



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

21472

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL.

RESERVADO

DIAGNOSTICO DE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCION DE
INVERSIONES EN LOS PAISES CENTROAMERICANOS
GUATEMALA, EL SALVADOR, HONDURAS,
NICARAGUA Y COSTA RICA.

CONSULTA INTERNACIONAL CONTRATO CLT 95/248

Incluye comentarios sobre Venezuela y Colombia

Redacted Eff.

OFICIAL DEL PROGRAMA:

Victor Hinojosa-Barragan ITPD/IS/IP

Consult. ING. RAUL E FRANCO MONCAYO

CONSULTOR ONUDI.

ENERO DE 1995.

1.- Introducción.

El presente documento contempla un diagnóstico de la situación de las actividades de promoción de inversiones en los países centroamericanos, así como de las principales instituciones, tanto públicas como privadas, que tienen responsabilidad sobre estas tareas. El diagnóstico es resultado del análisis realizado por el Consultor aprovechando los contactos efectuados en la Misión desarrollada en Centroamérica, durante los meses de Septiembre, Octubre y Noviembre de 1995, con el objeto de analizar para la ONUDI las posibilidades de desarrollo de programas específicos de promoción de inversiones. En el sentido mencionado, el diagnóstico, que no es un estudio de la situación de la economía de los países, ni de los sectores productivos, pretende dar a la ONUDI una visión clara de la manera en que se ejecutan en cada país actividades de promoción de inversiones, en especial de inversión externa, estableciendo la capacidad y la eficiencia a nivel institucional, las deficiencias encontradas, la participación de otras instituciones de cooperación, los resultados prácticos que se están obteniendo, la infraestructura de trabajo existente, etc., presentando desde luego y como referencia la situación del marco económico, con el fin de hacer recomendaciones que permitan identificar los campos de trabajo más importantes en cada país para la participación y cooperación de la ONUDI.

2.- Definiciones.

Con la finalidad de contar con un parámetro de comparación que facilite la realización del diagnóstico, el Consultor toma como base la metodología que aplica la ONUDI en materia de promoción de inversiones y especialmente en lo relativo a atracción de inversiones externas, en definitiva se establece que dicha actividad incorpora de manera amplia el manejo integral del ciclo de un proyecto de inversión, con atención especial a la identificación, preparación y evaluación de las oportunidades de inversión, trabajando en contacto directo y permanente con los empresarios privados y contando con una red de contacto externo que

permita el acercamiento de los potenciales inversionistas, de los que se desea que participen no solamente con aportes de capital, sino a través de la contribución de tecnología y de posibilidades de acceso a mercados. La realización de esta tarea requiere contar con información y bases de datos sobre el potencial existente en cada país, a nivel sectorial y subsectorial, así como perfiles o estudios de factibilidad sobre proyectos específicos. De igual modo se requiere información amplia y completa sobre el marco legal e institucional existente y "datos básicos para negocios", o sea información sobre los principales componentes de costos e inversión que se consideran en un proyecto.

3.- Diagnostico.

3.1.-GUATEMALA.

3.1.1.-Situación general del país.

Para fines de 1995 Guatemala se encontraba en pleno proceso electoral, el que concluyó en Enero de 1996 con la realización de una segunda vuelta de votación y con la posesión del nuevo gobierno a términos de dicho mes. Al margen del resultado electoral, la situación política existente representó la conclusión de un régimen de transición y el inicio de un período democrático en el que substancialmente se deberá definir la orientación de la política económica que enrumbará al país para su ingreso al siglo XXI. El nuevo gobierno debe demostrar de manera absoluta su condición de estabilidad y permanencia para facilitar el arreglo definitivo de los acuerdos de paz con la guerrilla guatemalteca, que es el principal obstáculo a vencer para lograr un proceso de desarrollo y una institucionalización democrática.

Es claro que la situación descrita ocasionará, por lo menos durante los primeros seis meses de 1996, una atención preferente a la definición de las estrategias y orientaciones de política del nuevo gobierno y a la conformación o ajustes al marco institucional y legal para el cumplimiento de los programas y planes de desarrollo.

Los años de 1994 y 1995 se caracterizaron, de manera general, por los enfrentamientos de los poderes del estado y por el estancamiento en las negociaciones con la guerrilla, entorno político que no fue el mas adecuado para fomentar las inversiones en el país. El Producto Interno Bruto para 1994 tuvo una tasa de crecimiento del 4%, ligeramente superior al 3.9% alcanzado en 1993, tasa que se esperaba mantener en 1995, aproximadamente 4%; las exportaciones en 1994 fueron de 1.436 millones de dólares, superiores en un 5.4% a la cifra lograda en 1993; las importaciones por su parte se ubicaron en 2.591 millones de dólares en 1994, ligeramente menores a las 2.599 millones de 1993, situación que en todo caso ocasiona una balanza comercial negativa de 1.155 millones de dólares, que se programaba disminuir a 1.060 millones de dólares para 1995.

Las reservas monetarias internacionales se incrementaron a 796 millones de dólares en 1994, mostrando una recuperación sostenida a partir de 1992. La deuda externa para fines de 1994 se situó en 2.150 millones de dólares.

La población de Guatemala alcanzo los 10.621.000 habitantes para Diciembre de 1995, siendo la población económicamente activa de 3.233.000 habitantes, la tasa de desempleo abierta es de 7.9%. Finalmente la tasa de inflación en 1994 fue 11.6% y se esperaba un valor similar para 1995.

3.1.2.-Marco Institucional y Jurídico para la Promoción de Inversiones.

A nivel de sector publico el organismo responsable del manejo y aplicación de las políticas relativas a inversiones es el Ministerio de Economía, el mismo que en Septiembre de 1995 se encontraba analizando la conformación de un departamento dentro del Ministerio al que se le encargaría la operación de la "Ventanilla Única para Inversiones", responsable de los trámites y de actividades generales de promoción. Paralelamente se tramitaba en el Congreso una Ley de inversiones orientada a promover de manera adecuada tanto la inversión nacional como la extranjera. Para fines de Diciembre dicha Ley no había sido considerada y no se esperaba su aprobación durante el presente régimen. De manera

general el Ministerio no está preparado para realizar actividades de promoción de inversiones, ni cuenta con la infraestructura necesaria ni con personal adecuadamente capacitado.

El marco jurídico existente es bastante complejo, ya que no se cuenta con leyes particulares para fomentar el desarrollo de las inversiones, sino que el manejo de las mismas se da en un cuerpo de leyes que incluyen a la propia Constitución de la República e incorporan al Código de Comercio, la Ley de Migración y Extranjería, la Ley de Fomento a la Actividad Exportadora y de Maquila, la Ley de Zonas Francas, la Ley de Zonas Libres Especiales, varias leyes de Fomento Sectorial (minería, hidrocarburos, ganadería, pequeña minería), la Ley de Protección y Mejoramiento del Medio Ambiente, el Convenio sobre Garantía de Inversión de Capitales Estadounidenses, el Convenio Centroamericano para la Protección de la Propiedad Industrial, la Ley de Turismo y varias leyes fiscales, como la Ley del Impuesto sobre la Renta, la Ley del Impuesto al Valor Agregado y la Ley de Contrataciones.

El INGUAT (Instituto Guatemalteco de Turismo), realiza limitadas tareas de promoción de inversiones hacia dicho sector y el Banco de Guatemala, através del Departamento de Investigaciones Económicas, apoya tareas de promoción general, en especial la publicación de folletos con información del país. A nivel de otras instituciones del Estado no se destaca mayor actividad, siendo claro que las representaciones diplomáticas en el exterior no tienen una acción importante en torno a la promoción de inversiones y de negocios en general.

Las agremiaciones del sector empresarial privado participan limitadamente en actividades de promoción de inversiones. La cúpula empresarial privada esta representada por el Comité Coordinador de Asociaciones Comerciales, Agrícolas, Industriales y Financieras - CACIF y por la Cámara Empresarial de Guatemala - CAEM, el primero cumple una función eminentemente política, destinada a defender los intereses empresariales; el CAEM es el organismo técnico de la cúpula empresarial y de alguna manera es la institución de promoción de inversiones de Guatemala. Adicionalmente se

deben mencionar la Gremial de Exportadores - GEXPRONT, la Cámara de Industria de Guatemala, la Fundación para el Desarrollo - FUNDESA, y la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa.

3.1.3.-Las Actividades de Promoción de Inversiones.

Se puede establecer, con claridad, que en Guatemala, al presente, no existe una actividad de promoción de inversiones que se ejecute de manera técnica y eficiente. El sector público y de manera particular el Ministerio de Economía, cumple funciones de control, estadísticas y registro, así como de administración de beneficios fiscales, pero no cuenta con la infraestructura ni con el personal capacitado para realizar actividades de promoción de inversiones.

El mayor esfuerzo está siendo desarrollado por CAEM, sobre todo en difusión general de la imagen del país, actividad en la que coparticipa FUNDESA. La Cámara aun recibe cooperación, aunque limitada, de la AID de los Estados Unidos, que cooperará hasta el año 1997, fundamentalmente para la preparación del documento: "Invest in Guatemala", que contiene información, en inglés y español, sobre el marco legal y regulatorio de las inversiones en Guatemala. Con el apoyo de la GTZ de Alemania y con la coparticipación de FUNDESA, de la Gremial de Exportadores, del Banco de Guatemala y del Instituto Guatemalteco de Turismo se ha preparado una guía para el inversionista en idioma alemán y español, que presenta de manera breve y resumida información sobre la economía del país, el marco legal e institucional, comunicaciones y transporte, etc. La información cubre aspectos generales, pero no contiene datos suficientes como para dar una idea precisa del potencial del país y de las posibilidades de desarrollo. Para estas tareas también se ha recibido algún apoyo de la Comunidad Económica Europea. GEXPRONT, la Gremial de Exportadores, facilita información a sus asociados sobre productos con posibilidades de mercado de exportación y datos sobre precios y calidades requeridas, así como costos y regulaciones de transporte, pero no entra al análisis de proyectos específicos. Mantiene un Departamento de Información comercial, que facilita servicios a los agremiados.

La mayoría de agremiaciones empresariales participa, en mayor o menor escala, en actividades de capacitación, para lo cual en determinadas oportunidades se recibe cooperación de instituciones y organismos del exterior. La Cámara de Industrias y la Federación de Pequeños y Medianos Empresarios dan atención a este tema. En el primer caso se trabaja con el apoyo del Canadá-capacitación, transferencia de tecnología- y en el segundo-capacitación gerencial- con algunos recursos de la Comunidad Europea.

La Cámara de Industrias apoya al Programa Bolívar, al que facilita oficinas, para el inicio de sus actividades en Guatemala. La etapa de arranque que presenta el Programa Bolívar impide una evaluación sobre su actividad, aunque se estableció una carencia de metodología e infraestructura de trabajo. Comentario similar se puede hacer sobre el EUROCENTRO, que también planifica el inicio de actividades.

En resumen, no existe en CAEM ni en otra institución pública o privada información debidamente actualizada sobre el potencial sectorial, subsectorial, de áreas y proyectos de inversión. No se han hecho registros sobre las necesidades de los empresarios y sobre sus planes de inversión, ni existen bases de datos actuales para apoyar a las tareas y actividades de promoción. Esta situación impide, en consecuencia, el desarrollo de una acción clara y eficiente de promoción de inversiones y se puede calificar a la labor que se ejecuta como marginal y limitada. En parte el hecho puede obedecer a la misma situación de transición que, como se anotó, vivía el país.

3.1.4. -Conclusiones y Recomendaciones.

Sin querer presentar un criterio radical, se puede concluir con claridad que en Guatemala no existe al momento una actividad coherente, estable y eficiente de promoción de inversiones. Las acciones en este campo están resumidas en las presentaciones generales del país que realiza, sobre todo, CAEM. No hay una cartera de proyectos en promoción, no existen bases de datos ni estudios sectoriales o subsectoriales que

den información sobre el potencial del país, no se ha levantado un inventario sobre las necesidades e intereses de los empresarios y desde luego no hay una gestión de atracción de inversiones externas, etc.,. Si a este cuadro se suma la inexistencia de una ley específica sobre inversiones, es fácil determinar que el trabajo que se realiza en este campo es completamente deficiente y que las pocas inversiones que se efectúan se dan de manera vegetativa.

Las negociaciones de paz, aún no concluidas en un acuerdo definitivo con la guerrilla guatemalteca y el inicio del período del nuevo Gobierno, que con toda seguridad se verá obligado a atender, en primer término, a la recuperación de las variables macroeconómicas, conforman un panorama de corto plazo en el que el clima de inversiones no será el más favorecido, pero en el que se deberán realizar amplios e importantes esfuerzos para lograr una estructura adecuada del marco jurídico-institucional en torno a la promoción de inversiones y para construir una infraestructura de promoción que permita que, a la brevedad posible, el país pueda tener una presencia efectiva de atracción de inversiones, tanto a nivel interno como, muy especialmente, en el exterior.

De acuerdo a lo mencionado parece conveniente sugerir a la ONUDI un contacto inmediato con las nuevas autoridades del Ministerio de Economía, a quienes se puede plantear la asesoría de la Organización en la formulación de políticas y estrategias de desarrollo y atracción de inversiones y en la construcción de una infraestructura institucional que pueda tomar a su cargo las actividades de promoción de inversiones. Paralelamente y a nivel de agremiaciones, se debe seguir manteniendo el contacto con CAEM, Cámara que, dependiendo de las políticas económicas que se vayan a aplicar y del interés por parte de los empresarios por tener un rol mucho más activo en el desarrollo de la economía del país, podría ser un vehículo mucho más eficiente para la atracción y desarrollo de inversiones e interesarse, en consecuencia, por reforzar sus relaciones con la ONUDI. Se considera que a nivel de agremiaciones es importante el acercamiento con GEXPKONT, la Gremial de Exportadores de productos no tradicionales, que se demuestra como la más activa agrupación empresarial y con la que se

podría establecer un programa para promover inversiones en proyectos orientados a la exportación. GEXPRONT se integra con empresarios con mayor capacitación y experiencia y sobre todo con una mejor disposición para integrarse a los procesos de apertura y globalización de la economía y por tanto con determinación para realizar actividades de desarrollo empresarial. Se sugiere así mismo seguir de cerca las acciones del Programa Bolívar (Guatemala), con el que se podría analizar un programa conjunto de capacitación para los empresarios y para los oficiales de crédito de los Bancos Privados, que, de manera general en toda Centroamérica, requieren de urgente capacitación en el análisis y evaluación de proyectos de inversión. Paralelamente se debería capacitar al propio personal del Programa y dar asistencia en aspectos de metodología de trabajo y uso de herramientas computarizadas para tareas de promoción de inversiones. En todo caso se reitera el criterio que lo mas urgente y prioritario es el contacto con el Ministerio de Economía.

3.2.-EL SALVADOR

3.2.1.-Situación General del País.

El Salvador atraviesa por un momento interesante para consolidar actividades de desarrollo industrial y promoción de inversiones. El actual Gobierno, con un poco mas de un año en el ejercicio del poder, ha logrado mantener relaciones positivas con el sector empresarial, estableciendo un buen nivel de coordinación y entendimiento sobre los temas mas importantes de las estrategias de desarrollo. Este hecho se materializa en la casi unánime disposición para participar de manera activa en el proceso de apertura y liberalización de la economía, haciendo conciencia de que para lograrlo se debe iniciar una etapa de cambios estructurales que posibiliten crear una economía sobre bases mas sólidas. Si a este "estado mental" se suma el cumplimiento bastante exitoso del proceso de pacificación del país y de consolidación de la democracia, se configura un clima de inversión que, a criterio del Consultor, es el mas prometedor a nivel centroamericano. Esto sin dejar de

considerar los graves problemas socio-económicos que se deben resolver y la fragilidad de la economía que, como en toda Centroamérica, presenta un sector externo muy débil con la consecuente presencia de permanentes signos negativos en la balanza comercial.

El crecimiento del Producto Interno Bruto para 1994 alcanzó el 6% y se esperaba una cifra similar para 1995, crecimiento que si bien es menor al 7.5% alcanzado en 1992 y 1993, sigue siendo uno de los mas altos en Latinoamérica y es el mas alto a nivel de los países centroamericanos. En este crecimiento es importante el aporte de la industria manufacturera, que mantuvo el nivel de aproximadamente 8% en 1994 y 1995, menor en todo caso al 9.9% de 1992 y el 8.3% de 1993. El sector agrícola tuvo un sensible descenso en 1994 y 1995 (-2.4% en 1994) pese al incremento de los precios del café en el mercado internacinal. Las exportaciones se situaron en us\$ 1.320 millones a finales de 1994 y se esperaba alcanzar los 1.600 millones al 31 de Diciembre de 1995, manteniendo crecimientos interanuales superiores al 20%. Pero las importaciones sumaron us\$ 2.574 millones en 1994 y la cifra estimada para 1995 es de us\$ 2.986 millones. Por lo que se sigue manteniendo de manera endémica una balanza comercial desfavorable, aproximadamente de us\$ 1.300 millones, cifra que es contrarestada en su impacto negativo por la inyección de aproximadamente us\$ 1.000 millones de las remesas que envían los ciudadanos salvadoreños residentes en el exterior, fundamentalmente en los Estados Unidos. La deuda externa del país(cercana a los dos mil millones de dólares a fines de 1995) ha tenido una evolución positiva y es así que de un porcentaje del 40.6 en 1987, medido en relación al PIB, ha descendido a aproximadamente el 25.0 en promedio para 1994 y 1995, reflejando un modesto nivel de endeudamiento y una tendencia clara a su disminución.

La política monetaria y cambiaria aplicada en los dos últimos años se ha dirigido a controlar la liquidez y la estabilidad de los precios, habiéndose obtenido resultados satisfactorios al lograrse una estabilidad en la tasa de cambio de 8.75 colones por dólar, promedio, durante 1994 y 1995, y reducir la inflación-índice de precios al consumidor-a una cifra de un dígito, 8.9% en

1994 y 8.5% para 1995. Este hecho ha incidido para que los 5.8 millones de salvadoreños, de los cuales 3.2 millones representan la población económicamente activa, enfrenten una tasa de desempleo del 7.5%, que es una de las mas bajas en centroamérica.

3.2.2.-Marco Institucional y Jurídico para la Promoción de Inversiones.

Para fines de 1995 El Salvador se encontraba en plena tarea de ajuste institucional de los organismos rectores de los procesos de desarrollo e inversión, con el fin de conformar una estructura que responda de mejor manera a las políticas de apertura y libre competencia que sigue la economía del país. El organismo responsable del sector industrial y de inversiones es el Ministerio de Economía, que ha agrupado en una sola área-Dirección-de Comercio e Inversiones a las anteriores Divisiones de Promoción de Inversiones y Promoción de Exportaciones, Ventanilla de Trámites de Inversión y División de Apoyo a la Inversión.

Estos cambios recientes apuntan a la conformación de un Centro de Servicios a las inversiones y exportaciones que trabajaría con plena autonomía y en contacto directo y permanente con el sector empresarial. La Dirección cuenta ya con un Centro de Inteligencia Comercial que se ha estructurado para dar apoyo técnico y de información a los exportadores. Dentro de este proceso, que es apoyado con recursos del Banco Mundial, se esta analizando el rol que tendría el FUSADES, institución que se puede calificar como el organismo nacional de promoción de inversiones. De igual modo se revisa, en cuanto a sector productivo e inversiones, la función que deben tener los Ministerios de Relaciones Exteriores y el de Coordinación del Desarrollo Económico y Social, de manera especial se quiere que el Ministerio de Relaciones Exteriores cumpla un papel importante de apoyo a las actividades externas de promoción de inversiones y promoción de exportaciones.

Complementando este marco, a nivel del sector público, es importante destacar la también reciente creación del Banco Multisectorial de Inversiones, establecido para financiar a los sectores productivos

mediante un aporte inicial de fondos realizado por el Banco Central de Reserva. El BMI actúa como banca de segundo piso, orientada a captar los recursos financieros que demandan los sectores empresariales. Cuenta con una Gerencia de Desarrollo y Análisis que está iniciando algunas actividades de promoción de inversiones, que espera fortalecer hacia el futuro. Finalmente, se ha constituido, aunque no está operando de manera adecuada, un Consejo de Promoción de Inversiones, presidido por el Ministerio de Economía, que integra a varias instituciones del sector público así como representaciones de las principales agremiaciones empresariales.

A nivel del sector privado, la tarea más importante en materia de promoción de inversiones es desarrollada por el FUSADES-Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social-creada en 1983 por iniciativa de la Asociación Nacional de Empresarios Privados-ANEP- con la cooperación de la AID de los Estados Unidos (Aproximadamente us\$ 100 millones durante los años que duró la cooperación). Sin embargo la actividad del FUSADES se encuentra en proceso de revisión, ya que en los años anteriores fundamentalmente se dedicó al análisis de temas macroeconómicos, aspecto que en la actualidad está siendo cubierto por FUNDE-Fundación Nacional Para El Desarrollo, y a la promoción de las zonas francas. Este hecho ha impedido la conformación de una adecuada infraestructura de trabajo, incluyendo contar con bases de datos e información actualizadas, pese a la existencia de un "Centro de Inteligencia Comercial" que apoya a las actividades de exportación y que cuenta con algunos perfiles de proyectos sobre productos de exportación no tradicional. La Dirección de Promoción de Inversiones no se encuentra trabajando sobre proyectos específicos y no existe un contacto permanente con el sector empresarial, careciendo por completo de una metodología adecuada de trabajo y de herramientas que faciliten las actividades de promoción, así como de posibilidades de contacto externo. En todo caso hay la decisión de iniciar una tarea mucho más orgánica y eficiente que se entregue como un servicio, sujeto a pago, a los empresarios e inversionistas.

A nivel de agremiaciones empresariales se puede constatar un ánimo positivo para participar en acciones encaminadas a promover inversiones, pero en la práctica, a mas de cierta coparticipación en labores de promoción general de la imagen del país, no se pudo establecer una actividad importante en este campo. Aun cuando se desarrollan diversas acciones de capacitación a los empresarios.

La cúpula empresarial está representada por ANEP-Asociación Nacional de la Empresa Privada-que agrupa a 38 agremiaciones sectoriales y es la asociación mas activa del país. Con recursos del FOMIN del BID maneja un programa de fomento de la pequeña y mediana empresa, al que también apoya la GTZ de Alemania, que, como se señalo, da atención fundamental a la capacitación empresarial. ANEP tiene presencia en la discusión del marco de políticas y estrategias de desarrollo, así como en temas de interés general para la clase empresarial.

Las restantes agremiaciones como la Corporación de Exportadores; la Cámara de Comercio e Industria, que edita la revista semestral "El Salvador 2000", en inglés, de presentación general del país; la Asociación Salvadoreña de Industriales; la Asociación de Medianos y Pequeños Empresarios; la Asociación Bancaria Salvadoreña; etc., participan, como ya se ha señalado, básicamente en actividades de capacitación empresarial, sin que existan acciones que puedan ser calificadas con claridad como de promoción de inversiones.

El marco legal, en relación a promoción de inversiones es bastante claro y definido y se integra fundamentalmente con la Ley de Fomento y Garantía de la Inversión Extranjera; la Ley de Zonas Francas y Recintos Fiscales y la Ley de Reactivación de las Exportaciones. Cada cual con su respectivo Reglamento. Las leyes siguen el esquema general que se viene aplicando en Latinoamérica, en el caso de inversiones tratamiento similar al inversionista nacional que al inversionista extranjero, libre remisión de utilidades y repatriación de capital, libre negociación de acciones, acceso al financiamiento interno del país y posibilidad de mantener cuentas corrientes en divisas.

