

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.753
27 de diciembre de 1999

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe



**LAS POLÍTICAS MACROECONÓMICAS Y EL ENTORNO LEGAL-
INSTITUCIONAL EN LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE
EXPORTACIÓN DE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA**

Este documento fue elaborado por los señores Jorge Máttar y René Hernández, en el marco del Proyecto BID/INTAL/CEPAL. Las opiniones expresadas en él son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de la Organización.

No ha sido sometido a revisión editorial.

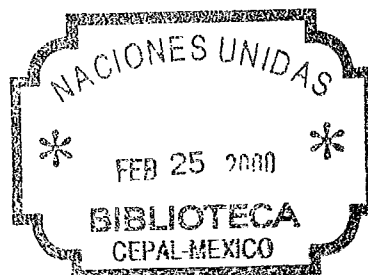
Notas explicativas

En el presente documento se han adoptado las convenciones siguientes:

- Un signo menos (-) indica déficit o disminución, salvo que se especifique otra cosa.
- El punto (.) se usa para separar los decimales.
- La raya inclinada (/) indica un año agrícola o fiscal (por ejemplo, 1970/1971).
- El guión (-) puesto entre cifras que expresen años (por ejemplo, 1971-1973) indica que se trata de todo el período considerado, ambos años inclusive.
- La palabra “toneladas” indica toneladas métricas, y la palabra “dólares” se refiere a dólares de los Estados Unidos, salvo indicación contraria.
- Salvo indicación contraria, las referencias a tasas anuales de crecimiento o variación corresponden a tasas anuales compuestas.
- Debido a que a veces se redondean las cifras, los datos parciales y los porcentajes presentados en los cuadros no siempre suman el total correspondiente.

En los cuadros se emplean además los siguientes signos:

- Tres puntos (...) indican que los datos faltan o no constan por separado.
- La raya (—) indica que la cantidad es nula o insignificante.
- Un espacio en blanco indica que el concepto de que se trata no es aplicable.



1.	Rasgos generales del panorama económico mexicano	1
	a) Introducción	1
	b) La crisis de 1994-1995 y sus consecuencias	2
	c) El Tratado de Libre Comercio de América del Norte	4
	d) El período 1996-1999: ajuste, estabilización y recuperación productiva.....	6
2.	Rasgos generales del panorama económico centroamericano	9
	a) Sinopsis de la actividad manufacturera en el período 1993-1998.....	12
	b) Estructura de la producción y el empleo	13
3.	El entorno legal-institucional de la industria maquiladora de exportación.....	20
	a) México.....	20
	b) Centroamérica	24
4.	Conclusiones y perspectivas	29
	BIBLIOGRAFÍA	33
	<u>Anexo estadístico</u>	35

En este capítulo se hará una sinopsis de la incidencia de las políticas macroeconómicas y del entorno legal-institucional en las empresas del sector exportador de prendas de vestir. Se comienza con una síntesis del panorama económico de México y Centroamérica, diferenciando cuando sea posible las situaciones pre y pos Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN). Posteriormente, se presenta la evolución de las principales variables macroeconómicas y se termina con una síntesis de las principales políticas de fomento de las exportaciones y del papel desarrollado por las instituciones relevantes en el proceso.

1. Rasgos generales del panorama económico mexicano

a) Introducción

Después de casi 10 años de virtual estancamiento, México inició la década de los noventa con un renovado optimismo en materia económica. Se estimaba que las reformas económicas iniciadas a mediados de los ochenta empezarían a rendir frutos en la presente década, a lo que se agregaban las expectativas positivas generadas por la negociación de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos.

En efecto, a partir de 1986, con el ingreso del país en el GATT, se siguió una estrategia de desarrollo más abierta, en donde se le otorgó un papel primordial al mercado y al sector privado, al tiempo que el Estado se retiraba gradualmente de la actividad productiva. Así, en la segunda parte de los ochenta el gobierno impulsó reformas económicas de largo alcance, como la liberalización del comercio exterior, la desregulación de la economía, la privatización de empresas públicas y la apertura a la inversión extranjera.

Las reformas económicas se profundizaron entre finales de los ochenta y principios de los noventa. Se desincorporaron empresas públicas grandes (Teléfonos de México, bancos comerciales, compañías acereras y empresas de fertilizantes, entre otras), se emprendió la apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos y se pusieron en práctica reformas para liberalizar el sistema financiero. La política económica de concertación entre los sectores gubernamental, empresarial y obrero, puesta en práctica en 1988 para estabilizar a la economía, propició que los niveles de inflación se redujeran notablemente y la estabilidad del peso dio mayor certidumbre a los agentes económicos (véase el cuadro A1).

La apertura de la cuenta de capital de la balanza de pagos junto con las expectativas favorables que generó la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) alentaron una fuerte entrada de recursos financieros del exterior, la mayor parte de ellos de corto plazo, aunque la inversión directa también fue en ascenso. La utilización de la política cambiaria como ancla nominal para contener la inflación cumplió su cometido durante la primera parte de los noventa, pero la entrada de capital financiero provocó una fuerte tendencia hacia la apreciación del peso en términos reales en ese período.

Así, el déficit comercial fue ensanchándose paulatinamente, pues buena parte de los ingresos del exterior se canalizaron para financiar la creciente demanda por importaciones y el consumo, lo que deterioró significativamente el coeficiente de ahorro interno. Las exportaciones, por su parte, enfrentaban un tipo de cambio sobrevaluado, no competitivo, que impedía un dinamismo superior de aquéllas. La apreciación cambiaria y el ensanchamiento del déficit en cuenta corriente alcanzaron niveles muy elevados en 1994, año que resultó particularmente complejo, pues sucedieron acontecimientos extraeconómicos de extrema gravedad.

El año 1994 inició con un levantamiento armado del Ejército Zapatista de Liberación Nacional, que tomó por la fuerza varias ciudades del estado sureño de Chiapas. Los enfrentamientos con el ejército tuvieron duración efímera, y el gobierno dispuso iniciar negociaciones a mediados de enero. Sin embargo, los esfuerzos de solución del conflicto han sido infructuosos y a la fecha el grupo armado permanece parapetado en las montañas de Chiapas, sin que se avizore una pronta solución al diferendo.

En marzo el candidato del PRI a la presidencia de la República fue asesinado, causando una gran conmoción nacional e impactos de consideración en la economía, particularmente en la dirección de los flujos de capital de corto plazo. A partir de entonces las reservas internacionales fueron a la baja, en lo que también contribuyeron otros eventos políticos del resto del año (el conato de renuncia del secretario de Gobernación y el asesinato del secretario general del PRI).

La fuga de capitales se aceleró en diciembre, después de que el nuevo gobierno tomó posesión, al grado que el 20 de diciembre de 1994 tuvo que anunciar que abandonaba el régimen de bandas para la fijación del tipo de cambio; éste se devaluó considerablemente y el nivel de reservas, que había superado los 30 000 millones de dólares en marzo, descendió a poco más de 6 000 millones a fines de diciembre, desencadenando la más aguda recesión del país en 60 años.

b) La crisis de 1994-1995 y sus consecuencias

Los antecedentes de la crisis económica, que inició a fines de 1994 y se expresó fundamentalmente en 1995, son el déficit sin precedentes en la cuenta corriente de la balanza de pagos (8% del PIB) y el grado de apreciación real que tenía el peso (entre 25 y 40%, dependiendo de los indicadores de precios y de los períodos de referencia), lo que fue generando, a lo largo de 1994, expectativas devaluatorias entre los inversionistas. La sobrevaluación del peso desestimuló las exportaciones y alentó las importaciones, contribuyendo al sesgo de la composición del empleo y de la inversión en contra de los sectores productores de bienes comerciables internacionalmente. De su lado, la política fiscal alentó el gasto de consumo provocado por el auge y la liberalización financieros de 1991 en adelante. Adicionalmente, la política financiera de corto plazo en 1994 promovió la dolarización de la deuda interna, a través de la sustitución de CETES por TESOBONOS; el sistema bancario, debido al alto diferencial entre las tasas de interés internas y externas, se convirtió en un deudor neto en moneda extranjera.¹

La excesiva liquidez fue otro elemento que profundizó la crisis del país. El crédito de la banca comercial, de nuevo en manos privadas desde principios de los noventa, se expandió muy

¹ Ros, Jaime, "La crisis mexicana: causas, perspectivas, lecciones," *Nexos*, mayo de 1995.

aceleradamente. En un contexto de liberalización financiera y laxa supervisión bancaria, las expectativas favorables sobre el crecimiento de la economía, así como los cuantiosos ingresos de capitales de principios de los noventa, trajeron consigo un auge en la demanda de crédito del sector privado, aun a pesar de que las tasas reales de interés se mantuvieron altas. Precisamente, el saldo del crédito bancario recibido por empresas y particulares se duplicó en términos reales entre 1991 y 1994.² El aumento del crédito se acompañó de incrementos significativos del monto de la cartera vencida consignada por los bancos, que pasó de 2.3% del total de la cartera de préstamos en 1990 a 9.5% a finales del 1994.³

La economía mexicana experimentó en 1995 la crisis más grave en su historia moderna. El gobierno instrumentó un programa de emergencia dirigido primordialmente a ajustar el sector externo con rapidez y a profundidad, con el fin de suplir la brusca interrupción de las entradas de capital externo. En el marco de la severa crisis del sistema bancario, de una fuerte inestabilidad cambiaria y del riesgo del desborde de la inflación, la economía se contrajo 6.2% en 1995 y la tasa de desempleo abierto se elevó a 6.2% (3.7% en 1994). La inflación rebasó 50% y la reducción del ingreso real de amplias capas de la población provocó una fuerte caída de la demanda interna (14%). La rápida respuesta de las exportaciones (aumentaron 30%) al ajuste cambiario (el peso se devaluó 47% en términos nominales y 31% en términos reales), a la reducción de los costos internos (principalmente mano de obra), así como el acceso preferencial al mercado de Norteamérica gracias al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), contribuyeron a evitar un mayor deterioro del nivel de actividad.⁴

El programa de ajuste se centró en una severa restricción fiscal⁵ y en una política monetaria muy contraccionista, y contó con el respaldo de un paquete crediticio internacional por más de 50 000 millones de dólares (constituido principalmente con préstamos extraordinarios del Tesoro de Estados Unidos y del Fondo Monetario Internacional), de los cuales sólo se utilizaron 27 000 millones. Estos recursos externos fueron decisivos para la viabilidad del programa de ajuste. En particular, permitieron garantizar la amortización de la inversión foránea en valores gubernamentales de corto plazo convertibles en dólares (Tesobonos), por un monto cercano a los 29 000 millones de dólares que se vencían durante 1995. La consecuencia natural de este rescate fue el aumento de la deuda externa total por más de 24 000 millones de dólares, con lo cual el país acumuló un saldo total de 166 000 millones al cierre de 1995.

La cartera vencida de la banca comercial se incrementó vertiginosamente, al punto que obligó al gobierno a instrumentar diversos mecanismos dirigidos a salvaguardar los ahorros del público, a apoyar a los deudores en la reestructuración de sus créditos y a facilitar el saneamiento financiero de la banca comercial.

² Los incrementos reales anuales fueron 19% en 1991, 26% en 1992, 16% en 1993 y 36% en 1994.

³ OCDE, *México 1995*, Estudios económicos de la OCDE, París, 1995.

⁴ Véase CEPAL, *México: Evolución económica durante 1995* (LC/MEX/R.560), junio de 1996.

⁵ Con el fin de fortalecer la recaudación en 1995 se incrementó la tasa del impuesto al valor agregado (IVA) de 10% a 15%, nivel en el que permanecía en 1999.

El ajuste del sector externo en 1995 fue espectacular. La cuenta corriente de la balanza de pagos pasó de un déficit equivalente a cerca de ocho puntos porcentuales del PIB en 1994 a un virtual equilibrio en 1995. Por primera vez en siete años, y como respuesta a la interrupción de los flujos de capital foráneo, se obtuvo un superávit comercial, determinado por el alto dinamismo de las exportaciones y la contracción de las importaciones. La inversión extranjera en el mercado de dinero se retiró masivamente del país –debido principalmente a la amortización de los Tesobonos–, la inversión directa se redujo 13% y la del mercado accionario se desplomó, determinando un saldo negativo en la cuenta de capitales luego de siete años de crecientes superávits.

c) **El Tratado de Libre Comercio de América del Norte**

En 1994 inició la operación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), firmado por Canadá, México y los Estados Unidos. Si bien la integración económica de México con Estados Unidos (EUA) era evidente desde hacía décadas,⁶ hasta fines de los ochenta el gobierno mexicano no había considerado oportuna la firma de un acuerdo de libre comercio con ese país. Sin embargo, la apertura comercial unilateral de México y la presencia de restricciones arancelarias y no arancelarias para el acceso de productos mexicanos al mercado estadounidense, motivó que México propusiera la creación de una zona de libre comercio.

El TLCAN culminó el proceso de reformas en las relaciones económicas de México con el exterior y apuntaló la estrategia de políticas orientadas hacia el mercado. El Tratado incluye la eliminación de barreras arancelarias y no arancelarias entre los tres países firmantes y comprende también mecanismos de salvaguarda, disposiciones sobre el comercio de servicios, protección de la propiedad intelectual, normas ambientales y laborales y derechos humanos.⁷

Además del TLCAN, en la primera parte de los noventa México ingresó a la OCDE y a la Organización Mundial de Comercio. Como parte de la intensa actividad en materia de negociaciones comerciales internacionales el gobierno mexicano ha firmado acuerdos de libre comercio con Chile (1991), Costa Rica (1994), Colombia y Venezuela (1994) y Bolivia (1994) y actualmente se encuentra negociando con los países de la Unión Europea un acuerdo comercial.

Dada la enorme concentración del comercio mexicano con EUA, el TLCAN implicó la liberalización de la gran mayoría de importaciones pues, además de especificar calendarios sectoriales de desgravación arancelaria y de eliminación de otras barreras al intercambio comercial interregional, establece una serie de reglas y lineamientos que han pasado a definir la política comercial mexicana actual, tanto intra como extrarregional.

La administración del Presidente Zedillo ratificó el compromiso de la política económica con la liberalización comercial. Se debe notar que la crisis del sector externo en 1995, a diferencia de crisis anteriores, no repercutió en la imposición de restricciones al comercio interregional, aunque se elevaron ciertas tasas arancelarias sobre importaciones de algunos

⁶ Más de 80% del comercio exterior de México se realiza con los Estados Unidos.

⁷ Para una descripción detallada del Tratado, véase SECOFI, Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y los Estados Unidos, 1993.

productos provenientes de países con los que México no tiene acuerdo de libre comercio y sobre los que se presumía la utilización de prácticas desleales de comercio por parte de esos países. La caída del PIB en 1995 (véase sección 3) pudo haber sido mayor, de no haber mediado el importante aumento de las exportaciones, la mayoría de las cuales se dirigieron al mercado del TLCAN.

