para bienes intermedios y de capital, en el agregado los primeros resultan en Costa Rica del 22 por ciento y en los últimos del 16 por ciento. Estos niveles protectivos son sustancialmente inferiores (en nivel y dispersión) a los correspondientes al arancel externo común de 1986 y los niveles anteriores de Honduras. Sin embargo, tomando como ejemplo el caso de Guatemala, se han identificado hoy otras dimensiones que deberán ser objeto de análisis posteriores en cada uno de los países, se trata de explicar la existencia de exoneraciones de aranceles y restricciones cuantitativas al comercio todavía remanentes.

La batería de instrumentos también incluye a aquellos que proveen neutralidad a las exportaciones respecto de la política comercial, entre ellos se encuentran: los de importación temporal, los de zonas francas industriales, y la promoción de exportaciones. Estos regímenes tienen en común las exoneraciones arancelarias a los importaciones de bienes intermedios y de capital, y la exención del impuesto a las ganancias por lapsos de alrededor de 10 años. Además, los regímenes de promoción de exportaciones incluyen un reintegro sobre el valor FOB que resultó importante en Costa Rica, y que básicamente sería discontinuado hacia 1997 en Nicaragua y Costa Rica.

A mediados de 1991, se negoció entre los cinco países involucrados históricamente la aplicación de un arancel externo común en 1995, con criterios similares para la fijación de las tarifas que en el pasado (escalonamiento según el abastecimiento interno, grado de elaboración y tipo de bien), pero con niveles más reducidos. De cualquier manera, una vez racionalizados los niveles arancelarios que protegían las importaciones competitivas, se requiere, como en todo sistema de equilibrio general, adecuar el resto de los instrumentos utilizados en los diversos niveles de decisión, especialmente en lo que concierne a la discriminación contra las exportaciones.

Respecto de dicho sesgo anti-exportador, la restricción a las importaciones que resultaba un componente importante de la política comercial, tenía dos efectos sobre las exportaciones al resto del mundo: por un lado el mayor costo de los insumos y por el otro el correspondiente a la mayor rentabilidad de las ventas en el mercado interno (regional). Ahora, luego de la racionalización de los sistemas arancelarios y para-arancelarios en curso, es fundamental brindar un status de neutralidad a las exportaciones más allá de la política comercial. Esto involucraría, considerar desde los elementos más generales como el manejo macroeconómico, hasta aquellos relacionados con la flexibilización del código de trabajo y la desregulación de otros mercados de bienes y servicios, incluso los financieros.

En cuanto a la necesidad de considerar globalmente la política comercial, especialmente lo referido a la incorporación en la discusión de los tipos de cambio, se ha observado la

dificultad existente de realizarlo regionalmente por no encontrarse dentro de las atribuciones delegadas a los organismos multilaterales. Además, en algunos países el mantenimiento de ciertas paridades cambiarias está asociado a considerarlas un ancla nominal alrededor del cual se construye el programa de estabilización. Así surge el conflicto entre éste objetivo y la necesidad de considerar explícitamente la política cambiaria como elemento complementario del desmantelamiento de las restricciones cuantitativas y la racionalización de la estructura arancelaria.

Con el objetivo de identificar, desde la perspectiva del sector privado, temas relevantes que hacen a la adecuación de algunas actividades de la industria manufacturera al nuevo marco de precios relativos, se realizaron un número limitado de entrevistas en cada uno de los países. Un aspecto que surge de dichas encuestas está relacionado, por ejemplo, con los interrogantes respecto de la escala de producción. En las entrevistas con los empresarios se les ha pedido que identifiquen la importancia de sus competidores y señalen a que escala corresponden. El tamaño de los establecimientos competidores (domésticos, regionales), resultaron en muchos casos mayores (similares) y en otros menores; esto permitiría plantear posibilidades de aumento del comercio interno al MCCA en base a un intercambio de tipo intra-industrial.

