

NACIONES UNIDAS

COMISION ECONOMICA  
PARA AMERICA LATINA  
Y EL CARIBE - CEPAL



Distr.  
LIMITADA

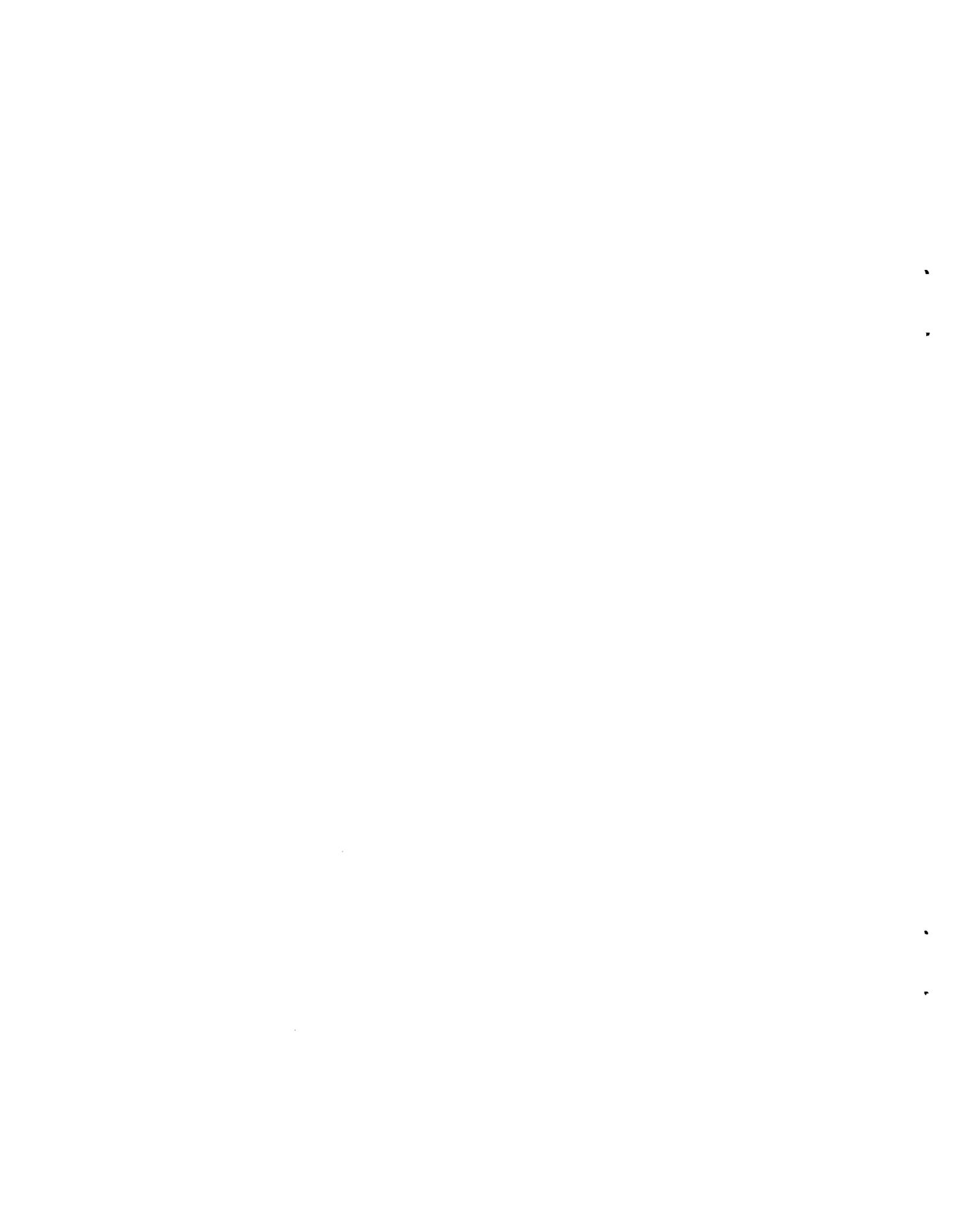
LC/MEX/L.134  
4 de julio de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

---

CENTROAMERICA: ALGUNOS PROBLEMAS DE LA INTEGRACION ECONOMICA.  
OPINIONES DE EMPRESARIOS

Este documento fue elaborado en el marco del Proyecto "Reorientación del Mercado Común Centroamericano", con el financiamiento del Gobierno de Suecia.



## INDICE

	<u>Página</u>
Presentación	1
Reseña de las opiniones obtenidas mediante las entrevistas realizadas	3
I. Percepción del Mercado Común Centroamericano	3
1. Exportadores de productos no tradicionales	3
2. Industriales	4
a) Reactivación	4
b) Reestructuración	10
3. El comercio y otros sectores	13
II. Reforma Arancelaria	15
III. Exportaciones al Mercado Mundial	22
IV. Opiniones sobre otros asuntos	34
<u>Anexo: Empresarios entrevistados</u>	37



•

•

•

•

## PRESENTACION

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), con la colaboración del Gobierno de Suecia, lleva a cabo actualmente el proyecto "Apoyo a la Reorientación del Mercado Común Centroamericano". Este proyecto persigue formular propuestas respecto de la nueva orientación del esquema de integración en Centroamérica, sobre la base de una cuidadosa auscultación entre los actores de la integración. El objetivo principal del proyecto es, por lo tanto, lograr que las propuestas de reestructuración sean viables en virtud de que habrán de apoyarse en el más amplio consenso regional y multisectorial. Para ello, se tiene previsto realizar reuniones de consulta nacionales o regionales, según el caso, en las que participarían representantes de distintos sectores.

Las opiniones resumidas en este documento se recabaron mediante "entrevistas abiertas" que permitieron conocer con alguna aproximación el clima general que prevalece en la región con respecto a la reestructuración del Mercado Común. Cabe señalar que algunos aspectos muy importantes respecto de ese ambiente no se incluyen en este resumen por estar relacionados en forma muy directa con la situación política interna de los países. Cuando alguna opinión o declaración se consideró ilustrativa de un determinado punto de vista o corriente de opinión, se destacó entre comillas. Asimismo, en algunas partes se citaron o insertaron algunas transcripciones de documentos proporcionados por los entrevistados.

Con posterioridad a los testimonios recogidos, ocurrieron diversos acontecimientos importantes. Entre ellos destacan las manifestaciones de Honduras sobre su plena reincorporación al proceso de integración; el acuerdo del Gobierno de El Salvador de modificar unilateralmente el arancel centroamericano de importación, y el acuerdo de los Ministros Responsables de la Integración y del Desarrollo de Centroamérica, aprobado en San Pedro Sula el 5 y 6 de octubre, según el cual se abocarían, el 1 de marzo de 1990, al examen de un proyecto de reestructuración del Mercado Común.

Con diferencias de grado, en todos los países existe hoy día un renovado interés en el Mercado Común, interés que en muchos casos se comparte con el que despiertan las expectativas de exportar a terceros países. En particular, es muy significativo el cambio operado en las actitudes, sobre

todo empresariales, en dos países en los cuales hasta hace muy pocos años se manifestaba bastante escepticismo sobre el Mercado Común.

A mediados de la década de 1980, las actitudes respecto de la integración estaban ostensiblemente influidas por las tensiones políticas prevalecientes en la región, y por la expectativa de que la situación desembocara en acontecimientos mucho más graves, que hubieran oscurecido por completo las perspectivas del Mercado Común. Actualmente en todos los países del área se percibe la influencia de los esfuerzos y acuerdos de los Presidentes centroamericanos por restablecer la paz en la región. Esa es, tal vez, una de las razones de que se esté revalorando el papel de la integración centroamericana. La causa principal, sin embargo, parece residir en que en los años de la crisis del decenio de 1980 el Mercado Común reveló nuevamente sus ventajas, esta vez en forma complementaria con las exportaciones al resto del mundo. Sólo en un país se hizo frecuente referencia a la heterogeneidad política de la región como un factor que entorpecía o desalentaba, en éste y en el resto de los países, el interés de concretar operaciones comerciales.

No obstante algunos progresos alcanzados en el fomento de las exportaciones a terceros países, en los medios industriales se ha constatado la dificultad para abrirse paso a otros mercados. Por esa razón se reciben al presente, con mayor receptividad, las iniciativas tendientes a reestructurar el esquema centroamericano de integración, como instrumento que habrá de estimular la producción regional y facilitar además la penetración en terceros mercados. Las posiciones van desde la simple admisión, en términos generales, de la posibilidad de una reestructuración de este instrumento, hasta posiciones más definidas sobre algún aspecto en particular.

Una apreciación objetiva del nuevo clima permite concluir que no obstante la receptividad que encuentra hoy día la idea de reactivar y reestructurar el Mercado Común, la concreción de acuerdos exigirá todavía un cuidadoso ejercicio de concertación.

RESEÑA DE LAS OPINIONES OBTENIDAS MEDIANTE  
LAS ENTREVISTAS REALIZADAS

I. PERCEPCION DEL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO

Los principales juicios sobre el Mercado Común (su papel y sus perspectivas) se resumen a continuación.

1. Exportadores de productos no tradicionales

No hay incompatibilidad entre Mercado Común y mercados del exterior. Las asociaciones de exportadores no tradicionales están constituidas para convencer a los empresarios de que no vendan sólo al Mercado Común. Con ese fin se están creando oportunidades para que conozcan otros clientes, nuevos mercados, nuevas opciones tecnológicas. Todo esto tendrá repercusiones en el Mercado Común, pues en la medida en que los empresarios sean más eficientes hacia afuera lo serán igualmente hacia adentro.

El Mercado Común es "un mercado interno ampliado". "Nuestra asociación [se dijo en una de las más importantes del área] tiene bastantes asociados que venden al mercado centroamericano (su base principal son éste y el mercado interno)." En otra asociación se manifestó: "Tanto el Mercado Común como el mercado doméstico constituyen una plataforma para salir afuera. Los que exportamos estamos haciéndolo a costos variables marginales. La producción que se coloca en el mercado interno y en el Mercado Común permite recuperar los costos fijos y, en consecuencia, está subsidiando las exportaciones."

El mercado centroamericano es complementario del exterior y viceversa. Esto es válido para los productos de la industria. El caso de los productos agrícolas es diferente; en primer lugar, porque es relativamente poco lo que se intercambia en Centroamérica y, en segundo, porque los países tienden a autoabastecerse, a excepción del mercado de El Salvador en el que Guatemala es tradicionalmente un abastecedor importante. Además, los productos agrícolas generalmente se producen casi desde el principio para exportarlos fuera de Centroamérica.