A partir de la operación del Tratado, el comercio internacional de México se ha acelerado, especialmente las exportaciones; ello resulta de las condiciones favorables de acceso al mercado de EUA, aunque no debe olvidarse que la devaluación real del peso en 1995 le otorgó un impulso extraordinario a las ventas externas del país que continúa a la fecha. Así, México se ha convertido en el segundo socio comercial de los Estados Unidos, con un intercambio de alrededor de 215 000 millones de dólares en 1999; el acceso preferencial de los productos mexicanos a los Estados Unidos (el arancel promedio que se aplica a los productos mexicanos pasó de 3.3% en 1993 a 1.1% en 1998) lo ubica hoy como el tercer proveedor del mercado de importaciones de EUA, con una cuota de 10%, sólo detrás de Canadá y Japón. El comercio con Canadá también se ha fortalecido; México es su tercer socio comercial y cuarto proveedor de bienes, aunque el nivel de comercio es muy inferior que el que se tiene con EUA.

La posición de México como plataforma de exportación al mercado de EUA y Canadá –a partir de condiciones de acceso preferenciales con el TLC– ha atraído fuertes sumas de inversión directa, no sólo de esos países, sino también de otras naciones, principalmente de Europa Occidental y Japón. La inversión extranjera directa se mantuvo en alrededor de 4 000 millones de dólares en 1990-1993; sin embargo, a partir de 1994 los flujos se elevaron a cerca de 10 000 millones por año, incluso en 1994-1995, años que se caracterizaron por la inestabilidad de la economía. Alrededor del 60% de la inversión extranjera directa proviene de los otros firmantes del TLCAN. En 1999 se prevé que el flujo se mantenga en torno a 10 000 millones de dólares, lo que ubicaría a México como el principal receptor de inversión directa en la década de los noventa en América Latina.

Desde la entrada en vigor del Tratado el empleo ha crecido 10.1% en Canadá, generando 1.3 millones de trabajos, en México aumentó 22%, por lo que se generaron 2.2 millones, y en los Estados Unidos se incrementó más de 7%, dando por resultado una generación de 12.8 millones de puestos de trabajo, todo ello vinculado al sector exportador.⁸

Si bien el sector exportador ha mostrado un desempeño notable en los noventa y, en particular, desde la operación del TLCAN, cabe señalar que dicho segmento de la economía se encuentra concentrado en un número reducido de empresas, típicamente grandes, vinculadas con firmas extranjeras, que se financian afuera y que además poseen escasos vínculos con el resto del aparato productivo interno. Ello no sólo es el caso de la industria maquiladora, que aporta el 45% de las exportaciones totales de bienes, sino también el de muchas otras firmas que se abastecen primordialmente en el exterior. Ello se asocia a la desarticulación o rompimiento de cadenas productivas en la manufactura que se ha suscitado en los noventa. Así, se ha generado una estructura dual en el que prevalece un segmento competitivo internacionalmente, mientras que el

⁸ SECOFI, *El TLCAN funciona, cinco años, tres países, un mercado*, 1999. Desde luego, no es posible identificar el efecto neto del Tratado sobre el empleo. Sin embargo, existe consenso en que el impacto ha sido positivo

resto de la economía, en el que abundan los pequeños establecimientos, muestra una baja competitividad en sus productos y problemas para allegarse recursos crediticios, ya sea de la banca comercial o de desarrollo.

d) El período 1996-1999: ajuste, estabilización y recuperación productiva

La recuperación de la actividad económica a partir de 1996 ha sido notable, en lo que influyeron decisivamente dos fenómenos ausentes en períodos de postcrisis anteriores: el rápido retorno del país a los mercados voluntarios internacionales de deuda y el dinamismo de las exportaciones no petroleras —en parte asociado a la operación del TLCAN—, que pasaron a ocupar una parte importante de la demanda agregada. La inflación descendió rápidamente y continuaron aplicándose restricciones monetarias y fiscales en el marco del programa de ajuste auspiciado por el FMI.

El producto aumentó 5.1% en 1996 y la tendencia favorable continuó en el período 1997-1999, aunque con una trayectoria declinante de la tasa de crecimiento (véase el cuadro A1). El empleo se recuperó gradualmente y la tasa de desocupación abierta descendió hasta 2.5% a fines de 1999. La inflación tendió a la baja, situándose en 13% en 1999. La corrección de los desequilibrios en el sector externo también ha continuado, observándose un crecimiento de dos dígitos en las exportaciones, aun a pesar de la fuerte caída de los ingresos petroleros en 1998. Así el déficit comercial se mantiene en niveles razonables, lo que permite que el déficit de la cuenta corriente no sobrepase el 4% del producto.

La conducción de las políticas monetaria y fiscal ha mantenido la austeridad y el régimen de flotación ha continuado, con ligeros ajustes que se han implementado ante episodios especulativos causados principalmente por la volatilidad financiera internacional que ha prevalecido desde 1997. Así, el déficit fiscal en el último trienio no ha rebasado el 3.5%. Mediante colocaciones de bonos en los mercados internacionales, el gobierno ha seguido una activa política de refinanciamiento de la deuda externa, que le ha permitido aligerar su peso. Hoy se observa un perfil de amortizaciones y pago de intereses relativamente favorable.

Política monetaria. En el marco del objetivo central de disminuir la inflación después de la crisis cambiaria de 1994-1995, la política monetaria en los últimos años ha perseguido: a) restaurar la estabilidad de los mercados financieros; b) mantener un control estricto del crédito interno y c) aumentar la transparencia de las operaciones del banco central con el propósito de fomentar la confianza del mercado.

Para cumplir dichas metas, el banco central ha llevado a cabo ajustes a la política monetaria. Así, para moderar las fluctuaciones de las tasas de interés y el tipo de cambio, emplea el mecanismo de subastas de crédito entre las instituciones financieras, ampliando o restringiendo la cuantía de recursos puestos a disposición de los bancos; además, en algunos casos exige posiciones netas acreedoras con el instituto central. A través de este mecanismo se envía una

señal a los agentes para propiciar que las tasas de interés se eleven o detengan su descenso, el cual fue utilizado en varias ocasiones durante 1996 y 1997.⁹

La volatilidad financiera internacional de 1998 y la caída del precio del petróleo, significaron una contracción del flujo de divisas hacia el país, lo que redundó en un mayor déficit en la balanza comercial y un tipo de cambio más alto. Para corregir estas fluctuaciones en los mercados financieros el Banco de México modificó su postura al pasar de una política monetaria neutral a una restrictiva.

En los primeros días de 1999 surgieron brotes de inestabilidad en el mercado brasileño al registrarse un desplazamiento del techo de la banda cambiaria, que ocasionó que el tipo de cambio en México se devaluara con rapidez. A fin de evitar mayores presiones el Banco de México reforzó su política de restricción de la liquidez, apoyando la recuperación del peso, que desde entonces mantuvo una ligera tendencia a la apreciación en términos reales. Con todo, la política cambiaria de flotación parece haber resultado muy adecuada en los últimos tiempos, especialmente en el bienio 1998-1999, que se ha caracterizado por fluctuaciones violentas de los flujos financieros internacionales, ante lo cual parece ser oportuna la práctica de una política de tipo de cambio flexible

Finanzas públicas. Desde fines de 1997 y durante 1998 se sintieron las secuelas de la crisis financiera en los países asiáticos, sobre todo al registrarse una fuerte disminución de los precios internacionales del petróleo. A fin de cumplir con las metas establecidas en el programa económico para 1998 (déficit fiscal de 1.25% del PIB), se realizaron diversos ajustes al gasto público. La disminución de los precios del petróleo implicó una caída en los ingresos petroleros de cerca de 1% del PIB. Este fenómeno puso de manifiesto la debilidad estructural de las finanzas públicas, pues los ingresos petroleros representan alrededor de un tercio del total de ingresos del sector público presupuestario.¹⁰

La disminución del gasto público afectó la recuperación paulatina que venían registrando sectores como la construcción, que está íntimamente relacionado con los proyectos de inversión pública, y lo anterior tuvo efectos en diversas ramas vinculadas con la construcción. Otros sectores afectados fueron las inversiones al sector energético y de comunicaciones y transportes.

Programas para restablecer el crecimiento sostenido. A fin de hacer frente a los problemas económicos del país, así como al grave deterioro de los ingresos de la población, el Gobierno dio a conocer en 1997 el Programa Nacional de Financiamiento del Desarrollo 1997-2000, (Pronafide) que se propuso lograr un crecimiento económico de más del 5% anual, generar más de un millón de empleos al año, incrementar el nivel real de los salarios, fortalecer la capacidad del Estado para atender las demandas sociales y evitar las crisis recurrentes que se han presentado en los últimos 20 años. Este programa busca abatir rezagos sociales, sobre todo en las comunidades más necesitadas, promover el ahorro privado, consolidar el ahorro público, adecuar a las actuales circunstancias al sector financiero y aprovechar el ahorro externo como complemento del ahorro interno.

⁹ Véanse Banco de México: *Informe anual 1996*, México 1997; y CEPAL, *Panorama Económico de México*, 1997.

¹⁰ Los recortes al gasto programable ascendieron a 0.79% del PIB.

Adicionalmente, el gobierno ha impulsado programas que buscan paliar esos efectos, a través de acciones de cobertura amplia destinada a la población en general, a fin de garantizar el acceso a servicios básicos como educación, salud, seguridad social, capacitación laboral y vivienda, así como superación de la pobreza extrema que afecta a un importante sector de la población.

Rescate financiero. Debido a los problemas en torno a la convertibilidad de los pasivos del FOBAPROA a deuda pública durante 1998 y la creciente cartera vencida que se venía acumulando, el costo de ésta se siguió acumulando. Después de un largo debate en el Poder Legislativo, la deuda del FOBAPROA se consolidó en deuda pública a fines de 1998; el Congreso aprobó también la creación del Instituto para la Protección al Ahorro Bancario (IPAB), el cual se encarga de administrar y vender la cartera que le traspasó el FOBAPROA. Adicionalmente se estableció en 1999 el Programa "Punto Final", último de una serie de mecanismos para apoyar el cumplimiento del pago de los deudores de la banca comercial. Contempla descuentos entre el 45% y el 60% para los diversos tipos de créditos como el hipotecario, empresarial y agropecuario y pesquero.

Las últimas estimaciones oficiales calculan que el saldo de los pasivos brutos del IPAB al cierre de 1999 ascienden a 844 200 millones de pesos (cerca de 89 000 millones de dólares), cifra equivalente a cerca de 20% del PIB.

Blindaje financiero. La ocurrencia de crisis económicas al fin de cada sexenio en las dos últimas décadas, condujo a la presente administración a la formulación de un programa de fortalecimiento financiero, apoyado por diversas instituciones financieras internacionales. El fin es proteger a la economía y al sistema financiero de choques externos e internos de cara a los procesos electorales del año 2000 y al cambio de administración gubernamental.

El Programa de Fortalecimiento Financiero 1999-2000 incluye recursos por 16 900 millones de dólares en forma de líneas de refinanciamiento y comercio exterior provenientes del FMI, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Banco Mundial (BM) y el Eximbank de Estados Unidos, así como 6 800 millones de líneas contingentes al amparo del Acuerdo Financiero de América del Norte (NAFA), lo que hace un total de 23 700 millones de dólares.

El gobierno busca consolidar las reformas que ha venido implementado desde la década de los ochenta –en la segunda mitad de los noventa se avanzó poco– y apuntalar el desempeño macroeconómico posterior a la crisis financiera de 1995. Además, confirma que se seguirán profundizando las reformas estructurales y la descentralización de empresas estatales. Se reconoce que para garantizar el cumplimiento de los objetivos se podrían tomar medidas adicionales y se consultaría al FMI sobre los posibles ajustes que deban hacerse a la política económica.

Se presume que la política económica tenderá a consolidar la estabilidad macro, planteando, para el año 2000, las siguientes metas: crecimiento del producto del 4.5% inflación 10%, déficit en la cuenta corriente 3.2% del PIB, balance fiscal 1% del PIB y una relación de deuda pública a PIB del 27%.

2. Rasgos generales del panorama económico centroamericano

Para el período 1993-1998, Centroamérica registró una tasa promedio de crecimiento en su actividad económica de 4.1%, ligeramente superior al 3.8% del período 1990-1992. El PIB per cápita tuvo un crecimiento de 1.3% para los años del estudio y de 0.9% para el período 1990-1992. (véase el cuadro A3).

El comportamiento de otras variables fue diferenciado. Por ejemplo, la inversión bruta interna creció a una tasa promedio de 3.5%, experimentando tasas negativas en 1996 (-13.2%), una tasa muy baja (1.9%) en 1995, sobre todo provenientes de los menores niveles de inversión realizados en Costa Rica, El Salvador y Guatemala.

La tasa de inflación se mantuvo en promedio para la región en 16.0%¹¹. El déficit fiscal del gobierno central registró un promedio de 4.2%, en gran parte por los niveles de 5.5 y 8.9% alcanzados por Honduras y Nicaragua, respectivamente.

El producto interno bruto regional en 1998, se expandió a una tasa de 4.5% frente a 4.3% del año anterior, similar a los promedios de crecimiento de los períodos 1990-1992 y 1993-1998. A finales del año, el impacto del huracán Mitch determinó que la mayoría de los países de la región no alcanzaran las metas programadas originalmente; no obstante, su desempeño se compara muy favorablemente con la sustancial desaceleración de América Latina en su conjunto.¹²

En contraste con la situación anterior y el efecto del meteoro, el desempeño centroamericano en 1998 fue favorecido por el flujo de inversión extranjera directa, el comportamiento dinámico de las exportaciones no tradicionales y el sostenido esfuerzo mostrado en la formación bruta de capital. De forma desfavorable influyó la reducción de los precios internacionales de los principales productos tradicionales de exportación, las adversas condiciones climáticas en la primera parte del año, producidas por el fenómeno de “El Niño” y la presencia —como se mencionó antes— durante el último bimestre del huracán Mitch que devastó extensas áreas de la región, ocasionando grandes pérdidas de producción y graves daños a la infraestructura económica, sobretudo en Honduras y Nicaragua.¹³

De 1993 a 1997, el Mercado Común Centroamericano (MCCA) percibió ingresos netos en concepto de inversión extranjera directa por más de 3,000 millones de dólares, si se incluye a

¹¹ No se incluye a Nicaragua por presentar promedios de inflación de tres dígitos en los primeros tres años de la década.

¹² Véase CEPAL (1999), *Costa Rica: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998* (LC/MEX/L.373), 4 de marzo; *El Salvador: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998* (LC/MEX/L.371), 15 de febrero; *Guatemala: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998* (LC/MEX/L.370), 4 de febrero; *Honduras: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998* (LC/MEX/L.367), 26 de enero, y *Nicaragua: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998* (LC/MEX/L.372), 3 de marzo.

¹³ CEPAL (1999), *Centroamérica: Evolución Económica durante 1998* (LC/MEX/L.398), 7 de septiembre

Belice la cifra se eleva a más de 3,100 millones de dólares (véase el cuadro A1). Durante 1998 solamente, la región centroamericana percibió importantes flujos de ingresos del exterior por concepto de inversión extranjera directa, alcanzando un monto global superior a los 2,500 millones de dólares, en gran parte debido a la compra de empresas estatales privatizadas de telecomunicaciones y electricidad. Este monto es casi equivalente a la inversión recibida por la región en los cinco años previos. Además con un peso siempre significativo, las remesas de centroamericanos residiendo en los Estados Unidos, continuaron creciendo para llegar a 3,185 millones de dólares, monto 17% mayor al del año anterior.