En cuanto a otras respuestas sustantivas, también de difícil generalización, se destaca la referencia a la competencia de importaciones, indicándose su característica específica por tipo de bien; su importancia resulta mayor en los bienes más homogéneos (con las restricciones impuestas por el tamaño de la compras) y en los bienes standard (camisas, calzado). Respecto de las exportaciones, se indicó la importancia de la escala como fuente de competitividad para las mismas, versus el desarrollo de productos como característica principal para las ventas en el mercado interno. Para aumentar la competitividad en exportaciones, en las entrevistas realizadas se señalaron como aspectos prioritarios (internos a la planta) los relacionados con la organización de la producción, diseño y calidad y tecnología. En cuanto a las restricciones externas, se identificaron como principales los de: infraestructura física, precios de empresas públicas, tasas de interés y tipo de cambio.

Por todo lo dicho podría concluirse que la recuperación de tasas de crecimiento en Centroamérica está asociada a un aumento de las exportaciones, especialmente las relacionadas al comercio interno al MCCA, minimizando la desviación de comercio. En tal sentido, la racionalización arancelaria ya efectuada (o programada) es una condición necesaria para que el aumento del comercio interno tenga lugar con mayor eficiencia que en el pasado. Ahora, para lograr la mayor neutralidad de los instrumentos complementarios de la política comercial, es importante encarar la armonización de los mismos respecto del arancel externo común futuro. Los objetivos de esta tarea se superponen con algunas restricciones al aumento de competitividad

en exportaciones (externas a la planta) identificadas en las percepciones empresariales; respecto de las internas, la tarea de facilitación requiere una asistencia técnica especializada.

* * * * *

- 46 -

APENDICE I
CENTROAMERICA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992, FRECUENCIA
ABSOLUTA Y DISPERSION POR PAISES Y SECTORES.

TOTAL DE LA ECONOMIA

NIVELES		AEC	GU	ES	HO	NI	CR
1		40				56	39
2		2		1			
5		769	873	883	653		179
6							13
7		9				1376	4
10		106	231	153	358	169	964
12							1
13							23
15		22			164	79	65
16							8
17		1					9
18							126
19							2
20		144	357	665	500	100	138
21							4
22							2
23							25
24							27
25		40		5			8
26							23
27		9					2
28							37
30		148	339	102			14
31							18
32							14
33							134
35		48		7			6
37		4					1
40		84					17
41							1
45		38					0
46							21
49		2					0
50		102		1			5
55		2					
60		69					
65		20					
70		18					
75		3					
80		6					
100		2					
ITEMS		1688	1800	1817	1675	1780	1930
PROMEDIO		20.0	13.3	12.5	11.5	8.2	14.8
DESUDIO STD.		19.2	9.8	8.3	6.3	3.6	9.3
DISPERSION		1.0	0.7	0.7	0.5	0.4	0.6
MAXIMO		100	30	50	20	20	50
MINIMO		1	5	2	5	1	1

AFENDICE I (Cont.)

AGRICULTURA

NIVELES		AEC	GU	ES	HO	NI	CR
1		1				6	6
2				1			4
5		45	51	45	41		2
7		7				75	2
10		13	30	20	25	15	55
13							1
15		2			7	1	7
17		1					7
18				35	29	4	12
20		3	19				1
23							1
26							
27		1					1
28							
30		6	3				4
32							4
33							
37		1					
40		2					
50		15					
60		4					
ITEMS		101	103	101	102	101	105
PROMEDIO		18.1	10.0	11.2	11.2	7.7	13.4
DESUDIO STD		18.5	6.5	6.7	6.3	3.2	7.6
DISPERSION		1.0	0.7	0.6	0.6	0.4	0.6
MAXIMO		60	30	20	20	20	33
MINIMO		1	5	2	5	1	1

MINERIA

NIVELES		AEC	GU	ES	HO	NI	CR
1							1
5		19	20	20	23		6
7						28	
10		6	7	5	5	1	21
15		1			1		1
20		2	1	3	3		
ITEMS		28	28	28	32	29	29
PROMEDIO		7.5	6.8	7.5	7.5	7.1	8.8
DESUDIO STD.		4.4	3.4	4.8	4.8	0.6	2.8
DISPERSION		0.6	0.5	0.6	0.6	0.1	0.3
MAXIMO		20	20	20	20	10	15
MINIMO		5	5	5	5	7	;