En cuanto a la reestructuración del Mercado Común, es difícil opinar; no es este el campo en que se trabaja sino en el de las exportaciones a otros países. Tampoco se tiene una idea acerca de "cómo se ven a sí mismas las

asociaciones de exportadores en un Mercado Común reestructurado". No está claro cuál podría ser su ubicación en ese esquema. "Todo depende" de cuál sea este esquema.

## 2. Industriales

Las Cámaras de Industria, y en lo personal diversos ejecutivos industriales, coinciden con las asociaciones de exportadores no tradicionales en que el Mercado Común Centroamericano es propiamente un "mercado interno ampliado", dentro del cual los empresarios pueden moverse libremente y se cuenta con una red de relaciones comerciales. Se trata de un mercado en el que todos sus participantes saben "quien es quien", lo que minimiza los riesgos en las transacciones.

Es necesaria la reactivación del Mercado Común al plazo más corto posible. En este punto hay consenso regional entre los industriales. Lo hubo también al plantearse la cuestión de si el Mercado Común debe reestructurarse. La diferencia entre ambas posiciones es que lo primero se ve como una necesidad inmediata, en tanto que sobre lo segundo la idea es más imprecisa.

### a) Reactivación

La reactivación del Mercado Común tiene un objetivo concreto: volver a contar con un mercado ya conocido que en el pasado permitió el desarrollo de las empresas. Con relación a esto último hay en Honduras distintos criterios:

i) Algunos industriales y banqueros consideran que ahora se está igual o peor que cuando ese país se retiró de la zona de libre comercio (1971) y se implantó el mecanismo de los convenios comerciales bilaterales. Para estos empresarios debe volverse al Mercado Común. Los acuerdos bilaterales son de difícil negociación y dan lugar a que los gobiernos de otros países pongan trabas a algunas exportaciones hondureñas por presión de los competidores locales. Con el retiro de la zona se perdieron economías de escala, pues el mercado interno de Honduras es muy reducido. Uno de los industriales más importantes manifestó: "el paso del Mercado Común a un mercado pequeño, aunque esté muy protegido, me ha costado pérdidas millonarias".

ii) Otros empresarios, por el contrario, han obtenido una rentabilidad halagadora en el mercado interno debido, precisamente, a que éste se encuentra altamente protegido. Por tanto, su éxito empresarial lo vinculan al retiro de Honduras del Mercado Común.

Los industriales de Nicaragua se manifestaron en forma unánime por la reactivación del Mercado Común, pero la participación de ese país se ve imposible sin una previa estabilización económica. Un ejecutivo resumió la posición industrial sobre el particular en los siguientes términos: "Como cuestión previa, Nicaragua debe estabilizar su economía. Con la hiperinflación no se puede producir: cuanto más se produzca más se pierde, pues las utilidades jamás podrán cubrir el rubro de la depreciación. Aquí hay muchos que creen que están ganando, pero lo que están haciendo es comiéndose su capital."

Otro ejecutivo puntualizó: "El problema es la hiperinflación. Se dice que el país no puede permitirse el lujo de continuar operando con tasas reales de interés bancario negativas, pero ¿qué industria puede aceptar una tasa del 24% mensual? La ganancia tendría que producirse en siete días y lo único que se presta a esto es el comercio." Un criterio bastante difundido en el medio industrial es que "hasta ahora las medidas antiinflacionarias que se han tomado resuelven los problemas financieros, pero no el de la producción. Lo que no se ha estimulado es la reactivación productiva. El aparato productivo se ha deteriorado. Si en este momento Nicaragua no tuviera el problema de la deuda a los otros países centroamericanos y el libre comercio volviera a funcionar, no podría la industria nicaragüense competir con los otros países. Las importaciones procedentes de Guatemala o de Costa Rica invadirían el país".

Una personalidad académica, miembro de una asociación representativa del sector empresarial, expuso en forma sistemática la percepción que este sector tiene de la economía de Nicaragua en años recientes. Los principales elementos de esa exposición son los siguientes:

i) Desde el lado de los suministros a la industria, la situación se caracteriza, en primer lugar, por una creciente escasez, debido a la falta de divisas y a la reducción de la asistencia externa y, en segundo lugar, por la falta de flexibilidad en el tipo de insumos que puede adquirir la industria,

en particular de los países socialistas. Esta ausencia se manifiesta en que unas veces los insumos se ajustan muy bien a los equipos con que se cuenta, y otras no.

ii) El rasgo principal de la competencia es que ésta se ha venido reduciendo debido a que se ha incrementado la "mortalidad" industrial (eliminando del mercado a muchas empresas), y se ha reducido el ingreso de productos importados como consecuencia de la falta de divisas.

iii) La tendencia en el mercado interno ha sido que este se reduzca debido a la pérdida del poder adquisitivo de los salarios y a la recesión general de la economía.

iv) La contracción del mercado se acentuó al implantarse el plan de estabilización económica, con el cual se trata de conseguir un ajuste estructural, al mismo tiempo que se estabiliza la economía. Por esta vía se persigue restablecer la competitividad internacional de la industria mediante diferentes señales, por ejemplo, el tipo de cambio. La meta en este caso es ajustar el tipo de cambio real para reorientar la producción hacia el mercado internacional.

v) El tipo de cambio real ha sido oscilante. En ocasiones se modifica el nominal mediante drásticas devaluaciones, con lo cual el tipo de cambio real se recupera, pero otras veces se mantiene fija la paridad nominal mientras los precios se elevan, con lo cual se deteriora el tipo de cambio real. Todo esto significa incertidumbre, implica un riesgo. Y si el riesgo de no saber cuál será el comportamiento futuro del tipo de cambio es muy grande, el empresario puede desistir de llevar a cabo una transacción comercial, aunque ésta tenga buenas perspectivas de rentabilidad.

vi) Los salarios reales también siguen una tendencia a la baja. Esto puede significar una reducción de los costos y, en consecuencia, un alivio para las empresas, pero desde el punto de vista del mercado interno es un desastre.

vii) En materia fiscal es donde el gobierno ha actuado de manera más inteligente, porque ha estado revisando aranceles, ha tratado de que no suba demasiado la carga tributaria y ha estado considerando los costos de internación, que son importantes. Esto alivia los problemas relacionados con la importación, pero no resuelve el problema de cómo reinsertar a la industrias de Nicaragua en el Mercado Común.

viii) La industria ha venido acumulando una serie de debilidades estructurales, como falta de reposición de capital, obsolescencia tecnológica y pérdida de capital humano (se ha ido del país no tanto la gente con capacitación como la que tiene experiencia, y para las relaciones comerciales se necesita cierto tipo de destreza, la cual no se adquiere de la noche a la mañana).

ix) Paradójicamente, algo que ha hecho mucho daño a Nicaragua ha sido la ayuda externa, porque al recibirse grandes cargamentos de productos alimenticios, los precios han caído y se ha desalentado a los productores. La ayuda externa ha sido tan abundante que hizo que el dólar tuviera un precio artificialmente bajo. Se tenían dos mercados cambiarios: el negro, de tamaño reducido, donde el dólar tenía precios muy elevados, y el oficial, en el que el dólar era muy barato. Es algo parecido a cuando se encuentra petróleo; en ese caso hay muchos dólares, el tipo de cambio es artificialmente bajo y, como hay abundancia de dólares, se pueden importar automóviles y muchas otras cosas. Este país llegó a importar 1,000 millones de dólares con una exportación de apenas 300 millones. La diferencia eran donaciones.

x) Hay una señal del gobierno que es bastante clara, y es que necesita reactivar al sector exportador, y para ello está tratando de restablecer la competitividad de las exportaciones. En la industria hay dos tipos de empresas: las que pueden ser competitivas a escala internacional y las que sólo podrían competir en el Mercado Común.

xi) Hay que volver a ver el Mercado Común como lo veíamos hace 30 años. En el sector informal de los países centroamericanos existe hoy día un componente de pequeña industria y otro de pequeño comercio. Las características de industria pequeña son muy similares a las que tenía el sector manufacturero en los años cincuenta. Un esfuerzo de reactivación debería tomar muy en cuenta a la pequeña industria y al pequeño comercio. Las industrias grandes no necesitan de otra cosa que de los macroprecios (el tipo de cambio, la tasa de interés, etc.).

El verdadero potencial está en la pequeña industria y el pequeño comercio; hay ahí un gran potencial de competitividad. Habría que enseñarles a desarrollarla sobre la base de algo, por ejemplo, la diferenciación de sus productos, la segmentación de los mercados, mejoras de la calidad y otras cosas de este tipo, pero más que todo, mediante las

estrategias competitivas; cómo entrar, por ejemplo, al mercado de otros países centroamericanos con un cierto tipo de calzado, con destino a un determinado segmento de la población, que para el caso podrían ser las mujeres, pues sin una estrategia adecuada, los productores tropezarían de buenas a primeras con las grandes empresas de calzado, y no podrían competir.

En su exposición ante los Presidentes de Centroamérica, reunidos en Esquipulas, Guatemala, la Federación de Cámaras Industriales de Centroamérica (FECAICA) manifestó que actualmente se aprovecha el 55% de la capacidad industrial instalada. "La reducida dimensión de los mercados nacionales de cada uno de los países no hace viable la utilización del 45% de la capacidad instalada ociosa, por lo que resulta indispensable la reactivación del Mercado Común Centroamericano." <sup>1/</sup>

A juicio de la Cámara de Industria de Guatemala: "... uno de los primeros pasos que se debería dar es la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias, que de uno u otro tipo las tenemos vigentes los países centroamericanos". <sup>2/</sup>

Por otra parte, la Cámara de Industria de Guatemala opina que el comercio intracentroamericano se mantiene y crece, pese a los obstáculos, debido a "la gran dependencia que existe entre algunos de nuestros países, así como por el hecho de que el mercado centroamericano, después del nacional, es el mercado lógico de la producción centroamericana y, por otro lado, a las facilidades que existen entre las operaciones que normalmente realizan entre sí compradores y vendedores centroamericanos". <sup>3/</sup>

A este respecto hay consenso en la región en considerar el problema de los pagos como el principal obstáculo para la reactivación del Mercado Común. Los empresarios de El Salvador y Guatemala manifestaron completa satisfacción en que, con base en el Acuerdo de Tela para el Fortalecimiento de las Relaciones Económicas y Comerciales entre las Repúblicas de El Salvador, Guatemala y Honduras (1987), se vienen usando monedas nacionales en el intercambio.