Para los exportadores, eliminación de impuestos a las exportaciones, si se exporta el 100% de la producción exoneración del impuesto al patrimonio, devolución del 6% del valor FOB como compensación de los impuestos a la importación de materias primas, posibilidad de acogerse al régimen de internación temporal para materias primas o productos intermedios. Para las empresas que desarrollen zonas francas exoneración de impuestos a la importación de maquinaria y equipo, exoneración por 15 años del impuesto a la renta, exoneración del impuesto al patrimonio. Para las empresas instaladas en las zonas francas exoneración total de impuestos a la importación de maquinarias, equipos y repuestos; libre importación de materias primas, partes, piezas y componentes, productos semielaborados, intermedios, envases, empaques y etiquetas que sean necesarios para la producción exportable; exoneración por un plazo de diez años de impuestos a la importación de lubricantes y combustibles y exoneración por diez años de pago del impuesto a la renta y del impuesto al patrimonio.

Las leyes señaladas, así como las restantes relativas a los sectores productivos, están en un proceso de revisión en el que fundamentalmente se busca la agilización de los trámites y la revisión de los beneficios otorgados para impedir distorsiones que hagan disminuir la eficiencia en la producción y el nivel de competitividad que se quiere lograr dentro del proceso de apertura.

3.2.3.-Las Actividades de Promoción de Inversiones.

Para fines de 1995 no existía en El Salvador una actividad adecuada de promoción de inversiones, si bien era altamente notorio el esfuerzo que se quería realizar en el país para promover y atraer inversiones y sobre todo la favorable disposición de empresarios y autoridades del sector público para lograr un marco legal e institucional adecuado, eliminar las trabas burocráticas y generar las condiciones que aseguren un apropiado clima de inversiones. Pese a ello, la falta de metodología, sistemas y herramientas de trabajo, así como la inexistencia de bases de datos e información para apoyar a las actividades de promoción de inversiones configuraban un esquema poco

propicio para el desarrollo de dichas tareas. Este deseo de iniciar una acción permanente y técnica de desarrollo y atracción de inversiones se materializa en los ajustes institucionales realizados en el Ministerio de Economía, al crear una Dirección de Promoción de Inversiones y Exportaciones, así como en los Ministerios de Coordinación y de Relaciones Exteriores. También es importante destacar la labor que quiere desarrollar el Banco Multisectorial de Inversiones, pero en esta institución, como en las antes nombradas, la falta de experiencia y de capacitación del personal y la inexistencia de apoyo o asesoría técnica que facilite la conformación de programas de trabajo han impedido el inicio de actividades específicas, con metas y objetivos claros, con un contacto permanente con los empresarios, trabajando con sistemas para analizar, preparar y evaluar proyectos de inversión y para presentarlos a los potenciales inversionistas.

La situación descrita para el sector público se reitera a nivel de empresa privada y de manera especial en el FUSADES que, como se señalo, es el organismo nacional de promoción de inversiones. En esta institución hay un desbalance absoluto entre el apoyo que se da a los exportadores, en base al Centro de Inteligencia Comercial, que gracias a las conexiones que mantiene con la red BRE de la Comunidad Económica Europea, con BANCOMEXT de México, el BBS-Bulletin Board System- incorporado a la red Internet, así como el "Gopher" de la Universidad de Florida, puede facilitar información sobre precios, identificación de importadores, ofertas de compra-venta, regulaciones de los países importadores, anuncios sobre ofertas de productos, etc. De igual modo los estudios macroeconómicos y de coyuntura reciben una atención importante, frente a una limitadísima tarea en materia de promoción de inversiones que básicamente se resume a escasa información sobre el marco legal y trámites.

En todo caso el FUSADES ha manifestado su disposición para iniciar un proceso de ajuste a su operación, donde además de buscar ingresos por servicios ofrecidos a empresarios y exportadores se preste mas importancia a la promoción de proyectos de inversión. En las restantes instituciones del sector privado, incluyendo las agremiaciones, como ya se señalo, no hay una

mayor participación en tareas de promoción de inversiones, salvo el limitado apoyo para la preparación de publicaciones, de carácter general, sobre el país. El Programa Bolívar y el Eurocentro no han iniciado operaciones en El Salvador y no existen agencias internacionales realizando estas tareas de manera directa. Se cuenta con la Cámara Binacional Salvadoreña Mexicana, de reciente formación y la única, con relación a México, existente en Centroamérica, que se interesa por promover el acercamiento empresarial entre esos dos países y desde luego establecer posibilidades de inversión.

La AMCHAM- Cámara de Comercio Salvadoreña-Americana (USA) está preparando una guía para el inversionista, referida especialmente al marco legal y de trámites, pero desde la óptica e interés de un inversionista de los Estados Unidos. La actividad mas relevante a nivel empresarial es la ejecución del programa FOMIN, también ya mencionado, de capacitación y análisis del tema de modernización, en el que participan ASI, COEXPORT, FUSADES, ANEP y la Cámara de Industria y Comercio, en representación de los Gremios.

3.2.4.-Conclusiones y Recomendaciones.

El Salvador ha logrado un buen grado de estabilidad política y económica y presenta las cifras de crecimiento mas altas de Centroamérica, los déficits en la balanza comercial se ven compensados por las remesas de los Salvadoreños en el exterior. El proceso de pacificación ha sido bastante satisfactorio y hay un buen entendimiento entre los sectores empresariales y el Gobierno.

En especial destaca el ambiente de ~~apertura~~ a la inversión y el deseo de ~~incorporarse~~ cambios estructurales que permitan construir una economía mas sólida y equilibrada e iniciar un proceso real de crecimiento sostenible. Esta circunstancia se refleja en los ajustes al marco institucional que han permitido crear una adecuada estructura estatal para atender al crecimiento de los sectores productivos y para promover y atraer inversiones. Si a este hecho se agrega la existencia de un adecuado marco legal es indudable que la situación del clima de inversiones es la mejor de toda

Centroamérica.

Por tanto, parece claro que es el momento para iniciar una adecuada tarea de promoción de inversiones que permita apoyar a los esfuerzos de cambio y crecimiento en que está empeñado el país. Tarea que, a la fecha, no se realiza en absoluto de manera óptima, pese a los deseos y buena disposición existente en varias instituciones.

El hecho señalado obedece sin duda a la falta de experiencia, conocimientos y de personal capacitado en las instituciones que podrían tener un rol importante en materia de promoción de inversiones, lo que ha impedido conformar una infraestructura apropiada de trabajo y contar con los elementos de apoyo necesarios para el desarrollo de dicha actividad.

En función de lo señalado el Consultor considera que El Salvador debe constituirse en el país con las mejores perspectivas de trabajo para la ONUDI, tarea que debe concentrarse sobre todo en el apoyo al Ministerio de Economía para que pueda concluir el proceso de adecuación institucional y especialmente de creación de la infraestructura de promoción de inversiones que demanda el país. En esta tarea será importante la coordinación y participación que pueda tener el FUSADES, al que se debe apoyar facilitando metodología, sistemas y herramientas de trabajo, así como capacitando a su personal, para que realmente puede desarrollar una eficiente labor de promoción de inversiones y fortalecer la actividad de promoción de exportaciones.

La coordinación es importante que también se extienda al trabajo que quiere desarrollar el Banco Multisectorial de Inversiones, Banco que, por su propia naturaleza, estará en capacidad de destinar algunos recursos que faciliten y aseguren el uso de las líneas de crédito disponibles, tanto por el fomento y promoción de proyectos y sectores específicos como por la capacitación que puede dar a la banca intermediaria.

3.3. -HONDURAS

3.3.1. -Situación General del País.

Honduras se encuentra atravesando una crisis de desacomodo institucional, pero sobre todo de falta de interés empresarial para participar en el crecimiento económico del país, quizás con la sola excepción de unos pocos empresarios de San Pedro Sula. A nivel de Gobierno no parece clara la estructura que se quiere dar al aparato estatal para que pueda acompañar de manera eficiente a las tareas de desarrollo y en la fecha de la misión del Consultor se corrían una serie de rumores que hacían evidente la falta de dirección para establecer la estructura institucional mas adecuada para el país. Si bien el Ministerio de Economía hacía algunos esfuerzos para mejorar su actividad de apoyo a los sectores productivos y para promover inversiones, buscando transformar a la Dirección de Inversiones en el ente catalizador de las mismas, las limitaciones fiscales impedían contar con el personal adecuado y suficiente a la vez que se hablaba de la unión de dicho Ministerio con el de Hacienda.

La Secretaría de Planificación, con rango de Ministerio, se estaba eliminando y varias de sus funciones se trasladarían al Ministerio de Relaciones Exteriores, a la vez que se esperaba establecer una Oficina de Coordinación a nivel de la Presidencia de la República.

La situación descrita responde en gran medida a la crisis fiscal que está viviendo el país, en parte ocasionada por las condiciones climáticas adversas presentes en 1994 y parte de 1995 que ocasionaron importantes desequilibrios a la economía, tanto por daños a la producción agrícola como por las deficiencias en la generación de electricidad.

El marco señalado y sobre todo, se insiste, la poca dinámica que presentan los empresarios, configuran, a criterio del Consultor, el clima de inversiones mas deprimido en Centroamérica. El clima social es bastante tenso, con un 80% de hondureños bajo pobreza extrema y una masa de desempleo de aproximadamente el 30%. La confrontación con las Fuerzas Armadas ha ido subiendo de tono, por reclamos sobre violaciones a los

derechos humanos. En resumen se presenta un proceso de recesión que agrava los problemas sociales, políticos y económicos existentes.

El PIB que en los tres años anteriores había crecido en un promedio del 6% cayó a una tasa negativa de -1.4% en 1994 y las cifras estimadas para 1995 arrojaban apenas un 1.0%. Las exportaciones para 1994 se situaron en us\$ 834 millones y se esperaba lograr los us\$ 1.000 millones en 1995, cifras que comparadas con los us\$ 1.056 millones de importaciones en 1994 y los us\$ 1.200 millones esperados en 1995, arrojan una balanza comercial negativa de aproximadamente us\$ 200 millones. Balanza negativa que, si bien es menor a la de países vecinos, tiene un impacto significativo ya que en Honduras no se da el fenómeno de las remesas como en El Salvador y la contribución de colaboración internacional es menor al caso de Nicaragua. La deuda externa, aproximadamente us\$ 4.000 millones, representa el 126% del PIB. Los índices de precios al consumidor subieron de una tasa de 6.5% en 1992 a 13% en 1993, al 28.9% en 1994 y se esperaba una tasa de inflación de 18% en 1995. La población total de aproximadamente 5.8 millones de habitantes enfrentaba una tasa de desempleo abierta de 13%, para una tasa de desempleo total bordeando el 30%.

3.3.2.-Marco Institucional y Jurídico para la Promoción de Inversiones.

El ente conductor de las políticas de fomento y desarrollo y de las inversiones es el Ministerio de Economía, que cuenta con una Dirección de Inversiones, con funciones básicas de administración de la ley de inversiones. La Dirección confronta problemas por el limitado presupuesto que se le ha asignado, lo que le permite contar con apenas cuatro funcionarios, con poca capacitación para el manejo de proyectos de inversión. (La ONUDI está cumpliendo un programa de capacitación a la Dirección de Inversiones) Se esperaba contar para 1996 con 12 funcionarios sectorialistas encargados de promover el desarrollo de sectores prioritarios para el país, dentro de un proceso de reestructuración del Ministerio de Economía encaminado a transformarlo en un agente de fomento de los sectores productivos y de las exportaciones.

Como se indico, este proceso de cambio no estaba claro hasta fines de 1995, aun cuando a nivel empresarial el criterio era mas bien negativo por la mala imagen que hasta la presente fecha genera el Ministerio de Economía. Adicionalmente y en teoría, existe una Dirección de Gestión Empresarial, de la cual depende la Ventanilla Unica de Inversiones y cuya función es la de asistir a los inversionistas en las gestiones de sus trámites administrativos, se integran en la Ventanilla Unica delegados de la Dirección General de Inversiones, la Dirección de Política Comercial, el Instituto Hondureño de Turismo, la Corte Suprema de Justicia(?), el Registro Público Mercantil, la Secretaría de Recursos Naturales, la Secretaría de Salud Publica y Asistencia Social(?), la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, las Municipalidades (inicialmente) de Tegucigalpa y San Pedro Sula y la Secretaría de Gobernación y Justicia(?).

En la practica la ventanilla no ha operado y la variedad de integrantes dan una idea de lo complicado de su manejo. A nivel de las restantes instituciones del sector público no hay una participación real de apoyo a la promoción de inversiones, pese que se ha venido capacitando, por parte del Ministerio de Economía, a funcionarios del servicio exterior del país para que participen en actividades de promoción de inversiones y promoción de exportaciones, labor desarrollada por el momento con funcionarios acreditados en México, Canadá y los Estados Unidos, que se esperaba ampliar en 1996 a funcionarios acreditados en los países europeos. La Secretaría de Planificación, que tiene rango de Ministerio, ha venido desarrollando actividades de búsqueda de recursos de cooperación técnica que permitan mejorar la tarea de promoción pero los resultados son casi inexistentes y por otra parte la Secretaría estaba en vías de ser eliminada.

El marco legal en torno a inversiones se integra, fundamentalmente, con la Ley de Inversiones, la Ley del Régimen de Internación Temporal, la Ley Constitutiva de las Zonas de Procesamiento para Exportaciones y la Ley Constitutiva de la Zona Libre de Puerto Cortés, a mas del Reglamento de la Ventanilla Unica de Inversiones.

La Ley de Inversiones en su fundamento no difiere de las existentes en el área: tratamiento similar al inversionista extranjero que al inversionista nacional; acceso a la compra de divisas; pago de dividendos y repatriación de utilidades; derecho de propiedad sin limitaciones; participación sin límites en los capitales accionarios; libre fijación de precios para los productos; acceso al financiamiento y al mercado secundario de valores, libre negociación de la inversión; apertura de cuentas corrientes en divisas; etc. La única restricción está dada en el artículo 17 que señala: "la industria y el comercio en pequeña escala es patrimonio exclusivo de los hondureños(?) y las sociedades mercantiles integradas en su totalidad por hondureños". El Reglamento establece como pequeña escala a la inversión que excluidos terrenos, edificios y vehículos no sea mayor a ciento cincuenta mil Lempiras. (al rededor de 15.000 dólares). Si bien el marco legal se pudiera simplificar, en general es adecuado, manteniéndose como principal obstáculo la inoperancia de las instituciones públicas que lo manejan y la falta de un trabajo conjunto con los empresarios.

A nivel privado la principal institución de promoción de inversiones es el Fondo para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones-FIDE, que se puede calificar como el organismo nacional de promoción. El FIDE, que es una de las instituciones centroamericanas creadas con el apoyo de la AID de los Estados Unidos y que recibió cooperación técnica y financiera de dicha entidad hasta el año 1994, se encuentra en un proceso de redefinición de sus funciones en la que se quiere dar fundamental importancia a la tecnificación de actividades de promoción de inversiones y exportaciones.

En el pasado la labor del FIDE se orientó de manera especial, lo que es común en Centroamérica, a la promoción y desarrollo de las Zonas Francas, actividad que en poco ha contribuido al proceso de inversión y de industrialización del país. Sin embargo hay disposición en el FIDE para iniciar una real y eficiente actividad de promoción para lo cual se quiere contar con la asesoría y apoyo de la ONUDI. Se busca una operación que permita el autosostenimiento, ya que los actuales recursos disponibles nacen de los

"ahorros" de la cooperación otorgada por la AID. En todo caso el FIDE mantiene una Oficina en Miami y una Representación ad-honorem en Taiwan, la Oficina que existía en New York se cerro dados los altos costos de operación, la Oficina de Miami representa un egreso de 800.000 dólares anuales y los resultados de su acción no están muy laros. En las oficinas del FIDE en San Pedro Sula se ha acogido al Programa Bolívar como al Eurocentro, que están iniciando operaciones. Sobre el primero existió un criterio mas bien negativo por la poca capacidad administrativa y operativa que se ha demostrado hasta el momento.

En cuanto a las agremiaciones empresariales se puede establecer con claridad que las mismas no juegan ningún rol en el campo de promoción de inversiones. La Cúpula Empresarial está representada por la Confederación Hondureña de la Empresa Privada-COHEP. La Asociación Nacional de Industriales- ANDI es quizás el gremio mas activo y maneja algunos programas de capacitación para los pequeños y medianos industriales.

A nivel empresarial, en todo caso, es importante señalar la diferencia de enfoque de los empresarios de San Pedro Sula y de sus Cámaras, en especial de Industrias y de Exportadores, con una mentalidad mas abierta y dinámica, lo que explica la razón de que el Programa Bolívar y el Eurocentro hayan seleccionado a dicha ciudad para el inicio de sus operaciones.

A nivel de organismos e instituciones internacionales no se pudo establecer programas específicos en materia de promoción de inversiones, aun cuando el Banco Centroamericano de Integración había aprobado una cooperación al Ministerio de Economía dirigida a apoyar el proceso de reestructuración del Ministerio, de igual modo se conoció que el Ministerio de Desarrollo de Colombia en conjunto con COINVERTIR de ese país también estaban colaborando con el Ministerio de Economía mediante un programa de capacitación de funcionarios de la Dirección de Inversiones.

3.3.3.-Las Actividades de Promoción de Inversiones.

En concordancia a lo establecido en el punto anterior, en Honduras no existía, para fines de 1995, ninguna institución u organismo público o privado que se encontrara desarrollando actividades de promoción de inversiones, pero, lo que era mas grave, no se vislumbraba en el futuro cercano posibilidades de que se iniciaran actividades adecuadas en este campo. Una ligera excepción representaba el FIDE, institución que cuenta con alguna información general del país, pero que en la práctica tampoco realiza tareas específicas de promoción de inversiones.

A nivel de sector público la Dirección de Inversiones del Ministerio de Economía espera participar activamente en dichas tareas, pero por el momento no cuenta con el personal ni con la capacidad para efectuarlas. La ONUDI se encuentra capacitando al personal existente, pero la ejecución de un programa específico está sujeta a las decisiones que se tomen en el proceso de reestructuración del Ministerio y sobre todo que se cumpla la asignación presupuestaria para 1996 que permita contar con el mínimo personal necesario.

En todo caso el Ministerio debe llevar adelante una política de apertura y acercamiento al sector empresarial, ya que la primera prioridad será la de rescatar la confianza de ese sector, demostrando eficiencia, e iniciar una etapa de trabajo conjunto y coordinado que motive a los empresarios por participar de manera mas activa en los procesos de desarrollo.

En resumen, en Honduras no se encuentra información disponible sobre el marco legal y de trámites en torno a promoción de inversiones. (La información legal obtenida fue necesario fotocopiarla en el Ministerio de Economía) No existe información general del país. No hay una presentación de los sectores con posibilidades o potencial de desarrollo. No existen bases de datos con información para negocios, la información que tenía el FIDE estaba desactualizada. No hay un levantamiento de las necesidades de asistencia que requieren los empresarios y peor de sus planes al futuro. No existe una cartera de proyectos de inversión y por tanto perfiles de proyectos que puedan

utilizarse en promoción externa.

Pero el aspecto mas negativo está dado por el desacomodo institucional, anotado al comienzo del diagnóstico, que impide un análisis claro del papel que le tocaría jugar a cada una de las instituciones y sectores (público y privado) para poder participar con orientaciones y metas definidas en los procesos de inversión y desarrollo, situación que obedece sobre todo a la falta de experiencia y conocimientos existente en dichas instituciones. Sin ánimo crítico y como ejemplo, resulta inexplicable que el FIDE destine 800.000 dólares al mantenimiento de su oficina en Miami, que ofrece poco como resultados tangibles y que se haya dejado desactualizar las bases de datos o que no se tenga una presentación sectorial del país o adecuados folletos de promoción externa.

En este sentido y de manera general en Centroamérica, la visión errada que se tiene de la tarea de promoción de inversiones obedece a un "pecado original": todas las instituciones de promoción de inversiones se crearon por la iniciativa de la AID que privilegio la promoción de las zonas francas y de los productos de exportación hacia los Estados Unidos, priorizando la instalación de "oficinas comerciales" en ese país y la asistencia a ferias y "reuniones empresariales" que se realizaban en los Estados Unidos.

Ese esquema, que impidió construir una infraestructura de promoción adecuada, obedeció a una economía mundial diferente, en la que la apertura, la internacionalización, la globalización y la competitividad no estaban contempladas. En consecuencia se deberá hacer un gran esfuerzo para actualizar las concepciones y elaborar estrategias de promoción mas cónsonas con la actual realidad.

3.3.4.-Conclusiones y Recomendaciones.

El Consultor considera que en Honduras se presenta el mas bajo nivel de actividades de promoción de inversiones en toda Centroamérica, si a esto se suma un clima de inversiones no propicio y una inactividad y casi apatía de los sectores empresariales, con las excepciones ya anotadas, se puede

establecer la inmensa tarea que se deberá desarrollar con urgencia para dotar al país de organismos que puedan dinamizar a los sectores productivos, trabajar en la capacitación empresarial, que es prioritaria, e iniciar la construcción de un verdadero sistema nacional de promoción de inversiones que cuente con el respaldo de una infraestructura y herramientas adecuadas.

La tarea es, en primer lugar, política ya que se debe intentar concertar los intereses de los empresarios con las orientaciones de las instituciones estatales y de manera muy particular el Ministerio de Economía, para buscar esquemas de coordinación que favorezcan el uso eficiente de los recursos disponibles y la búsqueda conjunta de metas comunes, en esta labor es importante la presencia del FIDE, institución que a nivel empresarial tiene más poder de convocatoria que el Ministerio de Economía y que adicionalmente cuenta con alguna experiencia, aunque poca, en este campo. Cabe en consecuencia pensar que la situación existente justificaría plenamente la ejecución de un programa nacional destinado a crear el sistema nacional de promoción ya mencionado, actividad que para poder cumplir con su objetivo debería contar con la participación de una institución especializada como la ONUDI, la que además actuaría con completa independencia de criterio para armonizar los intereses del Estado y de los empresarios. Desde luego se requerirá el compromiso del Gobierno para hacer los arreglos institucionales que demande el cumplimiento del programa.

En resumen el Consultor considera que, en el caso de Honduras, la actividad de la ONUDI debería encaminarse a preparar una propuesta amplia de trabajo para crear el sistema nacional de promoción de inversiones, adecuar el marco institucional, revisar el marco legal, apoyar la creación de una infraestructura de promoción a nivel del FIDE y del Ministerio de Economía y preparar un programa de trabajo que permita capacitar a los empresarios e iniciar una etapa de relacionamiento para conocer sus necesidades y potencial de desarrollo.

Iniciar acciones específicas de promoción de inversiones mantendría el error de seguir levantando pisos en el edificio sin haber puesto los cimientos. Se sugiere por tanto

discutir esta posibilidad con el Ministerio de Economía y el FIDE partiendo del análisis del presente diagnóstico.

3.4. -NICARAGUA

3.4.1. -Situación General del País.

Para fines de 1996 se completará el período (seis años) del actual Gobierno que, de alguna manera, ha representado una etapa de transición orientada a enrumbar al país a una vida democrática, luego de diez años de un modelo económico de planificación central y de economía de Estado.

