

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.792
22 de diciembre de 2000

ORIGINAL: ESPAÑOL

CEPAL

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

**DETERMINANTES ESTÁTICOS Y DINÁMICOS DE LA
COMPETITIVIDAD EN LOS ACUERDOS
REGIONALES**

El caso del MCCA



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.

ÍNDICE

	<u>Página</u>
RESUMEN	1
I. INTRODUCCIÓN	3
II. LA COMPETITIVIDAD ESTÁTICA.....	5
1. La competitividad intrarregional: la ventaja comparativa revelada	5
2. La competitividad extrarregional: el análisis de cuotas constantes de mercado	8
III. LA COMPETITIVIDAD DINÁMICA EN EL MCCA	53
1. Los determinantes por el lado de la demanda: las exportaciones.....	53
2. Los determinantes por el lado de la oferta: las importaciones	55
3. Una síntesis	58
IV. LA ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN LOS PAÍSES MENOS DESARROLLADOS: EL ROL DE LA TECNOLOGÍA Y EL APRENDIZAJE	60
V. ESTUDIOS DE CASOS: EL SECTOR TEXTIL Y FARMACÉUTICO EN CENTROAMÉRICA.....	64
1. El marco de inserción externo de las exportaciones del sector textil....	64
2. El sector vestuario y textil en Centroamérica y su desempeño	73
3. La visión de la competitividad en el sector textil.....	77
4. El sector farmacéutico.....	81
IV. REFLEXIONES FINALES. EL DESARROLLO FUTURO DE LA INDUSTRIA CENTROAMERICANA. EL NUEVO DIAMANTE DE LA COMPETITIVIDAD.....	91



RESUMEN

Este documento analiza la competitividad estática y dinámica para el caso del mercado común centroamericano. La competitividad estática se estudia mediante la comparación de cambios de una vez en variables determinadas, ya sea producto, inversión exportaciones. El documento presenta dos maneras de concebir la competitividad estática: un indicador de ventajas comparativas reveladas y e análisis de cuotas constantes de mercado. A título de ejemplo el primero se utilizó para examinar la competitividad a nivel intrarregional y el segundo para el mercado extrarregional. La competitividad dinámica a diferencia de la estática se centra en el análisis de los posibles determinantes del crecimiento económico. Tradicionalmente para economías abiertas uno de los elementos fundamentales ha sido el desempeño de las exportaciones. Las exportaciones como variable autónoma en la determinación del producto no tiene, en principio, límites para u expansión y desarrollo.

No obstante, la obsesión por fomentar el desarrollo exportador a costa de otros sectores de la economía y la apertura unilateral sin planificación ni visión de largo plazo no conduce a los resultados esperados. Como señala un documento sobre el sector de las zonas francas en Centroamérica: 26 años de zona franca no han dado los frutos esperados.

Aparte de enfatizar el sector exportador es necesario prestar atención al desempeño importador. Las importaciones pueden contribuir al crecimiento porque pueden dar lugar a un proceso de aprendizaje que de hecho, en el largo plazo, aumente su contenido tecnológico y el valor agregado de las ventas externas. De darse empíricamente esta relación existiría una correlación entre el acceso de un país a la tecnología y su tasa de crecimiento.

En los países menos desarrollados hay evidencia empírica que muestra por una parte un proceso de diversificación de las exportaciones hacia las manufactureras y por otro un proceso lento de *catching up* con los países más avanzados en términos de exportaciones con elevado contenido tecnológico.

Centroamérica no ha hecho tal transformación. Tiene sectores considerados de alta tecnología importantes en los flujos comerciales tal como el sector farmacéutico. Pero por otro tiene aún estrategias comerciales cuyo pilar es la producción de las zonas francas que carecen de desarrollo tecnológico y producen un escaso valor agregado.