---

<sup>1/</sup> Federación de Cámaras Industriales de Centroamérica, Exposición a la Reunión de Presidentes de Centroamérica, Esquipulas, Guatemala, 24 de mayo de 1986.

<sup>2/</sup> Memorándum de la Cámara de Industria de Guatemala a los Directores de la FECAICA, 7 de septiembre de 1989, pág. 3.

<sup>3/</sup> Ibidem, pág. 2.

Las formas y los plazos se convienen directamente entre los empresarios de El Salvador y Guatemala. La participación de los bancos centrales es mínima; se limitan a registrar las exportaciones e importaciones con fines estadísticos. Aunque el Acuerdo de Tela incluyó el dólar de los Estados Unidos y los Derechos de Importación Centroamericanos (DICA) entre los medios de pago elegibles para el comercio de bienes entre los países suscriptores, la regla general ha sido efectuar los pagos en colones salvadoreños y quetzales guatemaltecos, y sólo en menor proporción mediante dólares.

La Cámara de Industria de Guatemala opina: "Acción de primordial importancia ... representa la agilidad de pagos que debe existir en el área centroamericana; el comercio entre Guatemala y El Salvador es un ejemplo de lo anterior ...; desearíamos que el Consejo de Directores (de la FECAICA) emitiera una resolución en el sentido de que se haga efectiva la decisión adoptada por los gobiernos en la reunión de Tela, en el sentido de que se le dé prioridad a los pagos en monedas nacionales, sin que intervengan los Bancos Centrales si no es en calidad de observadores del comercio que se celebre entre nuestros países con el único objeto de levantar estadísticas de dicho comercio." 4/

No obstante que Honduras es parte del Acuerdo de Tela, las transacciones con El Salvador y Guatemala no se han realizado en la forma indicada debido, en opinión de algunos empresarios, a cierto grado de incertidumbre en cuanto al manejo de los tipos de cambio del lempira hondureño.

Los empresarios hondureños manifestaron irritación por la política cambiaria de su país. Consideran que el tipo oficial del lempira hondureño está sobrevaluado y le resta competitividad a las empresas. Las materias primas las tienen que comprar en el mercado paralelo. No se juzgaba posible una devaluación hasta después de las elecciones generales de noviembre de 1989.

El intercambio entre Costa Rica, por una parte, y El Salvador y Guatemala, por la otra, se opera a través de una "minicámara de compensación" en los términos de los convenios de pago bilaterales firmados para el efecto. Con Nicaragua se siguen tres vías alternativas: la operación de una "minicámara de compensación", el pago en dólares o el trueque.

---

4/ Memorándum de la Cámara de Industria de Guatemala..., op.cit., pág. 3.

A juicio de la Cámara de Industria de Costa Rica, el intercambio se habría facilitado mediante el uso de los Derechos de Importación Centroamericanos (DICA), cuya creación se aprobó regionalmente en 1987. La Cámara participó con mucho interés en su creación pero, después de haber firmado el convenio respectivo, el Banco Central de Costa Rica no puso en vigor el acuerdo por temor a acumular documentos de pago que no pudiera negociar pues, con excepción de Costa Rica, los demás países no cuentan con mecanismos de negociación de títulos-valores.

La crisis económica de los años ochenta ha reforzado la presencia de los bancos centrales, pues las principales restricciones al intercambio comercial son de tipo cambiario.

Una opinión generalizada en los círculos empresariales es que los bancos centrales han desplazado a los ministerios de economía en lo que concierne al comercio intracentroamericano. En algunos países se manifestó disgusto por los procedimientos y la incrementada injerencia de los bancos centrales, lo que a juicio de los empresarios imprime mucha lentitud a las transacciones (autorizaciones para importar materias primas, operaciones de pagos comerciales, etc.). De acuerdo con este criterio, los bancos centrales han entorpecido los acuerdos interempresariales. Un importante líder empresarial opinó que: "El principal problema es el de los pagos. El deseo de comerciar en el Mercado Común siempre ha existido. Los que han acabado con el Mercado Común han sido los gobiernos o sus bancos centrales."

Casi no hubo referencias al apoyo que se negociaba por entonces con la Comunidad Europea para restablecer el funcionamiento de la Cámara de Compensación Centroamericana. Al parecer no se tenía información adecuada sobre el particular. <sup>5/</sup>

#### b) Reestructuración

La idea de la reestructuración del Mercado Común la acepta la generalidad de los empresarios, pero mientras la reactivación se percibe como una necesidad inmediata y concreta, la reestructuración es un paso cuya conveniencia se advierte en la mayoría de los casos en forma intuitiva. El Mercado Común debe cambiar: en esto hay consenso regional, pero la forma

---

<sup>5/</sup> El acuerdo con la Comisión de las Comunidades Europeas se suscribió con posterioridad al periodo en que se realizaron las entrevistas.

concreta de un nuevo esquema es algo sobre lo que no se ha pensado todavía. Un ejecutivo industrial guatemalteco manifestó: "En cuanto a la reestructuración del Mercado Común Centroamericano deberá tenerse en cuenta que cuanto más sofisticado sea, tanto peor. Es preferible un esquema sencillo."

Hay unanimidad en la conveniencia de dar en el futuro mayor participación a la empresa privada. En el marco de la crisis de los ochenta, el sector privado ha encontrado siempre formas de mantener el intercambio y hay buenas experiencias en materia de acuerdos interempresariales. "¿Habrà en el futuro libre comercio irrestricto?, se preguntó un ejecutivo costarricense. Eso depende. Si Costa Rica, en virtud de que tiene más avanzado su ajuste estructural, es más competitiva que los demás países a partir de los noventa, seguramente éstos tratarán de poner restricciones so pretexto de defender su balanza de pagos. Frente a lo anterior, la solución sería dar mayor libertad a los empresarios para concertar acuerdos. Si una empresa quiere adquirir un producto y la firma exportadora acepta las condiciones de pago, la operación se lleva a cabo y se acabó. Esto es lo que se ha visto entorpecido tradicionalmente por la intervención de los bancos centrales y de los ministerios de economía. Sin embargo, se ve difícil que se llegue a operar sin trabas a base de acuerdos interempresariales."

La idea de la reestructuración del Mercado Común va asociada, en los círculos industriales y comerciales, al restablecimiento del libre comercio. En Honduras, sin embargo, el libre comercio parece ser atractivo sólo para los industriales más importantes, no así para los industriales que se han beneficiado de operar en un mercado pequeño pero altamente protegido. Aun en el primer caso, hubo manifestaciones de que el regreso al libre comercio tendría que estar acompañado de firmes garantías de que no se restablecerían las restricciones. Parece predominar la posición expresada por algunos empresarios de que: "De primas a primeras Honduras no puede aceptar la vuelta al libre comercio irrestricto. Necesita un tratamiento preferencial o algún mecanismo que compense sus desventajas en el Mercado Común."

El III Congreso de la Cámara de Industria de Guatemala en sus "Conclusiones y Recomendaciones" planteó que "tanto a nivel privado como a nivel del sector público se hagan todos los esfuerzos posibles para reintegrar a Honduras al proceso de integración económica".

El punto de vista de los industriales de los cinco países es que Honduras debe reintegrarse plenamente al Mercado Común, y en este sentido la Federación de Cámaras Industriales de Centroamérica (FECAICA) acordó, en abril de 1989, que era necesario explorar las vías para tal reincorporación.

Los empresarios industriales de Nicaragua opinan, sin excepción, que este país necesitará recibir un tratamiento preferencial por cierto tiempo, pues en las condiciones actuales de la economía nicaragüense no les es posible participar en un sistema de libre comercio. Se ha perdido competitividad casi por completo. Una de las pocas excepciones parece ser la industria de sosa cáustica. La visita a la planta reveló una franca recuperación en el último año. Hay recuperación de las exportaciones de algunos materiales para construcción (lámina, etc.) en los que Nicaragua ocupaba la principal posición exportadora en el Mercado Común en el pasado.

El señor Jaime Rosenthal Oliva, Designado a la Presidencia de la República en el gobierno hondureño que concluye su período el presente año, y una de las más destacadas personalidades del sistema financiero y del sector empresarial de Honduras, hizo en el presente año las declaraciones que a sugerencia de algunos ejecutivos de ese país se resumen en seguida:

i) Hay que ser realista "y comprender que los cinco pequeños mercados centroamericanos no podrán desarrollarse si no logran una verdadera integración económica";

ii) "... tenemos que comprender que los pequeños mercados protegidos donde prolifera una gran cantidad de industrias ineficientes, sin capacidad de generar recursos para la inversión, sin capacidad para tener un verdadero valor agregado, sin capacidad para integrarse, no pueden seguir existiendo si estamos hablando de una Centroamérica capaz de competir en el mercado mundial";

iii) "Para poder tener acceso a un mercado mundial, debemos contar con capacidad productiva para suplir competitivamente un mercado interno, porque nunca se ha visto que se desarrolle una industria para exportar únicamente. Las industrias se desarrollan para servir el mercado interno, para ir aprendiendo de los errores y mejorar su eficiencia y su productividad."

iv) "Lo que fracasó no fue la integración sino "las técnicas y las tácticas" que se emplearon; se fracasó por falta de experiencia y a base de exenciones fiscales, por lo que se dio lugar a una industria ineficiente. Los fracasos servirán para comprender cómo debe hacerse la integración."

v) "La integración económica puede servir también para hacer más eficientes a los gobiernos, para mejorar las relaciones con el pueblo, lograr una democracia más funcional, para conseguir un retroceso en los gastos de seguridad." <sup>6/</sup>

En la misma oportunidad en que se hicieron las declaraciones anteriores, el señor Edwin Rosenthal, Presidente de la Asociación Nacional de Industrias de Honduras (ANDI), declaró: "Nuestra posición es que el mercado centroamericano es de suma importancia porque durante dos décadas ayudó al sector industrial a desarrollarse." Agregó que las bases anteriores del Mercado Común no podrán ser las del futuro, "pues ningún país debe incentivar a otro".