El valor de las exportaciones al resto de Centroamérica aumentó en 10.5% y en contraste, el valor de las importaciones disminuyó en 5%. La relación entre el valor del comercio intracentroamericano y el valor del comercio total de bienes por el lado de las exportaciones alcanzó un nivel de 18.1% en el período 1990-1992, de 17.5% de 1993 a 1998 y un valor muy similar en la ponderación de toda la década. Esta misma relación por el lado de las importaciones se mantuvo en 11.5% a lo largo de toda la década y en todos los períodos analizados (véase el cuadro A6).

En el desempeño del sector externo en general, influyó en forma significativa el crecimiento de 27.5% en las ventas externas de bienes de Costa Rica, atribuido en gran medida a la empresa Intel, que al iniciar operaciones exportó 1,000 millones de dólares, suma equivalente a dos terceras partes del incremento en las ventas reportado por la región. Asimismo, el valor agregado de la maquila en la región aumentó 14.8%, para situarse en 1,418 millones de dólares.¹⁴ La tasa de crecimiento de valor agregado de la maquila en 1998 está muy por debajo de los promedios entre 20 y 50% alcanzados por cada uno de los países en el período 1993-1998 y 1992-1998 (Véase cuadro el A7).

Cuadro 1

CENTROAMÉRICA Y BELICE: INGRESOS NETOS DE INVERSIÓN
EXTRANJERA DIRECTA, 1990-1997

(Millones de dólares)

Países	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	Total
Costa Rica	163	178	226	247	298	396	427	446	2381
El Salvador	2	25	15	16	23	38	25	...	144
Guatemala	48	91	94	143	65	75	77	84	677
Honduras	44	52	48	27	35	50	91	122	469
Nicaragua	...	1	15	39	40	75	97	173	440
Belice	17	14	16	9	15	21	17	12	121
Total MCCA	257	347	398	472	461	634	717	825	4111
Total MCCA y Belice	274	361	414	481	476	655	724	837	4551

Fuente: CEPAL (1998) La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. Las cifras excluyen los centros financieros.

Parte de la dinámica de las exportaciones se explica por la rápida expansión de la actividad maquiladora en la región, especialmente de Honduras y El Salvador, la contracción del

¹⁴ Ibídem.

96 y la recuperación paulatina en 1997 y 1998, la cual no alcanzó los niveles observados en años anteriores (véase el cuadro A8).

El déficit en cuenta corriente respecto al PIB ha ido disminuyendo gradualmente de 8.7% en 1993 a 4.9%, promediando 5.7% para el período en estudio. Esta situación es particularmente interesante de observar en Honduras que pasó de 9.5% en 1993 a 2.9% en 1998, impulsado por el dinamismo de sus exportaciones en esos años.

En este contexto se puede destacar que en 1998 y a causa del huracán Mitch, Honduras y Nicaragua redujeron sensiblemente su tasa de crecimiento como resultado de las pérdidas económicas del último bimestre del año. A nivel regional, estas pérdidas fueron compensadas por la aceleración del crecimiento de Costa Rica más allá de lo previsto. El principal impacto del huracán se observó en la producción agropecuaria regional. El producto interno bruto (PIB) de este sector se contrajo 7% en Honduras y 1.9% en El Salvador, y redujo en forma marcada el crecimiento en Nicaragua de 8.3% en 1997 a 4.2% en 1998.¹⁵

En materia fiscal, la región continuó aplicando medidas de saneamiento de las finanzas públicas mediante aumentos en la recaudación tributaria y controles del gasto. Sobresale la reducción del déficit del gobierno central de Honduras de 9.9% en 1993 a 3.5% en 1998, y de Nicaragua de 7.3% a 4.5%. Costa Rica hizo un esfuerzo notable al reducir su déficit de 3.9% en 1997 a 3.2% en 1998. En cambio, ese indicador observó un repunte en El Salvador y Guatemala (2.0 y 2.2%, respectivamente).

Todos los países expandieron el crédito interno, principalmente el dirigido al sector privado y elevaron su gasto público en términos del producto. En particular, Costa Rica, Guatemala y Honduras siguieron una política crediticia expansiva durante gran parte del año, en un contexto de baja en las tasas de interés. El Salvador hizo lo mismo con la excepción de 1998, año en el que el crédito interno bajó a 1.7% comparado con 24.7% del año anterior y el crédito al sector privado de 13.2%, fue menor en más de 14 puntos porcentuales al de 1997.

En el último año, la formación de capital a escala regional mantuvo su alto ritmo de expansión (14.3% frente al 15.3% en 1997), en gran medida por el impulso de las inversiones privadas, pero también por el incremento del gasto público en obras de infraestructura productiva y social, principalmente en Guatemala y El Salvador. La inversión se aceleró en Costa Rica y Honduras (22.9% y 19.8%, respectivamente); aumentó 11.8% en Guatemala, en parte por el mayor gasto público destinado al cumplimiento de los Acuerdos de Paz, y se redujo en El Salvador (5.8%). En Nicaragua se registró una fuerte desaceleración (5.7% frente a 16.9% de 1997) motivada por la caída de la inversión pública y el menor ritmo de la privada.¹⁶

En 1988, el panorama ocupacional tendió a mejorar en la región por efecto del incremento del nivel de actividad económica. Asimismo, se presentaron alzas en los salarios reales de casi todos los países.¹⁷

¹⁵ Ibídem.

¹⁶ Ibídem.

¹⁷ Ibídem.

a) Sinopsis de la actividad manufacturera en el período 1993-1998

Durante el período 1990-1998 la tasa de crecimiento del producto interno manufacturero (PIM) de los cinco países que conforman el MCCA fue de 3.9%, tasa prácticamente idéntica a la del crecimiento del PIB para los mismos años. De 1993 a 1998, el PIM fue de 3.8%, similar al promedio de nueve años de la década e inferior al 4.1% decrecimiento del PIB (Véase el cuadro A5).

En 1998, el crecimiento del PIM fue de 6.0%, ligeramente superior a lo observado en 1997. Por segundo año consecutivo, dicho crecimiento fue superior al del producto interno bruto (PIB). En este desempeño industrial influyó la expansión del comercio intrarregional; y particularmente, la expansión de las exportaciones manufactureras (12.8%).¹⁸

Para el período 1990-1998, el crecimiento del PIM de la región fue prácticamente igual al del PIB, lo que sugiere que el sector manufacturero ha perdido liderazgo como motor del desarrollo; destacando al mismo tiempo, un proceso cada vez más acentuado de la terciarización de los servicios.

La política de competitividad industrial de la región en los años noventa, se caracterizó por apoyarse en las políticas de los programas nacionales de desarrollo, bajo un marco de creciente apertura comercial, mayor competencia internacional, desregulación, eliminación de incentivos fiscales y financieros, privatización y orientación al mercado.

Desde la perspectiva del sector privado, hace falta definir una estrategia para el desarrollo productivo e industrial y contar con un contexto macroeconómico favorable, una infraestructura física adecuada, una fuerza laboral alfabetizada y calificada y un marco institucional que ofrezca condiciones adecuadas de funcionamiento del sistema productivo y financiero.

En el debate surgido entre los agentes y las autoridades económicas, por lograr la reconversión industrial y elevar la competitividad, se pueden mencionar los programas nacionales de competitividad de los distintos países, apoyados por el Instituto para el Desarrollo Internacional de Harvard y el Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLACDS) del Instituto Centroamericano de Administración de Empresas (INCAE).¹⁹

En el desempeño por países, es notable que Costa Rica en el período 1990-1992 creciera a tasas superiores al promedio de la industria manufacturera regional, en el período 1993-1998 su desempeño en el PIB manufacturero y global fue menor al promedio regional y terminar igual al promedio, en la ponderación de toda la década. El Salvador en cambio, mostró un desempeño superior al promedio regional en todos los períodos considerados. En 1998 por ejemplo, al igual que Costa Rica superó la tasa de crecimiento del PIM anual del conjunto de países del MCCA (8.0% y 7.2%, respectivamente), debido a que incorporaron en sus registros de producción,

¹⁸ CEPAL (1999), *Centroamérica: Evolución del sector industrial durante 1998* (LC/MEX/R.732), 13 de octubre.

¹⁹ Véase INCAE/CLACDS; HIID, *Centroamérica en el Siglo XXI: Una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible; bases para la discusión sobre el futuro de la región*, 1999.

ciertas actividades de la actividad maquiladora, una de las más dinámicas en la década de los noventa (Véase los gráfico 5 y 6).

Nicaragua y Guatemala registran tasas de crecimiento del PIM menores a los promedios regionales. EL PIM de Honduras fue menor al promedio regional en los primeros años de la década, levemente superior durante los años 1993-1998 y terminar los nueve años de la década con una tasas de crecimiento idéntica a la del promedio regional (3.9%).

El coeficiente de industrialización de la región (participación del PIM en el PIB) fue de 16.9% para el período 1990-1998, muy similar al del período 1993-1998 (16.8%) y tres décimas de punto porcentual por debajo del promedio de 1990-992 (17.1%). El gráfico 3 muestra en 1998 una leve recuperación del grado de industrialización regional con respecto a los últimos dos años; sin embargo, aún no ha logrado alcanzar los niveles observados a principios de la década de los noventa. En general, todos los países, con excepción de Costa Rica muestran un descenso en su coeficiente de industrialización a partir de 1993 y un leve repunte en 1998.

En los gráficos 3 y 4 se refleja el grado de industrialización de los países centroamericanos (Véase también el cuadro A4). En él se observa que el coeficiente de industrialización de Costa Rica varía entre 19.2% y 19.9% con una tendencia a la alza en los últimos años; el de Honduras muestra una tendencia estable en 16.2% hasta 1995 y ascendente a partir de 1995; mientras que el de Guatemala es descendente desde 1990; el de El Salvador es ascendente desde 1997 y el de Nicaragua descendente a partir de 1994. Puede notarse que la gráfica de industrialización de El Salvador es la más similar a la regional (véanse nuevamente los gráficos 3 y 4).²⁰

b) Estructura de la producción y el empleo

Durante todos los años de la presente década, la estructura del sector industrial centroamericano y el coeficiente de industrialización se mantuvo sin cambios importantes (véase el cuadro A4). La rama de productos alimenticios, bebidas y tabaco concentra aproximadamente el 50% del valor de la producción bruta, indicador significativamente superior al promedio de los países con mayores dimensiones económicas de América Latina como México, Argentina y Brasil, y más de tres veces superior al promedio mundial.²¹

La segunda rama con mayor peso fue la de textiles, vestuario y productos de cuero, la cual en promedio representó 11.6% del total del valor bruto de la producción manufacturera entre 1993 y 1998, pero que se considera subestimado por problemas de registros estadísticos en los países de la región.²² El valor de la producción de productos metálicos, maquinaria y equipo se ha mantenido alrededor del 9% de la producción manufacturera.

²⁰ Ibidem.

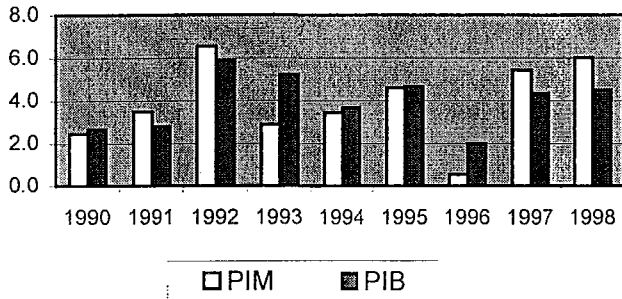
²¹ UNIDO, *Economic integration in Central America: an overview of implications for industrial modernization in the 1990s* (PPD. 240), 13 de abril de 1993.

²² En los cinco países que conforman el MCCA, las cifras de producción y empleo, maquila o empleo de la pequeña y mediana empresa no se encuentran adecuadamente desagregadas y/o reflejadas en las estadísticas oficiales.

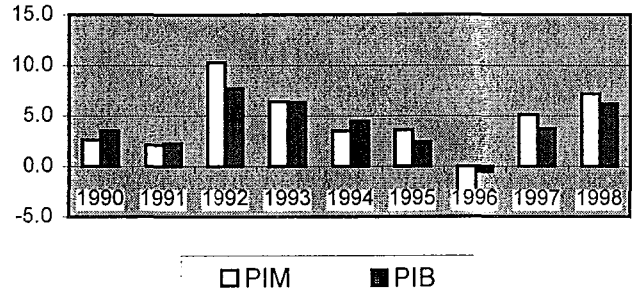
Gráfico 1

Evolución del Producto Interno Bruto (PIB) y el Producto Interno Manufacturero (PIM)
1990-1998

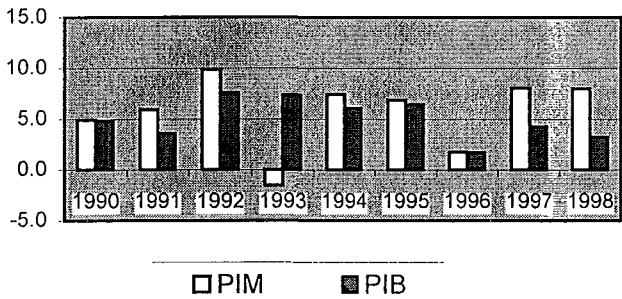
Centroamérica
Tasas de Crecimiento



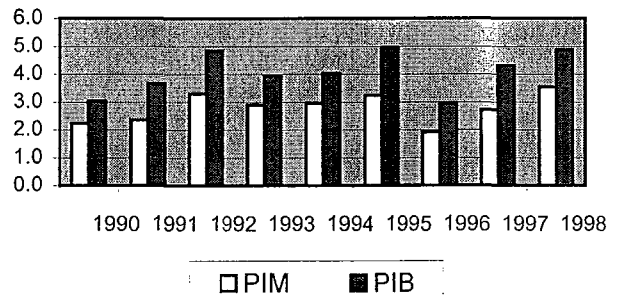
Costa Rica
Tasas de Crecimiento



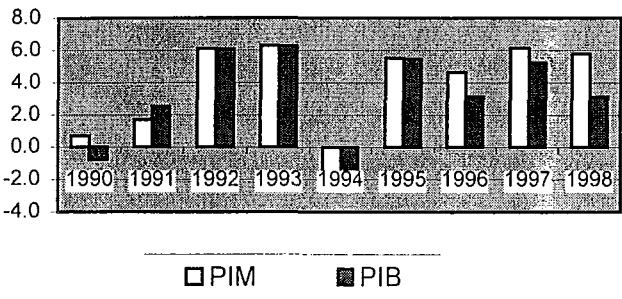
El Salvador
Tasas de Crecimiento



Guatemala
Tasas de Crecimiento



Honduras
Tasas de Crecimiento



Nicaragua
Tasas de Crecimiento

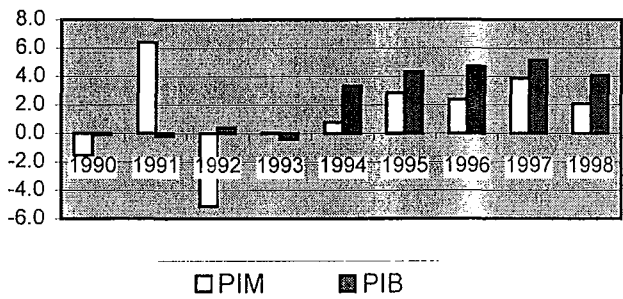
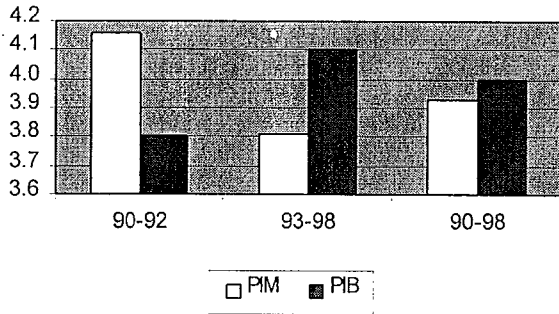