INDUSTRIA

	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
NIVELES					50	32
1	39					
2	2					169
5	705	802	818	589		13
6						2
7	2				1273	888
10	87	194	128	328	153	1
12						22
13						57
15	19			156	78	8
16						9
17						119
18						2
19						126
20	139	337	627	468	96	4
21						2
22						24
23						27
24						8
25	40		5			22
26						2
27	8					36
28						14
30	142	336	102			18
31						10
32						137
33						6
35	4		7			1
37	3					17
40	82					1
41						
45	38					21
46						
49	2					5
50	87		1			
55	2					
60	65					
65	20					
70	18					
75	3					
80	6					
100	2					
ITEMS	1559	1669	1688	1541	1650	1796
PROMEDIO	20.3	13.6	12.7	11.6	8.2	15.0
DESVIO STD.	19.3	10.0	8.4	6.3	3.6	9.4
DISPERSION	1.0	0.7	0.7	0.5	0.4	0.6
MAXIMO	100	30	50	20	20	50
MINIMO	1	5	5	5	1	1

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA
PROVISTA POR LA SIECA.

APENDICE II
CENTROAMERICA, ARANCEL VIGENTE EN MAYO 1992, FRECUENCIA
ABSOLUTA Y DISPERSION POR PAISES Y TIPO DE BIEN.

BIENES DE CONSUMO NO DURADERO

NIVELES	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
1	12				17	8
5	76	109	104	65		15
6						5
7	2				243	1
10	37	72	54	87	69	148
12						1
13						3
15	6			58	34	28
16						2
18						26
19						2
20	27	104	227	207	57	45
21						1
22						1
23						10
24						5
25	8		1			
26						10
27	8					1
28						16
30	59	140	43			6
31						7
32						2
33						76
35	9		2			2
37	3					1
40	24					6
45	8					
46						18
50	39		1			4
55	1					
60	45					
65	15					
70	12					
75	3					
80	5					
ITEMS	399	425	432	417	420	450
PROMEDIO	31.3	17.8	16.3	14.9	9.7	20.0
DESVIO STD.	22.1	10.1	8.1	5.8	4.9	11.4
DISPERSION	0.7	0.6	0.5	0.4	0.5	0.6
MAXIMO	80	30	50	20	20	50
MINIMO	1	5	5	5	1	1

APENDICE II (Cont.)

BIENES DE CONSUMO DURADERO

NIVELES	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
1	1				1	1
5	76	82	81	19		5
7					165	
10	21	36	21	57	22	121
13						3
15	1			25	3	5
18						10
20	23	35	81	77	16	29
24						5
25	3					
27						1
28						4
30	9	57	12			
31						1
32						1
33						21
35	13		2			3
40	18					7
45	8					
46						2
49	2					
50	15					
60	3					
65	3					
70	2					
ITEMS	198	210	197	178	207	219
PROMEDIO	21.8	15.1	13.5	14.5	8.4	16.4
DESVIDO STD.	18.3	10.4	8.4	5.4	3.6	9.6
DISPERSION	0.8	0.7	0.6	0.4	0.4	0.6
MAXIMO	70	30	35	20	20	46
MINIMO	1	5	5	5	1	1

APENDICE II (Cont.)

COMBUSTIBLES

NIVELES	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
2	1					
5	38	40	44	49		11
7					68	
10	1	5	1	1	3	49
13						1
15				3		1
16						2
17						2
18						8
20	9	23	31	9		1
21						1
23						3
25	9					4
26						1
30	5	4				3
35	4					
40	3					
45	2					
ITMES	72	72	76	62	71	87
PROMEDIO	15.4	11.5	11.2	7.7	7.1	12.7
DESUDIO STD.	12.7	8.2	7.4	5.6	0.6	6.3
DISPERSION	0.8	0.7	0.7	0.7	0.1	0.5
MAXIMO	45	30	20	20	10	30
MINIMO	2	5	5	5	7	5

AFENDICE II (Cont.)

MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS

NIVELES		AEC	GU	ES	HO	NI	CR
	1	24				29	21
	2	1					76
	5	385	429	453	358		8
	6					607	1
	7					52	475
	10	27	57	48	128		13
	13				54	36	22
	15	8					2
	16						6
	17						53
	18					18	36
	20	50	145	219	135		1
	21						1
	22						10
	23						17
	24						4
	25	16		4			10
	26						10
	28						5
	30	59	117	46			9
	31						5
	32						24
	33						1
	35	19		3			3
	40	25					
	45	19					1
	46						1
	50	25					
	55	1					
	60	16					
	65	1					
	70	4					
	80	1					
	100	2					
ITEMS		683	748	773	675	742	815
PROMEDIO		16.0	12.2	11.3	9.7	7.7	12.8
DESUDIO STD.		17.0	9.6	8.3	5.9	3.0	7.4
DISPERSION		1.1	0.8	0.7	0.6	0.4	0.6
MAXIMO		100	30	35	20	20	50
MINIMO		1	5	5	5	1	1

APENDICE II (Cont.)

MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION

	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
NIVELES						
5	11	11	12	1		
7					25	
10	1	3	1	12		13
15	1			6	4	1
16						1
18						2
20	2	8	19	13	2	9
23						1
25	1					
28						3
30	6	10				
33						1
35	1					
40	6					
50	1					
65	1					
ITEMS	31	32	32	32	31	31
PROMEDIO	23.1	17.0	14.1	14.8	8.9	16.7
DESVIO STD.	16.8	10.6	7.3	4.8	4.0	6.8
DISPERSION	0.7	0.6	0.5	0.3	0.5	0.4
MAXIMO	65	30	20	20	20	33
MINIMO	5	5	5	5	7	10

APENDICE II (Cont.)

BIENES DE CAPITAL

NIVELES		AEC	GU	ES	HO	NI	CR
1		2				3	2
5		119	131	124	97		62
7						165	0
10			21	3	43	7	82
13							2
15		3			10	1	
16							1
17							1
18							20
20		28	22	50	27	3	6
21							1
25		3					
26							1
28							3
30		4	8	1			
31							1
32							2
33							8
35		2					
40		6					1
41							1
45		1					
50		7					
60		1					
ITEMS		176	182	178	177	179	194
PROMEDIO		12.3	8.5	9.4	9.1	7.3	11.6
DESVIO STD.		12.9	6.8	6.9	5.4	2.0	7.9
DISPERSION		1.0	0.8	0.7	0.6	0.3	0.7
MAXIMO		60	30	30	20	20	41
MINIMO		1	5	5	5	1	1

FUENTE: ELABORACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA
PROVISTA POR LA SIECA.

APENDICE III
CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, PROTECCION NOMINAL POR
PAISES Y SECTORES (CIIU 4 DIGITOS).

CIIU	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
3111	31.0	14.4	19.0	17.9	18.3	20.5
3112	30.4	16.7	17.3	16.5	13.3	21.7
3113	49.1	24.7	19.3	18.2	17.0	24.5
3114	45.7	25.0	17.5	18.6	14.0	21.3
3115	25.0	14.5	16.4	15.6	20.0	15.5
3116	32.0	21.4	19.4	16.5	11.7	16.7
3117	60.0	23.3	20.0	20.0	15.0	33.0
3118	28.3	16.7	20.0	11.7	10.0	19.3
3119	41.5	21.0	18.0	15.6	18.0	25.1
3121	33.3	19.8	17.4	16.9	14.3	18.2
3122	30.0	17.5	17.5	16.7	10.0	18.3
3131	52.5	25.0	20.0	20.0	14.2	24.8
3132	54.0	25.0	18.0	17.5	15.0	16.7
3133	53.0	30.0	20.0	15.8	15.0	25.7
3134	55.0	30.0	20.0	17.5	20.0	33.0
3140	80.0	30.0	20.0	20.0	20.0	33.0
3211	33.3	24.5	25.6	16.5	13.1	17.3
3212	60.0	30.0	30.0	17.0	18.6	38.4
3213	40.8	27.1	25.4	15.7	15.0	27.1
3214	63.3	30.0	26.7	20.0	16.7	41.7
3215	34.0	25.0	26.7	17.5	18.3	29.0
3219	31.3	24.6	23.3	15.4	14.0	19.3
3220	51.3	26.7	24.8	18.3	15.4	31.6
3231	23.6	20.0	20.0	10.0		15.0
3232	40.0	30.0	30.0	20.0	15.0	28.0
3233	60.0	30.0	30.0	16.0	16.7	23.8
3240	58.3	26.7	26.9	19.2	18.8	31.7
3311	35.0	18.5	18.5	18.3	16.3	17.5
3312	42.5	27.5	20.0	18.8	20.0	23.8
3319	66.7	28.3	21.7	17.5	18.3	24.3
3320	50.0	30.0	20.0	20.0	13.3	28.4
3411	20.0	24.6	19.2	16.7		10.5
3412	35.0	30.0	20.0	20.0		16.5
3419	37.5	22.8	19.8	15.8	11.9	15.0
3420	56.1	28.2	20.0	20.0	14.5	23.6
3511	30.0	13.8	16.4	12.5	10.7	10.4
3512	17.1	14.7	20.0	20.0	20.0	12.2
3513	28.3	19.2	19.6	19.0	10.0	15.7
3521	25.0	22.5	20.0	15.0	10.0	10.9
3522	13.3	10.0				10.0
3523	27.5	19.0	18.5	17.7	12.5	19.6
3529	28.8	20.0	15.9	14.8	13.8	12.2
3530						11.0
3540	25.0	20.0	20.0	15.0		11.7
3551	35.0	25.7	10.0	10.0		16.0
3559	31.2	22.8	19.1	12.0	12.5	13.7
3560	45.0	26.5	19.5	15.2	13.8	15.1