### 3. El comercio y otros sectores

En las Cámaras de Comercio fue criterio generalmente compartido que el Mercado Común rindió buenos resultados en el pasado, pero se manifiestan en contra de la protección arancelaria que se brindó a la industria. Los círculos comerciales están por un Mercado Común con aranceles centroamericanos bajos. En estas condiciones, la libre competencia de productos regionales e importados sería la que pondría fin a los problemas del libre comercio, pues se intercambiarían solamente los bienes más competitivos.

Para una de las más importantes Cámaras de Comercio, la cuestión central es reducir la protección a la industria; se manifestó por una reducción rápida y drástica de los aranceles, a fin de crear una economía de libre mercado en la que participen solamente las empresas que tengan la competitividad indispensable. Se argumentó que si así fuera no habrían motivos para que las empresas presionaran a los gobiernos a implantar restricciones y otras medidas que han hecho tanto daño al Mercado Común. En contraste con lo anterior, otra Cámara de Comercio manifestó que, si bien los aranceles deben reducirse, la desgravación debe hacerse en forma gradual.

En una de las Cámaras se manifestó que, debido a la protección recibida, la industria no es capaz de exportar a terceros países sin incentivos, a lo que algunos empresarios industriales contraargumentaron que en los países

---

<sup>6/</sup> Discurso al inaugurar una reunión de la Federación de Cámaras Industriales de Centroamérica (FECAICA) en San Pedro Sula, Honduras, el 24 de abril de 1989.

desarrollados las exportaciones manufactureras reciben toda clase de apoyo gubernamental.

El principal problema actual del Mercado Común es el político, se manifestó en una de las Cámaras. El problema político es también el principal obstáculo para la reestructuración del Mercado Común. Si se restablece la paz y se recupera la capacidad de pagos, Nicaragua debe formar parte activa del Mercado Común. Lo mismo debe decirse de Honduras, cuyo problema es el de los acuerdos bilaterales. Para dicha Cámara, el Mercado Común entrará a la normalidad en el largo plazo, dado el deterioro existente.

En las Cámaras de Comercio fue criterio ampliamente compartido que el contrabando ha llegado a constituir un problema de grandes proporciones que de no contrarrestarse causará daños irreparables al Mercado Común. Un ejecutivo comercial manifestó: "para la industria es más perjudicial que una reducción de aranceles". Otro comentó que algunos empresarios no han opuesto resistencia a una reducción radical de los aranceles "porque ya enfrentan la competencia de productos que no han pagado impuestos debido a que ingresan al país de contrabando".

A juicio de diversos ejecutivos de asociaciones de exportadores agrícolas tradicionales (café, azúcar, carne, etc.), el Mercado Común causó daño a la región, pues elevó los aranceles y, en consecuencia, encareció muchos bienes que es necesario importar y son indispensables para la agricultura. "Se creó una sobrecapacidad industrial y una industria ineficiente que ha vivido de las divisas que genera la agricultura", declaró uno de aquellos ejecutivos.

En fecha reciente, la cuestión ha sido debatida públicamente y, en opinión de los círculos industriales, es la agricultura la actividad que más incentivos ha recibido. Se argumenta que para ser más competitivas, las industrias que insumen productos agrícolas necesitan que la agricultura produzca con mayor eficiencia, a fin de reducir costos y precios, que a la fecha se consideran elevados.

## II. REFORMA ARANCELARIA

La modificación del Arancel Externo Centroamericano constituye uno de los temas centrales de la agenda empresarial. Las Cámaras de Comercio son partidarias de una reducción de los aranceles, incluso muy drástica, en opinión de una de las Cámaras más importantes. La posición de los industriales tiene características propias en cada país, en razón de las distintas situaciones nacionales en que se plantea la reducción arancelaria.

En una de las Cámaras se dijo: "Integración y reducción de la protección arancelaria deben tratarse conjuntamente. Si la reducción de los aranceles no es regionalmente uniforme se distorsionará la competencia, y se dará lugar a que los países impongan medidas compensatorias u otras medidas que, en definitiva, debiliten la integración centroamericana. Las presiones del Banco Mundial atentan contra la integración."

En opinión de los ejecutivos de una Cámara de Industria "hay cinco criterios para llevar a cabo la desgravación arancelaria; en la práctica, lo que viene ocurriendo es que en las reuniones para revisar el Arancel (de conformidad con el acuerdo respectivo del Consejo Arancelario) todo aquello en lo que no hay acuerdo pasa a la segunda sección del Arancel "para su discusión posterior", lo que equivale a aumentar de hecho el número de rubros no equiparados". Un Viceministro puntualizó: "De hecho hoy día hay cinco aranceles en Centroamérica."

Sobre el tópico de la revisión arancelaria se extendieron ampliamente los empresarios industriales. En Honduras, los industriales fuertes manifestaron estar de acuerdo en considerar la rebaja de las tarifas, pero quisieran definir una posición hasta después de haber conseguido la devaluación del lempira a su nivel actual en el mercado libre, a fin de poder recuperar competitividad en el Mercado Común. En Nicaragua, el serio deterioro de la economía induce a ver la revisión arancelaria como un problema en el que tienen por ahora poco que decir. En Costa Rica y Guatemala, las opiniones sobre la materia son más definidas y hay una actitud muy beligerante. La situación que encaran las Cámaras Industriales de esos países es, sin embargo, muy diferente. No obstante, en ambos países es común la opinión de que la reducción arancelaria debe ser gradual y en un plazo mayor de los tres años aprobados por los gobiernos. Como la decisión gubernamental está tomada, no queda otra opción que ajustarse, y para ello lo

que procede es plantear las medidas para adaptarse al nuevo nivel de protección. "Se ha ido al revés, se manifestó en una de las cámaras: primero se decidió reducir los aranceles y hasta después se han dado los primeros pasos para que la planta industrial se adapte."

La Cámara de Industrias costarricense expuso: "conjuntamente con altos funcionarios del gobierno y la Banca Central se vienen reduciendo los aranceles en el entendido de que el techo arancelario será 40%, después de lo cual habrá que proceder con sumo cuidado al decidir nuevas reducciones". En la Cámara y en el Banco Central no hubo expresiones de acuerdo con el Banco Mundial en cuanto a continuar la reducción hasta el 20%. "Hay que ajustar muchas cosas y conocer exactamente el impacto de mayores reducciones", se dijo en el Banco Central. Los candidatos a la Presidencia de la República se han manifestado públicamente en igual sentido. <sup>7/</sup>

En opinión de la Cámara de Industrias costarricense: "Preocupa sobre todo la pequeña y mediana empresa, que es la base fundamental de la industria en Costa Rica y Centroamérica. La empresa grande pudo con suficiente anticipación examinar sus perspectivas y tiene capacidad propia de inversión. La pequeña y la mediana empresa se encuentra en situación inversa. Además, no tiene fácil acceso al crédito. Particularmente preocupa su situación financiera, pues trabaja con crédito de corto plazo y las garantías de los préstamos (la maquinaria y el equipo) ya las tienen completamente comprometidas."

Las objeciones de la Cámara de Industrias de Costa Rica propiamente se refieren al procedimiento seguido para operar la apertura externa ("se hicieron las cosas al revés", según se indicó), pero una vez en marcha el proceso de reducción arancelaria manifiestan aceptarla de buen grado: "es la única vía disponible para salir a terceros países. No puede permitirse, sin embargo, una reducción a niveles que expongan a la industria centroamericana a la competencia de otros países de mercados más grandes donde la industria goza de grandes incentivos. Se trata, pues, de ser más eficiente para competir tanto aquí como en el mercado exterior".

El gobierno ha aceptado que la Corporación para el Desarrollo (CODESA) se convierta en Agencia para la Reconversión Industrial. "Es una lucha que se ha librado desde 1984, cuando tuvo lugar la primera rebaja arancelaria."

---

<sup>7/</sup> Revista de la Industria, Vol. 2, edición 7, 1989.

Hay ya una relación entre la Cámara y el gobierno en cuanto a la evaluación de los efectos de la reducción arancelaria en el sector industrial. Para institucionalizar lo ya conseguido, la Cámara se dirigió a la Asamblea Legislativa el 18 de abril de 1989 fijando su posición en relación con el proyecto de ley "Ratificación del convenio de Préstamo para el Programa de Ajuste Estructural entre la República de Costa Rica y el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento". Entre otras cosas, la Cámara plantea la designación y formación oficial de una Comisión de Ajuste Estructural de alto nivel político, con participación del sector privado, a fin de garantizar la ejecución del Programa en forma simultánea en todas las áreas. En la Comisión las decisiones se tomarían por consenso.

En su planteamiento ante la Asamblea Legislativa, la Cámara precisó su punto de vista sobre la reducción arancelaria en la siguiente forma:

1) La desgravación debe acompañarse de ajustes en todos los sectores productivos, el financiero y el público y, en consecuencia, debe operarse con criterios de simultaneidad, gradualidad, selectividad y protección mínima;

2) "... debe garantizarse una protección arancelaria mínima al sector industrial, de modo que el mercado local sea considerado como la base en el nuevo esquema de fomento de las exportaciones";

3) "Es necesario, antes de realizar más ajustes en la protección arancelaria, garantizar recursos financieros, de origen interno o externo, para formar un Fondo de reconversión industrial. Antes de una nueva rebaja arancelaria deberá estar operando la Agencia así como el Fondo de Reconversión Industrial."

En la Cámara de Industria de Guatemala había irritación por la forma como se estaba conduciendo la revisión del arancel centroamericano. La Cámara fijó sus puntos de vista en el III Congreso que realizó en abril de 1989. En resumen, el planteamiento fue el siguiente:

1) Los plazos y niveles tarifarios fijados por el Consejo Arancelario no tienen base en un estudio serio; "obedecen a presiones de carácter externo, dentro de las cuales pueden mencionarse las de los organismos financieros internacionales y de países con una estructura industrial diferente a la de Guatemala";

2) La reconversión industrial tiene capital importancia para minimizar el impacto de la desgravación. "Por lo tanto, es hacia allí adonde deben

dirigirse las políticas, mecanismos y elementos que permitan conformar una industria eficiente y funcional ...";

3) "El proceso de desgravación arancelaria no puede aplicarse sin que paralelamente se pongan en vigor mecanismos que regulen prácticas de comercio desleal, las cuales son aplicadas a nivel mundial, principalmente por las grandes potencias industriales";

4) "La integración económica no puede estar ausente en el proceso de desgravación arancelaria, pues ésta última debe aplicarse uniformemente a nivel regional, a fin de evitar distorsiones competitivas en el comercio intracentroamericano, debiendo en todo caso aplicarse medidas tendientes a normalizar, reestructurar y perfeccionar el Mercado Común, pues éste representa un factor importante para el comercio de Guatemala ...";

5) Las autoridades gubernamentales no han creado condiciones para la desgravación. "Es necesario hacer un alto en el camino de dicha desgravación, a efecto de que conjuntamente con el sector industrial las autoridades de Gobierno planifiquen y pongan en marcha las disposiciones necesarias para la reconversión industrial, la obtención de financiamiento, fomento de las exportaciones y otras que permitan obtener el marco adecuado para alcanzar el proceso de desgravación, para lo cual el plazo de su realización debe extenderse a siete años."