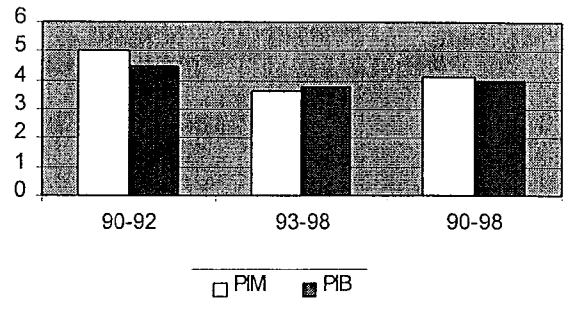
Gráfico 2

Evolución del Producto Interno Bruto (PIB) Promedio y el Producto Interno Manufacturero (PIM) Promedio 1990-1998

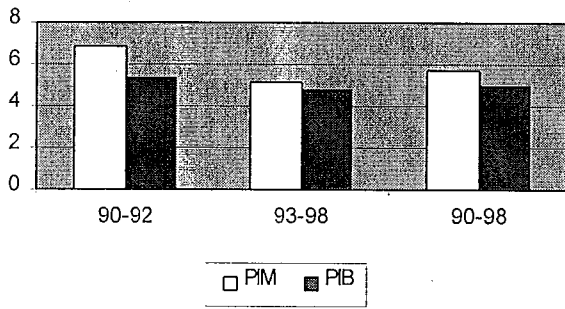
Centroamérica
Tasas de Crecimiento



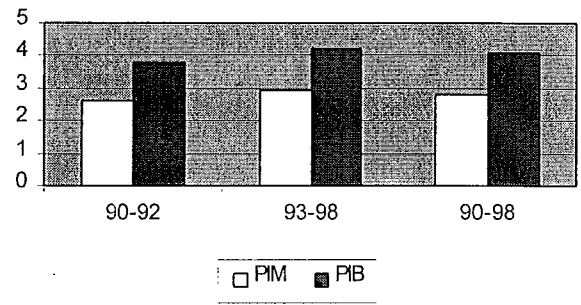
Costa Rica
Tasas de Crecimiento



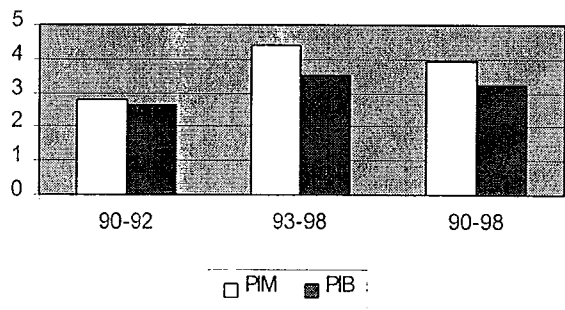
El Salvador
Tasas de Crecimiento



Guatemala
Tasas de Crecimiento



Honduras
Tasas de Crecimiento



Nicaragua
Tasas de Crecimiento

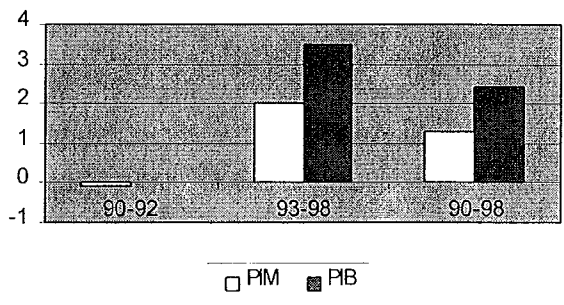
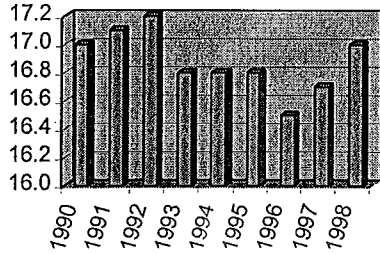


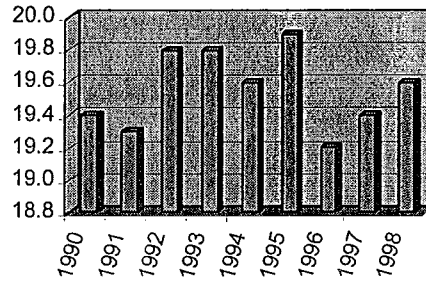
Gráfico 3

Grado de Industrialización (PIM/PIB) para Centroamérica y por País (Porcentajes)
1990-1998

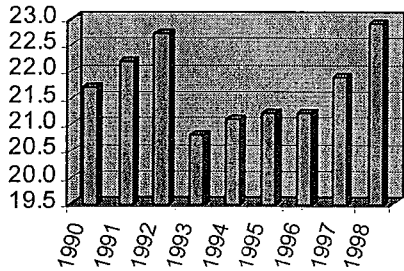
Centroamérica



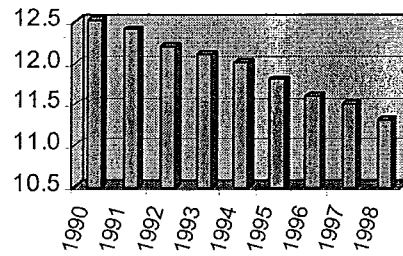
Costa Rica



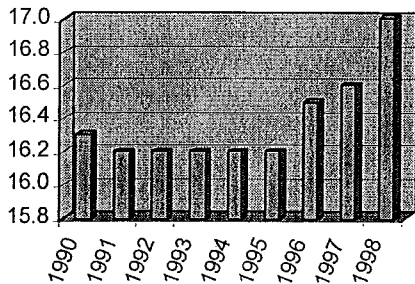
El Salvador



Guatemala



Honduras



Nicaragua

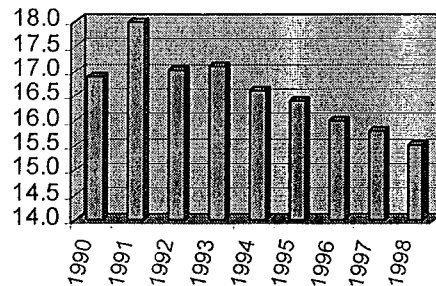
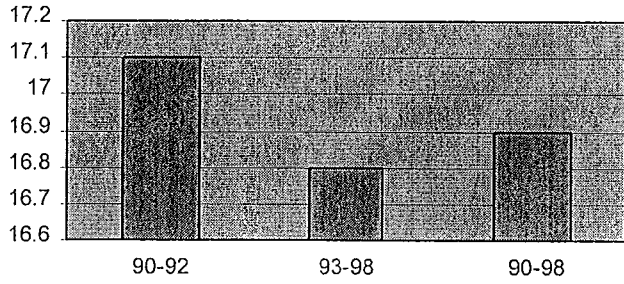


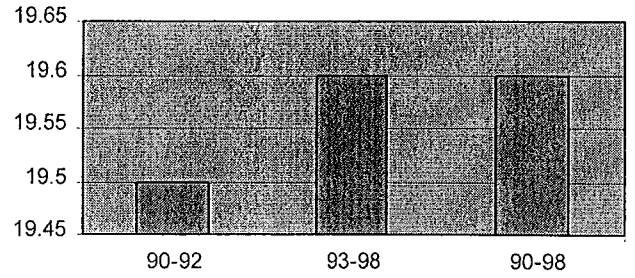
Gráfico 4

Grado de Industrialización (PIM/PIB) Promedio para Centroamérica y por País 1990-1998

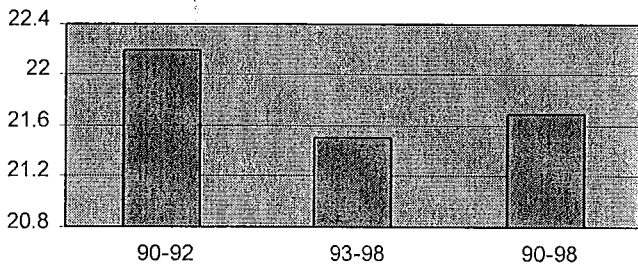
Centroamérica



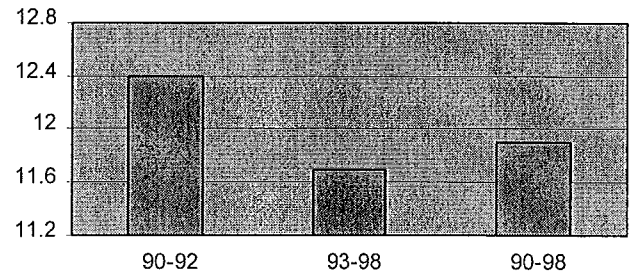
Costa Rica



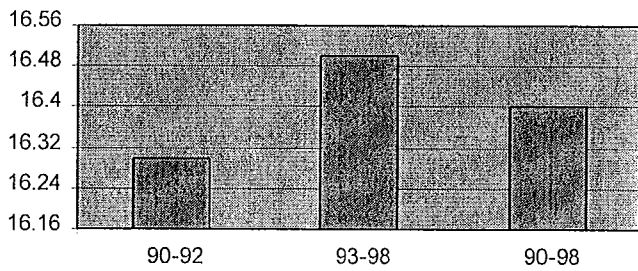
El Salvador



Guatemala



Honduras



Nicaragua

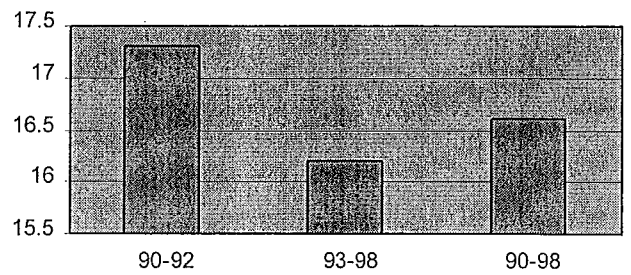
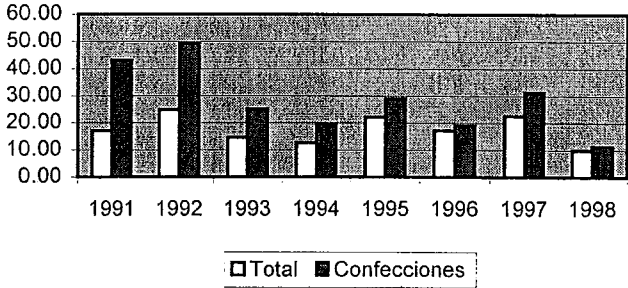
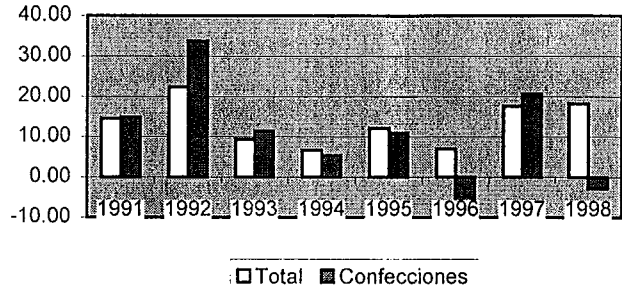


Gráfico 5
Exportaciones de Maquila de Confecciones hacia los Estados Unidos
1990-1998

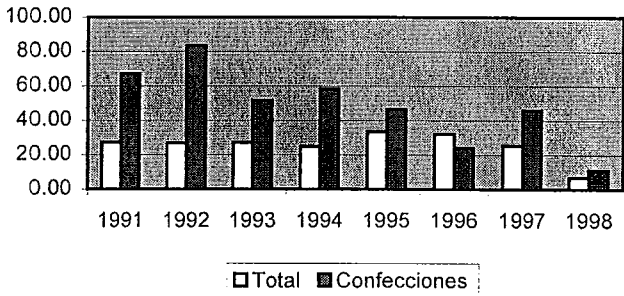
Centroamérica
Tasas de Crecimiento



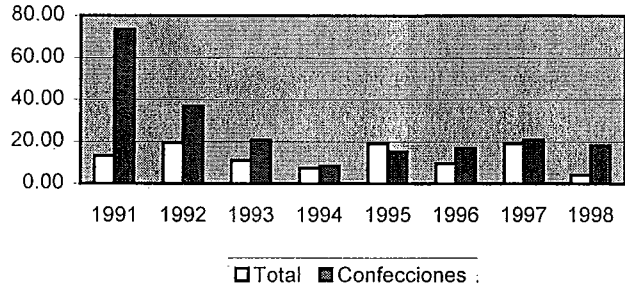
Costa Rica
Tasas de Crecimiento



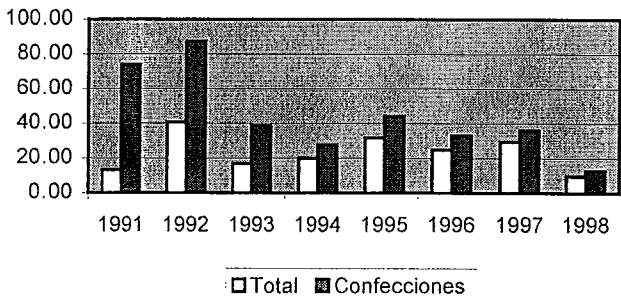
El Salvador
Tasas de Crecimiento



Guatemala
Tasas de Crecimiento



Honduras
Tasas de Crecimiento



Nicaragua
Tasas de Crecimiento

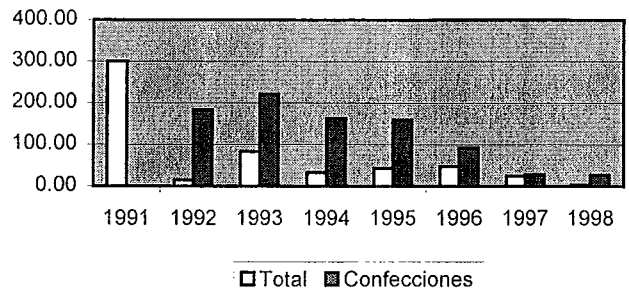
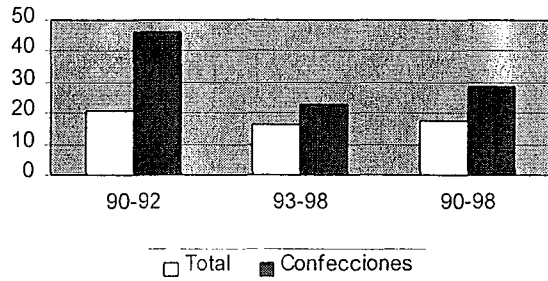