CIIU	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
3691	39.0	24.0	20.0	16.3	20.0	18.9
3692	21.7	17.5	20.0	15.0		13.3
3699	33.3	25.0	19.2	14.7	16.0	16.5
3710	26.5	20.0	19.1	17.4	15.0	12.2
3720	21.2	16.2	18.4	12.0	12.5	10.6
3811	24.1	17.7	19.6	16.1	15.0	12.1
3812	50.0	30.0	20.0	20.0	10.0	33.0
3813	30.0	20.0	18.0	17.5	15.0	16.5
3819	34.5	21.8	18.9	13.4	11.6	14.5
3822	20.8	10.0	20.0			10.9
3823				10.0		10.0
3824	24.2	15.0	20.0	20.0	10.0	12.2
3825	22.5	20.0	20.0	15.5		12.7
3829	28.2	18.3	19.5	13.9	17.0	18.6
3831	28.0	18.0	20.0	15.7		14.5
3832	39.6	26.1	20.0	15.3	11.4	17.1
3833	31.8	19.2	20.0	16.8	10.0	17.1
3839	36.7	23.0	20.0	13.5	20.0	16.8
3841	35.0	15.0	20.0	13.3	10.0	15.6
3842						10.0
3843				15.0		
3844	50.0	30.0			10.0	32.0
3845						10.0
3849	51.3	20.0	20.0	17.1	10.0	20.1
3851	25.0	17.5	18.0	10.0		12.5
3852	29.0	16.0	18.2	13.4		13.3
3853	36.7	26.7	20.0	16.5		15.7
3901	32.2	21.1	15.6	16.4	17.1	19.6
3902	13.3	10.0	11.1	12.2		12.3
3903	22.5	16.7	10.0	15.0	20.0	14.3
3909	38.1	22.5	18.5	16.7	10.4	19.2
PROMEDIO GENERAL	34.7	21.6	19.9	15.7	14.1	16.4

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA. LOS PROMEDIOS ARITMETICOS A 4 DIGITOS DE LA CIIU RESULTAN DE PROMEDIAR LAS RESPECTIVAS POSICIONES ARANCELARIAS. SE HA SUPUESTO QUE LOS ARANCELES \leq 10% CORRESPONDEN A ITEMS SIN PRODUCCION NACIONAL.

APENDICE IV

CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, PROTECCION NOMINAL POR PAISES, TIPO DE BIEN Y SECTORES (CIU 4 DIGITOS).