En este período se ha dado importancia a la estabilización de la economía y recuperación de las variables macroeconómicas, para intentar entrar en una segunda etapa de activación y modernización de la misma, mediante el incremento de la producción interna, apoyándose en un marco de apertura externa y libre competencia. Paralelamente se dio prioridad a la institucionalización del país, a la legalización de la propiedad y a cumplir un proceso de pacificación que deje atrás la historia de 10 años de violencia armada. A la vez que se remodeló el aparato estatal y se dictaron las leyes reguladoras del proceso de desarrollo.

Un balance somero de los resultados arroja un saldo positivo en varios campos. Es así que la hiperinflación fue detenida y de cifras que en 1988 se situaron en el 33.548%, 886% en 1991, han llegado al 12.4% obtenido en 1994 y al 13% estimado para 1995. La tasa de cambio que tuvo una variación del 4400% en 1990, del 400% en 1990, ha seguido un proceso de fluctuación controlada, 11.8% para 1994 y 13.4% para fines de 1995.

La liberalización de la economía y la reconversión del sector público llevaron a establecer reformas tributarias y arancelarias que estimulan la participación del sector privado en el desarrollo del país. Las tarifas arancelarias han disminuido a niveles que oscilan entre el 5 y 20%, de su anterior valor promedio de un 60%. Se modificó el sistema financiero y se reestructuraron y privatizaron la mayoría de empresas estatales, dentro de un proceso de devolver las propiedades confiscadas a sus

originales propietarios. El programa de pacificación se ha cumplido bastante adecuadamente lo que ha permitido disminuir el tamaño de las Fuerzas Armadas de cerca de 90.000 efectivos como Ejército Sandinista en 1990 a los aproximadamente 15.000 efectivos que hoy conforman el Ejército Nacional.

Estos resultados en el marco macroeconómico, legal y político contrastan con el poco éxito alcanzado en el campo de la activación y crecimiento de la economía. El crecimiento del PIB ha tenido una evolución lenta que, si bien ha permitido salir de las tasas negativas de los años anteriores, apenas logro como PIB real por habitante un 0% en 1994 y un 0.8% para 1995. Las exportaciones mostraron una tasa positiva de crecimiento a partir de 1993, con un monto de us\$ 267 millones, lográndose us\$ 340 millones en 1994 y se esperaban los us\$ 400 millones para 1995, crecimiento que en todo caso ha estado influido por el incremento coyuntural de los precios del café en el mercado internacional .

Si bien las importaciones han ido declinando en su tasa de crecimiento, se situaron en us\$ 787 millones en 1994 y se esperaba un valor de us\$ 818 millones para 1995 con una balanza comercial negativa de 383 millones de dólares. La lentitud del crecimiento ha agravado los problemas sociales con un efecto dramático en la tasa de desempleo abierta que se sitúa en un 30%, que sumada al 30% de tasa de subempleo pone en una situación difícil a los 4.5 millones de nicaragüenses.

En gran medida este poco dinamismo de la economía responde al desmantelamiento del aparato productivo y al desvanecimiento de la clase empresarial logrado con el modelo económico que estuvo vigente en la década de los ochenta, que ha obligado a partir casi de cero en la tarea de reactivación, sumándose a este hecho la inexistencia de ahorro interno que impide la ejecución de nuevos proyectos de inversión. Esta situación demuestra cuan importante es para Nicaragua contar con un programa de promoción de inversiones que dinamice y apoye a los empresarios y que permita buscar fuera del país recursos de inversión, tecnología y acceso a nuevos mercados.

3.4.2.-Marco Institucional y Jurídico para la Promoción de Inversiones.

De acuerdo a la ley le corresponde al Ministerio de Economía y Desarrollo-MEDE-la rectoría en materia de Comercio Exterior e Inversiones. El MEDE cuenta con una Dirección General de Promoción de Exportaciones e Inversiones, que fundamentalmente se encarga de la administración de las Leyes de Promoción de Exportaciones e Inversiones Extranjeras, así como del registro correspondiente, con una participación muy limitada en promoción de proyectos de inversión. La Dirección actúa como Secretaría Técnica de las Comisiones de Promoción de Exportaciones y de Inversiones Extranjeras que son los entes interministeriales formados para manejar, controlar y administrar los regímenes creados por dichas Leyes.

La inexistencia de un organismo nacional de promoción de inversiones motivo a que el MEDE propiciara, conjuntamente con el Consejo Superior de la Empresa Privada-COSEP, la conformación del Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones-CEI, constituido de manera efectiva gracias a la asesoría otorgada por la ONUDI. Dicha institución viene operando como tal a partir de 1994, con el apoyo de la cooperación sueca y del PNUD y es la responsable a nivel nacional de las actividades de promoción de inversiones y promoción de exportaciones. En su Directorio se integran, a más del MEDE y COSEP, la Asociación de Bancos Privados, la Financiera Nicaragüense de Inversiones-FNI, la Asociación de Exportadores de Productos no Tradicionales-APPEN y la Cámara de Comercio Nicaragüense-Americana. Cuenta con la Gerencia de Exportaciones, Gerencia de Inversiones y un Centro de Información Comercial.

Adicionalmente, a nivel público, se debe mencionar a la Financiera Nicaragüense de Inversiones, que es el organismo encargado de captar los recursos de crédito para los sectores productivos, actúa como banca de segundo piso y realiza algunas actividades de promoción general destinadas a fomentar el uso de las líneas de crédito disponibles.

También el Banco Central da apoyo a actividades de promoción general, especialmente contribuciones para poder

preparar publicaciones y folletos de presentación general del país.

La Comisión de Zonas Francas, que es el órgano responsable del manejo, administración y control del régimen creado por la Ley de Fomento de Las Zonas Francas, cuenta con un departamento de promoción que, básicamente, fomenta la ocupación de las zonas francas, sin encargarse de proyectos específicos.

El Ministerio de Turismo también tiene participación en la promoción general de áreas de interés en su sector de responsabilidad, pero no trabaja directamente con proyectos específicos.

A nivel privado, la Cúpula Empresarial está representada por el COSEP, con cuyo apoyo se creo el CEI. El Consejo cumple una función política de defensa de los intereses del gremio y maneja programas de capacitación empresarial pero no tiene acción directa en labores de promoción de inversiones. Integran el COSEP la Cámara de Industrias, la Cámara de Comercio, la Cámara de la Construcción, el Instituto Nacional de Desarrollo Empresarial, la Comisión Nacional de Profesionales y la Unión de Productores Agropecuarios de Nicaragua.

La Cámara de Industrias es posiblemente una de las agremiaciones mas activas, ha participado en la preparación de información general sobre el país y difusión de su imagen a nivel internacional, maneja programas de capacitación empresarial.

De igual modo la Unión de Productores Agropecuarios-UPANIC, tiene alguna participación en la promoción de nuevos cultivos, en coordinación con el Ministerio de Agricultura, especialmente para productos de exportación, sobre los cuales se han elaborado algunos perfiles, señalando sus principales características y costos de desarrollo.

La Asociación de Exportadores de Productos no Tradicionales, cuenta con la cooperación de la AID, realiza tareas de promoción agrícola, asistencia técnica e información sobre productos de información. Para fines de 1995 estaban en el proceso de iniciar actividades de promoción el Programa Bolívar, que ha recibido apoyo de la Cooperación Sueca y el Eurocentro que cuenta

con el respaldo de la Comunidad Europea. Las dos instituciones carecían de metodología y herramientas de trabajo y mostraron interés por recibir capacitación de parte de la ONUDI.

El marco legal esta fundamentalmente representado por la Ley de Promoción de Exportaciones, la Ley de Inversiones Extranjeras y la Ley de Zonas Francas Industriales de Exportaciones. La Ley de Inversiones Extranjeras que no difiere mayormente de las existentes en los restantes países centroamericanos permite la libre convertibilidad de las divisas; la libre introducción de activos tangibles al país, así como de tecnología cuando pueda calificarse como capital; la capitalización de prestamos obtenidos por el inversionista y la reinversión de utilidades y otorga garantías para la repatriación del capital, en un plazo posterior a los 3 años de la fecha de entrada al país del capital a repatriar; la remisión de utilidades al exterior y la indemnización en el caso de expropiación.

Si bien la inversión extranjera queda sujeta al régimen fiscal vigente, el Comité de Inversiones puede eximir total o parcialmente el pago de impuestos fiscales y aduaneros, por plazos entre 3 a 5 años, de acuerdo a las disposiciones del reglamento vigente. La Ley de Fomento a las Exportaciones otorga beneficios de exoneración de los impuestos a la importación de maquinaria y equipo, repuestos, materias primas, artículos semielaborados, insumos y material de empaque o envase de los productos de se vayan a exportar; exoneración del impuesto a las ventas para las compras de insumos o materias primas nacionales para la producción de bienes a exportar y acceso a las divisas generadas con la exportación para el pago de importaciones de acuerdo a las disposiciones del Banco Central. Adicionalmente se puede recibir exención del impuesto sobre la renta que grave la parte de la venta neta obtenida por el exportador, en plazos y montos que son fijados por el respectivo reglamento, así como el recibo de un certificado de beneficio tributario libremente negociable en moneda nacional, certificados que sirven para el pago de todo tipo de tributos.

Finalmente, la Ley de Zonas Francas da exenciones, a las empresas operadoras de las mismas, del ciento por ciento del impuesto a la renta por un periodo de 15 años, a la importación de maquinarias, equipos, herramientas y otros implementos necesarios para el funcionamiento de las zonas francas. Y a las empresas usuarias exención del ciento por ciento, durante los primeros 10 años de funcionamiento y del 60% del undécimo en adelante, del impuesto sobre la renta generado por sus actividades en la zona; exención de todos los impuestos a las importaciones destinadas a habilitar a las empresas para sus operaciones en la zona; exención total de impuestos a la exportación sobre productos elaborados en la zona y exención de impuestos municipales.

3.4.3.- Las Actividades de Promoción de Inversiones.

Sin considerar las actividades de promoción general del país y difusión de su imagen, la única institución establecida para participar efectivamente en actividades de promoción de inversiones es el CEI, lamentablemente el Centro no ha podido adoptar de manera correcta la metodología y sistemas de trabajo que le fueron entregados por la ONUDI y tampoco ha cumplido eficientemente el programa de actividades preparado por la Organización.

Se suma a este hecho la falta de decisión por parte del MEDE que ha impedido la conformación autónoma del Centro y su respectiva legalización. Por otra parte la Cooperación Sueca y el PNUD, que han otorgado recursos de cooperación técnicos y financieros, han ido decidiendo su apoyo año por año, lo que ha impedido la transferencia de responsabilidad del manejo del Centro hacia el sector privado y la efectiva planificación de actividades. Pero el principal problema está dado por los condicionantes impuestos por el PNUD y la Cooperación Sueca al destinar la mayoría del presupuesto del CEI al desarrollo de los Programas Integrados de Promoción de Exportaciones-PRIDEX, programas que en esencia son fundamentalmente de extensión agrícola y no de promoción de inversiones. Lo que ha representado una limitación para las actividades de promoción y particularmente para la conformación de bases de datos y herramientas de trabajo.

De igual modo en la Gerencia de Inversiones del CEI hay una negativa a trabajar sobre proyectos específicos y en contacto directo con los empresarios, lo que dificulta establecer con claridad las necesidades de los inversionistas y conformar una cartera de proyectos. Si bien el Centro de Información Comercial cuenta con bases de datos de utilidad para los exportadores, a nivel de inversionistas la información disponible es muy pobre y recién para finales de 1995 se estaban actualizando los datos básicos para negocio preparados por la cooperación de la ONUDI a fines de 1993.

En resumen se puede concluir que el CEI realiza una restringida actividad de promoción de inversiones, que no ha podido conformar y mantener bases de datos que apoyen su trabajo, que no se ha preparado información sectorial o subsectorial para dar a conocer el potencial del país y que no existe, en absoluto, una cartera de proyectos ni un inventario de las necesidades de apoyo a los empresarios e inversionistas, en consecuencia la imposibilidad absoluta de emprender acciones de promoción en el exterior. Hechos que responden a la falta de orientaciones y metodología y a la poca experiencia y capacidad de los funcionarios del Centro para realizar actividades de promoción. El personal presenta una rotación demasiado alta debido a la incertidumbre sobre la permanencia del Centro, lo que hace más difícil su capacitación.

A nivel de otras instituciones del sector público no hay nada que destacar, salvo las publicaciones semanales de la FNI informando a los empresarios sobre posibilidades generales de inversión en áreas determinadas. Desde luego no existe acción coordinada con la Cancillería y el Servicio Exterior.

A nivel empresarial, las organizaciones más activas son la UPANIC, APPEN y la Cámara de Industrias, las dos primeras, como se señaló, manejan programas de asistencia técnica orientados a promover el desarrollo de nuevos cultivos de exportación y la Cámara atiende especialmente programas de capacitación empresarial.

Sobre el Programa Bolívar y el Eurocentro no se puede hacer una evaluación de resultados, ya que los dos organismos están en la fase

de montaje de oficinas e inicio de operaciones, pero fue claro que los dos requieren de asesoría, para poder estructurar adecuadamente su metodología y sistemas de trabajo y de capacitación para su personal.

Finalmente, si bien esto es una constante en Centroamérica, es necesario señalar las limitaciones de la Banca, especialmente la privada que se ha constituido de manera reciente luego de que el sistema financiero fue completamente estatal, que requiere de un gran esfuerzo de capacitación para que pueda entender la función de desarrollo que puede desempeñar mediante el adecuado manejo del crédito de mediano y largo plazo.

3.4.4.-Conclusiones y Recomendaciones.

Pese a las tareas que realiza el CEI, en Nicaragua también se puede concluir con claridad que no existen actividades de promoción de inversiones que se desarrollen de manera adecuada. Este hecho, que no debe mirarse de manera aislada sino dentro del contexto del programa económico seguido por el país, ha propiciado, en parte, la poca dinámica que ha tenido el sector empresarial para apoyar la fase de reactivación de la economía, a lo que se suma la falta de recursos de ahorro interno para destinarse al desarrollo de proyectos de inversión. Desde luego el clima de inversión ha mostrado incertidumbre pues si bien los logros en materia de pacificación y legalización del país han sido importantes el proceso ha sido lento y complicado y de alguna manera ha frenado algunas decisiones de inversión que han preferido esperar a que el mismo concluya.

En la práctica la reactivación no se ha iniciado, lo que se refleja en el estancamiento del producto interno bruto real per cápita y de las exportaciones, que han mostrado incrementos coyunturales debido al aumento de los precios del café, sin embargo ha faltado habilidad para promover inversiones y atraer capitales, tecnología y posibilidades de acceso a mercados como aporte de socios extranjeros.

Las zonas francas han posibilitado la presencia de algunas empresas extranjeras, especialmente Taiwanesas, pero, como lo

señalado para los otros países, su contribución al proceso de desarrollo e industrialización ha sido nula y su estabilidad muy volátil. 1.996 no será un año especialmente favorable, ya que, en un país altamente politizado como Nicaragua, las elecciones presidenciales de fin de año concentrarán la atención de todo el país y los inversionista y empresarios preferirán esperar los resultados del proceso para tomar decisiones de inversión. Pero, por la misma razón señalada, 1996 debería ser un año de consolidación institucional del CEI, Centro al que indudablemente se debería seguir apoyando, pero condicionando cualquier participación de la ONUDI a que el MEDE tome decisiones en firme para lograr la autonomía operativa y la legalización de la institución, así como el compromiso del sector empresarial por tomar responsabilidad en cuanto al futuro del Centro.

Un punto importante es la necesidad de que el PNUD pueda tener la capacidad para entender como se debe manejar al CEI, si sigue haciéndolo con criterio político y sin ningún esquema técnico, como hasta la fecha, los recursos de cooperación se seguirán desperdiciando. Por tanto si no se dan estas condiciones sugeriría esperar hasta 1997, cuando se inicie el nuevo período de Gobierno. De lo contrario se corre el riesgo de sumarse a los fracasos de la AID-CARANA y del PNUD-Cooperación Sueca.

3.5.-COSTA RICA

3.5.1.-Situación General del País.

La relativa estabilidad económica presente en Costa Rica en 1992 y 1993, mostró en 1994 y 1995 algunas perturbaciones. Es así que el PIB real, que había tenido una tasa de crecimiento del 7.7% y 6.4% en los dos primeros años señalados, decayó a una tasa de 4.5% en 1994 y de apenas 2% en el estimado para 1995. La inflación del año 1994, de un 19.9%, duplico a la de 1993 que se situó en un 9.0% y para 1995 se estimaba llegar al 21%. El déficit fiscal para 1994, del 8.1% del PIB, casi multiplica por cuatro al presente para 1993, aunque para 1995 se esperaba una cifra del 5.8% con relación al Producto.

La situación anotada puede reflejar en parte el proceso de cambio político vivido por el

país que, pese a la solidez de su democracia, no deja de representar una incertidumbre para los inversionistas y empresarios. El nuevo Gobierno entró en funciones en Mayo de 1995. De todas maneras el desempeño de los indicadores de la economía costarricense se mantiene entre los mejores de Latinoamérica, aún cuando se advierte una erosión de la situación de privilegio que tenía el país en los años anteriores.

Para fines de 1995, las medidas tomadas por el Gobierno para reducir el déficit fiscal, incrementar las recaudaciones y el precio de servicios públicos, configuraron un panorama de intranquilidad social, para los tres millones de costarricenses, donde las protestas populares, casi desconocidas en los años anteriores, se han hecho presentes de manera permanente, quizás como respuesta al incremento del costo de la vida y al aumento de la tasa de devaluación, 19.1% para 1995 frente a 8.9% para fines de 1994. Aún cuando no ha existido una variación mayor en la tasa de desempleo abierto que se sigue manteniendo en una cifra cercana al 4.0%.

La situación descrita y las limitaciones de inversión por parte del Gobierno se materializan en el deterioro importante que se puede advertir en la infraestructura, especialmente vías y caminos, y en la mayoría de servicios públicos, así como en la seguridad personal, lo que puede atentar a las corrientes de turismo que son una fuente importante de divisas.

Los hechos mencionados reflejan las debilidades de la economía del país que, pese a sus diferencias de nivel con los restantes países del área, sufre del mismo mal común en Centroamérica, una balanza comercial permanentemente negativa. Las exportaciones alcanzaron us\$ 2.224 millones en 1994, con un incremento a us\$ 2.391 millones en 1995; por su parte las importaciones subieron de us\$ 3.087 millones en 1994 a us\$ 3.240 millones para fines de 1995, con lo que la balanza comercial se mantuvo en el orden de los us\$ 850 millones con signo negativo.

El crecimiento de las exportaciones no tradicionales, que fue importante en años anteriores, ha sufrido un detenimiento, y ciertos rubros se han visto afectados por la

competencia mexicana como resultado de la ejecución del TLC (melón, textiles, confecciones). La vigencia del Tratado de Libre Comercio con México (1 de Enero de 1995) no ha tenido mayor resultado positivo, aun cuando favoreció la adquisición de empresas costarricenses en los ramos de bebidas, alimentos y tabaco por parte de empresas mexicanas. Aspecto que ha sido visto con desconfianza en Costa Rica donde se esperaba el ingreso de capital mexicano para el desarrollo de nuevos proyectos de inversión.

A nivel político el Gobierno, a mas de los problemas de intranquilidad social que esta enfrentando, no ha podido establecer un dialogo claro con los empresarios y se puede advertir algún desacomodo institucional que se quiere corregir con ajustes a varios Ministerios e instituciones públicas. Ajustes que entrarían en vigencia durante 1996. De todas maneras y pese a las dificultades mencionadas, el clima de inversiones de Costa Rica es favorable y en conjunto con El Salvador son los países mas positivos de Centroamérica.

3.5.2.-Marco Institucional y Jurídico para la Promoción de Inversiones.

El Ministerio de Comercio Exterior es el organismo responsable del manejo de las políticas de inversión y exportaciones. Los beneficios a los inversionistas y exportadores, contemplados en las respectivas leyes, son administrados por el Consejo Nacional de Inversiones. El brazo técnico del Ministerio de Comercio Exterior es el CENPRO-Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones, creado en 1968. CENPRO se integra con una Dirección de Promoción de Exportaciones; la Ventanilla Unica de Comercio Exterior; la Dirección de Ferias y Misiones Comerciales Internacionales y la Dirección de Incentivos a las Exportaciones y a las Inversiones, que administra los beneficios otorgados por el Consejo Nacional de Inversiones.

La Dirección de Promoción de Exportaciones, a mas de promover el comercio de exportación, se encarga de la promoción de inversiones, a través del Sistema Integrado de Servicios a la Inversión, fundamentalmente facilitando información

sobre aspectos financieros, aduaneros, tributarios, seguros, trámites, incentivos, datos generales del país. No existe capacidad para trabajar sobre proyectos específicos ni para dar una asesoría puntual a los empresarios. El CENPRO maneja un programa de Agregados Comerciales, mediante el cual mantiene un enlace con las Embajadas y Oficinas Comerciales en el Exterior, para cumplir actividades de promoción. Sin embargo es notorio el desbalance que tienen las actividades de promoción de inversiones frente a las de exportaciones, a las que se presta mayor importancia, contando con un Servicio de Información Comercial bastante organizado, con el Centro Nacional de Estadísticas de Exportación-CENEX y con un programa de capacitación en exportaciones-PROCEX.

En todo caso, para fines de 1995 el CENPRO se encontraba en proceso de reestructura ya que se había tomado la decisión de unirlo con la Corporación de la Zona Franca de Exportación, también dependiente del Ministerio de Comercio Exterior, y conformar un nuevo organismo que se llamará PROCOMER-Promotora de Comercio Exterior. Si bien no tienen una actividad particular de promoción de inversiones complementan el marco institucional el Ministerio de Economía, Industria y Comercio y el Ministerio de Ciencia y Tecnología. Especialmente el primero que tiene una participación activa en el manejo de programas y políticas sobre modernización industrial, bolsas de subcontratación, servicios industriales y además en la operación de la Ventanilla Única para Trámites Industriales.

También debe mencionarse al CEGESTI-Centro de Gestión Tecnológica Industrial, que apoya a la mediana y pequeña industria en la búsqueda de tecnologías adecuadas y que realiza alguna actividad de promoción complementando la actividad del Programa Bolívar. El marco legal existente da un tratamiento similar al inversionista extranjero que al inversionista nacional, permitiendo su participación en todos los campos de actividad, salvo unos pocos reservados solo a costarricenses, por ejemplo la propiedad de medios masivos de comunicación y otros reservados al Estado, como seguros, telecomunicaciones, manejo de cuentas corrientes y de ahorro y refinación de petróleo. Aún cuando en los últimos años varias compañías estatales se han

**COMENTARIOS SOBRE LAS ACTIVIDADES DE PROMOCION DE
INVERSIONES**

1.- VENEZUELA.

1.1.- Situación General del País.

La crisis de la economía venezolana ha llegado a su punto mas crítico en los meses finales de 1995 e inicio de 1996. La debacle del sistema financiero, presente a partir de 1994 y la falta de decisión gubernamental para tomar medidas conducentes a recuperar la economía han configurado un clima de inversiones que se puede estimar como el peor en los últimos treinta años. Las indecisiones en el manejo de las políticas tributarias, monetarias y cambiarias han alejado cualquier posibilidad de inversión. Desde luego el incremento de la inflación y de la tasa de desempleo han generado estallidos de protesta popular que inciden aun mas en lo negativo de la situación.

El estado depresivo existente ha traído como hecho positivo el permitir a los empresarios, especialmente del sector industrial, hacer una pausa de reflexión para propiciar la búsqueda de un modelo de desarrollo mas equilibrado y menos dependiente del sector petrolero. Trabajo para el que se ha encontrado una buena acogida del Ministerio de Fomento, que quiere coordinar y participar en estos análisis buscando que el proceso de reestructura al que esta sometido pueda reflejar adecuadamente las necesidades del país y de los sectores productivos.