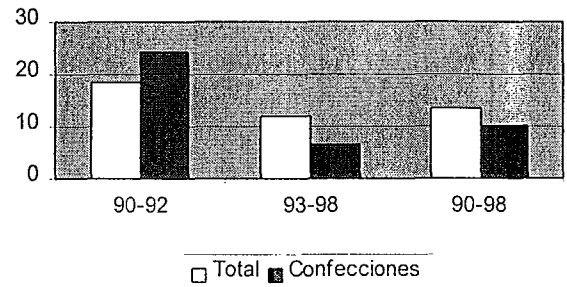
Gráfico 6

Exportaciones de Maquila de Confecciones hacia los Estados Unidos
1990-1998

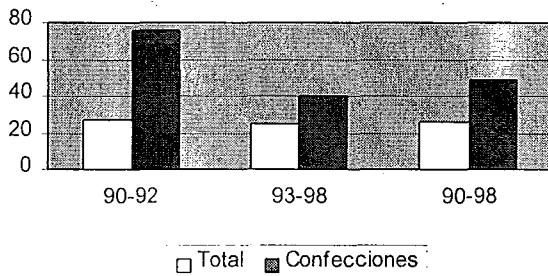
Centroamérica
Tasas de Crecimiento



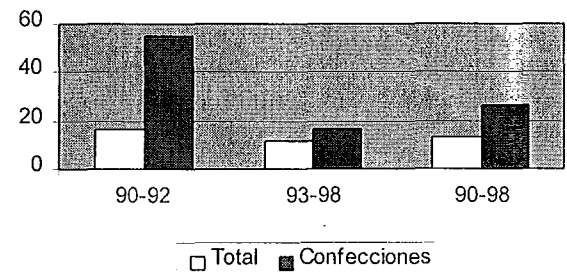
Costa Rica
Tasas de Crecimiento



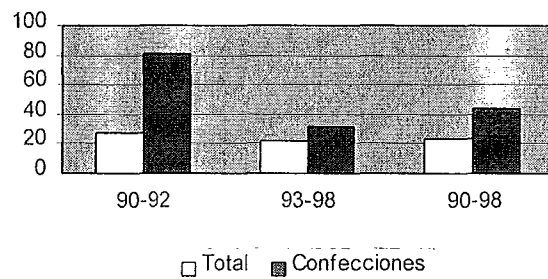
El Salvador
Tasas de Crecimiento



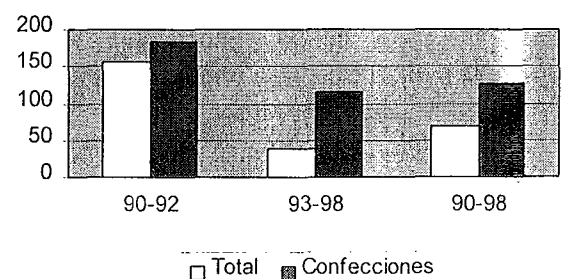
Guatemala
Tasas de Crecimiento



Honduras
Tasas de Crecimiento



Nicaragua
Tasas de Crecimiento



Un aspecto a destacar es el cambio de la tasa de importación de bienes de capital que se redujo en más de 50% durante los años 1993-1998 para El Salvador y Guatemala, si se le compara con las tasas de crecimiento del período 1990-1992. Para Costa Rica se mantuvo en niveles de 13% aproximadamente. Los cambios más notables fueron Honduras y Nicaragua. El primero duplicó sus importaciones de bienes de capital en el período del estudio y el segundo lo cuadruplicó. Gran parte de esta inversión se debió al dinamismo más reciente de la Industria Maquiladora de Exportación (IME) en esos países. Las importaciones de bienes de capital del sector manufacturero estuvieron cercanas al 15% para toda la región.

La contribución del empleo manufacturero en el empleo total fue de 15.5% en promedio para toda la región y se ha mantenido igual a lo largo de la década. No se observan variaciones significativas. A nivel de país, destaca El Salvador, donde el sector manufacturero participó con un 25% en la generación de empleo total del país y se constituyó en el más alto de la región. En menor proporción se encuentra Guatemala (16.9%); Nicaragua (13.8%); Costa Rica (13.2%); y Honduras (11.8%).

Por otra parte, las tasas de crecimiento del empleo total y del empleo manufacturero en la región fueron de 3.7% y de 3.0%, respectivamente. Costa Rica registró una ocupación total similar al promedio regional y cero por ciento de crecimiento en la ocupación del sector manufacturero, lo cual es paradójico si se observa que es el segundo país de la región con el mayor coeficiente de industrialización (19.6%). El Salvador mantuvo la ocupación total y manufacturera por encima del promedio regional en más de un punto porcentual para cada caso; Guatemala registró un crecimiento de 1.7% en la ocupación total y de tan sólo 0.6% en la ocupación manufacturera, ambas tasas por debajo del promedio regional. Honduras y Nicaragua mostraron un desempeño mucho más favorable al igual o situarse por encima de los promedios de la región.

3. El entorno legal-institucional de la industria maquiladora de exportación

a) México

Las empresas maquiladoras han jugado un papel relevante en la generación de empleo y como una fuente de generación de divisas para el país; sin embargo, su articulación y encadenamientos con el aparato productivo nacional ha sido muy escaso o inexistente. En la década de los noventa su fortalecimiento ha sido extraordinario debido al elevado grado de flexibilidad con el que operan y al dinamismo ininterrumpido de la demanda, que proviene fundamentalmente de los Estados Unidos.

El ciclo de las empresas maquiladoras de exportación ha pasado por dos períodos básicos; el primero va de 1964 a 1973, durante el cual se constituye el sector y crece en forma irregular, manteniendo un peso poco significativo en la actividad industrial del país. El segundo, entre 1974 y fines de la década de los noventa, en el que se acrecienta su importancia en los flujos comerciales, el empleo y la inversión. Casualmente, este último período coincide con el ciclo de

reformas económicas emprendidas a partir de 1982, en donde se puede observar una fase de especialización industrial regional acompañada por una diversificación tecnológica.

La industria maquiladora inició especializándose en el ensamble de productos poco sofisticados tecnológicamente (textil, confección), pero hoy opera en un gran número de ramas, siendo las principales la automotriz, la electrónica y eléctrica, textil, autopartes, cuero y calzado, muebles, alimentos, químicos, herramienta y equipo, juguetes y artículos deportivos.

El nacimiento de la industria maquiladora en México se remonta a los años cincuenta, a raíz del reto de una creciente competencia internacional que afrontaba la economía de Estados Unidos (EUA). La ventaja que las compañías norteamericanas habían mantenido hasta entonces, comenzó a declinar con el fin de la Segunda Guerra Mundial. Conforme la industria fue reconstruida en Europa y Japón, las empresas de estos países —sustentadas en una base laboral amplia y de bajo costo— comenzaron a retomar los mercados otrora dominados por los EUA. La respuesta de las firmas estadounidenses comprendió acciones para recuperar la competitividad de sus productos, como: 1) la segmentación de los procesos productivos en las fases intensivas de capital y de mano de obra; 2) la relocalización de las fases intensivas en mano de obra en países subdesarrollados con menores costos laborales; y 3) la modificación del marco legal, que posibilitó las operaciones de ensamble fuera de los EUA.

El desarrollo de la maquila de exportación en México en las décadas de los cincuenta y sesenta fue muy moderado, pero en la primera parte de los setenta se le dio un renovado impulso, con un nuevo marco legal que unificó diversas disposiciones y resoluciones adoptadas desde 1965, lo que permitió la ampliación y flexibilización del ámbito de acción de estas empresas. La industria maquiladora de exportación (IME) gozó de privilegios que prácticamente ninguna industria obtuvo en este período; así, no fue afectada por restricciones a la participación de inversión extranjera directa, constituyéndose en una excepción a la ley. Las transferencias de tecnología entre las compañías en el extranjero y la IME en México no tenían que registrarse, por lo que no estaba sujeta a aprobación del gobierno. Por otra parte, la Ley sobre inversión extranjera posibilitó que las empresas transnacionales (ET), a partir de 1972, pudieran establecerse en cualquier parte del país, con la única limitante de no hacerlo en áreas de alta concentración demográfica o industrial.

En el período 1976-1982 se continuó impulsando un marco legal propicio para el desarrollo de la IME, que buscaba un eslabonamiento mayor con el aparato industrial nacional. Entre los cambios significativos de la reglamentación se encuentra la mención —por primera vez— de la contaminación ambiental como elemento de evaluación para la ubicación de nuevas empresas y la ampliación de operaciones de las ya existentes. En los años ochenta se consideró a la IME como un sector crucial generador de empleo y como un oferente potencial en el mercado interno. En función de estos dos objetivos se expidió en 1983 el *Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación*²³. Al igual que el anterior ordenamiento, éste permitió la venta de hasta un 20% de la producción anual en el mercado mexicano, y contempló con mayor atención la incorporación de un cierto nivel de contenido mexicano en el

²³ Diario Oficial de la Federación, Decreto para el Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación, 15 de agosto de 1983.

producto. Las compañías mexicanas que producían para el mercado interno podrían buscar un programa de maquila para utilizar la capacidad instalada que no se usaba para la exportación.

Durante el período que tuvo vigencia el Decreto de 1983, se inició una nueva etapa de crecimiento de la IME. La fuerte contracción del mercado interno en los años ochenta y la necesidad de orientar la producción hacia el exterior llevó a que el gobierno autorizara programas de maquila por medio de los cuales una compañía podía producir insumos para otra maquiladora para que a su vez se emplearan en un proceso de producción o ensamble. La proximidad geográfica con los Estados Unidos hizo posible la puesta en marcha de procesos *justo a tiempo*, con lo que la operación de las empresas maquiladoras se hizo más eficiente y competitiva.

La diversificación productiva experimentada por la IME mostró que podía cumplir con los propósitos que se había intentado alcanzar en las décadas anteriores, llegando incluso a un punto en donde comenzó a surgir un nuevo tipo de maquiladora basada en un mayor tecnificación²⁴. Con esto, la maquila de exportación adquirió un carácter heterogéneo. No obstante el rasgo distintivo de esta heterogeneidad es que no ha sido dominada por los nuevos procesos tecnológicos, aunque su presencia es significativa sobre todo en las empresas de mayor tamaño de la industria electrónica y la automotriz²⁵.

En la primera parte de los años noventa se emitieron dos nuevos decretos, en los que se profundiza el enfoque promotor y se amplían los beneficios del marco jurídico de la IME a empresas del sector industrial tradicional. Este nuevo enfoque fue resultado de la entrada de México en 1986 al GATT y del fin de las negociaciones del TLCAN en 1993. Las adiciones al Decreto anterior en 1994 abrieron la posibilidad de que cualquier empresa que tuviera como propósito abastecer de materias primas, partes y componentes a la IME, así como a empresas con programas de importación temporal para producir artículos de exportación, podría realizar importaciones temporales y recibir apoyos crediticios especiales de la banca de desarrollo²⁶. Con esta disposición se amplió el marco jurídico que permite que las empresas manufactureras operen bajo el esquema de maquila.

El más reciente ordenamiento legal para la maquila (junio de 1998) reduce sustancialmente los trámites con el objetivo de hacer más expedita la entrada de inversiones y disminuir los costos de operación. Entre los elementos más significativos está la supresión de la obligación de presentar información sobre el monto y valor de las mercancías que importan temporalmente, y la ampliación del plazo de permanencia de las materias primas importadas temporalmente de uno a dos años.

La puesta en marcha del TLCAN inició un calendario de desgravación arancelaria que hará obsoleto en lo general el esquema preferencial en el que operaba la maquila de exportación.

²⁴ Según el CONACYT el 85% del negocio de bienes de alta tecnología (BAT) se desarrolla en manos de maquiladoras y sólo en 1997 México realizó transacciones internacionales de BAT por un monto de 35 829 millones de dólares.

²⁵ Carrillo V., Jorge, (Coordinador) *La nueva era de la Industria Automotriz*, El Colegio de la Frontera norte, México, 1990.

²⁶ SECOFI, Decreto que promueve la creación de empresas comercializadoras de insumos para la industria maquiladora de exportación, Diario Oficial de la Federación, México, 1994.

Aun cuando el régimen arancelario en sí mismo no desaparecerá sino hasta el 1 de enero de 2001, el régimen de maquila de exportación dejará de operar debido a dos tendencias: la reducción de aranceles y una mayor participación en el mercado interno.

Los tratados de libre comercio que México ha firmado con países latinoamericanos han modificado significativamente el potencial de las maquiladoras. La caída de los aranceles al comercio exterior, desgravados progresivamente por el TLCAN, significa que los bienes que las maquiladoras pueden vender en México pueden también ser vendidos en cualquiera de los países latinoamericanos con los que México ha firmado acuerdos comerciales, con lo que de facto se proporciona a estas empresas un mercado adicional para la comercialización de sus productos.

El incremento del monto de la producción que la IME puede vender en el mercado doméstico rompe uno de los elementos de diferenciación de la maquila con las otras empresas, ya que podrán competir utilizando ventajas comparativas que la manufactura tradicional no utiliza. A partir de 1994 la IME puede incrementar sus ventas al mercado nacional a 55% del valor de sus exportaciones del año anterior. Con todo, es necesario reconocer que los permisos solicitados a las autoridades comerciales de México han sido aislados y de poca importancia.

A partir del año 2001 las maquiladoras comenzarán a funcionar bajo las mismas reglas que otras industrias. En los hechos, esto significa que el TLCAN ampliará una modalidad de operación semejante de las maquiladoras a todo el país. Para el sector maquilador significa que a partir del 2001 no pagarán impuestos por la exportación de valor agregado y de las materias primas de origen local. No obstante, para el gobierno federal, la inclusión de las maquiladoras como empresas de manufactura regulares, ampliará el monto de impuestos que se derivarán de la comercialización de sus productos en el país.

El fin del Programa Maquilador está sincronizado para coincidir con las disposiciones relativas a la devolución de impuestos o *duty drawback* entre México con los Estados Unidos y Canadá el 1° de enero de 2001. Los países firmantes del TLCAN tienen tarifas aduanales que facilitan que las empresas eviten el pago de impuestos sobre bienes que son importados, procesados y subsecuentemente reexportados. El objetivo de estas tarifas es el fomento a la producción de bienes exportables que contengan componentes importados. Bajo las disposiciones del *drawback*, los impuestos sobre componentes importados consumidos en la manufactura de productos exportables pueden ser cedidos o descontados, por cualquiera de las partes.

La exención permite a los firmantes del TLCAN sólo reembolsar impuestos sobre las importaciones de terceros países, si son subsecuentemente exportados a otro miembro del tratado. La restricción busca que terceros países, como Corea del Sur o Japón, no utilicen a alguno de los integrantes del tratado comercial como plataforma para exportar a otro de ellos.

El número de establecimientos, el empleo, la inversión y el comercio exterior de la maquila han crecido significativamente en los últimos 15 años, y su ubicación se ha diversificado a otras regiones alejadas de la frontera con EUA. De hecho, los programas de maquila hicieron posible proyectos con inversión netamente extranjera, situación que no era factible fuera de ese programa, por lo que esta condición explica en buena parte el crecimiento de la actividad maquiladora. Con todo, se reconoce que, a partir de la entrada en vigor del TLCAN, muchas

empresas ampliaron sus operaciones de producción compartida en México (el número de maquiladoras se incrementó de 2 405 en 1993 a 4 470 en 1999).

La industria maquiladora de exportación jugó un papel estratégico como amortiguador de la crisis de 1995 y en el restablecimiento del crecimiento a partir de 1996. Considérese, por ejemplo, que, en el período 1993-1998 la inversión bruta fija de toda la economía creció a una tasa de 3.6% en términos reales; en cambio, la inversión fija bruta realizada por las empresas maquiladoras de exportación creció en el mismo período a un promedio anual de 30.4%, acumulando 12 000 millones de dólares, es decir, 11.1% del total nacional.²⁷ La industria maquiladora representa un 45% de las exportaciones totales de bienes y opera característicamente con saldos comerciales positivos (véase el cuadro A2). En la crisis económica de 1995 las exportaciones maquiladoras crecieron 31%, por cual se constituyó en la válvula de escape de una crisis mucho más profunda.