CIU	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
I. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO						
3111	31.0	14.4	19.0	17.9	18.3	20.5
3112	30.4	16.7	17.3	16.5	13.3	21.7
3113	49.1	24.7	19.3	18.2	17.0	24.5
3114	45.7	25.0	17.5	18.6	14.0	21.3
3115	25.0	14.5	16.4	15.6	20.0	15.5
3116	32.0	21.4	19.4	16.5	11.7	16.7
3117	60.0	23.3	20.0	20.0	15.0	33.0
3118	28.3	16.7	20.0	11.7	10.0	19.3
3119	41.5	21.0	18.0	15.6	18.0	25.1
3121	33.3	19.8	17.4	16.9	14.3	18.2
3122	30.0	17.5	17.5	16.7	10.0	18.3
3131	52.5	25.0	20.0	20.0	14.2	24.8
3132	54.0	25.0	18.0	17.5	15.0	16.7
3133	53.0	30.0	20.0	15.8	15.0	25.7
3134	55.0	30.0	20.0	17.5	20.0	33.0
3140	80.0	30.0	20.0	20.0	20.0	33.0
3212	60.0	30.0	30.0	17.0	18.6	38.4
3213	40.8	27.1	25.4	15.7	15.0	27.1
3220	51.3	26.7	24.8	18.3	15.4	31.6
3233	60.0	30.0	30.0	16.0	16.7	23.8
3240	58.3	26.7	25.9	19.2	18.8	31.7
3420	56.1	28.2	20.0	20.0	14.5	23.6
3522	13.3	10.0				10.0
3523	27.5	19.0	18.5	17.7	12.5	19.6
3559	31.2	22.8	19.1	12.0	12.5	13.7
3909	38.1	22.5	18.5	16.7	10.4	19.2
PROMEDIO	39.1	22.2	19.9	16.7	14.6	21.0
II. BIENES DE CONSUMO DURADERO						
3214	63.3	30.0	26.7	20.0	16.7	41.7
3219	31.3	24.6	23.3	15.4	14.0	19.3
3220	50.0	30.0	20.0	20.0	13.3	28.4
3610	55.0	30.0	23.8	16.7	15.0	19.5
3811	24.1	17.7	19.6	16.1	15.0	12.1
3812	50.0	30.0	20.0	20.0	10.0	33.0
3832	37.6	26.1	20.0	15.3	11.4	17.1
3833	31.8	19.2	20.0	16.8	10.0	17.1
3844	50.0	30.0			10.0	32.0
3852	29.0	16.0	18.2	13.4		13.3
3853	36.7	26.7	20.0	16.5		15.7
3901	32.2	21.1	15.6	16.4	17.1	19.6
3902	13.3	10.0	11.1	12.2		12.3
3903	22.5	16.7	10.0	15.0	20.0	14.3
PROMEDIO	32.5	21.6	19.5	15.6	14.3	16.8
III. COMBUSTIBLES						
3513	28.3	19.2	19.6	19.0	10.0	15.7
3521	25.0	22.5	20.0	15.0	10.0	10.9
3530						11.0
3540	25.0	20.0	20.0	15.0		11.7
PROMEDIO	27.7	19.7	19.7	18.1	10.0	13.9

CIIU	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
IV. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS						
3211	33.3	24.5	25.6	16.5	13.1	17.3
3215	34.0	25.0	26.7	17.5	18.3	29.0
3231	23.6	20.0	20.0	10.0		15.0
3232	40.0	30.0	30.0	20.0	15.0	28.0
3311	35.0	18.5	18.5	18.3	16.3	17.5
3312	42.5	27.5	20.0	18.8	20.0	23.8
3319	66.7	28.3	21.7	17.5	18.3	24.3
3411	20.0	24.6	19.2	16.7		10.5
3412	35.0	30.0	20.0	20.0		16.5
3419	37.5	22.8	19.8	15.8	11.9	15.0
3511	30.0	13.8	16.4	12.5	10.7	10.4
3512	17.1	14.7	20.0	20.0	20.0	12.2
3529	28.8	20.0	15.9	14.8	13.8	12.2
3551	35.0	25.7	10.0	10.0		16.0
3560	45.0	26.5	19.5	15.2	13.8	15.1
3620	35.6	21.3	20.4	14.7	10.0	15.7
3710	26.5	20.0	19.1	17.4	15.0	12.2
3720	21.2	16.2	18.4	12.0	12.5	10.6
3813	30.0	20.0	18.0	17.5	15.0	16.5
3819	34.5	21.8	18.9	13.4	11.6	14.5
3839	36.7	23.0	20.0	13.5	20.0	16.8
PROMEDIO	32.9	21.9	20.1	15.1	13.4	14.1
V. MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION						
3691	39.0	24.0	20.0	16.3	20.0	18.9
3692	21.7	17.5	20.0	15.0		13.3
3699	33.3	25.0	19.2	14.7	16.0	16.5
PROMEDIO	33.0	23.3	19.5	15.2	16.7	16.7
VI. BIENES DE CAPITAL						
3822	20.8	10.0	20.0			10.9
3823				10.0		10.0
3824	24.2	15.0	20.0	20.0	10.0	12.2
3825	22.5	20.0	20.0	15.5		12.7
3829	28.2	18.3	19.5	13.9	17.0	15.6
3831	28.0	18.0	20.0	15.7		14.5
3841	35.0	15.0	20.0	13.3	10.0	15.6
3842				15.0		10.0
3843						10.0
3845						20.1
3849	51.3	20.0	20.0	17.1	10.0	12.5
3851	25.0	17.5	18.0	10.0		14.8
PROMEDIO	28.5	17.5	19.6	14.0	13.2	14.8
PROMEDIO GENERAL	34.7	21.6	19.9	15.7	14.1	16.4