1.2.- El Marco Institucional y las Actividades de Promoción de Inversiones.

Las actividades de promoción de inversiones

tuvieron, en Venezuela, una importante participación de organismos estatales tanto a nivel nacional como regional. En años recientes se abrió la participación a instituciones privadas y a asociaciones gremiales. Como resultado de la crisis de la economía se ha producido un desmantelamiento de dichos organismos así como un deterioro sensible de sus actividades.

El Ministerio de Fomento es el ente responsable del manejo de las políticas de inversión, para lo que cuenta con una Dirección General de Promoción de Inversiones que cumple básicamente una función de orientación y coordinación de las actividades en dicho campo, sin que tenga la posibilidad de participar directamente en actividades de promoción. El Ministerio se encuentra en pleno proceso de reestructura, vía el cual se le ha incorporado el Instituto de Comercio Exterior-ICE, dependiente con anterioridad de la Cancillería y las actividades que aún se mantenían de la Corporación Venezolana de Fomento. La idea es llegar a la conformación de un Banco de Comercio Exterior y de un nuevo Ministerio que podría designarse como de Industrias y Comercio.

De esta manera las actividades de promoción de inversiones que desarrollaba el ICE y que ya habían desaparecido hace dos años llegan oficialmente a su fin. Paralelamente el Fondo de Inversiones de Venezuela-FIV, ha eliminado la Gerencia de Promoción de Inversiones y su actividad será manejada marginalmente por otra dependencia del Fondo. También la Superintendencia de Inversiones Extranjeras-SIEX, que algún momento tuvo interés y participación en actividades de promoción ha caído en un letargo y solamente cumple con sus funciones de registro.

Esta situación se repite a nivel regional donde la escasez de recursos ha ocasionado que muchas Corporaciones de Desarrollo (Corpo Oriente-Corpo Occidente-Corporación de Desarrollo de Guayana-Corpozulia-Corpoandes, etc.) abandonen las actividades de promoción de inversiones. Por otra parte el desperdicio de recursos que hicieron en el pasado las ha desprestigiado completamente por lo que no tienen mayor credibilidad por parte de los empresarios.

En parte el desmantelamiento de las instituciones estatales de promoción también obedeció a la política adoptada hace unos cinco años atrás para dejar dicha actividad en manos de la empresa privada. Como respuesta a la política señalada y por la iniciativa del programa CAF-ONUDI nació el CONAPRI-Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, en el año 1990, bajo el auspicio de un importante número de empresas encabezadas por el Grupo COMON. El Consejo paso a constituirse en el organismo nacional de promoción de inversiones y en tal sentido recibe aportes del Ministerio de Fomento.

Durante sus casi seis años de operación el CONAPRI ha conformado una razonable infraestructura de bases de datos e información, es así que se dispone de información sobre el marco legal y regulatorio venezolano, sobre los procedimientos y trámites que deben seguir los inversionistas, datos básicos de Venezuela y datos básicos para negocios, análisis sectoriales para agroindustrias, turismo y minería. A la vez que se dispone de varias comunicaciones o publicaciones periódicas, como Venezuela Now, Proinversión, Nexus y At a Glance, que permiten difundir información general sobre el país. Sin embargo se ha tenido una menor capacidad para poder asesorar a los empresarios sobre sus proyectos puntuales y para trabajar en el análisis de perfiles y estudios de prefactibilidad o factibilidad.

En la practica las limitaciones económicas del país también han reducido el presupuesto del CONAPRI que por esa razón pero, sobre todo por su propia estructura de trabajo, ha decidido limitarse a la tarea de difusión de la imagen del país, a proveer información sobre el marco legal y regulatorio y en menor grado a la promoción general de sectores con potencial de inversión.

En resumen se puede establecer que Venezuela no cuenta al momento con una institución que realice de manera adecuada una actividad de promoción de inversiones, especialmente en lo que se refiere al contacto directo con los inversionistas para atender sus necesidades de asistencia técnica y al manejo de proyectos específicos de inversión.

Vale la pena señalar que esta situación se esta repitiendo de manera constante en

América Latina, parece que las instituciones de promoción solo quieren participar en la parte social del negocio, o sea en las misiones externas, en la difusión de imagen, en las reuniones internacionales, en la comunicación vía INTERNET, etc., dejando de lado el, a veces duro, trabajo de preparar proyectos, evaluarlos, asistir a los empresarios, buscar tecnología, etc.

La situación depresiva también ha afectado a las agremiaciones venezolanas que han visto disminuir su perfil de manera notable. La cúpula empresarial- FEDECAMARAS, que en el pasado tuvo un importante desempeño en la orientación al Gobierno y al país, no tiene mayor presencia al momento y ha abandonado las actividades de capacitación empresarial y las pocas acciones de promoción que se cumplían a través del programa PROMOEXPORT.

La situación es idéntica en las restantes agremiaciones con la excepción valiosa de CONINDUSTRIA, que es la cúpula de las agremiaciones del sector industrial privado, institución que ha emprendido un proceso de transformación buscando convertirse en una valiosa herramienta de apoyo y asesoría a los afiliados, a la vez que ha iniciado los análisis para formular las bases de la estrategia industrial que debería adoptar el país de cara al nuevo siglo. Tarea que, como se señaló, cuenta con el apoyo del Ministerio de Fomento. Las falencias señaladas han motivado que, a nivel regional, comiencen a tener importante actividad algunas Fundaciones privadas, creadas con el ánimo de coordinar los esfuerzos del sector privado y de las Gobernaciones de los Estados (Provincias) en la búsqueda de esquemas de desarrollo. Es el caso entre otros de FUNDALARA- Fundación de Desarrollo del Estado Lara; FUNDEMOS- Fundación de Desarrollo para el Estado Monagas, etc. Estas entidades dan una primera prioridad a la promoción y atracción de inversiones tanto del país como del exterior.

1.3.- Conclusiones y Recomendaciones.

En Venezuela nos existe al momento una actividad adecuada de promoción de inversiones, por tanto no se cuenta con una cartera de proyectos para promoción externa, ni un registro de necesidades empresariales,

ni información sobre sectores, subsectores o áreas con potencial de inversión, etc. El CONAPRI trabaja en difusión de la imagen del país y no participará al futuro en otros campos de promoción. No existe una institución estatal que lidere o ejecute actividades de promoción.

Parece entonces conveniente analizar el trabajo que cumplen determinadas Fundaciones Regionales interesadas en promoción de inversiones e iniciar contactos encaminados a ejecutar programas que permitan desarrollar una eficiente tarea de promoción, contando con metodologías probadas y sistemas y herramientas de trabajo a la vez que se les apoye en la búsqueda de inversionistas en el exterior. Una etapa inicial podría considerar actividades con unas tres fundaciones, recomendándose considerar a la del Estado Lara, a la del Estado Zulia, a la del Estado Táchira y a la del Estado Monagas. Adicionalmente, el Consultor sugiere no descuidar las relaciones con CONINDUSTRIA, entidad interesada en la asesoría de la ONUDI y con la cual también parece posible analizar un programa de promoción.

2.- COLOMBIA.

2.1.- Situación General del País.

La situación de Colombia es tan crítica como la señalada para Venezuela, pero por motivaciones distintas. El país vive el peor momento de su vida democrática, por lo menos en los últimos 25 años, debido a la falta de credibilidad en las instituciones del Estado que se han visto afectadas por escándalos de corrupción y por influencias de las mafias de la droga. Este hecho indudablemente ha reducido el clima de inversiones a su peor nivel y los empresarios privados han debido dejar de lado cualquier proyecto de nuevo desarrollo a la espera que la institucionalidad se recupere y que existan garantías para la inversión.

Si al grave problema señalado se suma la violencia armada aun existente y el deterioro de la seguridad pública, el panorama resultante no es nada reconfortante. Pese a todo lo expuesto, el sector privado colombiano, que es uno de los

mas dinámicos de Latinoamérica, ha podido mantener el aparato productivo sin que se presenten deterioros de la economía, que sigue siendo de las mas estables del Continente, se debe recordar que Colombia fue el único país latinoamericano que registró una tasa de crecimiento positiva en la década de los 80. Es así que el crecimiento del PIB ha sido sostenido, 3.8% en 1992, 5.7% en 1994 y un estimado de 6.0% para 1995.

2.2.- El Marco Institucional y las Actividades de Promoción de Inversiones.

El organismo responsable del manejo de las políticas en materia de promoción de inversiones es el Ministerio de Desarrollo Económico, en estrecha coordinación con el Departamento Nacional de Planeación, Ministerio que en el pasado contó con una Unidad de promoción de inversiones, que actuaba como Secretaría Técnica del Consejo Nacional de Promoción de Inversiones, organismo interinstitucional, de nula actuación, creado por iniciativa del Programa ONUDI-CAF en 1990. La Unidad se eliminó al tomarse la decisión de que las actividades de promoción de inversiones sean manejadas por la iniciativa privada, hecho que motivó la creación de COINVERTIR.

También Planeación Nacional a través de la Unidad de Inversión Extranjera tuvo actividad en el campo de promoción y al presente sigue manejando un listado de proyectos que supuestamente serían los prioritarios y de interés para el país. A dicho listado debe sumarse el que maneja la Gerencia de Inversiones del IFI-Instituto de Fomento Industrial. Pero dichos listados, a criterio de los propios empresarios colombianos, son completamente teóricos y no se basan en las realidades o intereses empresariales, fundamentalmente reflejan las intenciones o "sueños" de los planificadores. Adicionalmente muchos de los proyectos incorporados a los listados son macro o mega proyectos nacionales y regionales, que por su propia naturaleza están sujetos a formas especiales de desarrollo y promoción.

Por otra parte, en el caso del IFI, resulta un contrasentido que dicha institución siga analizando sus posibilidades de

participación en proyectos productivos, cuando la tendencia es que el Estado y sus instituciones dejen el campo abierto a la iniciativa privada.

En resumen se puede establecer que las instituciones oficiales de Colombia no están participando en actividades que puedan calificarse como de promoción de inversiones. Lo acontecido para el sector público se repite a nivel privado, donde las agremiaciones empresariales que en años anteriores tuvieron actividad en el campo de promoción han decidido marginarse de dichas tareas dada la creación de COINVERTIR como Organismo Nacional de Promoción de Inversiones. ANDI-Asociación Nacional de Industriales; FEDEMETAL-Federación de Metalmecánica; ANALDEX-Asociación Nacional de Exportadores; CONFECAMARAS-Confederación de Cámaras de Comercio y otras agremiaciones que en el pasado tuvieron alguna actividad de apoyo a las tareas de promoción de inversiones, las han dejado completamente de lado.

El criterio general es que la situación de la promoción de inversiones es muy confusa y que se realiza un trabajo muy pobre. En efecto COINVERTIR, que fue creada en 1992, por iniciativa del Gobierno y con el apoyo de los gremios de la producción, para representar el organismo colombiano de promoción de inversiones, ha debido, aduciendo restricciones presupuestarias, limitarse a actividades de promoción general, dejando de lado la promoción de proyectos específicos y la asesoría puntual a los inversionistas y empresarios. Pero, adicionalmente, si bien existe información relativa al marco legal o regulatorio, la información sobre datos básicos del país y datos básicos para negocios no existe o esta completamente desactualizada. La poca información existente sobre proyectos específicos hace un enunciado de iniciativas de inversión posiblemente extraídas de los listados de Planeación Nacional y del IFI, con carencia completa de datos y sin validez para promoción externa, caso del folleto "Oportunidades en Proyectos e Infraestructura en Colombia". En la práctica tampoco COINVERTIR esta desarrollando una tarea de promoción que pueda ser calificada realmente como tal.

2.3.- Conclusiones y Recomendaciones.

De acuerdo a lo señalado se puede concluir que en Colombia no existe ninguna entidad pública o privada que este desarrollando una adecuada tarea de promoción de inversiones y que en las actuales circunstancias no parece conveniente insistir en el apoyo a las instituciones que como COINVERTIR tienen responsabilidad sobre estos temas, ya que las decisiones tomadas las mantendrán trabajando en promoción general del país y difusión de su imagen. Por tanto se debe buscar nuevos interlocutores, que estén mas cerca de la realidad empresarial y trabajando, en consecuencia, sobre proyectos específicos, además de que demuestren de manera importante su deseo de realizar actividades de promoción de manera eficiente.

Sin querer seguir o copiar la sugerencia hecha para el caso de Venezuela, el Consultor considera que las mejores contrapartes para el trabajo que puede desarrollar la ONUDI se podrán ubicar en Colombia también a nivel regional o departamental (provincial). Por tanto se considera conveniente iniciar contactos, en primer término, con las Financieras Regionales, que en Colombia cumplen un rol de desarrollo, caso de la Financiera del Valle, de la Financiera de Occidente, etc. y en segundo termino con las Corporaciones Regionales de Desarrollo, instituciones en la mayoría de casos estatales pero con una exelente relación y niveles de coordinación con el sector empresarial.

Adicionalmente y a nivel nacional, se sugiere profundizar el contacto con el Banco de Comercio Exterior, que ha manifestado su deseo de tener una participación significativa en el desarrollo y promoción de proyectos orientados a las exportaciones. Para el Banco es importante la eficiente movilización de los recursos de crédito que va captando, por tanto se justifica su presencia apoyando y promoviendo el desarrollo de inversiones.

Raul Franco
Consultor Internacional ONUDI
ITPD/IS/IP Lac region
Enero de 1996

transferido al sector privado y por otra parte se promulgó la Ley de Concesión de Obra Pública que facilita la participación privada en el desarrollo de obras de infraestructura. No hay limitación a la transferencia de capitales y de fondos asociados con las inversiones. Los controles cambiarios fueron totalmente levantados en 1992. Los incentivos a los inversionistas se otorgan dependiendo del tipo de actividad, por ejemplo beneficios a las empresas de exportación, a las instaladas en zonas francas, a las de reforestación, etc.

La cúpula empresarial del país esta representada por UCCAEP- Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de Empresa Privada-que tiene sobre todo una función política de defensa de los intereses de los empresarios. De manera general los gremios realizan labores de capacitación y tienen una participación indirecta o muy limitada en materia de promoción de inversiones, básicamente en apoyo de actividades de promoción general de difusión de información, incluyendo cooperación para la publicación de folletos de presentación del país, tarea en la que se recibe cooperación de agencias internacionales de cooperación, como el programa ECON- Programa Alemán del Servicio Económico Para El Sector Privado Costarricense, que cuenta con recursos de la GTZ. Las agremiaciones mas dinámicas son la Cámara de Industrias y la Cámara de Exportadores, la primera actúa activamente en el desarrollo del programa FOMIN-BID para fomento de la pequeña y mediana empresa a la vez que con recursos del mismo Banco ejecuta un programa de Competitividad Empresarial a través de la Unidad de Asistencia Técnica a la Industria. La Cámara de Industriales ha tenido importante participación en los análisis para la reestructuración y fortalecimiento de los Ministerios de Comercio Exterior y de Industrias. La Cámara de Exportadores tiene un rol de prestación de servicios a los asociados y ha participado en las negociaciones de acuerdos de comercio con terceros países.

A nivel privado destaca el CINDE-Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo. Que es el organismo nacional oficial de promoción de inversiones y exportaciones, por lo que cuenta con algún apoyo presupuestario por parte del Estado. El CINDE también nació con la cooperación de la AID, que concluyo hace cuatro años, lo que

ha determinado que la institución se reoriente para buscar actividades que permitan su autosostenimiento, para lo cual se ha dado atención a la consolidación de los servicios que resultan rentables y que son los tres siguientes:

- Apoyo y Asesoría para Exportaciones.
- Laboratorio de Control de Calidad para Exportaciones.
- Servicios de Capacitación.

La promoción de inversiones no genera mayores recursos por lo que en la parte general es cubierta con los aportes del Gobierno y en los casos particulares el CINDE actúa como una empresa de asesoría y consultoría que cobra por su trabajo. En la practica esta política ha llevado a que el CINDE solo trabaje con empresas extranjeras y de estas exclusivamente con las que se interesan en desarrollar proyectos de exportación y cubrir el total del capital requerido. Adicionalmente a las instituciones mencionadas se debe agregar al Programa Bolívar y el Eurocentro, que desarrollan actividades en Costa Rica.

3.5.3.-Las Actividades de Promoción de Inversiones.

El CINDE cuenta con bases de datos e información actualizadas, estudios sectoriales y subsectoriales, exelentes folletos de presentación general del país y de sus oportunidades de inversión, datos básicos para negocios, presentación del marco legal e institucional, etc. En definitiva el CINDE es la única institución de Centroamérica que realmente está organizada y cuenta con personal capacitado como para desarrollar una eficiente labor de promoción de inversiones.

En todo caso la tarea que esta cumpliendo el CINDE ha dejado de lado a los inversionistas nacionales, que reciben una atención general y no una atención puntual a su proyecto específico, así mismo la operación como empresa consultora privada para inversionistas externos impide la participación del CINDE en la elaboración de una cartera de proyectos destinados para promoción externa, aún cuando hay una buena tarea de difusión de oportunidades

sectoriales y subsectoriales.

El hecho señalado podría corregirse mediante una participación mas activa del CENPRO atendiendo a los pequeños y medianos empresarios, se deberá esperar para conocer la forma en que operará la nueva institución conformada por el CENPRO y la Corporación de la Zona Franca, confiando en que se equilibre la atención a la promoción de inversiones frente al apoyo a los exportadores, y que, en consecuencia, se mantenga y fortalezca el SISI-Sistema Integrado de Servicios a la Inversión- para que no represente solamente una buena fuente de información, sino que pueda dar asistencia a los empresarios en el desarrollo de sus iniciativas de inversión. Hay que señalar que hasta el presente ha existido una buena coordinación entre CENPRO y CINDE, a la vez que existe un trabajo muy cercano con el Servicio Exterior costarricense, que cuenta con una buena alimentación de material de promoción.

Por otra parte el CINDE cuenta con una oficina en New York y debió cerrar la oficina de Miami por razones presupuestarias. Existe interés por analizar la posibilidad de tener algún Delegado del CINDE en una Oficina IPS de la ONUDI en Europa y/o el Japón. Aspecto que ayudaría a globalizar la tarea de promoción de inversiones, ya que otro problema encontrado es la atención casi 100% que se da a los inversionistas de los Estados Unidos y a las posibilidades de acceso a su mercado.

El Programa Bolívar está en Costa Rica desde hace tres años y operó con la cooperación del CINDE y bajo su respaldo hasta hace unos pocos meses atrás, recién ha iniciado su operación autónoma y para Noviembre de 1995 se encontraba en el proceso de montaje de sus nuevas oficinas, si bien se informo que su acción ha permitido el desarrollo de varios proyectos de inversión, para el criterio del Consultor su tarea mas bien ha sido modesta y recién en esta etapa se podrá analizar su verdadera capacidad. En todo caso es claro que al Programa le falta metodología y herramientas de trabajo y sobre todo capacitar a su personal. Si no cumple con estos requisitos el Programa no tendrá mayor éxito. El Eurocentro esta en la etapa inicial de operación y aún no se tienen resultados tangibles de su labor. También requiere de metodología y sistemas

de trabajo.

3.5.4.-Conclusiones y Recomendaciones.

Es indudable que Costa Rica es el único país de Centroamérica que cuenta con una actividad adecuada de promoción de inversiones, sin embargo los problemas que presenta la economía del país y el incremento de la competencia a la que se están viendo enfrentados sus productos agroindustriales y textiles en el mercado de los Estados Unidos, tanto por el desplazamiento por productos mexicanos como por la participación cada día mayor de exportaciones de los restantes países centroamericanos, demandarán hacer mayores esfuerzos por promover inversiones en proyectos competitivos y eficientes, así como buscar ampliar las posibilidades de mercado hacia otras áreas.

Esta tarea de promoción implica un trabajo mas cercano con los empresarios e inversionistas costarricenses, actividad aparentemente abandonada por el CINDE, que hacia el futuro parece que seguirá trabajando exclusivamente con inversionistas extranjeros, dejando de lado inclusive proyectos de coinversión para buscar inversiones 100% extranjeras(?).

Por tanto parece que el CENPRO/PROCOMER debería asumir la responsabilidad para manejar la cartera de proyectos para promoción externa, atender a los inversionistas nacionales y a los extranjeros interesados en proyectos de coinversión. Tarea sumamente amplia y para la que el CENPRO\PROCOMER no esta debidamente preparado, tanto por no disponer de personal capacitado como de sistemas y herramientas de trabajo. Desde luego se cuenta con la posibilidad de aprovechar las bases de datos e información existentes en el CINDE, así como de mejorar su Centro de Datos equiparando la información para los exportadores, que es la mas completa del país, con la que se debería proporcionar a los inversionistas.

En consecuencia parecería oportuno explorar las posibilidades de cooperación de la ONUDI a la nueva institución- PROCOMER, aspecto que por otra parte sería muy oportuno dado la etapa de arranque operativo y de

definición de funciones y programas en que debe encontrarse dicha institución una vez acordada la fusión del CENPRO con la Zona Franca.

Quito, Enero de 1996.

ORGANIZACION DE LAS NACIONES UNIDAS
PARA EL DESARROLLO INDUSTRIAL

PRIMER BORRADOR DE DOCUMENTO DE PROYECTO

Titulo : Programa de Cooperación Empresarial y Desarrollo de Inversiones y Negocios entre México y Centroamérica.

Número : TF/CA/96/xxx

Lugar : México y Centroamérica

Duración : Dos años.

Sector : Inversiones y Exportaciones

Agencia de Ejecución : ONUDI

Organismos de : Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE) de México.

Contraparte : Las instituciones citadas en el Punto 4.

Agencias Asociadas de Ejecución. : Las instituciones citadas en el Punto 4.

Presupuesto : US\$ 920.000 (incluye gastos administrativos)

Fecha estimada de inicio : Marzo de 1996.

Sección de Apoyo Sustantivo de la ONUDI : ITPD/IS/IP LAC

=====

Breve Descripción del Proyecto :

El programa busca coadyuvar a los esfuerzos nacionales para fomentar las relaciones y cooperación empresarial entre México y Centroamérica, propiciando el desarrollo de coinversiones en los sectores productivos y el incremento de las corrientes de negocios, mediante la creación de canales permanentes y estables de comunicación y contacto usando una metodología común para la preparación de oportunidades de inversión que favorezcan el mutuo conocimiento de las oportunidades existentes y una vinculación más estrecha para participar de manera más efectiva en los procesos de internacionalización de las economías y para un mejor aprovechamiento de las ventajas existentes en cada una de las partes. De esta forma se contribuirá a mejorar las actividades de promoción de inversiones que se realizan en los países centroamericanos y por este medio facilitar el proceso de integración en la subregión.

=====

APROBADO

	Lugar	Fecha
En Nombre de la ONUDI	-----	-----
En nombre del Gobierno de México	-----	-----

A. - CONTEXTO.

1. - Descripción del Sector.

Después de una década de ajustes y reformas económicas, al inicio de los años noventa numerosos países latinoamericanos han mostrado signos de una recuperación sostenida. En 1994 la tasa de crecimiento de la región latinoamericana y del caribe alcanzó 4.3% contra 3.1% en promedio anual entre 1990 y 1993. El crecimiento ha sido el resultado, principalmente, de una progresión de inversión generada por la puesta en práctica de acciones tendientes a continuar la internacionalización, el progreso de reformas económicas y la necesidad de desarrollar y modernizar las empresas privatizadas. De igual forma otros elementos, tales como la reconversión industrial y el fortalecimiento de las exportaciones, han ocasionado una demanda creciente de inversiones, financiadas principalmente por recursos externos y en menor grado, también por recursos internos.