La maquila en México otorga empleo a más de 1.1 millones de personas; es el sector más dinámico en cuanto a generación de puestos de trabajo y se estima que el desarrollo de capacidades de la mano de obra está avanzando, al ser preponderante el ensamble de productos con una sofisticación tecnológica relativamente alta (televisores, computadoras, circuitos impresos, autopartes, entre otros).²⁸

El reto de la industria maquiladora en México es irradiar su dinamismo a otros sectores de la economía. Pese a los esfuerzos que realiza el gobierno para promover encadenamientos de la maquila con industrias locales, los resultados a la fecha son magros. El coeficiente de insumos nacionales (diferentes del trabajo) respecto al total de insumos no llega al 3% (véase el cuadro A2), por lo que hace falta redoblar esfuerzos en este sentido. Actualmente, esta forma de producción constituye un receptáculo muy importante para absorber parte de la creciente fuerza de trabajo del país y constituye un aporte fundamental a la balanza comercial, pero sus efectos multiplicadores serían mucho mayores si se lograra ampliar las conexiones de este circuito con proveedores locales.

b) Centroamérica

La industria de la maquila de exportación en Centroamérica²⁹ surgió a mediados de los años ochenta como consecuencia de la evolución de una serie de factores internos y externos. A nivel interno, jugó un papel crucial el estancamiento y agotamiento del modelo de industrialización mediante la sustitución de importaciones (ISI); y en el externo, la redefinición de la división internacional del trabajo.

²⁷ Mendiola, Gerardo, *México: Inversión en las empresas maquiladoras de exportación en los noventa, mimeo*, CEPAL 1998.

²⁸ Véase Buitelaar, R., Padilla, R. y Urrutia, R., *Centroamérica, México y República Dominicana, maquila y transformación productiva*, Cuadernos de la CEPAL, No. 85, 1999.

²⁹ Elaborado sobre la base de Buitelaar, et al (1999) y Gitli (1997).

La importancia de la maquila se ha incrementado sostenidamente en los últimos años, llegando a generar alrededor de 250,000 empleos directos, lo cual representa entre el 25 y 30% del empleo formal, el 20% sobre el valor agregado de las exportaciones que excluyen la maquila y aproximadamente un 10% del PIB manufacturero.³¹

El auge de la actividad maquiladora se vio impulsado por la adopción de una nueva estrategia de industrialización basada en la promoción de exportaciones de productos no tradicionales hacia terceros mercados, con el fin de disminuir el sesgo antiexportador existente hasta entonces; por las políticas de asociación impulsadas por el gobierno estadounidense; y además, por la reestructuración de la industria manufacturera estadounidense, y en particular la industria de la confección, que se vio gravemente afectada por la alta competitividad de los productos asiáticos. Los productores se vieron en la necesidad de transferir procesos productivos intensivos en mano de obra hacia países vecinos con abundante fuerza laboral y bajos salarios.³²

La industria maquiladora de exportación de Centroamérica se caracteriza por una alta concentración en el sector textil y de confecciones; llegando a representar en 1995, el 80% del total de la misma y destinando más del 90% de las exportaciones hacia los Estados Unidos. Una característica singular de las exportaciones de textiles y prendas de vestir centroamericanas es su alto componente de valor agregado estadounidense, proveniente del trato preferencial arancelario que reciben conforme al esquema de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe cuando son procesadas con materia prima de los Estados Unidos. Este es un argumento que explica el hecho de que los Estados Unidos sean el principal socio comercial de estos países.

Por otra parte, como resultados de las condiciones de acceso preferencial, las exportaciones de la IME poseen una alta competitividad y una gran capacidad de expansión que ha impulsado, la exportación de confecciones centroamericanas a desplazar, a partir de 1990, a las de origen asiático³³. Así, en el período 1990-1995 la exportación de prendas de vestir se incrementó en más de 20 por ciento sobre el total. Por ejemplo, en Costa Rica la exportación de confecciones representó aproximadamente 25% de las exportaciones totales a los Estados Unidos en 1995. En el mismo año, este coeficiente en Guatemala fue de 22.6%. Honduras es el principal exportador de confecciones centroamericanas a los Estados Unidos. En 1995 dicha exportación representó 62% del total de bienes vendidos a los Estados Unidos.³⁴ En el período 1991-1992, la tasa media de crecimiento de las exportaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos aumentó 46.1%, en el período 1993-1998 declinó hasta llegar a 22.5% y en el promedio del período 1991-1998, el crecimiento fue de 28.4%. lo cual evidencia un ritmo de crecimiento menor a partir de 1994 y el cual, no ha logrado recuperar los niveles registrados para los primeros años de la década (véase el cuadro A8). Las características de la IME de Centroamérica, desde el punto de vista del origen geográfico del capital, se observan en el cuadro 2.

³¹ Gitli (1997).

³² *Ibidem*.

³³ CEPAL (1997).

³⁴ *Ibidem*.

Cuadro 2

CENTROAMERICA: ORIGEN DEL CAPITAL Y GENERACION DE EMPLEO
DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA , 1996

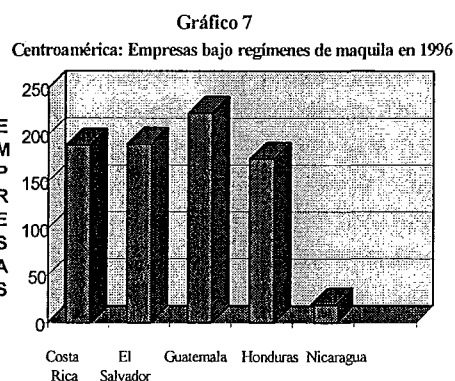
País	Total de empresas	Origen del capital					Empleos
		Nacionales	Estados Unidos	Corea	Otros asiáticos	Diversos	
Costa Rica	189	39 (21%)	113 (60%)	4 (2%)	3 (2%)	30 (16%)	47,972
El Salvador	190	123 (65%)	20 (11%)	16 (8%)	12 (6%)	19 (10%)	42,000 a/
Guatemala b/	220	95 (43%)	20 (9%)	96 (44%)	4 (2%)	5 (2%)	61,800
Honduras	174	56 (32%)	62 (36%)	37 (21%)	17 (10%)	2 (2%)	78,583 c/
Nicaragua	19	3 (16%)	6 (32%)	3 (16%)	6 (32%)	1 (5%)	13,000.
Regionales	792	316(40%)	217(28%)	156(20%)	42 (5%)	57 (7%)	243,355

Fuente: CEPAL (1999) sobre la base de información de PROCOMER, Costa Rica; Ministerio de Economía, El Salvador; GEXPRONT, Guatemala; Asociación Hondureña de Maquiladores, Honduras, y Corporación de Zonas Francas y Banco Central, Nicaragua; en E. Gitli (1997).

a) En 1994 el total de empleos ascendía a 48,821, de acuerdo con las cifras de FUSADES. Otros estudios estimaban que en 1994 las empresas maquiladoras grandes (294 trabajadores en promedio por establecimiento) generaban 50,000 empleos, a los que había que sumar entre 15,000 y 25,000 generados por los pequeños talleres del sector informal, subcontratados por las empresas grandes.

b) Maquiladoras de confecciones

c) En Gitli (1997)



El gráfico 7, muestra el número de empresas por país, hacia fines de 1996. Claramente, Guatemala y El Salvador cuentan con el mayor número de empresas maquiladoras, 190 y 220 (24% y 28% del total), respectivamente. El número de empresas registradas en Costa Rica (189) es ligeramente inferior a las de El Salvador. Honduras presenta el menor número de empresas y el mayor número de empleos generados. En Costa Rica se ha observado un fuerte dinamismo de las llamadas

maquiladoras de “alta tecnología”, donde destaca el caso de Intel, que inició operaciones en los primeros meses de 1998. La primera etapa de instalación generó 2,000 puestos de trabajo y en cinco años la cifra aumentará hasta 3,500. La inversión total oscilará entre los 300 y los 500 millones de dólares, y será la mayor que una sola empresa haya hecho en Costa Rica.³⁵

³⁵ Gitli (1997), pág. 158.

En el plano institucional, en Guatemala se creó a principios de los setenta el Centro Nacional de Promoción de Exportaciones (GUATEXPRO), y se construyó la primera zona franca (ZF) en 1973, como una institución estatal descentralizada. La ZF se orientó principalmente hacia actividades de almacenamiento y reenvío. El esquema no tuvo el éxito esperado, entre otras causas, por la falta de infraestructura y telecomunicaciones.

En Costa Rica, la IME surgió en 1972 mediante la creación de un régimen tarifario especial, otorgado a las empresas dedicadas al ensamble o exportación de productos no tradicionales. Con la Ley de Promoción de Exportaciones (1973) se creó el Centro de Promoción de Exportaciones (CENPRO) y del Régimen de Admisión Temporal, entre otros incentivos. La modalidad de ZF se creó en 1981, mediante la promulgación de la Ley de Zonas Francas Procesadoras y Parques Industriales, que permite como accionistas exclusivos a las instituciones del Estado.

El esquema en El Salvador, se enmarcó en una Ley de Promoción de Exportaciones (1974), con una ZF de propiedad y administración estatal. La zona franca de San Bartolo albergó 14 empresas en 1979, que en conjunto generaron casi 4,200 empleos directos. Actualmente está en desarrollo la zona franca del Pedregal.

Por último, en Honduras se creó el Régimen de Zonas Libres (ZOLI) en 1976, y la primera ZF se instaló en Puerto Cortés, como entidad estatal y bajo la administración de la Empresa Portuaria. En 1979 se permitió la instalación de ZOLI en otras ciudades del país; sin embargo, la actividad no se desarrolló con el dinamismo esperado.

Con el fin de modernizar el marco legal y elevar el dinamismo de la actividad maquiladora en la región y que las exportaciones manufactureras se convirtieran en uno de los ejes principales de desarrollo, en Costa Rica por ejemplo, se modificó el esquema legal e institucional a partir de 1983. En ese año se creó el Programa de Exportaciones e Inversiones de la Presidencia de la República. En el sector privado se creó la Coalición Costarricense de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), para atraer inversión extranjera, principalmente mediante la modalidad de maquila.

En 1996 se creó la Promotora del Comercio Exterior (PROCOMER), como una nueva institución oficial para la promoción de las exportaciones e inversiones. PROCOMER fue resultado de la fusión del CENPRO, la CZF y el Consejo Nacional de Inversiones, tradicionalmente vinculados con el comercio exterior.³⁶

El marco legal en Honduras fue igualmente modificado mediante la introducción del Régimen de Importación Temporal (RIT) en 1984, y en 1987, el Régimen de Zonas Industriales de Procesamiento para la Exportación (ZIP). La atracción de la inversión extranjera hacia las zonas francas ha sido impulsada por la Fundación para las Inversiones y el Desarrollo Económico (FIDE).

En El Salvador en cambio, la participación del capital privado, nacional y extranjero, tanto en términos de propiedad como de administración de las zonas francas, se introdujo en

³⁶ Buitelaar (1999).

1986. A partir de 1990 el funcionamiento de ZF y actividades conexas se regulan por la Ley del Régimen de Zonas Francas y Recintos Fiscales, y se produce una expansión acelerada de la industria maquiladora. La modalidad de "recinto fiscal" permite que cualquier empresa del sector de la industria manufacturera tradicional se convierta en maquila y goce de las exenciones fiscales que ofrece el régimen de ZF. Las ZF coexisten con los "recintos fiscales", que se extienden en todo el territorio nacional.³⁷

En 1982 se creó en Guatemala una nueva institución privada de promoción de exportaciones (GEXPRONT), y en 1984 se logró modificar la legislación aplicable a actividades de maquila. En 1989 se logró la aplicabilidad de un marco legal más completo, se establecieron los regímenes de admisión temporal, devolución de derechos, reposición de derechos para exportadores indirectos, y la reposición con franquicia arancelaria.

En síntesis y en contraste con la maquila en México, la IME en Centroamérica no cuenta con un programa específico de promoción, ya que en el primero, la legislación reconoce y aprueba "el programa de maquila". En Centroamérica, se han atravesado diversos esquemas y modalidades; unas de estancamiento, otras de lento crecimiento y, a partir de los noventa, de crecimiento acelerado. Del recuadro 1 se deduce que, en la época en que surgió la actividad de la maquila, la estrategia de producción en Centroamérica todavía estaba orientada casi en su totalidad al mercado doméstico, lo cual explica el poco éxito que obtuvo la política de promoción de plataformas de exportación, lo cual llevó a la necesidad de emigrar en forma gradual a una nueva política económica, cada vez más orientada al mercado externo.

En resumen, en Centroamérica se distinguen actualmente tres esquemas legales con diferentes combinaciones que amparan la actividad de la maquila: el régimen de ZF, el régimen de admisión temporal y el régimen devolutivo de derechos. Aunque las definiciones legales pueden diferir ligeramente de un país a otro, estos tres esquemas presentan rasgos muy similares y se pueden fusionar en dos modalidades: el régimen de ZF o zonas de procesamiento para la exportación, y el régimen de admisión temporal. La principal diferencia entre estos dos sistemas radica en que la maquila acogida en las ZF se encuentra en áreas extra-aduanales específicas delimitadas, mientras que la segunda abre la posibilidad de transformar de hecho en ZF cualquier planta productiva con actividades de exportación.³⁸

³⁷ Gitli (1997).

³⁸ Buitelaar (1999).

Recuadro 1

**CENTROAMÉRICA: RESUMEN DE LA EVOLUCIÓN DEL MARCO
LEGAL DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA**

Inicial	Actual
<ul style="list-style-type: none"> • La mayoría de las legislaciones contemplaban únicamente programas especiales de fomento a las exportaciones. • Participación exclusiva del capital estatal en la posesión y operación de ZF. • Restricción para instalarse en áreas predeterminadas. • Producir estrictamente para el mercado externo (producción 100% maquiladora). • La inversión extranjera estaba restringida a ciertas actividades de exportación. • Restricción de actividades que se clasificaban como maquila. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distinción entre los regímenes de exportación y los programas especiales que dan sentido a la actividad maquiladora y a las ZF. • Apertura al capital privado para poseer y administrar ZF. • Autorización para radicarse en diferentes partes del territorio nacional. • Aceptación de la modalidad de subcontratación de la producción propia, ya sea parcial o totalmente. • Liberalización y diversificación de la participación de la inversión extranjera en los diferentes programas y modalidades de exportación. • Diversificación de actividades que pueden clasificarse como maquila o que pueden ser admitidas en zonas francas y parques industriales.

Fuente: CEPAL (1999) y sobre la base de información de Gitli (1997).

4. Conclusiones y perspectivas

Después de sufrir en 1995 la peor crisis económica en más de 60 años, la economía mexicana ha venido recuperándose paulatinamente. Buena parte de la rápida respuesta del aparato productivo se debe al importante peso que han adquirido las exportaciones dentro del PIB y al pronto re acceso de la economía a recursos financieros de los mercados internacionales de capital

Se estima que el producto crecerá por encima de 3% en 1999 y que la inflación seguirá a la baja (13%), lo que garantizaría el cumplimiento de la meta oficial, al igual que en el caso del déficit público (1.25% del producto). Se anticipa también una disminución de los déficits comercial y de la cuenta corriente, y se calculan ingresos por inversión extranjera directa cercanos a los 10 000 millones de dólares.