Justamente en los días en que se realizaban entrevistas en El Salvador, el gobierno publicó el acuerdo de reducción de los aranceles modificando un 25% de las partidas. Al parecer, el piso arancelario se subió de 1% a 5% y el techo se fijó por ahora en 50%.

El gobierno no anticipó la medida, se dijo en la Asociación Nacional de Industriales (ASI). Esta se informó por canales propios y alertó a sus asociados. Anteriormente, en agosto, la ASI había planteado que debía haber "una adecuada comunicación entre el gobierno y el sector industrial, que permita el consenso necesario en cuanto a la profundidad y gradualidad de las medidas, pues en esa forma no hay confrontaciones de criterios y las actividades se desarrollan dentro de un clima de pleno entendimiento". 8/ Había preocupación por la reacción de Guatemala (el principal proveedor y el mercado más importante de El Salvador en el área centroamericana).

---

8/ Consideraciones de la Asociación Salvadoreña de Industriales sobre el Programa Económico que está desarrollando nuestro Gobierno, San Salvador, El Salvador, 14 de agosto de 1989.

En medios industriales se manifestó que la reducción de los aranceles se compensaba con la devaluación del colón al ponerlo a flotar (30% de devaluación, aproximadamente). Un funcionario público manifestó que se había evitado una reacción pública de los empresarios gracias a que la menor protección se había compensado bajando los aranceles de las materias primas.

En los días en que se realizaron las entrevistas no hubo reacciones públicas de las asociaciones empresariales. Según se manifestó en la ASI, ello se debía a una circunstancia especial: la elección del señor Alfredo Cristiani contó con un fuerte apoyo de los sectores empresariales, y como su gobierno tenía muy pocos meses de haberse iniciado, no se quería hacer pública ninguna confrontación. Aun en privado se guardó una discreta reserva y no se adelantaron opiniones. En la ASI se informó que se estaban recogiendo opiniones de sus socios.

En lo individual, algunos industriales manifestaron puntos de vista idénticos a los de industriales de otros países, sobre todo de Guatemala: desacuerdo con el procedimiento de reducir la protección arancelaria sin tomar previamente, o al menos en forma simultánea, medidas que faciliten el reacomodo de la industria a un nuevo ambiente de protección; hay cero crecimiento del crédito; en los años de la crisis los activos productivos se han deteriorado, etc.

En particular, se manifestó, debe tenerse en cuenta que el país vive todavía una situación de guerra civil, lo que dificulta aún más la asimilación de una política de apertura externa que no vaya acompañada de las medidas correspondientes para operar la transición a un nuevo esquema.

Un ejecutivo de una de las firmas industriales más importantes de El Salvador (y de Centroamérica), al igual que otro líder industrial, manifestaron que, en ausencia de medidas de apoyo, muchas empresas quebrarían, no así las empresas más poderosas que en años pasados instalaron plantas en otros países centroamericanos para superar los obstáculos al libre comercio en el Mercado Común, o bien, contaron con recursos para renovar su maquinaria y equipo. Tal es el caso sobresaliente de una firma textil japonesa que viene incorporando a su planta una tecnología muy avanzada.

En relación con la reducción de aranceles decretada a principios de octubre, se recibió el siguiente comentario en la Cámara de Exportadores de El Salvador: "Si Ud. habla con la Cámara de Comercio le van a decir que están de acuerdo, el comercio es el comercio; si Ud. habla con la ASI

encontrará que están de acuerdo en cierta medida, pero no del todo porque la industria tiene que defenderse; si Ud. habla con los exportadores estamos en el medio. Nosotros no podemos pensar solo en exportar. Creemos que para la economía del país las políticas del gobierno van bien orientadas, pero lo principal es que nosotros no quisiéramos que esta baja de aranceles fuera rotunda; pensamos que la reducción tiene que hacerse poco a poco, para que la industria se proteja en cierta medida, y al mismo tiempo tiene que haber cierta apertura para los productos importados. Si se permite la baja de los aranceles habrá una inundación de productos del exterior. La industria tiene que ser competitiva, pero para ser competitiva necesita tiempo.

"Aquí, en COEXPORT, realizamos un foro para conocer la posición del sector productivo ante los cambios recientes de la política del gobierno. No fue un encuentro con socios de COEXPORT y otros participantes; el foro dio la pauta, nos hizo ver que no estábamos equivocados.

"¿Qué le convendría al exportador? ... Que bajaran los aranceles, porque no somos un país que produzca materias primas, nosotros las importamos. Además nuestras industrias no son exportadoras netas; todas tienen tanto exportaciones como ventas en el mercado local, y no se van a trasladar todos los costos a la exportación, sino al revés, al mercado local." Con ello, se finalizó, sube el precio del producto nacional y se pierde competitividad frente al producto importado.

El Consejo de Directores de la Federación de Cámaras Industriales de Centroamérica, reunido el 19 de julio de 1989 en San José, Costa Rica, fijó la posición del sector manufacturero centroamericano en relación con los principales problemas actuales que enfrenta en la actualidad el Mercado Común. En su comunicación a los Presidentes de Centroamérica, la FECAICA manifestó:

En el punto 4.a: "Mientras se promueve la apertura del mercado centroamericano con la reducción de los aranceles, se mantienen condiciones discriminatorias en contra del comercio regional en materia de divisas y mecanismos de pago."

En el punto 7: "Las medidas que se pretenden poner en práctica en el sector industrial centroamericano, en particular el programa de desgravación arancelaria, deben ir acompañadas de los ajustes necesarios en los otros sectores productivos, incluyendo el financiero y el público ... Debe

garantizarse además una protección arancelaria mínima al sector industrial, de modo que el Mercado Común Centroamericano sea considerado como la base, en el nuevo esquema de fomento de exportaciones."

## III. EXPORTACIONES AL MERCADO MUNDIAL

Otro tema que ocupa hoy día la atención de los gobiernos y los empresarios es el de las exportaciones al resto del mundo. La cuestión se relaciona de manera estrecha con lo que en definitiva se decida sobre el Mercado Común.

Una fuente gubernamental en Costa Rica informó que en este país se han favorecido las exportaciones extrarregionales desde los años sesenta. La Ley de Creación del Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones se emitió en 1968 y la Ley de Fomento de Exportaciones fue promulgada en diciembre de 1972. En años recientes se otorgó primera prioridad a las exportaciones extrarregionales y, en consecuencia, se perfeccionó el marco legal de la actividad maquiladora. La ley de 1972 ya había establecido un Régimen de Admisión Temporal, pero sus resultados fueron más bien modestos. En razón de lo anterior, en 1983 se modificó la legislación vigente mediante un decreto ejecutivo que creó el título de prenda aduanera y la promulgación de la Ley para el Equilibrio Financiero del Sector Público en 1984, que regula en la actualidad la actividad maquiladora desde entonces.

En la Cámara Nacional de Exportadores (CADEXPO) se informó que muchos de sus asociados exportan un porcentaje de su producción, e incluso el 100%, al Mercado Común Centroamericano. "Para la Cámara éste es un mercado interno ampliado y así lo diferenciamos de los mercados de terceros países."

Las ventas al Mercado Común han disminuido debido a la concurrencia de dos crisis: la de pagos y la económica que afectaba productos centroamericanos. Habrá recuperación del Mercado Común, en primer lugar, por el lado de la solución del problema de los pagos y, en segundo lugar, porque al ingresar todos los países al Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT), las condiciones en que operará cada uno serán iguales o muy semejantes. La recuperación del Mercado Común es parte de la recuperación económica del área y está vinculada con las exportaciones a terceros países.

"Vemos con preocupación que en el Mercado Común el comercio se ha concentrado en Guatemala y El Salvador, y creemos que debemos hacer algo para participar."

El crecimiento que hasta ahora han registrado las exportaciones a terceros países tiene varias fronteras. Una de ellas es la reconversión industrial, toda vez que ésta requerirá montos considerables de inversión.

En esto último hay un problema muy serio: el financiamiento, pues el dinero está muy caro.

En relación con lo anterior, hace falta una mayor participación del mercado de capitales; es necesario que las empresas se abran a la participación de otros inversionistas. Sin embargo, hay problemas legales para abrir el patrimonio a la participación de nuevos accionistas. Uno de ellos es que la ley no contempla la debida protección del accionista minoritario frente a decisiones que tome el accionista mayoritario.

En el sector industrial se ha producido una sustitución de fuentes de financiamiento: ahora se utilizan fondos de la Agencia Internacional para el desarrollo del Gobierno de los Estados Unidos (AID) y del FOPEX (fondo que opera un crédito del BID). En la agricultura, la inversión ha sido de origen local y alguna con recursos del BID y de inversión extranjera directa.

A partir de los años setenta, el principal incentivo para exportar fuera de Centroamérica ha sido el Certificado de Abono Tributario (CAT). El gobierno costarricense adquirió con el Banco Mundial el compromiso de establecer un nuevo régimen de incentivos a la exportación a partir del 30 de junio de 1989, "pero, gracias a Dios, todavía no se sustituye. El CAT es muy transparente, muy motivador, muy creíble", se manifestó en la CADEXPO.