FUENTE: ESTIMACION PROPIA EN BASE A INFORMACION TARIFARIA PROVISTA POR LA SIECA. LOS PROMEDIOS ARITMETICOS POR TIPO DE BIEN A 4 DIGITOS DE LA CIIU RESULTAN DE PROMEDIAR LAS RESPECTIVAS POSICIONES ARANCELARIAS. SE HA SUPUESTO QUE LOS ARANCELES : 10% CORRESPONDEN A ITEMS SIN PRODUCCION NACIONAL.

APENDICE V
CENTROAMERICA, INDUSTRIA MANUFACTURERA, PROMEDIOS Y DISPERSION
POR PAISES Y TIPO DE BIEN.

	AEC	GU	ES	HO	NI	CR
INDUSTRIA						
PROMEDIO ARITMETICO	34.7	21.6	19.9	15.7	14.1	16.4
DESVIO STD	17.0	7.6	5.4	4.5	4.3	9.1
DISPERSION	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.6
ITEMS	811	867	870	952	327	1580
MAXIMO	100	30	50	20	20	50
I. BIENES DE CONSUMO NO DURADERO						
PROMEDIO ARITMETICO	39.1	22.2	19.9	16.7	14.6	21.0
DESVIO STD	19.0	7.9	5.8	4.2	4.4	11.0
DISPERSION	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.5
ITEMS	309	316	328	352	160	421
MAXIMO	80	30	50	20	20	50
II. BIENES DE CONSUMO DURADERO						
PROMEDIO ARITMETICO	32.5	21.6	19.5	15.6	14.3	16.8
DESVIO STD	15.9	8.4	5.7	4.6	4.8	9.5
DISPERSION	0.5	0.4	0.3	0.3	0.3	0.6
ITEMS	121	128	116	159	41	213
MAXIMO	70	30	35	20	20	46
III. COMBUSTIBLES						
PROMEDIO ARITMETICO	27.7	19.7	19.7	18.1	10.0	13.9
DESVIO STD	8.3	5.4	1.8	3.3	0.0	6.0
DISPERSION	0.3	0.3	0.1	0.2	0.0	0.4
ITEMS	33	32	32	13	3	76
MAXIMO	45	30	20	20	10	30
IV. MATERIAS PRIMAS E INSUMOS INTERMEDIOS						
PROMEDIO ARITMETICO	32.9	21.9	20.1	15.1	13.4	14.1
DESVIO STD	15.8	7.2	5.6	4.6	3.8	7.1
DISPERSION	0.5	0.3	0.3	0.3	0.3	0.5
ITEMS	273	319	320	317	106	709
MAXIMO	100	30	35	20	20	50
V. MATERIALES PARA LA CONSTRUCCION						
PROMEDIO ARITMETICO	33.0	23.3	19.5	15.2	16.7	16.7
DESVIO STD	12.4	7.3	2.2	4.6	2.6	6.8
DISPERSION	0.4	0.3	0.1	0.3	0.2	0.4
ITEMS	20	21	20	31	6	31
MAXIMO	65	30	20	20	20	33
VI. BIENES DE CAPITAL Y EQUIPO DE TRANSPORTE						
PROMEDIO ARITMETICO	28.5	17.5	19.6	14.0	13.2	14.8
DESVIO STD	12.2	7.2	2.7	4.6	4.6	7.8
DISPERSION	0.4	0.4	0.1	0.3	0.4	0.5
ITEMS	55	51	54	80	11	130
MAXIMO	60	30	30	20	20	41

FUENTE: ESTIMACION PROPIA (VER APENDICE IV).

APENDICE VI 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.---