Factores extraeconómicos vinculados a los procesos electorales de julio del año 2000 podrían incidir en el panorama económico. El desempeño satisfactorio de la economía en los próximos meses es crítico, no sólo para reducir la probabilidad de un nuevo episodio especulativo de fin de sexenio, sino también para asegurar tranquilidad política en un ambiente electoral. Con todo, las condiciones de la economía hoy parecen estar correctamente enfiladas para prevenir un desplome en el año 2000.

En primer lugar, las finanzas públicas están cerca del equilibrio y, no obstante la proximidad de las elecciones, se anticipa que la disciplina fiscal se mantendrá. En segundo término, el esquema de flotación del tipo de cambio permitiría, en principio, sortear posibles ataques especulativos contra el peso. Luego, el moderado ritmo de crecimiento que se avizora contribuirá a aligerar las presiones sobre el déficit comercial y, por tanto, sobre la paridad cambiaria. Cuarto, las reservas internacionales del país alcanzan niveles históricos récord; y, quinto, los flujos de inversión extranjera directa mantienen su dinamismo, lo que reduce la vulnerabilidad del déficit de la cuenta corriente.

En síntesis, considerando las adversidades del entorno global, la economía mexicana ha observado un desempeño satisfactorio en los últimos años. Empero, subyacen escollos estructurales que podrían hacerse evidentes en la coyuntura del corto plazo, como son la debilidad del sistema bancario, la heterogeneidad de la modernización del aparato industrial, la fragilidad de las finanzas públicas (altamente dependiente del petróleo y con una baja carga tributaria) y la alta elasticidad producto de las importaciones. Además, quedan pendientes de resolver importantes desequilibrios sociales que se reflejan en los elevados niveles de subempleo y pobreza.

Hacia el corto y mediano plazos la agenda del desarrollo deberá encarar la solución de problemas, vinculados entre sí, que atañen al fortalecimiento de la capacidad del país para sostener un alto crecimiento; en ese sentido se requiere: el restablecimiento de las funciones de intermediación de la banca, la recuperación del ahorro interno, elemento esencial para la estrategia de financiamiento del desarrollo; el robustecimiento de la capacidad de la economía de generar empleos productivos y bien remunerados; la recuperación del ingreso de los asalariados para reactivar la demanda interna, y propiciar el mejoramiento del bienestar de los sectores de pobreza extrema.

En la década de los noventa, la actividad de la maquila de prendas de vestir ha sido fundamental en el mayor o menor desempeño exportador de los países centroamericanos, especialmente en el mercado de los Estados Unidos. En este mercado, las exportaciones centroamericanas de prendas de vestir a los Estados Unidos superaron los 5,000 millones de dólares en 1998, representando cerca del 57% de la estructura de las exportaciones centroamericanas con una participación de mercado en las importaciones de los Estados Unidos de casi 22%.

El crecimiento del sector exportador también se refleja en otros rubros, como por ejemplo en componentes de maquinaria eléctrica y electrónica y, en el caso de México, en la industria automotriz. En todos estos sectores se aprovechan las condiciones preferenciales para acceder al mercado de los Estados Unidos, así como los estímulos creados por las legislaciones nacionales

sobre la maquila. Por este motivo, el avance de los países estudiados en los mercados internacionales se asocia en buena medida a este fenómeno.

Las actividades económicas bajo la clasificación de maquila, se caracterizan por ser etapas de un proceso productivo que se llevan a cabo en países con una oferta de mano de obra barata. Por ende, se refiere a procesos intensivos en mano de obra y con baja especialización. En países como los centroamericanos se continúan aprovechando las facilidades arancelarias específicas en el país emisor e incentivos fiscales en el país receptor.

En general se concluye que para los países centroamericanos existen diferentes maneras de lograr un auge exportador; sin embargo, no todas han contribuido por igual a una estrategia de desarrollo sustentable y equitativo. La evidencia empírica lleva a sostener que sólo cuando el dinamismo exportador se basa en la incorporación de tecnología y en el aumento de la productividad, éste se convertirá en un eje del desarrollo sustentable y de la equidad. El ritmo de crecimiento de la maquila de exportación de prendas de vestir muestra una tendencia de menor dinamismo en años recientes por la mayor competencia internacional, de tal forma que países como Costa Rica, han adoptado opciones alternativas como la industria de alta tecnología para compensar esta pérdida de dinamismo. No obstante, los problemas de encadenamientos hacia atrás y de integración con la industria local persisten y continúan siendo no solamente un desafío teórico, sino también un reto práctico de la política económica.

En el plano institucional se han dado diversos esquemas de apoyo institucional y legal con éxitos relativos, pero sin verdaderas políticas y/o programas de apoyo específico tendientes a eliminar o al menos reducir, el sesgo antiexportador. Los programas nacionales de competitividad se constituyen en esfuerzos importantes pero poco maduros e insuficientemente integrados a las políticas de promoción de exportaciones y comerciales actualmente en curso en la región.

BIBLIOGRAFÍA

Banco de México: Informe anual 1996, México 1997

Buitelaar, R., Padilla, R. y Urrutia, R., Centroamérica, México y República Dominicana, maquila y transformación productiva, Cuadernos de la CEPAL, Núm. 85, 1999.

CEPAL (1996), México: evolución económica durante 1995, LC/MEX/R.560, junio.

----- (1997), Panorama Económico de México

----- (1998), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe

----- (1999), Centroamérica: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998: sus implicaciones para el desarrollo económico y social y el medio ambiente, LC/MEX/L.375, 18 de mayo

----- (1999), Centroamérica: Evolución del sector industrial durante 1998”, LC/MEX/R.732, 13 de octubre.

----- (1999), Centroamérica: Evolución Económica durante 1998, (LC/MEX/L.398), 7 de septiembre

----- (1999), Costa Rica: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998 (LC/MEX/L.373), 4 de marzo.

----- (1999), El Salvador: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998 (LC/MEX/L.371), 15 de febrero.

----- (1999), Guatemala: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998 (LC/MEX/L.370), 4 de febrero

----- (1999), Honduras: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1988 (LC/MEX/L.367), 26 de enero.

----- (1999), México: Evolución económica durante 1998, CEPAL, LC/MEX/L.391, agosto.

----- (1999), México: Informe de la coyuntura económica, tercer trimestre de 1999, LC/MEX/R.741, octubre.

----- (1999), Nicaragua: Evaluación de los daños ocasionados por el huracán Mitch, 1998 (LC/MEX/L.372), 3 de marzo.

Mendiola, Gerardo, México: Inversión en las empresas maquiladoras de exportación en los noventa, mimeo, CEPAL 1998.

OCDE, México 1995, Estudios económicos de la OCDE, París, 1995.

Ros, Jaime, "La crisis mexicana: causas, perspectivas, lecciones," Nexos, mayo de 1995.

SECOFI (1993), Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos

----- (1999), El TLCAN funciona, cinco años, tres países, un mercado.

UNIDO, Economic integration in Central America: an overview of implications for industrial modernization in the 1990s (PPD. 240), 13 de abril de 1993.

Anexo estadístico

Cuadro A.1

MEXICO: INDICADORES ECONOMICOS 1990-1999

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Producto interno bruto a/	5.2	4.2	3.5	1.9	4.5	(6.2)	5.2	6.8	4.8	3.2
PIB por habitante a/	2.5	2.3	1.6	0.1	2.6	(7.8)	3.4	4.9	2.9	
Inflación b/	29.9	18.8	11.9	8.0	7.1	52.0	27.7	15.7	18.6	10.2
Tipo de cambio nominal c/	2.8	3.0	3.1	3.1	3.4	6.4	7.6	7.9	9.1	9.4
Tipo de cambio real c/	2.6	3.0	3.4	3.6	3.7	4.9	6.4	7.6	8.6	
Tasa de interés nominal d/	26.0	16.7	16.9	11.8	20.1	48.7	27.2	18.9	33.7	16.5
Tasa real pasiva de interés d/	9.4	2.2	4.5	7.5	7.9	6.5	7.1	5.3	8.1	n.d.
Empleo (miles) e/	9,361.0	10,022.0	10,175.0	10,076.0	10,071.0	9,460.0	9,700.0	10,444.0	11,261.0	11,701.0
Tasa de desempleo abierto */	2.7	2.7	2.8	3.4	3.6	6.3	5.5	3.7	3.2	2.5
Balanza comercial f/	(882.4)	(7,279.1)	(15,933.8)	(13,479.5)	(18,463.7)	7,088.5	6,530.9	623.2	(7,914.1)	(3,023.0)
Exportaciones	40,710.9	42,687.5	46,195.6	51,886.0	60,882.2	79,541.6	95,999.7	110,431.0	117,459.0	99,079.0
Importaciones	41,593.3	49,966.6	62,129.4	65,365.5	79,345.9	72,453.1	89,468.8	109,807.8	125,373.1	102,102.0
Finanzas Públicas g/	(0.9)	1.8	3.1	0.7	0.2	0.0	0.0	(0.8)	(1.2)	(1.3)
Déficit en cuenta corriente h/	(7,451.1)	(14,646.7)	(24,438.6)	(23,399.2)	(29,661.9)	(1,576.6)	(2,330.4)	(7,448.4)	(15,957.7)	(6,029.0)
Deuda externa i/	106,743.2	117,016.8	116,501.1	130,524.8	139,817.6	165,645.2	157,154.9	160,150.9	160,257.4	160,078.0
Pública	77,770.3	79,987.8	75,755.2	78,747.4	85,435.8	100,933.7	98,284.5	88,321.2	92,294.5	91,055.0
Privada	39.6	12,035.0	15,840.5	23,226.0	25,427.6	26,518.3	26,411.6	45,923.2	43,762.0	47,529.0
Bancaria	13,425.0	18,235.0	18,948.0	23,756.0	25,094.0	20,911.0	19,180.0	16,819.0	15,821.0	15,524.0
Banco de México	6,508.3	6,759.0	5,957.4	4,795.4	3,860.2	17,282.2	13,278.8	9,087.5	8,379.9	5,970.0
Inversión extranjera h/	6,003.7	17,514.7	22,433.9	33,308.1	19,154.7	(188.4)	22,604.0	17,866.7	11,530.3	12,741.0
Directa	2,633.2	4,761.5	4,392.8	4,388.8	10,972.5	9,526.3	9,185.5	12,829.6	10,237.5	5,469.0
De cartera	3,370.5	12,753.2	18,041.1	28,919.3	8,182.2	(9,714.7)	13,418.5	5,037.1	1,292.8	7,272.0
Inversión bruta interna total g/	23.1	19.7	21.6	21.0	22.2	15.4	18.4	21.6	22.3	n.d.
Ahorro nacional bruto g/	20.3	15.7	15.3	15.2	15.2	15.1	18.0	20.0	19.1	n.d.
Ahorro externo g/	2.8	4.0	6.3	5.8	7.0	0.3	0.5	1.6	3.2	n.d.

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del Banco de México, Secretaría de Hacienda e INEGI.

a/ Tasa de crecimiento. Para 1999, al tercer trimestre.

b/ Variación porcentual, diciembre-diciembre. Para 1999, a octubre.

c/ Promedio del periodo, pesos por dólar. El tipo de cambio real corresponde al tipo de cambio nominal deflactado por la relación entre los índices de precios al consumidor de México y EUA, año base 1978.

d/ Cetes a 28 días, fin de periodo. Para 1999, primera semana de noviembre.

e/ Total de trabajadores asegurados al IMSS, promedio anual. Para 1999, agosto.

f/ Millones de dólares. Para 1999 enero-septiembre.

g/ Como porcentaje del PIB.

h/ Millones de dólares, para 1999, primer semestre.

i/ Millones de dólares. Para 1999, a septiembre.

*/ Promedio anual. Para 1999, a agosto.

Cuadro A.2

MEXICO: INDICADORES DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA DE EXPORTACIÓN

(Miles de pesos)

	Número de Establecimientos	Personal Ocupado	Remuneraciones	Valor Agregado	Insumos Nac./ Insumos Tot.(%)
1989	1,655	429,725	3,811,892	7,499,322	1.58
1990	1,703	446,436	5,106,776	9,918,504	1.71
1991	1,914	467,352	6,432,341	12,605,766	1.79
1992	2,075	505,698	8,172,667	14,936,125	1.99
1993	2,114	542,074	9,598,665	17,264,031	1.73
1994	2,085	583,044	11,536,071	20,425,827	1.47
1995	2,130	648,263	16,231,279	33,182,509	1.67
1996	2,411	753,708	24,088,900	49,638,234	2.01
1997	2,717	898,786	34,883,936	70,086,751	2.29
1998	2,983	1,008,031	47,162,575	96,703,531	2.70
1999	3,243	1,080,759	19,114,942	38,726,820	2.93

	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial
	(Millones de dólares)		
1989	12,205	9,328	2,877
1990	13,873	10,321	3,552
1991	15,832	11,782	4,050
1992	18,680	13,937	4,743
1993	21,854	16,442	5,412
1994	26,269	20,466	5,803
1995	31,103	26,179	4,924
1996	36,920	30,505	6,415
1997	45,166	36,332	8,834
1998	52,864	42,557	10,307

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras del INEGI y Banco de México
Para 1999, cifras al mes de abril.