En virtud del compromiso adquirido, el Ministerio de Comercio Exterior (MINEX) creó, en julio de 1988, una comisión integrada por representantes del sector público y del sector privado, la cual elaboró el documento "Evaluación del Régimen de Incentivos para los Productos No Tradicionales". El informe puntualiza que "una política de incentivos en sí misma no constituye una política de exportaciones. Los incentivos deben ser apenas una parte integral de toda una Estructura de Desarrollo de las Exportaciones ... Por todo lo anterior, la Comisión recomienda concretar la estrategia para el desarrollo de las exportaciones, en donde por consenso nacional se defina qué se quiere desarrollar ..." 9/

La Comisión recomendó que se indicara al Banco Mundial "la conveniencia de modificar parte del compromiso adquirido para junio de 1989", a fin de que las medidas que se tomen en relación con las exportaciones tengan la

---

9/ Cámara de Exportadores de Costa Rica, "Comisión de Incentivos de MINEX presenta informe", NOTICADEXCO, marzo de 1989, pág. 1.

secuencia siguiente: formular la Estrategia de Desarrollo de las Exportaciones, adecuar el marco institucional a las necesidades de dicha estrategia y revisar el esquema de incentivos.

En cuanto a los CAT, el sector privado reiteró su punto de vista de que los Certificados no son una carga para la hacienda pública, pues al estimular las exportaciones amplían la producción de riqueza gravable; los CAT sirven para compensar el sesgo antiexportador de la economía costarricense (deficiencias de la infraestructura, etc.) y, en consecuencia, "el mantenimiento de los ingresos compensatorios de los CAT en su actual nivel, así como las exoneraciones a los impuestos, serán necesarios hasta que las distorsiones sean corregidas". 10/

"Una adecuada estructura de incentivos futuros podría darse en dos niveles: (a) un incentivo compensatorio del sesgo antiexportador como lo es el CAT; y (b) un incentivo adicional neto por encima de las compensaciones del sesgo, para el logro de metas específicas de desarrollo rural, creación de empleo, avance tecnológico, conservación ambiental, valor agregado nacional o similares. Los nuevos incentivos de ninguna manera deberán menoscabar el nivel y distribución del sistema actual que está logrando avances en el cambio estructural de la manufactura y la agricultura." 11/

Los representantes del sector gubernamental coincidieron con los representantes empresariales en que hay, efectivamente, un sesgo antiexportador en la economía costarricense, el cual debe ser neutralizado mediante una compensación que permita equiparar el costo final de los productos con "las estructuras del costo internacional". Se manifestaron también a favor de que se cuente con un estímulo adicional a la compensación mencionada.

En febrero de 1989, la CADEXCO realizó un simposio sobre los incentivos a las exportaciones en Costa Rica. En esa oportunidad, el Ministro de Economía, señor Antonio Burgués, afirmó "que el CAT, como está formado, tiene bases un poco injustas, ya que, por ejemplo, en relación con el valor agregado, no hay ningún premio al que tenga mayor valor agregado". 12/

---

10/ Ibidem, pág. 2.

11/ Ibidem.

12/ Cámara de Exportadores de Costa Rica, "Simposio de CADEXCO: los incentivos a las exportaciones en Costa Rica", Exportación, Vol. 19, 1989, pág. 38.

Consideró que era importante hacer un nuevo planteamiento de los incentivos, de manera que estimulen el desarrollo regional y el desarrollo tecnológico.

A juicio de la CADEXCO, la concesión de incentivos implica riesgos en la competencia internacional. No se pierde de vista que en esta materia el poderoso prevalece sobre el débil, "pero nos estamos defendiendo bastante bien en el GATT gracias a que Nicaragua tiene una buena representación técnica, lo mismo que Jamaica. El GATT no se opone al otorgamiento de los Certificados".

En la Cámara de Comercio de Costa Rica se manifestó que las exportaciones a terceros países están marchando bien, pero les ha costado bastante porque debido a la alta protección de años pasados los productos costarricenses eran de baja calidad. Hay que reducir los aranceles (y ya se han llevado a cabo varias reducciones), pero las desgravaciones deben ser graduales.

Se tiene éxito en exportar, no obstante que los productos se encarecen debido a la carga de las prestaciones sociales, que constituyen casi un 50% del salario.

Se está incrementando considerablemente la exportación de nuez de macadamia. Además, recientemente se inauguró una planta coreana que da empleo a 600 mujeres y exportará el 100% de su producción de prendas de vestir. La planta no se encuentra en una Zona Franca.

Se conoce la experiencia de Guatemala y El Salvador en cuanto al uso de monedas locales en el intercambio, pero la Cámara no ha hecho ningún planteamiento al Banco Central para que se utilice el mismo sistema en el comercio de Costa Rica.

El Banco Central de Costa Rica ha advertido que si siguen creciendo las importaciones se verá obligado a implantar medidas restrictivas, pero no debe extrañar ese incremento puesto que se han reducido los aranceles. Este año (1989) la presión para importar será aún mayor, pues aumentará la liquidez en el país debido a que es un año electoral y se derramará un mínimo de 1,000 millones de colones, que es lo que reciben de subsidio los partidos políticos.

Durante los años ochenta, las exportaciones a Guatemala, El Salvador y Honduras declinaron, y Costa Rica tuvo que buscar nuevos mercados. En este momento hay 89 empresas que exportan con éxito a Puerto Rico (productos de papel, plásticos y otros). Ha habido un vuelco en el destino de las

exportaciones: en 1970 se exportaba a Centroamérica el 82% y a terceros mercados el 14%, mientras en 1988 se exportó al resto del mundo el 75% y al Mercado Común el 24%. Sin embargo, esta última cifra induce a pensar que en el Mercado Común hay un potencial muy atractivo. En los porcentajes indicados se incluye la maquila.

"El fomento de las exportaciones debe apoyarse en el mercado interno. El Mercado Común es un mercado interno ampliado, pero es indispensable que haya paz en la región. No se puede hacer negocios con alguien con quien se está en guerra. En la medida que haya cambios políticos habrá cambios sociales y de ello se derivarán cambios económicos. Todo depende de lo que se haga en la próxima década."

La Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT) manifestó que desde 1986 la Ley de Fomento de Exportaciones incluyó como incentivo el Certificado de Abono Tributario (CAT), pero hasta un año más tarde la reglamentaron, y después de otro año se distribuyó el instructivo para hacer uso del mecanismo, sin que hasta 1989 nadie haya recibido un solo Certificado. Con esta experiencia, la COEXPORT realizó una reunión centroamericana sobre esta materia, en la cual se llegó a la conclusión de que todos los países tenían problemas en relación con los Certificados.

Cuando tomó posesión el gobierno del señor Cristiani, a mediados de 1989, se informó a los empresarios que quedaba sin efecto la disposición relativa a los Certificados y que posteriormente se les informaría cuál sería el nuevo incentivo a la exportación.

La COEXPORT informó que, aparte de los CAT, el exportador puede beneficiarse de exoneraciones de los impuestos que gravan la importación de maquinaria, de materias primas, etc. Se concede también exoneración del impuesto sobre la renta. El exportador tiene que elegir uno de estos tipos de incentivos (los Certificados o las exoneraciones) y, en caso de optarse por estas últimas, las actividades de exportación deberán realizarse en un recinto fiscal o una zona franca.

Se cuenta en El Salvador con legislación sobre Zonas Francas, pero "por los problemas internos" del país, muchas empresas, que ya se habían instalado en dichas zonas, se retiraron. Además, por esos mismos problemas, el ejército ha crecido mucho y utilizó parte de las instalaciones de la Zona Franca de San Bartolo (la única existente en el país hasta 1989) para

alojamiento de tropas. En consecuencia, una parte de San Bartolo es zona militar y la otra, zona franca.

Se está construyendo una zona franca privada, la Zona Franca El Pedregal, situada cerca del nuevo aeropuerto internacional. Las instalaciones de San Bartolo se venderán a intereses privados cuando ello sea posible.

Según la COEXPORT, se exporta más al amparo de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe que del Sistema Generalizado de Preferencias, pero como anteriormente este último era el único mecanismo disponible, las estadísticas de exportación siguen registrando las ventas al exterior como si se operaran bajo el SGP, cuando es todo lo contrario.

Dada la existencia de mano de obra capacitada, la COEXPORT opina que el potencial de exportación está en la maquila, sobre todo de vestuario, pero también en la maquila electrónica, la de datos y otras.

"Se han establecido recientemente dos entidades que fomentan las exportaciones: la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo (FUSADES), opera a través del programa PRIDEX, y se orienta con exclusividad a las exportaciones fuera de Centroamérica. La FUSADES depende del financiamiento de la AID de los Estados Unidos. La otra entidad es la COEXPORT, de carácter privado; agrupa a empresas que exportan, lo mismo a Centroamérica que al resto del mundo, así como a empresas que tienen alguna relación con las exportaciones, como algunos bancos, las empresas de transporte, las aseguradoras, los agentes aduanales, etc. Cuenta con 207 socios de un total de 500 exportadores que hay en El Salvador."

"Nosotros pensamos que una ley de exportaciones no va a sacar de aprietos al gobierno, por decirlo así. No es una ley la que hace exportador a un país. Es preciso aplicar otro tipo de medidas que sean congruentes con este objetivo, y entre ellas sobre todo la política monetaria. En el caso nuestro el problema básico es el de las facilidades financieras.

"Entendemos que el país tiene una situación económica difícil; se nos han dado cifras, pero el problema es cómo empezar sin facilidades financieras. Hay restricciones de crédito. Está el problema de la devaluación. Casi todo ha pasado ya al mercado libre. En teoría, la devaluación favorece las exportaciones, pero las importaciones van a subir de precio y no somos exportadores netos. Definitivamente, hay poco más

ganancias con las exportaciones; pero no se pueden considerar sólo las exportaciones; hay que pensar en el país como un todo."

"El gobierno ya está llevando a cabo su plan mediante acuerdos del Ejecutivo. Se espera una opinión de la COEXPORT que no se ha dado a conocer. Sólo se han hecho públicos los resultados del foro que organizó la COEXPORT, en el cual participaron también otras personas que no son socios de esa corporación."

"Exportar a terceros países y al Mercado Común Centroamericano es una actividad complementaria. Lo que El Salvador ha perdido del Mercado Común ha sido por problemas de pagos. Por otra parte, Guatemala y Costa Rica se están desarrollando bastante bien en la industria, y El Salvador está perdiendo la competitividad que tuvo anteriormente.

"La reducción de las exportaciones de El Salvador no se debe a la destrucción o retiro de activos de producción debido a los problemas internos del país. El problema reside sobre todo en los pagos y la pérdida de competitividad, y en que se ha perdido en cierta medida la confianza en el país."