Dentro de este contexto, los países de América central, en general, han permanecido rezagados (respecto al resto de países de la región), y su crecimiento promedio ha sido de 1%. México ha obtenido resultados positivos alcanzando una tasa de crecimiento de 3.1% (PIB) para 1994. La inversión en este último país ha sido estimulada principalmente por la puesta en práctica del TLC con América del Norte.

Argentina, Brasil y México en tanto que plataformas (industriales avanzadas y en expansión), del continente latinoamericano han captado la mayoría del total de las entradas de inversión directa, provenientes principalmente de países desarrollados, en los últimos años. En 1990 el 90% de inversiones provenientes de países desarrollados hacia América Latina se orientó principalmente hacia Argentina, Brasil Colombia, y México. Por otro lado el World Investment Directory de la CNUCED (1994) hace una descomposición sectorial mostrando que en América Latina, a partir de los años ochenta, la parte de las inversiones directas orientadas al sector industrial se ha reducido brutalmente en casi todos los países de esta región. No obstante el sector industrial, aunque en disminución, continúa siendo predominante en esos países.

Un elemento que surge dentro de este contexto de liberalización e integración del intercambio internacional es la importancia y resurgimiento de la regionalización en diferentes partes del mundo (TLC, APEC, UE, MERCOSUR, CARICOM, Grupo Andino, Mercado Común Centroamericano,...). Los integrantes de cada grupo buscan por este medio (reagrupamiento económico), beneficiarse de la intensificación del comercio y de las inversiones internacionales, del intercambio de información, de oportunidades de mercados, de la multiplicación de transferencia de tecnologías y la formación de las cada vez más importantes alianzas estratégicas.

Con la interdependencia de las economías y la globalización de los intercambios, por un lado, y la relocalización de las producciones industriales, por otro lado, la actividad empresarial es cada vez más sensible a los aspectos de costos de fabricación y de acceso a los mercados finales, en resumen a la competitividad. Dentro de este medio los países en desarrollo deberían sacar partido de esta doble evolución para reforzar sus estructuras y para cerrar filas entre ellos, particularmente cuando hay fronteras en común y aspectos culturales y étnicos similares. Cooperación Industrial es la palabra. Esa cooperación Sur-Sur podría darse con o sin la asociación de socios de países desarrollados, según el caso.

Las relaciones económicas y comerciales de México y los países centroamericanos, pese a su vecindad, son bastante restringidas y, si bien existen avances importantes a nivel de acuerdos políticos, a nivel empresarial los resultados de cooperación obtenidos son poco significativos.

Si bien es evidente que para las dos partes tiene gran importancia el mejoramiento de sus vinculaciones, intentando una participación eficiente en la economía internacional, mediante la ampliación y complementación de los mercados y un aprovechamiento más adecuado de las ventajas que mutuamente se pueden aportar.

La cooperación que México ha venido otorgando a los países centroamericanos se ha situado con preferencia en el apoyo dado a instituciones estatales para capacitarlas en el manejo de campos como los de energía, telecomunicaciones, salud, educación,

transporte, etc., y si bien se han considerado aspectos como el de cooperación financiera, las cifras del comercio global existente y los negocios conjuntos ejecutados demuestran que es muy poco lo que en la práctica se ha avanzado en materia de negocios e inversiones.

Es claro que el proceso de apertura e internacionalización de la economía, emprendido por México, no se limita a su participación dentro del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC), sino que se considera e intenta cubrir todas las posibilidades que le ofrecen otros bloques económicos, grupos de países o países de manera individual. El TLC estrechó la relación con sus vecinos del norte, los que por su nivel de desarrollo, especialmente los Estados Unidos, ofrecen el potencial de un amplio mercado, de la adquisición de tecnología y de la posibilidad de recibir aportes de inversión. Pero la globalización de la economía demanda realizar similares esfuerzos con otras áreas y bloques económicos en este caso el centroamericano, dando así fundamental atención a la consolidación del espacio latinoamericano y de su proceso de integración y, lo que parece lógico, priorizando la atención al fortalecimiento de la relación económica con los restantes países vecinos, incluyendo los del Caribe.

Hoy día México se encuentra inmerso dentro de la definición y búsqueda de opciones para favorecer su propio desarrollo económico e industrial sostenido. Los esfuerzos se dirigen tanto de parte del gobierno como de organismos empresariales a favorecer una política de apoyo para que las empresas mexicanas se adapten al medio ambiente cambiante y se internacionalicen, no solo a través de la competencia eficiente de sus productos en el comercio mundial, sino también mediante la valoración y oferta de la capacidad gerencial y de comercialización, de los procesos técnicos y tecnologías disponibles. De igual forma estas acciones se orientan a propiciar su participación en negocios conjuntos en otros países que permitan sumar a sus propias ventajas las potencialmente disponibles o presentes fuera de México, en definitiva buscando alianzas estratégicas de beneficio real y práctico para los empresarios mexicanos.

Desde luego, un mayor contacto y cooperación empresarial tendrá un efecto importante en el incremento del intercambio de bienes y servicios,

actividad en la que, respetando los equilibrios comerciales que buscan los países, se pueden lograr cifras significativas dadas las posibilidades de complementación existentes y la propia especialización alcanzada por México y por cada uno de los países centroamericanos.

La ampliación del espectro de relaciones económicas y comerciales permite a los países construir economías más sólidas, con mayor capacidad de respuesta para enfrentar las distorsiones externas o las situaciones de crisis dentro de la economía, como la vivida por México a fines de 1994, por tanto se justifican plenamente los esfuerzos que se puedan desarrollar en tal dirección.

Los países de Centroamérica han ido superando en forma lenta la crisis económica y social que, de manera bastante similar, les afectó en la década de los años ochenta. El proceso de violencia armada y la inestabilidad política han sido erradicados en gran medida. Durante 1994 Costa Rica, Honduras y El Salvador, mediante procesos democráticos, renovaron sus Gobiernos. Guatemala tiene un nuevo Gobierno democrático a inicios de 1996, situación que se dará en Nicaragua en Enero de 1997.

La política económica aplicada ha buscado la estabilización de las variables macroeconómicas. Sin embargo, pese a los esfuerzos realizados, las economías de los países centroamericanos, de manera general, siguen demostrando debilidad y la presencia de elementos de incertidumbre, que deberán ser superados con medidas de largo plazo, que den menos prioridad a la resolución coyuntural. En gran medida las debilidades anotadas son producto de la estructura de la economía de los países de Centroamérica, con un sector productivo limitadamente desarrollado y con poca capacidad de generar mediante exportaciones las divisas que permitan cubrir las necesidades de importación de bienes y servicios y contar con recursos sobrantes para financiar los programas nacionales de desarrollo en áreas prioritarias y con impacto social mediante la puesta en operación de proyectos industriales ecológicos.

Frente a estas circunstancias, las actividades de promoción y de atracción de inversión externa, tanto en capital, tecnología y acceso a mercados, que juegan un rol

preponderante para permitir el cambio estructural de la economía, han disminuido notoriamente, tanto cualitativamente como cuantitativamente. De hecho, las inversiones que se han logrado, en la totalidad de los países, se han orientado mayormente a la industria de maquila textil y confecciones, la que, por su propia naturaleza, no ha tenido la capacidad de generar un adecuado proceso de industrialización y se ha orientado a campos que posiblemente no eran los prioritarios para los países. Estas actividades han podido en el corto plazo tener un impacto en términos de captación de divisas y de generación de puestos de trabajo pero no han generado un proceso sostenido de desarrollo.

De igual forma esta situación también ha sido ocasionada, en gran medida, por las propias instituciones nacionales de promoción de inversiones, sobre todo recientemente ante la pérdida de recursos de cooperación (principalmente proveídos hasta principios de los años noventa por la AID de los Estados Unidos), quienes concentraron su tarea en la promoción y desarrollo de las zonas francas. El origen de los recursos de cooperación llevo también a centralizar la atención exclusivamente en las posibilidades del mercado de los Estados Unidos, que, si bien es el principal socio comercial de Centroamérica (y de México), no impide el análisis para concurrir de manera abierta a las posibilidades globales del mercado internacional.

De hecho, los países centroamericanos se cerraron ellos mismos en sus propias fronteras y si bien la integración subregional ha favorecido el incremento del comercio intrarregional, la ampliación del mercado no ha sido utilizada como un elemento para participar de manera más dinámica y eficiente en el comercio internacional. La iniciativa de la Cuenca del Caribe, las ventajas arancelarias otorgadas por la Unión Europea, los Acuerdos de Alcance Parcial suscritos con México, etc., han sido limitadamente aprovechados, en definitiva es muy poco lo que se ha avanzado en la internacionalización de la economía y en la búsqueda de "alianzas estratégicas" que permitan competir eficientemente en el comercio mundial.

Se debe reiterar la manera poco eficiente con que, de manera general y pocas excepciones, se cumplen las actividades de promoción de inversiones en los países centroamericanos,

aspecto comprobado por el reciente diagnóstico realizado por la ONUDI (entre Septiembre y Diciembre de 1995), en forma paralela a las actividades preparatorias de la presente propuesta de Programa. En consecuencia el apoyo que se pueda otorgar para mejorar dichas acciones será de indudable valor para cooperar con el desarrollo de las oportunidades de inversión de Centroamérica.

2.-Estrategia de los Países Centroamericanos.

El manejo de la Economía de los países centroamericanos, que a principios de los noventa dio importancia fundamental a la racionalización de las variables macroeconómicas, que se deterioraron de manera significativa por la crisis de principios de la década de los años ochenta, busca actualmente consolidar el proceso de estabilización e iniciar una etapa de desarrollo sostenido, que se apoya, con muy pocas variaciones de acento, en los siguientes elementos:

- Liberación e internacionalización de la economía.

- Consolidación y ampliación del proceso de integración.

- Fortalecimiento del sistema financiero

- Fomento de las inversiones y seguridad para la inversión privada.

- Posibilidades de acceso a tecnologías adecuadas.

- Privatización y/o desmonopolización de las empresas estatales.

- Incremento de la inversión social y de infraestructura.

- Redimensionamiento del tamaño del Estado.

- El sector privado emerge como motor conductor activo de la economía de mercado.

México fue pionero en la aplicación de este modelo y destacan los esfuerzos realizados para concordar un espacio económico más amplio a

través de la conformación del G-3, con Colombia y Venezuela, la negociación y suscripción del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica, las negociaciones de un Tratado de Libre Comercio con Chile y Costa Rica, Nicaragua, etc., así como la ampliación de las relaciones comerciales y económicas con los países de Europa y de Asia.

La integración centroamericana que en su momento propició la substitución de importaciones y la defensa del mercado interno en base a altas tarifas arancelarias, ha evolucionado hacia los elementos señalados, buscando la utilización conjunta del mercado como un medio de competir con mayor eficiencia en el comercio mundial. Es así que, pese a las dificultades, a título de ejemplo, la subregión en 1993 adoptó un Arancel Externo Común, con un piso de 5% y un techo de 20%.

Un hecho significativo representa la recuperación del comercio intrasubregional, que alcanzó en 1994 los 1.36 mil millones de dólares, pese a las dificultades subsistentes en la integración de los servicios de carga, ya que aún, a título indicativo, no se ha logrado el "trato nacional" para las empresas centroamericanas de carga. Es importante destacar que las exportaciones intraregionales, en 1994, representaron el 24% del total de las exportaciones centroamericanas, y crecieron en un 10% con relación a 1993.

En esencia, se constata que la política económica de los países centroamericanos, respetando los matices e intereses de cada país, busca el crecimiento de las inversiones privadas en los sectores productivos, con un consecuente incremento de las exportaciones principalmente no tradicionales que permita una mejoría importante en la balanza comercial, con su respectivo impacto social.

Dada la poca capacidad del ahorro interno, un aspecto prioritario está dado por la capacidad para atraer inversión externa. En general todos los países de Centroamérica cuentan con leyes de fomento de las inversiones que dan un tratamiento similar al inversionista extranjero y al inversionista nacional, a la vez que se permite la libre remisión de utilidades y la repatriación del capital. De igual modo las leyes de fomento de las exportaciones y de desarrollo de las zonas francas, también existentes y muy similares en

todos los países, otorgan ciertos beneficios y exoneraciones tributarias, que varían de país a país.

En este proceso de atracción de inversiones externas, los países centroamericanos han suscrito convenios multilaterales sobre protección de inversiones. Costa Rica tiene acuerdos con la OPIC y CIADI; El Salvador con MIGA, la OPIC y CIADI; Guatemala con MIGA y OPIC; Honduras con MIGA, OPIC y CIADI y Nicaragua con MIGA y OPIC. Adicionalmente Costa Rica ha firmado acuerdos bilaterales de protección de inversiones con Gran Bretaña y Suiza y El Salvador suscribió un acuerdo de este tipo con Francia.

Pero un hecho fundamental para consolidar el proceso de inversión está dado por las garantías y la seguridad para la inversión privada. En este punto y de acuerdo a lo ya señalado, Centroamérica ha realizado un gran esfuerzo para fortalecer el estado de derecho en cada país y de manera particular Guatemala, Nicaragua y El Salvador, que estuvieron sujetos a un largo período de violencia armada, han dado una primera prioridad a resolver los problemas de propiedad.

La estrategia económica de todos los países ha reafirmado la necesidad de fortalecer el proceso de integración y con dicha base ampliar las vinculaciones económicas extrasubregionales, este hecho fue reafirmado en la XV Cumbre Presidencial de Agosto de 1994, mediante la aprobación de acuerdos de coordinación de la política de apertura externa y de negociaciones comerciales conjuntas. Pero a más del fortalecimiento de la integración se ha planteado su ampliación o al menos la vinculación importante con otros países o grupos de países. En este sentido se da una particular atención a los vecinos de Centroamérica, Panamá y México, socios naturales de estos países. Sin considerar a los Estados Unidos, a los países europeos y a los otros socios centroamericanos, Panamá es el principal socio importador de bienes para Costa Rica, El Salvador y Honduras. De la misma forma México lo es para Nicaragua y Guatemala.

Las vinculaciones comerciales con México se han visto fortalecidas con la suscripción del Tratado de Libre Comercio entre dicho país y Costa Rica, el avance en las negociaciones con el llamado Triángulo del Norte (El Salvador, Guatemala y Honduras), y de manera similar los avances con

Nicaragua. También se han prorrogado algunos acuerdos de alcance parcial suscritos entre México y varios países de Centroamérica. Adicionalmente se analiza con los Estados Unidos una iniciativa que otorgaría a los países miembros de la Cuenca del Caribe un trato equivalente al de los socios del Tratado de Libre Comercio de Norteamérica para los textiles y prendas de vestir.

3.-Asistencia Anterior o en curso.

Recientemente en el campo de fomento de las inversiones, los países abajo citados en centroamericanos han recibido la siguiente asistencia técnica por parte de la ONUDI :

- SI/HON/95/801 Asistencia de alto nivel al Ministerio de Economía de Honduras en el área de promoción de inversiones. Este programa ha iniciado a finales de Noviembre de 1995.
- DP/GUA/96/XXX Programa Nacional para la atracción de inversiones para Guatemala con FUNDESA.
- UC/NIC/92/199 Asistencia para la conformación de una estructura nacional de atracción de inversiones (MEDE/CEI). Este programa terminó a principios de 1994.
- DP/NIC/94/027 Pequeña asistencia técnica al MEDE/CEI en formulación de proyectos (terminó en Septiembre 1995).
- TF/CAM/95/001
UC/CAM/95/001 Asistencia preparatoria en el área de promoción de inversiones para el BCIE. Incluye capacitación en IFEPS de proyectos. Este proyecto está iniciando actividades en 1996.

4.-Marco Institucional.

La mayoría de los países de América Latina han adoptado una estrategia fundada sobre una economía de mercado donde el sector privado se define claramente como el motor de ese crecimiento económico, que, para ser alcanzado, requiere de capitales, no solo para apoyar el desarrollo industrial sino también para el fortalecimiento de la infraestructura y de las empresas comerciales. En suma se requiere una clara y decidida política de atracción de inversiones que complemente las políticas de apertura y de internacionalización de los países. Sin embargo, reiterando lo expresado en el punto 1., no existe una infraestructura adecuada de promoción de inversiones en los países centroamericanos y es notoria la falta de información sobre las oportunidades sectoriales de los países y sobre proyectos específicos con potencial de desarrollo. Este hecho, al que se debe sumar los problemas de coordinación entre las instituciones públicas, que manejan las políticas de fomento y las agremiaciones empresariales, los limitados contactos a nivel externo y la carencia de metodologías adecuadas de trabajo, obligan a considerar dentro de la presente propuesta de programa, como hecho fundamental, la creación de una red de información, contacto y coordinación a nivel de las agremiaciones empresariales de México y Centroamérica que efectivamente pueda representar un elemento activo de vinculación y de canalización y difusión de información de interés para las partes.

1.- Entidades nacionales

Para efectos del programa, se describen a continuación las principales entidades, tanto del sector público como del privado, que tienen relación con el desarrollo y promoción de inversiones y con las cuales se deberá mantener un permanente contacto en el período de ejecución del proyecto. De ellas se han seleccionado las más importantes y activas para actuar como Agencias Asociadas de Ejecución, tal como se establece al final del presente capítulo.

México

- Secretaría de Relaciones Exteriores (SRE). Responsable de la cooperación técnica, económica y científica de México con el exterior. Cuenta con una Dirección de Oferta de Cooperación Técnica, que es la responsable del manejo de los 11 programas de cooperación de México a favor de los países centroamericanos. La SRE creó la Comisión Mexicana para la cooperación con Centroamérica. Participa activamente en la negociación de acuerdos de cooperación con otros países.

- Secretaría de Hacienda y Crédito Público, SHCP. Esta Secretaría está vinculada con las actividades de cooperación entre México y centroamérica y forma parte de la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica (al igual que SECOFI). También es responsable de los fondos mexicanos depositados dentro del BCIE.

- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Responsable de aspectos industriales, comerciales y de inversión nacional y foránea. Rector y encargado de la fijación de políticas y de la coordinación de los sectores de comercio internacional e interior e industria.

- Banco Nacional de Comercio Exterior de México. (BANCOMEXT).

Se encarga del financiamiento y promueve activamente las exportaciones mexicanas. Otorga líneas de crédito a intermediarios financieros del exterior con la finalidad de promover la importación de bienes y servicios mexicanos. Mantiene un centro de información sobre comercio que se ha puesto a disposición de terceros países. Dispone de la mayor red de oficinas mexicanas en el exterior dedicadas principalmente a aspectos comerciales y de inversión.

- Nacional Financiera, NAFIN

Banco de desarrollo de los sectores productivos de México. Dispone de la principal red de oficinas de apoyo al sector empresarial (PyME), en el interior de país y también es miembro de la CMCC.

- Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales (CEMAI)

Es una agremiación cúpula de las cámaras empresariales de México, encargada de la vinculación de los empresarios mexicanos con asuntos internacionales con los del resto del mundo. Promueve el comercio, la inversión y la transferencia de tecnología entre México y el exterior. Con Centroamérica ha conformado Comisiones Bilaterales para fomentar el acercamiento empresarial.

- Confederación de Cámaras de Industrias. CONCAMIN

Es el organismo cúpula del sector industrial-empresarial de México. Cuenta con la representación de todas las cámaras sectoriales del país.

- Cámara Nacional de la Industria de Transformación. CANACINTRA

Es una agremiación empresarial de la industria de transformación, cuenta con 79 oficinas en todo el territorio mexicano, con un sistema de comunicaciones por satélite. Su función es de asesoría y apoyo técnico a los agremiados. Mantienen acuerdos de cooperación con varias cámaras empresariales de industriales de Centroamérica.

Guatemala

- Ministerio de Economía.

Encargado del manejo de las políticas en materia de comercio exterior, desarrollo industrial, inversiones e integración. Participa en la promoción de inversiones básicamente como organismo de coordinación. Ha conformado una "ventanilla única" encargada de atender los trámites de los inversionistas.

- Fundación para el Desarrollo de Guatemala, FUNDESA. Activa institución de apoyo al sector privado

- Cámara Empresarial.

En conjunto con el CACIF, CAEM es el organismo cúpula del sector empresarial de Guatemala, el primero atiende la representación política de los empresarios

y CAEM actúa como el organismo técnico.

- Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales, GEXPRONT
Representa a los exportadores de Guatemala y actúa como organismo de apoyo técnico. Promueve inversiones para la exportación de productos no tradicionales.

- Adicionalmente cumplen actividades de capacitación y apoyo a los empresarios la Cámara de Industrias de Guatemala y la Federación de la Pequeña y Mediana Empresa-FEPYME.

El Salvador

- Ministerio de Economía.
Bajo su responsabilidad se encuentra la coordinación y el manejo de las políticas de comercio e inversiones. Trabaja en estrecha relación con el Ministerio de Planificación y Coordinación del Desarrollo Económico y Social. Actúa en el campo de promoción de inversiones.

- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, FUSADES
Es un organismo de promoción de inversiones en El Salvador. Es una fundación privada. Tiene una Gerencia de Promoción de Inversión y cuenta con un Centro de Inteligencia Comercial para apoyo técnico a las exportaciones.

- Asociación Nacional de la Empresa Privada. ANEP Es el Organismo Empresarial cúpula de El Salvador constituido por 40 agremiaciones o asociaciones empresariales, entre las que se encuentra CASALMEX-Cámara Salvadoreña-Mexicana de Comercio, de reciente creación.

- Otras : también participan en actividades de promoción de inversiones el Banco Multisectorial de Inversiones, Banco Estatal encargado del financiamiento del sector productivo, la Asociación Salvadoreña de Industriales, la Fundación Nación al para el Desarrollo-FUNDE y la Asociación de Pequeños y Medianos Empresarios-AMPES.

Honduras

- Ministerio de Economía y Comercio.
Responsable del Comercio Exterior, Integración e Inversiones. La Dirección de Inversiones Extranjeras esta adecuando su estructura para participar en actividades de promoción y capacitación a los empresarios.

- Fundación para la Inversión y Desarrollo de Exportaciones, FIDE
Es el organismo de promoción de inversiones de Honduras. Apoya a la operación del Programa Bolívar y del Eurocentro. Es una Fundación privada.

- Asociación Nacional de Industriales. ANDI es la agremiación empresarial más activa del país, realiza actividades de capacitación, especialmente para la pequeña y mediana industria.

- Secretaría de Planificación, Coordinación y Presupuesto.
Participa en la captación de recursos de cooperación técnica, incluyendo aquellos que se destinan a apoyar al sector empresarial.

Nicaragua

- Ministerio de Economía y Desarrollo, MEDE
Es responsable del manejo de las políticas en los sectores de comercio exterior, inversiones e integración. La Dirección de Promoción de Inversiones tiene funciones de registro y control.

- Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones, CEI
Es el organismo oficial de promoción de inversiones y exportaciones. Depende de un Directorio cuyos principales miembros son el MEDE y el COSEP-Consejo Superior de la Empresa Privada. Este último es la cúpula empresarial del país.

- Cámara de Industriales, CADIN
Es la agremiación empresarial con mayor actividad. Cumple actividades de capacitación empresarial y de análisis de políticas de desarrollo industrial.