CENTROAMÉRICA: PRINCIPALES INDICADORES ECONÓMICOS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/	PMA 90-92 d/	PMA 93-98 d/	PMA 90-98 d/
Tasas de crecimiento												
Producto interno bruto b/	2.7	2.9	5.8	5.2	3.8	4.5	2.1	4.3	4.5	3.8	4.1	4.0
Costa Rica	3.5	2.3	7.7	6.3	4.5	2.4	-0.6	3.7	6.2	4.5	3.8	4.0
El Salvador	4.8	3.6	7.5	7.4	6.1	6.4	1.7	4.2	3.2	5.3	4.8	5.0
Guatemala	3.0	3.7	4.8	3.9	4.0	4.9	3.0	4.3	4.9	3.8	4.2	4.1
Honduras	-0.8	3.3	5.6	6.2	-1.3	4.1	3.7	5.1	3.0	2.7	3.5	3.2
Nicaragua	-0.1	-0.2	0.4	-0.4	3.3	4.3	4.7	5.1	4.0	0.0	3.5	2.4
PIB por habitante	-0.4	0.2	3.0	2.4	1.0	1.7	-0.6	1.6	1.8	0.9	1.3	1.2
Costa Rica	0.8	-0.3	5.1	3.8	2.1	0.1	-2.7	1.5	4.0	1.9	1.5	1.6
El Salvador	1.3	1.6	5.3	5.1	3.8	4.2	-0.4	2.1	1.1	2.8	2.6	2.7
Guatemala	0.1	0.7	1.9	1.0	1.1	2.0	0.1	1.4	2.0	0.9	1.3	1.1
Honduras	-3.7	0.2	2.5	3.1	-4.1	1.1	0.8	2.2	0.1	-0.3	0.5	0.2
Nicaragua	-3.1	-3.2	-2.6	-3.4	0.2	1.2	1.5	2.0	1.0	-3.0	0.4	-0.7
Inversión bruta interna	-2.5	7.5	27.3	8.0	4.6	1.9	-13.2	10.8	8.9	10.8	3.5	5.9
Costa Rica	4.0	-13.4	42.3	11.9	-3.1	-8.1	-16.6	11.5	22.8	11.0	3.1	5.7
El Salvador	-16.2	17.3	28.1	10.0	14.2	15.2	-22.1	5.8	14.7	9.8	6.3	7.5
Guatemala	-1.3	22.7	29.6	-5.7	1.5	-1.2	-15.0	16.0	-4.8	17.0	-1.5	4.6
Honduras	3.2	17.9	12.4	29.2	7.3	3.0	-5.9	4.5	2.6	11.2	6.8	8.3
Nicaragua	-14.5	15.0	-0.4	-15.1	28.5	21.2	10.2	22.1	6.8	0.0	12.3	8.2
Inflación (diciembre-diciembre)												
Costa Rica	27.3	25.3	17.0	9.1	19.9	22.6	13.9	11.2	12.4	23.2	14.8	17.6
El Salvador	19.3	9.9	19.9	12.1	8.9	11.4	7.4	1.9	4.2	16.4	7.6	10.5
Guatemala	59.6	10.2	14.2	11.6	11.6	8.6	10.9	7.1	7.5	28.0	9.5	15.7
Honduras	36.4	21.4	6.5	13.0	28.9	26.8	25.3	12.8	15.6	21.4	20.4	20.8
Nicaragua	13 490.2	865.6	3.5	19.5	12.5	11.1	12.1	7.3	18.5	4,786.5	13.5	1,604.5
Porcentajes con respecto al PIB												
Déficit fiscal (gobierno central)												
Costa Rica	4.4	3.1	1.9	1.9	6.9	4.5	5.2	3.9	3.2	3.1	4.3	3.9
El Salvador	1.2	3.2	3.3	1.3	0.7	0.5	2.0	1.1	2.0	2.6	1.3	1.7
Guatemala	2.1	0.0	0.0	1.5	1.4	0.7	0.1	0.8	2.2	0.7	1.1	1.0
Honduras	7.2	4.1	6.9	9.9	7.0	4.2	3.8	3.0	3.5	6.1	5.2	5.5
Nicaragua	20.2	7.5	7.6	7.3	10.1	8.8	8.4	5.6	4.5	11.8	7.5	8.9
Millones de dólares												
Saldo cuenta corriente de pagos	-1 663.4	-1 561.0	-2 701.0	-2 705.8	-2 482.5	-2 119.3	-1 718.0	-1 750.0	-2 367.2			
Costa Rica	-494.0	-99.2	-406.8	-679.3	-520.1	-358.1	-266.7	-214.9	-291.0			
El Salvador	-260.8	-212.4	-195.3	-118.2	-17.9	-322.1	-171.6	96.1	-83.8			
Guatemala	-232.9	-183.7	-705.9	-701.7	-700.2	-511.1	-390.8	-634.6	-1 031.8			
Honduras	-186.4	-213.4	-298.2	-327.2	-351.5	-176.8	-189.1	-182.4	-156.4			
Nicaragua	-489.3	-852.3	-1 094.8	-879.4	-892.8	-751.2	-699.8	-814.3	-804.2			
Saldo de la deuda externa t	22 996.5	22 558.8	23 249.0	24 147.2	24 252.7	23 483.9	19 141.3	19 209.5	16 712.4			
Costa Rica	3 923.6	3 991.9	4 055.7	4 011.1	3 818.2	3 888.6	3 375.8	3 290.2	...			
El Salvador c/	2 076.1	2 200.3	2 343.0	1 975.8	2 055.7	2 168.4	2 517.4	2 678.9	2 640.3			
Guatemala	2 703.6	2 613.6	2 520.4	2 322.9	2 643.8	2 935.9	3 033.2	3 209.5	3 535.0			
Honduras	3 577.8	3 440.5	3 537.8	3 850.1	4 040.0	4 242.6	4 120.6	4 029.9	4 264.2			
Nicaragua c/	10 715.4	10 312.5	10 792.1	11 987.3	11 695.0	10 248.4	6 094.3	6 001.0	6 272.9			

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Sobre la base de cifras a precios constantes de 1990.

c/ Se refiere únicamente a la deuda externa pública total.

d/ PMA = Promedio Simple

Cuadro A.4

CENTROAMÉRICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO (PIB) Y
COEFICIENTE DE INDUSTRIALIZACIÓN (PIM/PIB)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/			
	Millones de dólares de 1990											
Total	23 645.9	24 306.8	25 733.4	27 072.3	28 065.4	29 368.2	29 950.6	31 250.0	32 657.2			
Costa Rica b/	5,709.2	5,838.6	6,290.2	6,688.9	6,988.1	7,154.3	7,114.5	7,379.3	7,835.6			
El Salvador	4,800.9	4,972.6	5,347.7	5,741.8	6,089.2	6,478.6	6,589.2	6,867.9	7,087.5			
Guatemala	7,650.1	7,930.2	8,313.9	8,640.5	8,988.9	9,433.8	9,712.8	10,130.2	10,623.5			
Honduras	3,348.2	3,432.0	3,639.9	3,867.8	3,794.7	4,001.9	4,126.6	4,341.6	4,477.1			
Nicaragua	2,137.5	2,133.4	2,141.7	2,133.3	2,204.4	2,299.6	2,407.6	2,530.9	2,633.4			
	Porcentajes											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	PMA 90-92 c/	PMA 93-98 c/	PMA 90-98 c/
PIM/PIB	17.0	17.1	17.2	16.8	16.8	16.8	16.5	16.7	17.0	17.1	16.8	16.9
Costa Rica	19.4	19.3	19.8	19.8	19.6	19.9	19.2	19.4	19.6	19.5	19.6	19.6
El Salvador	21.7	22.2	22.7	20.8	21.1	21.2	21.2	21.9	22.9	22.2	21.5	21.7
Guatemala	12.5	12.4	12.2	12.1	12.0	11.8	11.6	11.5	11.3	12.4	11.7	11.9
Honduras	16.3	16.2	16.2	16.2	16.2	16.2	16.5	16.6	17.0	16.3	16.5	16.4
Nicaragua	16.9	18.0	17.0	17.1	16.6	16.4	16.0	15.8	15.5	17.3	16.2	16.6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ Incluye minería.

c/ PMA = Promedio Simple

Cuadro A.5

CENTROAMÉRICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL Y DEL SECTOR MANUFACTURERO a/
(Tasas de crecimiento)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 b/	1998 c/	PMA 90-92 e/	PMA 93-98 e/	PMA 90-98 e/
CENTROAMÉRICA												
Manufacturas	2.4	3.5	6.5	2.9	3.4	4.6	0.5	5.4	6.0	4.1	3.8	3.9
Producto interno bruto	2.7	2.8	5.9	5.2	3.7	4.6	2.0	4.3	4.5	3.8	4.1	4.0
COSTA RICA												
Manufacturas d/	2.6	2.1	10.3	6.4	3.5	3.6	-4.1	5.1	7.2	5.0	3.6	4.1
Producto interno bruto	3.5	2.3	7.7	6.3	4.5	2.4	-0.6	3.7	6.2	4.5	3.8	4.0
EL SALVADOR												
Manufacturas	4.9	5.9	9.9	-1.5	7.4	6.9	1.7	8.0	8.0	6.9	5.1	5.7
Producto interno bruto	4.8	3.6	7.5	7.4	6.1	6.4	1.7	4.2	3.2	5.3	4.8	5.0
GUATEMALA												
Manufacturas	2.2	2.4	3.3	2.9	3.0	3.2	1.9	2.7	3.5	2.6	2.9	2.8
Producto interno bruto	3.0	3.7	4.8	3.9	4.0	4.9	3.0	4.3	4.9	3.8	4.2	4.1
HONDURAS												
Manufacturas	0.7	1.7	6.1	6.3	-1.8	5.5	4.6	6.1	5.8	2.8	4.4	3.9
Producto interno bruto	-0.8	2.5	6.1	6.3	-1.9	5.5	3.1	5.2	3.1	2.6	3.5	3.2
NICARAGUA												
Manufacturas	-1.5	6.4	-5.1	0.0	0.8	2.8	2.4	3.8	2.1	1.3	2.0	1.3
Producto interno bruto	-0.1	-0.2	0.4	-0.4	3.3	4.3	4.7	5.1	4.0	0.0	3.5	2.3

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Sobre la base de cifras a precios constantes en dólares de 1990.

b/ Cifras preliminares.

c/ Cifras estimadas.

d/ Incluye la minería.

e/ PMA =Promedio Simple

Cuadro A.6

CENTROAMÉRICA: VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL Y SU INCIDENCIA
RELATIVA EN EL COMERCIO TOTAL DE BIENES

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/	PMA 91-92 b/	PMA 93-98 b/	PMA 91-98 b/
Valor de las exportaciones al resto de Centroamérica (Millones de dólares)											
Total	778.6	1 021.4	1 171.0	1 325.8	1 604.9	1 725.1	2 022.8	2 234.8			
Costa Rica	177.6	248.3	268.4	286.6	349.7	384.9	422.1	520.8			
El Salvador	193.7	282.5	322.6	340.4	426.7	455.1	578.4	616.6			
Guatemala	324.0	395.4	417.8	475.0	565.4	578.0	683.4	748.5			
Honduras	32.1	48.2	105.2	139.9	180.8	206.3	213.0	226.9			
Nicaragua	51.2	47.0	57.0	83.9	82.3	100.8	125.9	122.0			
Valor de las importaciones cif del resto de Centroamérica (Millones de dólares)											
Total	810.7	1 102.5	1 165.0	1 419.3	1 547.4	1 565.9	1 974.4	1 880.3			
Costa Rica	151.0	180.8	207.1	231.2	233.0	249.1	294.1	301.8			
El Salvador	241.5	304.6	326.8	450.3	491.5	505.9	578.5	199.2			
Guatemala	156.8	239.7	235.2	292.4	291.4	242.8	411.4	608.0			
Honduras	96.8	150.4	198.8	214.2	290.2	299.6	342.2	354.6			
Nicaragua	164.6	227.1	197.1	231.2	241.3	268.5	348.2	416.7			
Relación entre el valor del comercio intracentroamericano y el valor del comercio total de bienes (Porcentajes)											
Exportaciones fo	17.3	18.8	19.2	18.1	17.3	17.1	17.0	16.6	18.1	17.5	17.7
Costa Rica	11.9	10.4	10.2	9.9	10.0	10.2	9.7	9.4	11.1	9.9	10.2
El Salvador	33.0	47.2	44.1	27.2	25.7	25.4	23.9	25.1	40.1	28.6	31.5
Guatemala	25.0	28.7	28.4	28.2	26.2	25.9	26.3	26.3	26.8	26.9	26.9
Honduras	3.8	5.7	10.5	12.3	12.4	12.7	11.6	11.3	4.8	11.8	10.0
Nicaragua	18.8	21.1	21.3	23.3	15.6	15.1	17.9	19.9	19.9	18.9	19.1
Importaciones cif	10.9	12.1	11.3	12.4	11.6	11.5	12.2	10.0	11.5	11.5	11.5
Costa Rica	6.3	6.1	5.9	6.1	5.8	5.8	5.9	4.8	6.2	5.7	5.9
El Salvador	16.0	16.4	15.2	17.5	14.8	15.7	15.5	5.0	16.2	14.0	14.5
Guatemala	8.5	9.9	9.0	10.5	8.9	7.7	10.7	13.1	9.2	10.0	9.8
Honduras	10.1	14.5	15.4	14.7	17.7	16.3	15.9	14.2	12.3	15.7	14.8
Nicaragua	21.9	26.6	26.5	26.4	24.3	23.2	23.9	28.2	24.2	25.4	25.1

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales y de la SIECA.

a/ Cifras preliminares.

b/ PMA = Promedio Simple

Cuadro A.7

CENTROAMÉRICA: EVOLUCIÓN DEL VALOR AGREGADO
DE LA ACTIVIDAD MAQUILADORA

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/	PMA 93-98 c/	PMA 92-98 c/
Millones de dólares										
Total b/	201.4	321.5	382.4	485.4	978.0	971.6	1 235.1	1 417.7		
Costa Rica	94.5	108.7	116.4	115.8	475.2	378.8	427.2	396.1		
El Salvador	-	42.1	70.1	108.4	173.6	213.5	291.1	339.1		
Guatemala	68.4	96.2	105.5	136.4	166.5	175.6	212.2	284.9		
Honduras	38.5	74.5	90.4	124.8	162.7	203.7	304.6	397.6		
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-		
Tasas de crecimiento										
Total b/	-	59.6	19.0	26.9	101.5	-0.7	27.1	14.8		
Costa Rica	-	15.0	7.1	-0.5	310.4	-20.3	12.8	-7.3	50.4	45.3
El Salvador	-	-	66.6	54.5	60.1	23.0	36.3	16.5	42.9	42.9
Guatemala	89.5	40.6	9.7	29.3	22.1	5.5	20.8	34.3	20.3	23.2
Honduras	-	93.5	21.3	38.1	30.4	25.2	49.5	30.5	32.5	41.2
Nicaragua	-	-	-	-	-	-	-	-		

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifras preliminares.

b/ No incluye a Nicaragua.

c/ PMA = Promedio Simple

Cuadro A.8
CENTROAMÉRICA: EXPORTACIÓN DE PRENDAS DE VESTIR
A LOS ESTADOS UNIDOS

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 a/	PMA 91-92 c/	PMA 93-98 c/	PMA 91-98 c/
Millones de dólares											
Total b/	1 052.4	1 569.2	1 963.1	2 348.2	3 027.0	3 602.3	4 729.9	5 264.1			
Costa Rica	433.3	579.5	645.6	680.4	754.6	700.6	845.2	821.2			
El Salvador	90.4	165.8	251.2	397.8	582.7	721.6	1 052.6	1 170.9			
Guatemala	331.3	453.3	547.1	593.1	683.5	798.1	963.9	1 137.5			
Honduras	196.2	367.2	508.3	648.3	932.2	1 239.8	1 686.2	1 902.5			
Nicaragua	1.2	3.4	10.9	28.6	74.0	142.2	182.0	232.0			
Tasas de crecimiento											
Total	43.1	49.1	25.1	19.6	28.9	19.0	31.3	11.3	46.1	22.5	28.4
Costa Rica	14.8	33.7	11.4	5.4	10.9	- 7.2	20.6	- 2.8	24.3	6.4	10.9
El Salvador	67.1	83.4	51.5	58.4	46.5	23.8	45.9	11.2	75.3	39.5	48.5
Guatemala	73.5	36.8	20.7	8.4	15.2	16.8	20.8	18.0	55.1	16.6	26.3
Honduras	73.9	87.2	38.4	27.5	43.8	33.0	36.0	12.8	80.5	31.9	44.1
Nicaragua	-	183.3	220.6	162.4	158.7	92.1	28.0	27.5	183.3	114.9	124.7

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales del National Trade Data Bank, US Department of Commerce.

a/ Cifras preliminares.

b/ Se refiere a los capítulos 61 y 62, que incluyen prendas de vestir y accesorios.

c/ PMA = Promedio Simple



Este documento fue elaborado por la sede subregional en México de la
Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Dirección postal: Presidente Masaryk No. 29
Col. Chapultepec Morales
México, D. F. CP 11570

Dirección Internet: cepal@un.org.mx
Biblioteca: bib-cepal@un.org.mx

Teléfono: (+52) 5250 1555
Fax: (+52) 5531 1151

Internet: <http://www.cepal.org.mx/>