En Guatemala, como en otros países centroamericanos ha cobrado importancia la exportación al mercado mundial. En la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales de Guatemala se expusieron, entre otros, los siguientes elementos de la situación:

1) En Guatemala se marcha con bastante atraso en relación con Costa Rica en lo tocante a legislación, incentivos y apoyo administrativo. "La ley sobre la maquila ha estado bajo consideración 30 meses. <sup>13/</sup> En 1984 se aprobó la creación de los Certificados de Abono Tributario, luego permanecieron congelados dos años, y uno descongelados, pero en definitiva nunca los han dado."

2) "No hay financiamiento a los exportadores; tenemos únicamente una línea de crédito del BID por un millón de dólares que no se han usado; hace tres años se está hablando de una línea de crédito del Banco Mundial, pero mejor será hablar de ella cuando esté lista. El financiamiento se canalizará a través de la banca privada, pero la legislación guatemalteca es muy conservadora, no es apropiada para un productor mediano por todos los requisitos y garantías que se exigen."

---

<sup>13/</sup> Finalmente se aprobó a mediados de 1989.

3) "El Gobierno de Guatemala no invierte en promoción de las exportaciones. El programa de desarrollo de éstas es autofinanciado por el empresario. ¿Es esto una desventaja? ... Todo depende de como se vea, pues no hay cosa más triste que llegar a un país donde el empresario no se mueve si no se le pagan los viáticos. El que cubre sus gastos es porque tiene interés en exportar. No pensamos que el gobierno no debe invertir; todo lo contrario, esperamos que lo hará en el futuro."

4) Se trabaja en estrecho contacto con la Cámara de Industria para mostrar a grupos de empresarios las posibilidades de nuevos mercados, hacerles un diagnóstico de ventajas comparativas, buscarles clientes, etc. Se cuenta con algunos proyectos de apoyo de las Naciones Unidas y especialmente de la AID.

Hay buenos resultados en la exportación de productos agrícolas (ajonjolí, frutas, flores, plantas ornamentales). Entre las exportaciones no tradicionales se incluyen también los mariscos.

En Honduras, los esfuerzos que se realizan para exportar fuera de la región son menos intensos que los de otros países, pero hay empresarios que manifiestan interés en la posibilidad de hacerlo. Uno de ellos comentó: "El ajuste estructural y la apertura externa la verá mal el empresario en general, porque quiere proteger su mercadito. Personalmente creo que debe haber una reducción dramática de los aranceles. Me parece magnífico un techo arancelario de 40%. La empresa que no pueda subsistir con ese techo arancelario mejor que desaparezca."

"Si yo ya tuviera un tamaño de mercado mayor, las exportaciones me harían más eficiente para competir en el Mercado Común. Cualquiera podría decirme entonces: ¿por qué no exporta y eso le da el tamaño requerido?, pero irse solo a competir contra todo el mundo, meterse a esas aventuras, no es atractivo. En el Mercado Común se recuperan costos. El problema de exportar son las medidas que toman los países grandes. Hace unos años, los Estados Unidos insistieron en que se debía sembrar palma africana y fabricar aceite. Ahora dicen que ese aceite tiene grasas que producen mucho colesterol y que mejor se produzca soya. Fijese qué interesante: los Estados Unidos utilizan su país como mercado cautivo y lo que exportan casi es un dumping. Estas son las cosas que a mí me dan miedo cuando hablan de la liberalización de las economías, pues los Estados Unidos no nos dejan entrar a su mercado, por eso tenemos que ir hasta Europa cuando sería más económico y más rentable vender

en los Estados Unidos. Hay que ir a la liberalización del comercio y de las economías, pero que los Estados Unidos no se anden con su banderita de la liberalización cuando ellos son los que más trabas le meten al comercio."

En todos los países se manifestó que un obstáculo muy importante para exportar es el transporte (tanto marítimo como aéreo). No hay facilidades. Los fletes son muy elevados. "Pago menos por traer mi materia prima de Hamburgo que por exportar a Nueva Orleans", dijo un empresario. En el transporte se trabaja a nivel regional: se cuenta con un programa que tiene sede en la Federación de la Empresa Privada de Centroamérica y Panamá (FEDEPRICAP).

La principal experiencia en exportaciones de productos maquilados la tienen hoy día Costa Rica y Guatemala.

"De un total de 450 millones de dólares que está exportando la industria (de Costa Rica), unos 120 - 140 millones son maquila. Se ha dado el caso de que al principio llegaban las "industrias gaviota" que con facilidad se iban del país, pero ahora ya se han ido estableciendo bajo ciertos controles, lo que las hace algo diferentes de la maquila. Los controles son, por ejemplo, las operaciones de teñido, lavado, prelavado, etc., y al ir estableciendo esas actividades ya no se está en el simple proceso de ensamble de piezas para reexportación; ya le está quedando al país cierta ventaja. La capacidad instalada de la industria costarricense está prestando servicios a esas empresas maquiladoras."

En Guatemala, la exportación de flores se origina en los productores de tipo mediano; la de vegetales en los agricultores que venden 3 o 4 libras por día. Alguien acopia los vegetales hasta completar la capacidad de un furgón o de un contenedor. Generalmente esas personas llevan el producto a las empresas empacadoras de la ciudad de Guatemala que es donde se clasifica el producto.

En la Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales se informó que la confección de ropa ha adquirido mucha importancia. Se empezó exportando 4 millones de dólares y actualmente se exportan 90 millones. "Todavía es pura maquila. Desde el punto de vista del desarrollo interno de los países, la maquila genera empleo, aporta divisas y cierta incorporación de tecnología, pero no contribuye al desarrollo estructural del país. Guatemala tiene un alto nivel de desempleo y la maquila es una solución fabulosa, pero aspiramos a una integración vertical de la industria."

Sobre esto último se indicó que ya se cuenta con industria de zipper, hilo, telas, botones y etiquetas. Ha crecido mucho la industria de empaque. "Las maquiladoras han estado comprando su empaque en Guatemala."

Uno de los directores de la Cámara de Industria de Guatemala opinó: "La maquila tiene una base muy endeble en el largo plazo. No es solución. La mejor opción es la reconversión industrial y exportar productos manufacturados."

Según la mencionada Gremial: "En la actividad maquiladora de Guatemala hay poca inversión extranjera directa. La que hay es sobre todo coreana. La inversión norteamericana es, generalmente, coinversión. Tenemos también subcontratación, pero son pocos los casos."

Una empresa consultora en Guatemala opinó: "En las condiciones centroamericanas, la maquila es un apagafuego. Debe concebirse como un primer paso hacia la integración vertical, especialmente en los textiles, en la cual tenemos experiencia centenaria y capacidad instalada. La estrategia de Guatemala debe orientarse a eso, no sólo a generar empleo y divisas sino también riqueza tecnológica."

Un ejecutivo de la empresa aludida comentó: "En 1983 teníamos 200 empleos en maquila; en 1988, más de 40,000 sólo en textiles (normalmente mujeres solteras y madres solteras). Afortunadamente, la maquila se está extendiendo en el Altiplano, que es una zona indígena. El indígena es para mí el mejor trabajador textil en todo el Caribe; tiene una habilidad innata, no hay que enseñarle. Lo que para otros es un lastre (la población indígena) va a ser nuestro factor estratégico de desarrollo. Llevar la maquila al altiplano nos está permitiendo llevar tecnología a la región. Sólo en San Pedro Sacatepéquez y San Juan Sacatepéquez (región central del país) hay 6,000 máquinas de coser. Hay allí un proyecto de la firma XXX y se tiene un programa de 120,000 docenas anuales con pequeños fabricantes."

Dependiendo del tipo de producción se utiliza tanto el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (CBI). En el caso de los textiles, la CBI está excluida. Lo que entra al mercado norteamericano es por la vía de las secciones 807 y 807-A del arancel norteamericano, "que son mecanismos de la CBI para confección de ropa con piezas cortadas en los Estados Unidos y ensambladas en Centroamérica".

Un ejecutivo manifestó: el problema de las exportaciones de maquila son las restricciones que ponen los Estados Unidos cuando menos se espera. Al

llegar a una exportación de 680,000 docenas de prendas de vestir, los Estados Unidos impusieron a Guatemala una cuota con base en el artículo 3 del Acuerdo Multifibras. Pelearemos esta arbitrariedad, <sup>14/</sup> pues las cuotas de Hong Kong y otros países son mayores (Hong Kong, 6 millones de docenas).

Entidades de exportadores no tradicionales manifiestan que ha sido importante la asistencia internacional recibida. "AID nos ha dado un apoyo increíble", expresó un ejecutivo. Hay también alguna participación de la OEA, pero limitada por sus problemas financieros, y también de parte de algunos gobiernos europeos.

¿Por qué ha cobrado tanta importancia la exportación no tradicional, y en particular la maquila? ... Un ejecutivo manifestó que, a su juicio, la diversificación agrícola y la maquila van a ser las abanderadas de aquellos que abrirán la brecha en este período de apertura y de olvido del Mercado Común Centroamericano. Los que se han dedicado a la exportación no tradicional lo han hecho porque ya no veían mayores perspectivas en el Mercado Común. "Este fue un éxito; yo era exportador de textiles, recuerdo todavía las cifras de utilidades; pero luego se rompieron las reglas del juego, se prostituyeron. Tengo la impresión que en el futuro el Mercado Común marchará mejor, pues hay un cambio de mentalidad. Antes sonaba a comunismo hablar de bienestar popular; la nueva onda piensa que si el bienestar sube, el negocio sube; el hecho de que el otro gane más que yo no es un problema si yo estoy bien; éste ya es un concepto de gerencia moderna. Pero en el pasado se recibieron beneficios que yo llamaría granjerías. El desarrollo industrial no es sólo vender y ganar. No se tuvo el espíritu de invertir en transferencia tecnológica. El interés individual en cada país se convirtió en interés nacional."

En varias Cámaras empresariales se manifestó que sin reactivación del Mercado Común será más difícil emprender una estrategia de exportaciones al resto del mundo. Un empresario que montó algunas plantas fuera de su país con el objeto de sortear las restricciones al comercio intrarregional declaró que al eliminarse esas restricciones y contar con garantías de que no se restablecerían, dismantelaría las plantas mencionadas "para conseguir eficiencias de escala en mi propio país, lo que me permitiría alcanzar un tamaño suficiente para exportar fuera del área".

---

<sup>14/</sup> La entrevista tuvo lugar en mayo de 1989.