- Financiera Nicaragüense de Inversiones, FNI. Es la Banca estatal de desarrollo del país. Encargada de la captación y canalización de recursos hacia los sectores productivos, especialmente el industrial. Participa en actividades de promoción.

- También participan en tareas de promoción APPEN, que es la Asociación de Exportadores de productos no tradicionales y UPANIC-Unión de Productores Agrícolas de Nicaragua.

Costa Rica

- Ministerio de Comercio Exterior.
Encargado de la coordinación y dirección de las políticas en materia de comercio exterior e inversiones en el país.

- Centro de Promoción de Exportaciones CENPRO. Depende del Ministerio de Comercio Exterior, que es el organismo estatal responsable de promover exportaciones e inversiones. Este Centro se está fusionando con la Corporación de Zonas Francas para conformar PROCOMER, que tendrá bajo su responsabilidad la promoción de exportaciones y de inversiones hacia las zonas francas.

- Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo, CINDE
Es el organismo oficial de promoción de inversiones del país, es una institución privada que recibe apoyo del Gobierno. Apoya a las exportaciones. Realiza actividades de capacitación, cuenta con un importante centro de información y un laboratorio de control de calidad para los productos de exportación.

- Unión de Cámaras de Empresa Privada, UCAEP
Es la agremiación empresarial cúpula del país.

- Cámara de Exportadores de Costa Rica.
Es la gremial más activa del país. Participa en actividades de promoción orientadas a fomentar inversiones en proyectos de exportación.

En adición a los organismos e instituciones nacionales, que hasta aquí se han descrito, se deben considerar por su importancia en el proceso de integración y en el desarrollo de centroamérica a las siguientes entidades:

- Secretaría de Integración Económica Centroamericana. La SIECA es el órgano técnico y de planificación de la integración centroamericana. Participa en negociaciones comerciales con terceros países o grupos de países.

- Banco Centroamericano de Integración Económica, BCIE. Financia el desarrollo y la integración de los cinco países centroamericanos, captando recursos en el mercado internacional. Esta buscando una vinculación mayor con el desarrollo de iniciativas del sector privado. El Banco cuenta con dos socios extra regionales : México y Taiwan. Entre las líneas de crédito que maneja se encuentran las otorgadas por BANCOMEXT y NAFIN de México.

- Federación de Empresarios Privados de Centroamérica y Panamá, FEDEPRICAP. Es la cúpula empresarial de los países centroamericanos y Panamá. Apoya actividades de promoción de inversiones y de relacionamiento empresarial.

2.- Agencias Asociadas de Ejecución:

De las instituciones antes mencionadas se han seleccionado las siguientes para que actúen como Agencias Asociadas de Ejecución, habiéndose convenido de manera preliminar, durante la misión preparatoria del proyecto, su participación en tal calidad:

México:

- Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales-CEMAI.
- Cámara Nacional de la Industria de Transformación-CANACINTRA.
- Confederación de Cámaras de Industrias-CONCAMIN.
- Nacional Financiera NAFIN
- Banco Nacional de Comercio Exterior
BANCOMEXT

Guatemala:

- Cámara Empresarial-CAEM.
- Gremial de Exportadores.

El Salvador:

- Asociación Nacional de la Empresa Privada-ANEP.
- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo-FUSADES.
- Cámara Binacional Mexicano-Salvadoreña.

Honduras:

- Fondo para la Inversión y Desarrollo de las Exportaciones-FIDE.
- Asociación Nacional de Industriales-ANDI.

Nicaragua:

- Centro de Promoción de Exportaciones e Inversiones-CEI.
- Cámara de Industriales-CADIN.

Costa Rica:

- Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo-CINDE.
- Cámara de Exportadores de Costa Rica.

Subregionales:

- Banco Centroamericano de Integración.
- Federación de Entidades Privadas de Centroamérica-FEDEPRICAP.

B.- Justificación del Programa.

1.-Problema a Resolver-Situación Actual

Pese a la vecindad geográfica y a los intereses comunes de México y los cinco países de Centroamérica, las relaciones económicas y comerciales son muy reducidas en cuanto al potencial existente.

Este hecho, reconocido plenamente a nivel político, ha llevado a que los Gobiernos de México y de cada uno de los países centroamericanos hayan iniciado en los últimos años una serie de acercamientos para buscar el fortalecimiento de su mutua relación.

En este sentido el Acuerdo de Tuxtla-Gutiérrez, los Acuerdos de Alcance Parcial, el Acuerdo de San José y los Tratados de Libre Comercio (Suscrito ya entre México y Costa Rica), así como la creación de la Comisión Mexicana para la Cooperación con Centroamérica, en la que participan 24 entidades del sector público mexicano, incluyendo 11 Secretarías de Estado (Ministerios), han ido conformando el marco político para favorecer el intercambio de bienes y servicios y la complementación y cooperación empresarial.

Lamentablemente en la práctica los resultados en términos de cooperación industrial-empresarial entre México y esta subregión son pocos, con la excepción de la presencia en Centroamérica de algunas grandes empresas mexicanas en el campo de productos alimenticios, telefonía celular y producción de cemento, así como cierta participación de empresas mexicanas de ingeniería en la construcción de obras de infraestructura (estremadamente urgente y prioritario para centroamérica y en línea directa con la atracción de negocios y de inversiones). En todo caso, frente al potencial existente, esta participación sigue siendo poco significativa. A nivel de comercio, el total del intercambio entre México y Centroamérica representó, escasamente, en 1994, una cifra cercana a los 750 millones de dólares, con un claro desbalance para Centroamérica con un total de 150 millones de dólares en exportaciones.

Esta realidad se hace evidente en la poca utilización que han tenido las líneas de crédito otorgadas por BANCOMEXT y NAFIN al Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE), así como de manera directa a cada uno de los países centroamericanos. De otro lado, la crisis de fines de 1994, surgida ya en un mundo con una clara orientación a la globalización, a la complementación y a la conformación de alianzas estratégicas que faciliten la participación y competencia en el mercado abierto mundial, reiteraron a México (y a sus vecinos países centroamericanos), la necesidad y obligación estratégica de no limitarse en su atención solo a la participación en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. En este sentido la importancia de las relaciones de México con Centroamérica debe evaluarse no solo en el contexto de su relación bilateral, sino de sus posibilidades frente a terceros países y bloques económicos que se van conformando.

Estos hechos fueron recogidos en el Acta de Tuxtla-Gutiérrez de 1991 y en el Acuerdo Macro de 1992, señalándose como objetivos el impulso a la integración, no solo comercial sino también de negocios, propiciando el acercamiento de los empresarios y la realización de negocios conjuntos. En la práctica el avance en este campo es casi inexistente. Las razones geo-políticas para un mayor acercamiento de México y Centroamérica parecen en consecuencia claras y si bien no deben supeditarse solo al aspecto comercial, vale la pena destacar la importancia que tiene para Centroamérica el mercado de México, en especial (pero no limitado), el sudeste (Chiapas, Oaxaca, Quintana Roo, Campeche, Yucatán, Tabasco), mexicano, en el que puede jugar un rol importante para el abastecimiento de productos agropecuarios y agroindustriales, que dada la dimensión del mercado mexicano y los compromisos de exportación hacia los Estados Unidos, redundaría en beneficios para las dos partes. Centroamérica, por otra lado, va saliendo de la crisis iniciada en los años ochenta, incluyendo la violencia presente en la mayoría de los países, la estabilidad económica y política no es una utopía, en consecuencia la situación ocasionará una mayor demanda de productos, especialmente manufacturados, que pueden ser abastecidos de manera importante por México.

Reiterando lo ya señalado, lo fundamental es la cooperación en el campo empresarial y de negocios que facilitará el aprovechamiento mutuo de las oportunidades que ofrece la Iniciativa del Caribe, las ventajas otorgadas a Centroamérica por la Unión Europea, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y las posibilidades de acceso conjunto al mercado de Sudamérica y a países de otras regiones, tal como Asia.

Las posibilidades de cooperación y complementación empresarial, de conformación de alianzas estratégicas e industriales, entre empresarios de México y de cada uno de los países de Centroamérica encuentran su principal barrera en la falta de conocimiento mutuo, en la carencia de información y en la inexistencia de vinculaciones estables y permanentes que posibiliten el intercambio de conocimientos y experiencias y que faciliten el análisis y discusión de proyectos conjuntos.

Los empresarios mexicanos no disponen de información sobre el potencial sectorial, subsectorial o de proyectos específicos que ofrecen cada uno de los países de Centroamérica. Por su parte los empresarios centroamericanos carecen de información sobre el potencial que pueden ofrecer las empresas mexicanas como probables proveedores de tecnología, equipamiento y de sus posibilidades para complementarse y cooperar en el desarrollo de iniciativas de inversión.

Los principales obstáculos para la promoción de inversiones en Centroamérica, con la posible excepción de Costa Rica, están dados por la carencia de información sectorial o subsectorial adecuada, que permita establecer el potencial de desarrollo de inversiones y, sin excepciones, por la falta absoluta de perfiles de promoción de proyectos específicos de inversión. Adicionalmente se debe mejorar la información sobre el marco legal e institucional existente y sobre los trámites que deben realizar los empresarios e inversionistas en estos países.

Es importante para los países de Centroamérica superar el proceso, vivido en los últimos años, de estabilización de la economía, buscando la normalización de las variables macroeconómicas, para entrar de lleno a una etapa de crecimiento sostenido y sostenible que les permita manejar con mayor capacidad los vaivenes

de la economía y del comercio internacional. Es claro que la solidez del desarrollo económico será un reflejo de la fortaleza de sus sectores productivos y del acceso que se logre a los mercados de exportación. La crisis vivida en la década de los ochenta, por la casi totalidad de los países de la subregión, ocasionó un desmantelamiento importante de sus sectores productivos, así como la pérdida o deterioro de gran parte de su infraestructura. Estas limitantes, a las que se ha sumado la dureza de las medidas de ajuste de la economía y el largo proceso de la estabilización democrática y legal, han causado por consiguiente también un deterioro de la situación social. Los programas de cooperación, otorgados a centroamérica por países amigos y agencias de cooperación y desarrollo han dado atención básica a los aspectos macro y de políticas, dando menos importancia al fortalecimiento y/o reactivación productiva. Por otra parte las políticas económicas que de manera general se han aplicado: apertura, economía de mercado, liberación de la producción, desmantelamiento de la protección arancelaria, privatización y desmonopolización, etc., dejan al sector privado la responsabilidad de asumir la tarea de la construcción de la economía.

Con pocas excepciones, el sector empresarial de Centroamérica requiere de capacitación al no contar con los recursos técnicos necesarios para enfrentar con eficiencia la competencia internacional. La tecnología disponible en muchos sectores es obsoleta y son bajos los niveles de productividad, a lo que se suma la carencia de mano de obra calificada. En estas circunstancias, si se agrega la poca disponibilidad de recursos de inversión y los limitados contactos internacionales, parecería que la responsabilidad dada al sector privado, por los modelos de desarrollo que se aplican en la subregión, es una carga demasiado pesada y difícil de superar, sobre todo para países donde el mercado interno es muy reducido.

De acuerdo a lo señalado parece lógico y conveniente dirigir los programas de apoyo y cooperación directamente al sector empresarial, con el propósito de que pueda cumplir de mejor manera con su rol de impulsador del proceso de desarrollo y de generación de riqueza y trabajo.

Entre las varias posibilidades de solución al problema planteado, las mas importantes apuntan, en primer término, a la consolidación e impulso al proceso de integración, buscando en la ampliación del mercado una base más sólida para enfrentar la competencia internacional. Una integración que mire hacia afuera y que permita su ampliación o su mejor vinculación con otros países o grupos de países. Un segundo aspecto esta dado por la necesidad de realizar una tarea eficiente de captación de recursos de inversión, no solamente en capital, sino en tecnología y posibilidad de acceso a los mercados internacionales, para vencer las limitaciones del escaso ahorro interno y la falta de experiencia empresarial. En tercer término será necesario promover y conformar alianzas estratégicas e industriales, incluyendo posibilidades de subcontratación, que favorezcan el aprovechamiento integral de las ventajas de cada uno de los países.

Parece claro que las vinculaciones naturales de Centroamérica apuntan a consolidar, en primer término, las relaciones con los países vecinos, entre los que destaca indudablemente México, por su nivel de desarrollo industrial y económico que posibilita la transferencia de tecnología e inversiones y su amplio conocimiento del mercado internacional y de las negociaciones internacionales. Aspectos que posiblemente serán tratados durante la reunión Presidencial Tuxtla Gutiérrez II, a celebrarse en el mes de febrero de 1996.

2.-Situación Esperada a la Terminación del Proyecto.

El programa aquí presentado y preparado por la ONUDI en base a discusiones preliminares con la SRE de México, en 1994-1995, así como con instituciones y agremiaciones centroamericanas, se orienta a cooperar con los países centroamericanos en el desarrollo de sus oportunidades de inversión. El resultado inmediato que se busca es la creación, a nivel empresarial de México y Centroamérica, de relaciones y vinculaciones que permitan un franco y permanente proceso de colaboración y cooperación, con beneficios efectivos para las partes involucradas. Por tanto se espera que a la terminación del proyecto se haya consolidado una red de contacto y de información (estable y

sólida), entre los empresarios de México y de sus homólogos de los países centroamericanos, operada por sus principales agremiaciones empresariales.

A través de esta red se habrá difundido y se seguirá difundiendo, con el seguimiento correspondiente, información adecuada para posibilitar un conocimiento efectivo del potencial existente en materia de complementación empresarial. De igual modo el contacto directo de los empresarios y la discusión y análisis de proyectos específicos, habrá llevado a la toma de decisiones de inversión sobre proyectos concretos, buscando el aprovechamiento conjunto de las ventajas de cada parte y la conformación de alianzas estratégicas, que posibiliten una participación eficiente en el comercio mundial. Se plantea, de igual modo, que las relaciones creadas permitan un incremento de las corrientes de comercio. En resumen se espera que al término del proyecto se hayan creado importantes nexos empresariales de cooperación industrial y comercial en términos de alianzas estratégicas entre México y cada uno de los países centroamericanos.

3.- Beneficiarios del Proyecto.

Los países y sus instituciones públicas concernidas se verán favorecidas siendo los empresarios de México y Centroamérica los beneficiarios finales, quienes podrán concretar el desarrollo de proyectos de inversión y participar en el incremento de las corrientes de comercio y de negocios en general, de interés mutuo. Este programa no será sino el detonador de una corriente de negocios a realizar mediante un trabajo coordinado y sostenido.

Las instituciones de promoción de inversiones y las agremiaciones empresariales, que participaran en el programa, se verán beneficiadas ya que serán fortalecidas sus estructuras al posibilitarlas para dar apoyo directo y asistencia al sector empresarial utilizando y desarrollando así la red de información y contacto creada, los materiales de información y difusión y el mejor conocimiento de los grupos empresariales para el cumplimiento de sus tareas y para el servicio que prestan a sus agremiados y clientes.

4.- Estrategia del Proyecto y Arreglos Institucionales.

Con el propósito de garantizar la participación y presencia de los empresarios, la ONUDI, al cumplir con la fase preparatoria del proyecto, tomó contacto con las principales agremiaciones empresariales de los países involucrados, así como con instituciones de promoción de inversiones y seleccionó de ellas a las que demostraron mayor actividad e interés, un primer paso en la ejecución del proyecto será establecer con dichas entidades, que se las ha calificado como Agencias Asociadas de Ejecución, su forma de colaboración y las actividades que se espera deben desarrollar durante la ejecución del programa.

El proyecto por su propia naturaleza debe cumplir las siguientes condiciones:

- a) Contar con la participación efectiva de los empresarios a través de sus principales agremiaciones.
- b) Jugar un rol de "detonador" o "catalizador" de iniciativas, que en el futuro deberán ser asumidas por los empresarios nacionales y agremiaciones. Este hecho garantizará la permanencia del programa y de sus acciones, una vez que concluya la participación de la ONUDI, de BANCOMEXT y de la SRE de México dentro del marco de este programa.
- c) No buscar como objetivo fundamental el incremento del comercio, sino propiciar la realización de negocios que dejen beneficios compartidos para los empresarios de lado y lado y que permitan la complementación y cooperación para participar de manera mas eficiente en la economía mundial, en resumen se quiere lograr "alianzas estrategias" de interés para las partes. En todo caso, de ninguna manera se descarta el incremento de las corrientes comerciales.

Fundamentalmente las Agencias Asociadas de Ejecución integrarán (no es restrictivo), la red de información y contacto empresarial que se busca crear como objetivo inmediato. La coordinación inicial de dicha red será establecida por el proyecto y al finalizar el mismo se espera que las instituciones participantes acuerden el esquema de coordinación

permanente, aspecto que será uno de los puntos generales a considerar durante la ejecución del encuentro empresarial previsto en el programa.

5.- Razones para la Asistencia de la ONUDI.

Los problemas que enfrentan los países centroamericanos requieren de apoyo pragmático y decidido con la utilización de un esquema operacional para lograr la reactivación, fortalecimiento y crecimiento de sus sectores productivos, en especial los orientados a las exportaciones. La ONUDI como Agencia Especializada dentro del Sistema de N.U., en el desarrollo industrial en países en desarrollo, cuenta ya casi con tres décadas de experiencia y exitosos resultados a nivel mundial implementando programas de asistencia técnica.

La ONUDI, durante muchos años ha venido cooperando con las instituciones de promoción de inversiones en América Latina. En Centroamérica, el Programa de Promoción de Inversiones de la ONUDI ha venido dando apoyo a los Ministerios responsables del desarrollo económico, en diversas tareas que han abarcado desde el análisis y diseño de políticas, el refuerzo institucional y capacitación a las entidades de promoción, el suministro de sistemas y herramientas de trabajo (tales como PROSPIN, COMFAR, DIPP, etc.) y la capacitación de los empresarios y apoyo a entidades financieras.

Los elementos del presente programa y sus actividades se corresponden plenamente con los campos de experiencia de la ONUDI: Promoción de Inversiones; Encuentros Empresariales; Conformación de Sistemas de Información; Transferencia de Tecnología; Complementación Industrial ; Subcontratación; etc. La eventualidad de potenciar las posibilidades de cooperación sur-sur recibe una atención especial por parte de la ONUDI y aún más en el caso presente donde los actores serán los empresarios privados y donde los beneficios se distribuirán de manera equitativa.

La tarea señalada dentro de la presente propuesta es compatible en términos de complementaridad con las actividades realizadas por la Secretaría de Relaciones Exteriores de

México para colaborar con los países centroamericanos en los campos de salud, educación, transporte, energía, telecomunicaciones, seguridad social, cultura y arte, etc. El programa mediante el apoyo de la ONUDI y de su red de oficinas establecidas en países industrializados propiciará ampliar la cooperación de México al campo de las inversiones, en una nueva forma de colaboración, que saldrá de la responsabilidad de los organismos públicos para promover la cooperación empresarial. Se busca sobre todo contribuir a construir las bases de un trabajo de "equipo" en la misma dirección y al menos por un período determinado permitiendo la maduración de algunos proyectos de inversión.

En la operación del programa igualmente se podrá aprovechar de manera integral los mecanismos y facilidades de la ONUDI, tal como la preparación de proyectos y el apoyo de las Oficinas de Servicios para la Promoción de Inversiones de la ONUDI-IPSO, en la búsqueda de inversionistas de terceros países que podrían participar en los proyectos. De igual forma facilitar el análisis de posibilidades de acceso a los mercados de Europa y Asia ; el acceso a los bancos de información, etc.

Es importante de resaltar que la ONUDI y México han tenido ya actividades exitosas de promoción emprendidas por Delegados de México (de NAFIN y en estrecha relación con BANCOMEXT), en las oficinas de Milán y París. Para potenciar las posibilidades y alcance del programa, se ha contemplado contar con la presencia de un Delegado Mexicano en las Oficinas de la Sede de la ONUDI en Viena por espacio de un año.

Los empresarios de México y Centroamérica, a través de sus principales agremiaciones contactadas durante la fase de diagnóstico llevado a cabo por la ONUDI, han expresado su apoyo total al programa, señalando la importancia del mismo para fomentar el acercamiento empresarial y la identificación y desarrollo de iniciativas de inversión de interés conjunto buscando acceso también a nuevos mercados.

Por otro lado el presente programa va en la dirección de las recomendaciones hechas a la ONUDI de parte del Sistema Económico Latinoamericano (SELA), para buscar la ampliación de la cooperación intraregional y la

complementación e integración productiva que permita una mejor presencia de Latinoamérica en el comercio mundial. De igual modo el programa reforzará el proceso de integración de centroamérica y potenciará las ventajas de la región, que hasta el presente han sido aprovechadas de manera limitada.

C.- OBJETIVO DE DESARROLLO.

Cooperar con el desarrollo de los países centroamericanos y su proceso de integración, promoviendo la ejecución de iniciativas de inversión en los sectores productivos, especialmente los proyectos orientados a las exportaciones no tradicionales, que se adelantarán propiciando la participación de empresas mexicanas, mediante formas de colaboración, complementación y asociación de beneficio mutuo, que permitan el aprovechamiento conjunto de las ventajas existentes.

D.- OBJETIVOS INMEDIATOS RESULTADOS Y ACTIVIDADES.

El proyecto se ha elaborado con una orientación pragmática, buscando obtener resultados concretos, de inmediato aprovechamiento por parte de los empresarios, dando atención, sobre todo, a propiciar un mayor contacto entre los empresarios de México y Centroamérica y el mejor conocimiento de las oportunidades y del potencial que ofrecen cada una de las partes. Se reitera que el proyecto cumplirá con un papel de "detonador" de actividades de negocios entre México y Centroamérica, que se espera sean tomadas por las agremiaciones empresariales, para garantizar en el futuro su mantenimiento, seguimiento y permanencia.

Objetivo 1.

Establecer una red de contacto e información a nivel empresarial de México y Centroamérica, vinculado sus principales agremiaciones e instituciones de promoción de inversiones (en tanto que activas Agencias Asociadas de Ejecución), para posibilitar el acercamiento empresarial y el conocimiento de las oportunidades y potencial que ofrecen las partes posibilitando al mismo tiempo la conformación de Cámaras Empresariales Binacionales.

Resultado 1.1

Operación de la red subregional de información y contacto empresarial que viabilice y optimice el uso de los medios informativos y de difusión de cada institución o agremiación para la circulación de información que facilite el acercamiento y la realización de negocios y alianzas estratégicas.

Actividades Para el Resultado 1.1

- 1.1.1. - Preparación y suscripción de un Convenio o Acuerdo de cooperación, individual o colectivo, con las Agencias Asociadas de Ejecución, reiterando su compromiso, expresado a la ONUDI en la fase de preparación, de participar y colaborar con el proyecto y específicamente en la red de información y contacto empresarial México-Centroamérica, para hacer llegar a sus asociados o relacionados, a través de sus propios mecanismos o sistemas de difusión, la información que generará el programa y su propia información que sea útil para los propósitos aquí buscados.
- 1.1.2. - Levantamiento de la información disponible en cada Agencia Asociada de Ejecución y selección de la que se distribuirá a través de la red, dando atención a la que pueda propiciar negocios entre México y Centroamérica.
- 1.1.3. - Búsqueda de información útil disponible en otras instituciones diferentes a las Agencias Asociadas de Ejecución y establecimiento de acuerdos para incorporar dicha información a la red. Se integra en este punto a la información existente disponible en las Agencias de Ejecución

(ONUDI- Secretaria de Relaciones Exteriores de México y BANCOMEXT y otros).