La alternativa de exportar a terceros países no fue tan fácil de abordar como se pensó a principios de los años ochenta. Lo que se exporta son, sobre todo, productos agrícolas. "La maquila es una buena oportunidad de empleo, pero no es industria." Por consiguiente, se necesita reactivar el Mercado Común, y tomar además otras medidas como la reconversión industrial, para poder pensar seriamente en exportar a otros mercados. "Y aun así ello sólo será posible si los norteamericanos y los europeos dejan de ser proteccionistas como hasta ahora lo han sido", puntualizó un ejecutivo.

## IV. OPINIONES SOBRE OTROS ASUNTOS

Exportación y sustitución. Sobre el tema de si el nuevo modelo de exportación a terceros países excluía la posibilidad de nuevos desarrollos industriales por la vía de la sustitución de importaciones, se comentó en la Cámara de Industria de Costa Rica: "Definitivamente sí es posible. No es lo principal dentro del paquete actual, pero debería llevarse a cabo en forma paralela a la exportación."

La Cámara de Industria de Guatemala opinó que el crecimiento del comercio intrarregional es un hecho natural "si se toma en cuenta que el proceso de sustitución de importaciones aún no se ha agotado ..." <sup>15/</sup>

En la Cámara de Comercio e Industria (Honduras) se opinó: "Necesitamos divisas y hay que exportar, pero no todo lo que producimos es exportable. Hay todavía mucho que sustituir mediante producción centroamericana. Si los gobiernos crean las condiciones, se pueden hacer las dos cosas."

Infraestructura. En opinión de diversos empresarios entrevistados debe haber una mayor participación (más inversión) de los gobiernos en infraestructura. En más de un país se dijo que los servicios públicos disponibles --portuarios, energía eléctrica, carreteras y combustibles-- son sumamente deficientes, por lo cual constituyen un escollo para la industria y la exportación. Hay escasez de transporte marítimo y aéreo, pero, no obstante, se cree que sólo con reducir los aranceles se eliminará "el sesgo antiexportador". El sector privado no ha tenido acceso a las negociaciones de las tarifas de transporte.

Empresas comercializadoras. Deberían crearse empresas comercializadoras para ampliar la participación de la pequeña y mediana industria en el Mercado Común, y para exportar fuera de éste cuando ello sea posible.

Reconversión industrial. La Cámara de Industria de Guatemala opina "que es necesario establecer un programa de reconversión industrial que tenga como objetivo facilitar la modernización del sector industrial y que le permita no sólo sobrevivir sino también acrecentar su participación en el mercado interno y propiciar la exportación a nuevos mercados, y, a tal objeto, propone, entre otras medidas: i) la promulgación inmediata de las siguientes leyes: de revaluación de activos; de fomento de las exportaciones de

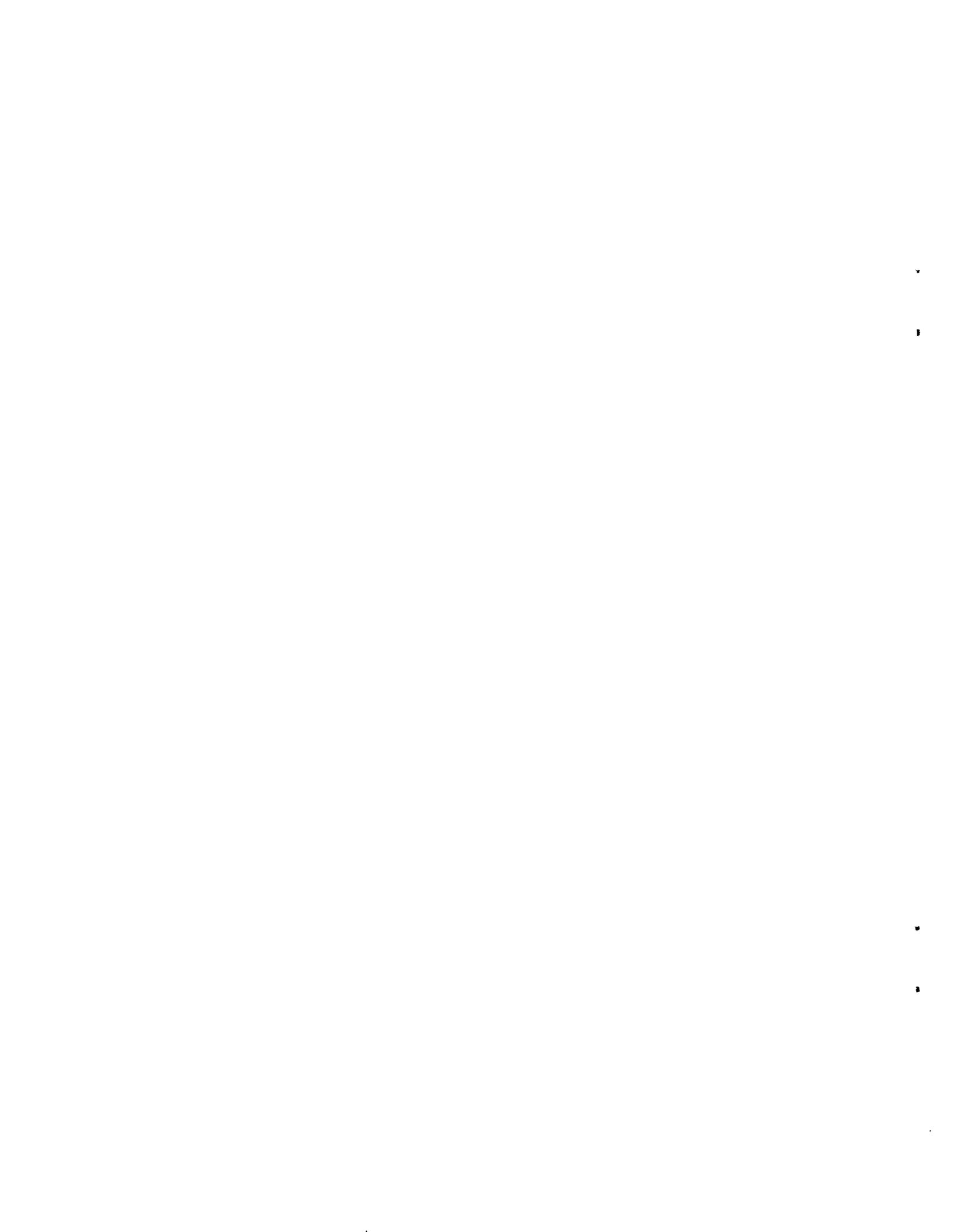
---

<sup>15/</sup> Memorándum de la Cámara de Industria de Guatemala ..., op. cit. pág. 2.

manufacturas; de fomento de la inversión; de reinversión; de reinversión de utilidades, y de protección contra prácticas de comercio desleal. ii) creación de un ente mixto en el cual participen la Cámara de Industria y el gobierno, que tenga como propósito principal establecer e implantar los procedimientos y políticas que permitan mejorar la posición competitiva industrial en el mercado internacional, y determinar aquellas áreas en las cuales es factible aún lograr la sustitución de importaciones". 16/

---

16/ Cámara de Industria de Guatemala, III Congreso Industrial, pág. 17.



Anexo

## EMPRESARIOS ENTREVISTADOS

## COSTA RICA

Cámara de Industria de Costa Rica  
Director Ejecutivo: Gustavo Gutiérrez Castro

Federación de la Empresa Privada de Centroamérica y Panamá  
(FEDEPRICAP)  
Secretario Ejecutivo: Carlos Manuel Echeverría

Cámara de Exportadores de Costa Rica  
Presidente: Silvia Fletcher

Cámara Nacional de Finanzas, Inversiones y Crédito  
(CANAFIC)  
Presidente: Carlos Alvarado Moya

Federación de Cámaras de Ganaderos de Costa Rica  
Presidente: Alberto José Amador Zamora

Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria  
Presidente: Juan Rafael Lizano Sáenz

Cámara de Comercio de Costa Rica  
Presidente: Angel Nieto Castro

## GUATEMALA

Cámara Empresarial de Guatemala  
Gerente: Otto Becker  
Coordinador de Exportaciones: Guillermo Rodríguez Mahuad

Cámara de Industria de Guatemala  
Presidente: Víctor Suárez Valdés  
Director Ejecutivo: Rodolfo Ferber Aguirre  
Gerente: Gilberto Corzo Illescas

Gremial de Huleros de Guatemala  
Gerente: Lic. César Soto Rodas

Unión Nacional Agropecuaria  
(UNAGRO)  
Secretario General: Edgar Alvarado Pinetta

Cámara de Comercio de Guatemala  
Presidente: Jorge Briz Abularach

Confederación Guatemalteca de  
Federaciones Cooperativas  
(CONFECOOP)  
Secretario Ejecutivo: Rodolfo Orozco Velásquez

Megatex (Compañía Privada de Desarrollo)  
Gerente General: Alvaro Colom Caballeros

Gremial de Exportadores de Productos no Tradicionales  
Gerente: Fanny de Estrada

Empresario José María Pasarelli

Federación de Cámaras Industriales de Centroamérica  
(FECAICA)  
Secretario General: Carlos Enrique Rivera

#### EL SALVADOR

Cámara de Comercio e Industria  
Gerente: Ing. Castro Funes

Corporación de Exportadores de El Salvador  
(COEXPORT)  
Director Ejecutivo: Silvia M. Cuéllar Sicilia

Asociación Salvadoreña de Industriales  
Gerente Técnico: Raúl A. Huevo González

Sigma S.A.  
Vicepresidente de Asuntos Corporativos: Abraham Rodríguez

#### NICARAGUA

Cámara de Industria  
Presidente: Jaime Bengoechea

Consejo Superior de la Empresa Privada  
(COSEP)  
Presidente: Gilberto Cuadra

Empresario Enrique Dreyfus  
Presidente de la Empresa Dreyfus y  
miembro de la Comisión Sandford

Francisco Mayorga, Empresario y Director del Programa  
de Posgrado en Administración Funcional del  
Instituto Centroamericano de Administración de Empresas  
(INCAE)

HONDURAS

Químicas Dinant de Centroamérica, S.A. de C.V.  
Presidente del Consejo de Administración: Miguel Facussé

Banco de Occidente  
Presidente y Gerente General: Jorge Bueso Arias

Abog. Manuel Acosta Bonilla  
Ex-Ministro de Economía

Comité de Convenios y Tratados Cámara de Comercio  
e Industria de Cortés  
Oscar Paiz  
Miguel A. Soto  
Carlos A. Moctezuma