- 1.1.4. - Diseño, preparación y montaje de un sistema que permita la interconexión de las Agencias Asociadas de Ejecución, a través de sus sistemas de informática, conformando un correo electrónico (INTERNET) que facilite la circulación de la información y la presentación de ofertas-demandas de productos y proyectos. También se analizará y determinarán las posibilidades de acceso a centros de información y bases de datos de las propias Agencias Asociadas de Ejecución, pero especialmente de instituciones que mantienen este tipo de servicios, caso de BANCOMEXT y vinculando el programa con la red WINS de la ONUDI.

Resultado 1.2

Una Red de Cámaras Empresariales Binacionales, creadas con el objeto de impulsar la cooperación empresarial entre México y los países centroamericanos como elemento activo y dinámico de la promoción de negocios de interés mutuo.

Actividades Para el Resultado 1.2.

- 1.2.1. - Preparar un proyecto de estatutos, general, para las Cámaras Binacionales, fácilmente adaptable a la legislación de cada país y cuyos objetivos, propósitos y actividades se enmarquen dentro del espíritu del presente programa. Se debe considerar el antecedente de la Cámara Mexicano-Salvadoreña, ya existente en El Salvador y analizar igualmente otras experiencias y ventajas de otras Cámaras binacionales extranjeras en la región.
- 1.2.2. - Con el apoyo de las Embajadas de México en los países centroamericanos, de las Agencias Asociadas de Ejecución en dichos países y de las Representaciones de BANCOMEXT, promover la conformación de las Cámaras Binacionales, concretar su legalización y dejarlas operativas.
- 1.2.3. - Establecer un programa mínimo general para las Cámaras Binacionales, que apoye las actividades y propósitos del proyecto.

- 1.2.4. - Dar apoyo y capacitación y formación al personal de las nuevas estructuras creadas dentro del marco del presente programa. Conveniencia de que sean creadas al final del primer año de operación de este programa a más tardar.
- 1.2.5 - Vincular este programa con otros en operación en la región que estén siendo implementados por la ONUDI, agencia internacional o programas binacionales relacionados con el tema.

Objetivo 2.

Proveer a los empresarios centroamericanos un mejor conocimiento del potencial que ofrecen las empresas mexicanas en oferta de tecnología, materias primas, equipamiento y posibilidades de complementación industrial. De igual forma propiciar el interés de empresarios mexicanos por participar en el desarrollo de oportunidades de inversión en los países centroamericanos, facilitando información, sobre el potencial de cada país y los proyectos con viabilidad de ejecución, que permita la toma de decisiones de participación.

Resultado 2.1

Las Agencias Asociadas de Ejecución y Cámaras Binacionales dispondrán de adecuada información subsectorial, áreas, y de oportunidades específicas de negocio en Centroamérica para difundirse a través de la "red de información y contacto empresarial" e identificar los intereses de los empresarios mexicanos por participar en su desarrollo.

Actividades Para el Resultado 2.1

- 2.1.1. - Selección de sectores, subsectores y áreas de interés, centroamericano, que respondan al potencial de cada país y a las posibilidades de desarrollo de cara a la experiencia y capacidad de las empresas mexicanas. Se seleccionará un máximo de cinco sectores o subsectores por país centroamericano, dando atención a los que ofrezcan mayores probabilidades de complementación, incluyendo subcontratación, de

disponibilidad de tecnología y de acceso a mercados de exportación, así como de su prioridad frente al desarrollo del país y al fortalecimiento de su infraestructura básica e industrial, como generación de energía, telecomunicaciones, etc.

- 2.1.2. - Elaboración de perfiles sectoriales o subsectoriales, cinco para cada país centroamericano, orientados a la promoción de inversiones, de acuerdo a términos de referencia que proporcionará la ONUDI y en función de lo señalado en el punto 2.1.1. Los perfiles se prepararan fundamentalmente mediante la recopilación, análisis y procesamiento de información disponible principalmente en cada uno de los países, especialmente en sus Ministerios de Economía.
- 2.1.3. - Análisis del catastro de proyectos en cada país e identificación y selección de al menos 10 proyectos de inversión en cada país de Centroamérica, que cuenten con el respaldo de un empresario capacitado y deseoso de entrar en acuerdos de cooperación industrial, buscando aquellos para los que se establezcan posibilidades de participación de empresas mexicanas en su ejecución, mediante aportes de capital, tecnología, acceso a mercados u otras formas de cooperación y/o complementación. Sin descartar la probabilidad de participación de inversionistas de terceros países.
- 2.1.4. - Preparación (de acuerdo a la metodología de la ONUDI) de los estudios de oportunidad y de los correspondientes perfiles para cada uno de los proyectos identificados en el punto 2.1.3. De acuerdo a términos de referencia que suministrará la ONUDI. (10 estudios por país)
- 2.1.5. - Preparación de un análisis para cada país centroamericano en el que se establezcan otras o nuevas modalidades de cooperación, como subcontratación, desarrollo de proyectos por concesión, participación en procesos de privatización y proyectos de infraestructura, identificando un listado preliminar de 10 posibilidades de desarrollo.
- 2.1.6. - Celebración de Seminarios de capacitación sobre la marcha sobre el uso y manejo de la metodología y de las herramientas diseñadas por la ONUDI para la atracción de inversiones, orientados a dar

apoyo a las Agencias Asociadas de Ejecución, pero principalmente al sector privado y en particular a los empresarios con propuestas específicas a ser formuladas y promovidas entre socios extranjeros de la subregión.

Resultado 2.2

Disponibilidad de acceso al empresario centroamericano sobre información adecuada sobre empresas mexicanas para difundirla a través de la red de información y contacto empresarial y propiciar el uso de tecnología, materias primas y equipamiento mexicano en el desarrollo de proyectos en la región, así como la cooperación y complementación empresarial.

Actividades Para el Resultado 2.2

- 2.2.1. - De los sectores o subsectores identificados y seleccionados en el punto 2.1.1, se escogerán los cinco que tengan una mayor incidencia en Centroamérica y con la colaboración de las Agencias Asociadas de Ejecución de México, la SRE y BANCOMEXT se seleccionará a 20 empresas mexicanas con capacidad de participar en el desarrollo de proyectos en Centroamérica(100 empresas en total).
- 2.2.2. - Preparar información sobre las 100 empresas seleccionadas en el punto 2.2.1, de acuerdo a un formato elaborado por la ONUDI que dará atención a su experiencia, capacidad, oferta de tecnología, posibilidades de suministro de materias primas y materiales intermedios, oferta de equipamiento e interés de vincularse al desarrollo de proyectos en Centroamérica.
- 2.2.3. - Seleccionar dos empresas mexicanas con posibilidades de participación en el desarrollo de los proyectos identificados en el punto 2.1.3.
- 2.2.4. - Preparar información similar a la del punto 2.2.2, para las 100 empresas seleccionadas en el punto 2.2.3.

En el desarrollo de las actividades contempladas para el Resultado 2.2, se dará particular relevancia a la vinculación en términos de proyectos de Centroamérica mediante este programa con varios Estados de la República Mexicana, en particular Quintana Roo, Yucatán, Tabasco, Oaxaca y Chiapas.

Objetivo 3.

Se incrementara la complementación y cooperación empresarial en el desarrollo de proyectos de inversión y se dará principalmente atención a los proyectos con alto contenido de exportación. En consecuencia se busca propiciar el incremento de los negocios y exportaciones entre México y los países centroamericanos y terceros mercados .

Resultado 3.1

Disponer de información comercial que favorezca el mayor conocimiento de la oferta exportable de las partes y el potencial de desarrollo para nuevos productos.

Actividades Para el Resultado 3.1

- 3.1.1. - Para cada uno de los países de Centroamérica se prepararan 10 perfiles de productos con posibilidades de exportarse al mercado mexicano. Se prestará importancia a los alimentos y productos agroindustriales identificados en el estudio preparado por la CEPAL en Septiembre de 1995.
- 3.1.2. - Se elaborarán 50 perfiles de productos mexicanos con posibilidades de exportarse al mercado centroamericano, dando atención a aquellos que representen materias primas y materiales intermedios para la industria centroamericana y bienes de capital.
- 3.1.3. - Adicionalmente a los productos señalados en los dos puntos anteriores, el proyecto, por interés e iniciativa de los productores podrá recibir perfiles de oferta y demanda de productos para ser canalizados a través de la red de información y contacto empresarial. En todos los casos se

priorizará a aquellos productos que representen nuevas posibilidades de exportación.

Objetivo 4.

Conformar con una cartera de proyectos debidamente formulados para su promoción internacional entre los países y acuerdos de comerciales y de inversión entre empresarios de México y Centroamérica.

Resultado 4.1.

Suscripción de Acuerdos de Inversión y de Transferencia de Tecnología o de Negocios entre empresarios de México y Centroamérica, dirigidos a la ejecución de proyectos específicos de inversión.

Actividades Para el Resultado 4.1.

- 4.1.1. - Como una acción a realizar (en un país a definir), al final del primer año del programa se organizará un Encuentro de Inversionistas de México y Centroamérica (Investmart o INTECHMART), con la participación de inversionistas de terceros países interesados en el desarrollo de determinados proyectos. Los participantes serán empresas o empresarios que hayan demostrado interés por vincularse al desarrollo de un sector o de un proyecto específico y concurrirán a la reunión para analizar y definir con sus posibles socios o contrapartes la ejecución del proyecto o negocio en estudio.
- 4.1.2. - Se realizará un seguimiento de por lo menos de tres a seis meses a los resultados obtenidos en el encuentro empresarial, con el propósito de evaluar los logros reales obtenidos y sobre todo para determinar que acciones adicionales de cooperación se podrían desarrollar para lograr la ejecución de proyectos adicionales, incluyendo necesidades de elaborar estudios de prefactibilidad o de factibilidad.
- 4.1.3. - Se entregará a las Agencias Asociadas de Ejecución un informe sobre los resultados de la Reunión de Inversionistas y recomendaciones para acciones de seguimiento que se deberán

desarrollar para lograr la ejecución de adicionales joint ventures.

E.-INSUMOS.

La ejecución del programa demandará recursos presupuestarios a ser financiados por instituciones mexicanas (con recursos propios o de instituciones financieras internacionales), por el orden de los 920.000 US\$ (incluyendo los gastos administrativos de la ONUDI), destinados básicamente a cubrir la coordinación del mismo, tanto el Coordinador Internacional como el Coordinador Nacional en México, a la contratación de consultores que realizaran los estudios y análisis señalados en el punto anterior, al costo de edición y publicación de las materiales de información y pequeños gastos de difusión, a cubrir el costo básico de organización de un INTECHMART (reunión de empresarios), y a financiar la presencia de un Delegado Mexicano en la Sede de la ONUDI en Viena.

Se ha previsto cubrir dicho presupuesto con recursos de cooperación de México, aportados por la Secretaria de Relaciones Exteriores y instituciones nacionales mexicanas. Una vez aprobado el programa se podrían buscar recursos adicionales externos que vendrían a complementar, completar o sumarse de otras fuentes de cooperación externa, en caso de ser necesario.

El período de ejecución del programa será de dos años, a partir de su inicio, se ha previsto que durante 1996 se realice la fase de búsqueda y preparación de la información, así como la elaboración de los estudios sectoriales y subsectoriales previstos y de los perfiles de proyectos específicos. También se iniciarán las tareas preparatorias para la realización de un encuentro empresarial y la canalización de información general a las Agencias Asociadas de Ejecución. En 1997 se tendrá operativo el sistema de información y contacto empresarial, se designará al delegado mexicano en la sede de la ONUDI, paralelamente con el inicio de discusiones de ejecución y desarrollo de proyectos específicos y finalmente se efectuará el encuentro empresarial y la tarea de seguimiento sobre los negocios con potencial de

desarrollo. El presupuesto considerado toma en cuenta estas dos fases del programa y si bien la asignación de recursos podrá efectuarse de manera anual, será importante asegurar el financiamiento para la totalidad del programa, ya que de efectuarse solo la primera fase no se obtendrán sino resultados parciales.

1.- Presupuesto en efectivo (*)

				1996	1997
				US\$	
11-01	Coordinador Internacional	12	M/H	72.000	72.000
11-50	Consultores Corto Plazo	29	M/H	228.000	120.000
15-00	Viajes locales personal del programa			12.000	6.000
16-00	Apoyo sede al Programa.			6.000	6.000
17-01	Coordinador Nacional	18	M/H	36.000	36.000
32-00	Asistencia Logística. Delegado mexicano en la sede de la ONUDI	12	M/H		60.000
41-00	Material fungible			10.000	
42-00	Equipo no fungible			12.000	8.000
51-00	Gastos organización Investmart				50.000
51-00	Publicación y difusión Estudios sectoriales, Proyectos específicos e Información empresarial			40.000	10.000
59-99	Misceláneos e imprevistos			20.000	10.000
SUBTOTAL				436.000	378.000
Gastos de Administración				53.000	53.000
TOTAL				489.000	431.000
GRAN TOTAL				US\$	920.000

(*) Detalle explicativo del presupuesto

- 1.-El Coordinador a más de su responsabilidad de la dirección y manejo del proyecto tomará a su cargo directamente las actividades para la obtención de los resultados 1.1 y 1.2. Se ha previsto 12 M/H (en split mission), para no incrementar el costo del programa y dando tiempo para involucrar a las contrapartes en el área centroamericana.
- 2.-La ejecución de los puntos 2.1.1 y 2.1.2 referidos a la selección de sectores y a la elaboración de estudios sectoriales y subsectoriales, será realizada por un consultor por 2 meses en cada uno de los países centroamericanos, con un total de 10 M/H.
- 3.-La ejecución de los puntos 2.1.3; 2.1.4 y 2.1.5 referidos a la identificación de oportunidades de inversión y elaboración de estudios de oportunidad, así como de un análisis sobre modalidades de cooperación, será realizada por un consultor por 3 meses en cada uno de los países centroamericanos, con un total de 15 M/H.
- 4.-La actividad 2.2.1, relacionada con la elaboración de información sobre empresas mexicanas con potencial de participar en el desarrollo de los sectores y proyectos identificados para los países centroamericanos, será elaborada por el Coordinador Nacional.
- 5.-La preparación de los perfiles de productos centroamericanos, considerada en la actividad 3.1, con potencial de exportación a México, contará con un consultor por cuatro meses en Centroamérica.
- 6.-La preparación de los perfiles de productos mexicanos, considerada en la actividad 3.2, con potencial de exportación a Centroamérica, será realizada por el Coordinador Nacional.
- 7.-Se considera una suma de 50.000 dólares para la preparación del encuentro empresarial, que incluye comunicaciones, actividades previas y elaboración de documentos y materiales para el encuentro.
- 8.-En las cifras señaladas para los Coordinadores y Consultores se incluyen viáticos y pasajes .

9.-Se incluye una partida de 30.000 dólares para materiales fungibles, especialmente papelería, y adquisición del mínimo equipamiento para la oficina del Coordinador, que considera un equipo de computación.

10.-Es importante, dada la característica del proyecto, mantener una partida de misceláneos e imprevistos por un monto mínimo de 30.000 dólares.

2.- Contribución en especie :

Contribución en especie a ser determinada de parte de cada una de la Agencias Asociadas de Ejecución en cada país centroamericano así como en México. BANCOMEXT jugaría un papel de promotor en Centroamérica de este programa conjuntamente con la ONUDI. NAFIN daría un apoyo al trabajo de identificación de oportunidades mexicanas a ser promovidas en la región. La SRE actuara como contraparte oficial.

Fuera de ese monto hay que mencionar que existe una contribución en especie de la ONUDI, constituida fundamentalmente por los gastos de diagnóstico en la región y preparación del proyecto; por el acceso que se dará a sus fuentes de información y banco de datos, de manera especial los relacionados con promoción de inversiones e información sobre potenciales inversionistas y fuentes de financiamiento. Sobre el INTIB con información sobre tecnología y equipamiento; por el uso de PROPSPIN para el análisis y preparación de los proyectos de inversión que se identificarán en el desarrollo del proyecto; por el apoyo que presentaran las IPSO en la promoción externa de los proyectos identificados que requieran de socios y tecnología provenientes de terceros países; por el acceso mediante E-Mail e Internet a la red WINS de la ONUDI ; por la asesoría para la organización del encuentro empresarial y la preparación de los materiales necesarios; por el apoyo general y asesoría de la ONUDI en el período de ejecución del programa y posterior seguimiento.

F.- RIESGOS.

La ejecución del proyecto no confronta mayores riesgos, pero su ejecución y la obtención de resultados positivos esta sujeta a la participación activa de las agremiaciones empresariales seleccionadas, así como de las instituciones nacionales de promoción de inversiones. En consecuencia, la poca actividad o interés que a nivel de cada país pudieran presentar los organismos nacionales seleccionados como Agencias Asociadas de Ejecución significara un obstáculo para alcanzar los resultados esperados. De igual modo cualquier modificación en la voluntad política de México y Centroamérica por mantener su decisión de buscar una mayor integración económica traerá efectos negativos. Finalmente, la presencia de distorsiones económicas que ocasionen una depresión en los sectores empresariales de cada país pueden provocar una disminución en su interés por participar de manera activa en la ejecución del proyecto, así como no ser favorables para la identificación de oportunidades reales de inversión.

G.- Obligaciones anteriores y requisitos previos

La CNUDI debe lograr la cooperación de una agremiación empresarial o de un organismo nacional de promoción de inversiones, preferentemente en un país centroamericano con una ubicación central entre México y los países de Centroamérica, para establecer la ubicación física de la coordinación del programa. Dicha institución debe apoyar con la infraestructura de oficina y los servicios relacionados. Contribución en especie que, para los 24 meses de ejecución del programa, representara una suma cercana a los 40.000 dólares. Esto implica como obligación previa la suscripción de un acuerdo de cooperación, en el que se debe estipular las obligaciones, deberes y derechos de las partes.

De igual modo, con la finalidad de realizar una adecuada coordinación de las actividades del programa en México y para mantener un permanente contacto con organismos y entidades mexicanas, se ha previsto contar con un Coordinador Nacional en dicho país, que se espera ubicar físicamente en

las Oficinas de BANCOMEXT, para lo cual la ONUDI y el Banco deben suscribir un Convenio de cooperación.

Dado que los recursos de cooperación serán fuente mexicana, la ONUDI se dará preferencia a consultores de dicha nacionalidad para la realización de los análisis y estudios contemplados en el proyecto. Se podría pensar en que fondos de origen externo (país donante ó institución financiera internacional), podrían ser utilizados para contratar consultores internacionales. Por el momento se considera que el Coordinador deberá ser un experto internacional que cuente con una amplia experiencia en materia de promoción de inversiones. Los términos de referencia de todos los análisis y estudios a realizar deben ser previamente revisados y aprobados por la ONUDI.

Para el inicio del programa se debe haber recibido por escrito el apoyo y beneplácito de todas las Agencias Asociadas de Ejecución el acuerdo de parte del Gobierno de México y de los Países Centroamericanos así como el establecimiento y aprobación de un Fondo Fiduciario con la ONUDI .

H.- PRESENTACION DE INFORMES Y EVALUACION DEL PROYECTO.

El proyecto será objeto de análisis, por parte de las Agencias de Ejecución, por lo menos una vez cada seis meses en base a los informes que deberá presentar el Coordinador, o sea dos informes semestrales de avance para el primer año de ejecución y un informe final a la conclusión del período de dieciocho meses fijado para el proyecto .

En adición a los informes señalados, se programará una reunión ampliada de análisis con la participación de todas las Agencias Asociadas de Ejecución, que se realizara en forma paralela al desarrollo de un Investmart o Intechmart. En esta reunión de las Agencias se acordarán los mecanismos y sistemas a adoptarse por parte de ellas para el posterior mantenimiento y seguimiento del proyecto.

I.- CONTEXTO JURIDICO.

El presente documento de proyecto será el instrumento básico al que se hace referencia en el artículo 1 del acuerdo básico de asistencia a suscribirse entre la ONUDI y el Gobierno de México, representado por la Secretaría de Relaciones Exteriores.

FIRST DRAFT

UNITED NATIONS INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

PROJECT DOCUMENT PREPARED BY UNIDO

Number: TF/CAM/96/xxx

Country: Central America

Title: Joint Training UNIDO/Bolivar Program oriented to support the entrepreneurial sector in Central American countries on project identification, formulation and promotion of investment projects

Total UNIDO Budget: US\$ 453,390 (incl. support cost)

Estimated starting date: April 1996

anned Duration: One year

Project site: Central American countries: Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua and Costa Rica. And Venezuela

Implementing Agency: UNIDO

Brief Description:

UNIDO and Bolivar Program (BP) have decided to join efforts and to provide high level assistance on project formulation using UNIDO's methodology, so as to strengthen the national capacities mainly of the private sector, including finance institutions, in order to fulfill the requirements in this region. In a parallel way special attention would be paid to strengthening BP's structure in Central America to start up a more comprehensive mechanism to attract foreign investment to these countries. This training assistance program through Workshops-Seminars (two in each Central American country and one in Venezuela), on UNIDO's integrated approach on investment matters will be focused on the use of its methodology using PROPSPIN, DIPP, IIPP for promoting investment proposals. Two COMFAR Seminars will be undertaken at subregional level and one in Caracas for financial institutions and consulting firms. It is expected that follow ups of international investment promotion activities will be done for the investment proposals prepared by this program through IPS's UNIDO network jointly with the support of BP's structure.

I. Background and Justification

a) .- General aspects

With very few exceptions, the entrepreneurial sector in Central America requires training as they do not have the technical resources yet needed to identify and to develop bankable investment projects in order to face international competition. The technology used is to obsolete with low levels of productivity. The few investment resources available, and the limited international contacts which make it impossible for the private sector to take development responsibility. Thus it is important to help the private sector (institutions and entrepreneurs), to develop its capacity of promoting investments in a more comprehensive manner, in this way allowing to play an important role as a major engine of the economy in those countries.

After the particular crisis of their economy in the 80's, the Central American governments are trying to reorient their economies, the private sector being the main locomotive force. They are looking for substantial development and a more rational and permanent national mechanism to attract foreign investors. This orientation contains the following elements:

- liberalization and sustainable insertion in the international economy.
- consolidation of the integration process.
- strengthening of their financial national system
- adaptation of the legal, administrative and economic framework to attract foreign investors. Special efforts are being done to promote and attract foreign resources.
- paving the way to get access to adapt technologies.
- privatization process of the state owned enterprises
- increasing investment in the social sector and the infrastructure
- restructuring process and downsizing in the State's structure.
- the private sector emerging as the motor of the economy

One of the main elements to be strengthened during this period of adaptation to the globalizing economy and the new rules of the internationalization is the training of human resources, in this case of national representatives dealing with investment promotion activities. Private associations, institutions and direct support of the entrepreneurial sector is nowadays a top priority. There is no appropriate structure at national or subregional level to support this process.

The economic policies implemented in C.A. countries have been searching to stabilize the macroeconomic variables, but in spite of the efforts made by the governments their economies continued to be weak. Uncertain signs should be overcome with a clear long term strategy instead of short term solutions. In a general way the weakness identified in these economies is being produced by the same structure of the economy in C.A. with a limited development of the productive sector with few possibilities to export in order to attract foreign devices to cover the need for import services and capital goods and in this way hampering the possibility to finance development programs in priority sectors, with its corresponding national social impact through the operation of industrial projects.

The activities of promotion and attraction of foreign investment resources (technology, markets, management, subcontracting, etc...), which play an important role to go through this structural change in the C.A. economies have been reduced quantitatively and qualitatively. In fact the investments made in the last years in the subregion were almost all oriented towards the free zone industry (textile, confection). This situation does not allow for a comprehensive industrialization process. Especially, some investment projects were not in the priority sectors. In short, this had a good impact in terms of devices and job creation but it was not enough to initiate a sustainable industrialization process.

The C.A. countries close themselves within their own frontiers. If the subregional integration process has fostered the increase of their interregional trade, the enlarged market was not utilized to participate in a more pro active and productive manner in the international market. The Caribbean Initiative, the advantages obtained from the European Union, the agreements signed with Mexico, etc.. are up to know being used in a very partial way. C.A. goes through a phase of internationalization of its economy and the search of strategic alliances for its SME's enterprises to compete efficiently at an international

level.

One fact has been a negative impact and limited the development of investment opportunities: the small capacity of the entrepreneurial sector to identify valuable and profitable new investment projects and its own capacity to formulate and evaluate them. This is in particular for the SME's in the subregion.

The situation is still more complicated if we add the fact that the financial sector in C.A. just recently has incorporated within its strategy the handling of non-commercial credits for enterprises for the medium and long term and for the same reason is not in a position from a technical point of view, to analyze and consider with other tools this type of operation.

b).- Needs identified in the field of training investment activities in C.A.

With the aim to identify the training needs on investment matters and furthermore to define and to prepare a comprehensive scheme for a joint UNIDO/B.P. for C.A. UNIDO has financed and fielded an international consultant (August-December 1995). Through a joint coordination the consultant met the representatives of the BP Offices in the different countries looking to set up first the needs of the antennas of the BP itself in those countries and secondly after discussions with the main national bodies dealing with these matters and with representatives of the private sector to identify the kind of technical assistance required so as to address the joint efforts in specific sectors and areas.

Several international financial institutions, regional or subregional organizations are trying to enhance this situation. In this framework UNIDO as a specialized UN Agency on industrial development and BP have decided to join efforts to contribute in a modest but effective way through the present training program.

- Bolivar program in C.A.

The BP has up to now received full support and recently the IDB has approved important contributions to support its operation. Within a new orientation the BP as well as every national institution with a private oriented approach will have to operate and to enter in a self financing system and for that it seems the BP has to sell their services to the private companies and national agencies requesting services

where the BP is operating. This situation then demands first a continual research to improve the quality of the products and secondly to increase the competitiveness of the services in order to respond adequately to the company's requirements in the development of their investment initiatives.

Generally speaking, the BP's structure in C.A. is at the sunset of its operations except in Costa Rica where they have been working for the last 3 years under the umbrella of CINDE and for the last months independently. Without doubt this is the more advanced presence from BP in C.A. In Guatemala and Nicaragua they are setting up the structure of their offices. In Honduras BP is starting operations with the FIDE support in their San Pedro Sula offices. In El Salvador BP has no activity yet. The local representatives in Nicaragua and Guatemala were mainly interested in a specific UNIDO's training program with a particular orientation to project formulation and the use of its methodology, including PROSPIN, IIPP, COMFAR and DIPP. The position of the Honduras and Costa Rica BP's Representatives is no different from the countries already mentioned, but special mention was made underlining a focused training on entrepreneurs's training.

During the previous activities undertaken for the preparation of this UNIDO's proposal the international consultant have been channeled to the responsible for BP's training program based in Bogota. The BP's Representative, in this city, has agreed on UNIDO's approach, methodology and tools and has requested not only to be included in this program but : "to be considered as pilot test". A similar request was also made by the representatives of Nicaragua and Guatemala. This situation had made also that the responsible for the training area from the BP in Bogota, suggested at first to work with Central America, after with the Andean Group and then with the MERCOSUR countries.

Given the characteristics of the execution of the present training program the insertion of the BP's representatives in C.A. (they have underlined the urgent need to receive this support), and BP's staff from HQ is also ,considered in addition to the direct support to national private and main institutions and private sector entrepreneurs.

The international consultant concluded that the BP would need a training program in order to standardize its methodology and working systems, using tools that would increase efficiency its operation doing business, in particular from the SME's which normally they do not have the critical mass, the

resources and the experience to go on the international market for possible industrial cooperation with foreign partners (i.e. technology, equipment, market, etc..).

This is where the BP presents its weakness. It is important to note that from a consultant's position: this aspect should be of important priority if it wants to offer to the private sector competitive services that will allow the continuance and successful development of the BP in the long run.

- Private sector training needs in C.A.

It was identified the need to agree upon a common language in this subregion to attract foreign investment using adapted tools which allows to gain efficiency giving support along the full life cycle of an investment project. This approach seems to be in the mind of the main dirigent mainly from the private sector and recently they are trying to use the services of this consulting firm on a regular bases.

Considering the enterprises, specially SMEs are discovering (even if some time they do not have money or habits), the importance to use on a regular basis for this kind of industrial cooperation or technical assistance, there is a need to train and to build up a subregional new race of consultancy firm using a more integrated approach (methodology) to mobilize foreign resources, creating or fostering by this way additional local capabilities on project formulation. In fact the aim would be to contribute to create a new entrepreneurial culture in an integral way and with a full vision of the entire project cycle, its preparation and its evaluation.

On the other hand there is a problem of lack of industrial and technical information including market potential opportunities in the subregion. Information is needed for project formulation and evaluation before starting the international promotion of the opportunities. It was identified the need to provide to the local main bodies a major system of control and follow up of national portfolio of projects along the life of projects investment, since the identification up to the implementation of the investment proposal.

With reference to entrepreneurial needs in this subregion, there is not an operational mechanism to handle an investment project : to identify, to prepare and to evaluate them, as well as to choose and to trade the adequate technology and to find the equipment, to request the credit and to look for the right markets, etc. The training on this area is

urgent and necessary and one of the orientation of this training program is to be designed in a multiple way, that means to train trainers. That can be achieved by working together with business organizations, the chambers of industry, the engineering and consulting companies, the national entities in charge for the promotion of the investment.

In addition, the representatives and institutions contacted in C.A. agreed unanimously in the importance to upgrade also on project financial analyze the financial sector. Nowadays it is well known that the management of the medium and long term credit from the financial institutions is using short term commercial criteria to approve those credit. Indeed the inexperience mainly in the private banking system in the last years has inhibited its participation in the development of the production sector. Often there are credit resources that are not channeled to the business adequately. Consequently, the qualification of financial institutions is a priority, as it was also recognized by the Bank Gremio. It has offered all countries to participate in going ahead with this type of program.

Through this technical assistance program not only the national institutions should benefit but also the private sector and the BP's structure itself in C.A. and in HQ. In this way the current offices in CA of the BP could later use the UNIDO's methodology as a tool to provide direct support to the entrepreneurial sector. Representatives from the private sector institutions should also attend these Workshops-Seminars so as to contribute in this way to create national capabilities on project formulation and promotion in the sub-region.

To develop national capacities in the subregion supporting the concerned private sector institutions is important looking to insure a solid structure capable to guarantee a follow up when the activities considered in this program will be accomplished. It is clear that the target is to support the entrepreneurial sector and by doing this the program aims also to support financial institutions in the process of evaluation and selection of bankable projects with a valuable sponsor in a driven sector of interest of the country and with foreign markets identified. The utilization of a standardized evaluation system could also give to the national banking institutions the opportunity to pay more attention to the key elements that make an investment project more than to presentation of guaranties.

II. Project Methodology and Training Program

The execution of this program through UNIDO would be done in close and direct cooperation and on the job training with the Oficinas de Enlace (BP's antennas), established in Central America (C.A.). The BP is a Latin American initiative created with the aim to cooperate with the private sector in its efforts of internationalization through an direct and indirect support for the setting up of strategic alliances. The Oficinas de Enlace of BP have the support of the Committee or National Commission which acts as a Consultative Group at national level. This group is composed mainly by private sector representatives of the Universities, Technology Development Centers, financial institutions as well as representatives of the public sector responsible of the industrial and investment policies.

The main target for this training program is the entrepreneurial sector, nevertheless the institutions contacted last year during the UNIDO's fact finding mission made in this subregion for the preparation of this program and suggested to support it as actors as well as participant in the countries considered are quoted in a preliminary way as follows :

- Guatemala : Ministry of Economy
FUNDESA
CAEM
GEXPRONT
FEPYME

- El Salvador : Ministry of Economy
FUSADES
ANEP
ASI
FUNDE
AMPES

- Honduras : Ministry of Economy
FIDE
ANDI

- Nicaragua : Ministry of Economy
CEI
CADIN
FNI
APPEN and UPANIC

- Costa Rica : Ministry of Economy
CEMPRO
CINDE
UCAEP
Export Chamber

The aim of this program is a direct support for the private sector in the selected countries. It should also enable BP to up-grade its structure in this subregion improving on the job training the quality of the industrial investment projects to be formulated during the training seminars. At the same time, to foster a better business cooperation within the countries in Central America facilitating an economical and industrial integration but a also fruitful matching and contacts vis a vis the potential foreign partner mainly from Europe.

The activities of this project will be implemented in close cooperation with the BP's staff, that will assist the UNIDO international experts throughout the whole project, both during the Workshop-Seminars on project formulation as well as during the direct assistance to other main actors and private sector representatives.

In this context, in close cooperation with the officers designated by the BP, UNIDO through ITPD/IS/IP Lac region and its international experts will organize and hold 11 workshops-seminars in the five Central American countries (two in each Central American country and one in Caracas, Venezuela for BP's HQ staff) on project identification, evaluation, promotion and follow-up of business opportunities using UNIDO's tools.

The workshops-seminars on the UNIDO's methodology (using PROPSPIN, DIPP and IIPP) will take three weeks. Each one-week training on the job course, a follow up of a one-week project identification and a final project formulation exercise will be held. The investment opportunities in C.A. to be identified before the seminar will be formulated as truly completed project profiles to be promoted further at an international level by UNIDO IPS's network and BP.

In the medium term, this orientation and training support program will enable the national commercial offices and embassies established or to be established abroad to identify, formulate, evaluate and promote industrial investment projects by including national bodies.

The present program includes also two COMFAR's Workshops-Seminars which will be held at subregional level oriented to up grade the national staff of banking systems and private consulting firms in this subregion. A third COMFAR's seminar will be organized in Caracas associating national staff and consulting firms and banking representatives. Each Seminar will be for a two week period with the assistance of UNIDO experts.

Considering the lack of appropriated equipment for training courses and presentation of UNIDO's tools and in a general way of UNIDO's methodology it is proposed to include in this project some computer/printer equipment. The installation training and use of some of the specialized software (tools) developed by UNIDO in this area are included in this technical assistance. The content of the workshop-seminars includes:

- **PROPSPIN** : During the technical assistance program two workshops-seminars by country in C.A. (for ten-15 participants by Seminar) plus one additional in Caracas, which includes the use of PROPSPIN, UNIDO's tool for project formulation and evaluation. The **Project Profile Screening and Pre-appraisal Information System** was developed by UNIDO to enable users to quickly prepare, screen and analyze industrial investment projects. Its key design feature is its integrated structure: physical inputs and their financial consequences which are both displayed on the same report schedules, giving a complete quantitative profile of the project within its design parameters. PROPSPIN can help sponsors of investment projects in developing countries and their foreign technical and financial partners to:

- (a) formulate industrial investment projects;
- (b) analyze the effect of changes in selected parameters, that assist in evaluating the quantitative impacts of shifting negotiating positions;
- (c) prepare seminars based on different assumptions regarding the project's prospects.

This is not a tool for performing complete feasibility studies. In this case, the UNIDO software mentioned below called COMFAR (Computer Model for Feasibility Analysis and Reporting) may be used. This tool facilitates a clear and sensitive preliminary financial analysis, the process for a better international promotion so as to attract foreign investment resources matching national entrepreneurs and potential foreign partners. This process can be efficiently met by training selected entrepreneurs and local staff from Central American countries in investment project formulation skills, that can be applied in real case studies yielding full-pledged project profiles suitable for negotiation. The english version of PROSPIN III is being launched. This version is the natural complement of COMFAR III. Both tools (with copyright) are the new UNIDO software generation for financial project formulation-evaluation.

- DIPP :

The technical assistance programs proposed in the considered countries included support for the national host institution staff includes on the job training activities on DIPP (**Databank for Investment Promotion Program**). DIPP is an integrated software package designed by UNIDO to automate the maintenance and use of information necessary for an investment promotion program. It integrates information on projects, sponsors (national investors) and investors (foreign partners) as well as on the promotion, negotiation and follow-up of projects. DIPP's menu-driven concept makes its use simple, flexible and immediate. It can be used as a single-user on the network system. The new generation DIPP 3.0 has an UNIDO copyright and provides an attractive package for Investment Promotion Agencies (IPA) in developing countries to keep track of investment promotion activities in the field of economic appraisal of investment studies.

- **COMFAR** : In total three COMFAR Workshops-Seminars. Two at subregional level on COMFAR will be prepared and conducted by UNIDO. One of them will be focused on banking staff representatives from the region. The third Seminar will be organized in Caracas for national consulting firms and selected banking national institutions. The COMFAR III expert is a new generation of software developed by UNIDO to facilitate the financial and economic appraisal of investment projects. Complementing UNIDO's manual for the preparation of industrial feasibility studies, it permits the user to stimulate the short and long term financial situation of industrial and non industrial investment projects, whether new investment, rehabilitation, expansion, joint venture or privatization projects.

- **IIPP** : This computerized form completed and allows to use the PROPSPIN analyses and required information of the investment proposal in a standardized manner. It will be used (and adapted if necessary) during the whole program. This form is in fact another quality control and training of UNIDO's tools elaborated as an aid to project identification and formulation in developing countries (**Industrial Investment Project Profile**). This tool is a standard project profile form used for all project formulation activities and for all investment proposals to be promoted through UNIDO IPS network.

III. Objective, results and activities

(a) Project Objective

The application of UNIDO's methodology is the up grading of national representatives staff of selected national institutions and entrepreneurs in Central American countries and Bolivar Program structure improving their investment project formulation skills so as to contribute through a better quality project formulation of industrial investment projects to attract foreign investment resources to this subregion

(b) Outputs

- (i) - At least 100 - entrepreneurs and local staff - capable of applying computer-based investment project formulation skills to the identification, preparation and preliminary evaluation of the techno-economic viability of industrial projects, using PROPSPIN.
- And training of use and utilization of DIPP for the management of the investment opportunities of at least 20 staff representatives of the national institutions including the Bolivar Program liaison officers in Central American countries.
- At least 30 national representatives of the banking system and private consulting firms will be trained to use COMFAR III through three UNIDO's COMFAR workshops-seminars, two in the subregion and one in Venezuela.
- (ii) A portfolio of 75 viable and real investment project opportunities in the industrial and service sectors, developed as case studies for the application of PROPSPIN based project formulation skills. These full-pledged project profiles will be developed as bankable investment opportunities to be promoted at an international level with the support of UNIDO's IPS and BP.

- (iii) - Installation of PROPSPIN, DIPP and IIPP in 11 national institutions selected as a national counterpart, and COMFAR in the three national host institutions where the training course would be done.

(c) Activities

UNIDO's international consultant on project formulation and training under guidance of UNIDO Headquarters jointly with Bolivar Program coordinators in Central American countries (non available in El Salvador), will carry out the following activities:

<u>Activities</u>	<u>Responsible</u>
<p>1. <u>Preliminary activities</u></p> <p>-----</p>	<p>-----</p>
<p>1.1 Identify a portfolio of investment opportunities that require international cooperation on a business-oriented basis, by meeting with private sector entrepreneurs, sectoral associations, financial institutions, i.e., with the main actors dealing with investment matters in the countries.</p>	<p>UNIDO, Bolivar Program National counterpart</p>
<p>1.2 Screen project ideas that can be developed into bankable investment opportunities, as well as the local sponsors behind these project ideas.</p>	<p>UNIDO, Bolivar Program, National Counterpart</p>
<p>1.3 Starting up of the formulation activities of the projects ideas on a standard project profile, and appraise the project financially, using UNIDO's methodology. When ready duly completed project profiles ought to be promoted through the UNIDO network of Investment Promotion Services (IPS) in industrialized countries with the support of the Bolivar Program.</p>	<p>UNIDO, Bolivar program, National Counterpart</p>

<p>1.4 Identification and selection of the participants to the workshops-Seminars and national representatives from the nationals counterparts in charge of investment activities in each country including the Bolivar Program coordinators in the subregion.</p>	<p>UNIDO and National Counterpart</p>
<p>1.5 Selection of venue and dates for the ten UNIDO Project Formulation Seminars including the use of PROPSPIN and DIPP to be held in Guatemala, El Salvador, Honduras, Nicaragua and Costa Rica. Discussion and selection of the place for the two COMFAR subregional UNIDO's Workshops-Seminar.</p>	<p>UNIDO National Counterpart</p>
<p>2. <u>The Training Program</u></p> <p>-----</p> <p>2.1 Details of the PROPSPIN, DIPP and COMFAR training activities are included in the annex. Also copy of the IIPP.</p>	<p>UNIDO</p>
<p>3. <u>Post-training activities</u></p> <p>-----</p> <p>3.1 Preparation of the final technical report and to deliver a training manual about PROPSPIN, DIPP, COMFAR.</p>	<p>UNIDO</p>
<p>3.2 The established national portfolio of investment proposals duly prepared using UNIDO's methodology will be present to the national institutions. The completed project profiles will be sent to UNIDO and Bolivar program for international promotion in selected industrialized countries with UNIDO HQ's and IPS's support.</p>	<p>UNIDO, Bolivar Program, National Counterpart</p>

(d) Inputs

(i) inputs (in kind)

- one full-time officer as coordinating counterpart from Bolivar Program and from national counterpart (in each country) with experience on or to be charged of project evaluation within each country.
- administrative, secretarial and logistic support from the national counterpart, including the premises for the celebration of the Workshop-Seminars from the national counterpart.
- personal computers for training activities and for the project evaluation and international communication (fax, telephone,..) facilities from the host recipient national counterpart.

(ii) UNIDO Inputs:
(under TF agreement from external financial source)

11-01	Exp. Int. Train. Proj. Form.	12.0 m/m	144,000
11-02	Headquarters UNIDO Consultant	12.0 m/m	36,000
11-50	Experts (2) in COMFAR	3.0 m/m	75,000
15-00	Internal travel		6,000
16-00	Technical support from UNIDO HQ's		10,000
17-00	National experts five, one in each country	12.0 m/m	36,000
33-00	Study tour BP's staff in UNIDO-HQ and 2 IPS		16,000
41-00	Expendable equipment (training material, software, etc. for a total of 14 Workshops)		25,000
42-00	Non expendable equipment Two computers and printer by country in C.A. (9,000 US\$ x 5)		45,000
51-00	Miscellaneous (promotional material)		10,000

			US\$ 403,000
		including 13% overheads	52,390

		Total	US\$ 455,390

IV. REPORTING AND EVALUATION REQUIREMENTS, EXPECTED FOLLOW-UP

A group training self-evaluation report will be needed in accordance with the requirements of UNIDO's group training evaluation system at the completion of the training program. Expected are follow-up possibilities on investment activities. A final meeting will be held with the Bolivar Program and its representatives coordinators in the subregion to evaluate the results and to prepare the strategy to be followed up for project promotion activities.

ANNEX

The UNIDO's Training Workshop-Seminar Program

1.- Introduction

Introduction to UNIDO's investment promotion program and methodology covering identification, formulation, evaluation, promotion and follow-up of specific projects, and country strategies to better deal with foreign investors based on a realistic knowledge of their requirements. Introduction to UNIDO's activities undertaken in its Latin American and Caribbean investment promotion programs, the Investment Promotion Services (IPS) and its global network (WINS), and use of tools such as PROPSPIN, DIPP, COMFAR, IIPP.

2. Project identification

- a) industrial sector analysis
- b) market potential analysis
- c) screening of existing projects and review of national priorities
- d) identification and evaluation of local project sponsors
- e) identification of investment opportunities based on national entrepreneurial interest and on potential interests of foreign investors, in particular from Europe (i.e) with support from IPS's UNIDO Network.

3.- Project formulation

- a) methodology and tools for project formulation
- b) project analysis and organization of information to cover all aspects required by potential partners
- c) install PROPSPIN for detailed project analysis and training on-the-job the entrepreneurs and local staff of BP and others participating in the seminars
- d) operation of **PROPSPIN** in its two modules: the data entry and the report generator

- (i) The data module requires the following inputs:
- project identification, that covers all general information that describes in detail the project, e.g. name, location, sponsor, exchange rates, income tax structure, etc.
 - investment, that covers cost of land and buildings, equipment and machinery, technology fees, depreciation and amortization rates, etc.
 - financial structure, that includes timing and size of equity payments, size and conditions of loans, grace periods, suppliers credits, subsidies/grants, etc.
 - operations data, that covers five main parts:
 - production/sales
 - materials consumed
 - labor
 - other overheads like taxes, levies, training, rents, etc.
 - other data, in particular working capital requirements to finance inventories, accounts payable, accounts receivable, etc.
- (ii) The report generator module covers the following reports:
- a schedule of total initial investment costs and an analysis of depreciation
 - a schedule of the proposed financial structure and debt service requirements
 - an analysis of operations including unit sales, capacity utilization, materials and energy consumption, labor costs and a schedule of working capital requirements
 - an income statement
 - balance sheets and cash flow tables
 - a ratio analysis schedule including break-even point, internal rate of return, debt service coverage, etc.

- an analysis of the project's value added and foreign exchange effects to assist in assessing its national profitability
 - an executive summary
- e) promotion strategy formulation for each project.

4.- Project Promotion

(This activity includes the training, installation and operation of **DIPP**, UNIDO Databank for Investment Promotion Program)

(a) Operation

- operation distribution of project summaries to UNIDO's IPS offices established in industrialized countries
- presentation of at least 75 full-pledge project profiles to UNIDO and BP.
- the international expert jointly with BP's representative in those countries should define a comprehensive strategy for the promotion of those proposals particularly in Europe

(b) Follow-up

- introduction and on-the-job training activities on what is DIP and how to use DIP
- installation of DIP in the host national counterparts in C.A. and in the BP's premises
- to charge DIP with the central american investment proposal, identified, formulated and to be promoted at international level by UNIDO jointly with BP.

5.- The industrial investment cycle aims at fostering international business oriented cooperation to execute industrial investment projects. It has six stages: identification, formulation, promotion, preparation, appraisal and implementation. The first three stages are covered above. The remaining stages carry out full-pledged feasibility studies on behalf of local sponsors and foreign partners till its commercial operation.

Through the COMFAR Workshop-Seminar (two weeks period each Seminar), the concerned staff in the subregion and in Caracas, will become acquainted with the latest stage of the life of the investment project: studies, negotiations

and final decisions before the project becomes a reality.

COMFAR III : A standardized user interface system of symbols and terminology, compiled with a choice of platforms such as MS Windows, Mackintosh, OPEN LOOK, OSF/Motif and Presentation Manager make it specially user-friendly. Several modules can be applied with COMFAR III : A cash flow model, Financial analysis (enterprise level), Economic analysis (macro level), Graphic presentation of results, Sensitivity analysis.

Project - Input Data :

- project identification
- Planing horizon
- products
- currencies
- cost center structure
- inflation
- joint-venture partner
- discounting
- fixed investment (i.e):
 - land.
 - plant machinery
 - pre-production expend.,etc.
- production cost
- sales program
- working capital
- sources of finances
- tax, allowances
- economic analysis

Show results-project :

- summary sheet
- investment cost
- production cost
- production & sales
- sources of finance
- business results i.e.:
 - financial cash flow
 - discounted cash flow,etc.