Estos dos sectores se analizan en detalle sustentado en un estudio de campo para Guatemala, El Salvador y Nicaragua. El sector textil es un sector para la exportación extrarregional, subsidiado, protegido con un alto nivel de regulación. Las estrategias del sector textil se orientan, de momento, más hacia el cambio institucional que el cambio tecnológico. En algunos casos las estrategias consisten ampliar y profundizar el tipo de subsidio otorgado. El sector farmacéutico es un sector orientado al comercio intrarregional con elevado contenido tecnológico pero carente de una regulación que permita desarrollar su potencial competitivo.

Sobre la base los estudios generales y específicos de este documento se propone una reafirmación del diamante de la competitividad que debería tener en cuenta el marco regulador y la infraestructura tecnológica para poder estudiar de que manera estos sectores podría desarrollarse. Aquí se presupone que facetas del diamante de la competitividad como los sectores de apoyo y conexos pueden surgir de manera más espontánea que regulada. Tal no es el caso de la infraestructura tecnológica o de la normativa reguladora.

I. INTRODUCCIÓN

La competitividad estática sirve para analizar cambio de una vez en una variable económica entre dos puntos en el tiempo. La competitividad dinámica se centra en el análisis de los factores subyacentes al crecimiento económico. Esta clasificación es suficientemente flexible para englobar otros tipos de competitividad (competitividad precio y calidad; competitividad estructural y competitividad de desempeño).¹ Relativo a la competitividad estática se proponen a modo de ejemplo dos tipos de indicadores el de las ventajas comparativa revelada y las cuotas constantes de mercado. El primero mide la propensión a comerciar al interior de un bloque comercial y se calcula como la razón entre la proporción en la cual un producto de exportación de un bloque regional se intercambia extrarregionalmente en relación a la proporción en la cual el producto se intercambia mundialmente. Este indicador refleja de manera indirecta si la intensificación del intercambio regional va acompañada de desviación o creación de comercio. En el caso de Mercado Común Centroamericano se puede detectar desviación de comercio para algunos de sus productos.

El análisis de cuotas constantes de mercado separa el desempeño exportador en la demanda global del país de destino, la eficiencia del país exportador y el dinamismo del mercado en el que participa el país. Para los principales productos centroamericanos de exportación hacia los Estados Unidos el análisis de cuotas constantes de mercado muestra la importancia de la eficiencia del país en periodos seleccionados y la significancia de la demanda global del país de destino. En términos del mercado los productos en los cuales se especializa Centroamérica no son ni medianamente dinámicos.

La competitividad dinámica se centra en los determinantes del crecimiento económico. Tradicionalmente para economías pequeñas y abiertas como las centroamericanas, las exportaciones suelen jugar un papel principal como propulsor del crecimiento. Los esfuerzos institucionales sobre todo a partir de la mitad de la década de los ochenta se han concentrado en el fomento de las ventas externas a través de regímenes especiales de promoción de exportaciones y acuerdos comerciales. Obviamente parte de esta estrategia consiste en atraer inversión extranjera directa. No obstante las estrategias planteadas no han dado los frutos esperados. Los países centroamericanos se han visto obligados en más de una ocasión de revisar la normativa de zonas francas buscando una ampliación de la base de los beneficios y subsidios otorgados. A la vez los acuerdos y tratados de libre comercio no han generado la convergencia deseada y en más de una ocasión han acentuado las disparidades.

Quizás la variable olvidada en estos análisis son las importaciones. Las importaciones se suelen concebir como fuente de escape de divisas y de producto. Pero éstas de hecho, sobre todo las importaciones de materia prima y capital, pueden ser la base de un desarrollo exportador futuro. Esto es particularmente válido cuando las importaciones tienen un contenido tecnológico elevado puesto que permiten generar, con la adecuada dirección, procesos de aprendizaje que a la vez se materialicen en exportaciones con alto contenido tecnológico.

¹ Véase Pfaller (1991).

En las últimas dos décadas los países menos desarrollados no sólo han diversificado sus exportaciones hacia la manufactura pero han iniciado un proceso de *catching up* en las exportaciones tecnológicas en relación a los países más desarrollados. El proceso es muy lento con magnitudes poco significativas pero evidenciando tendencias claras. También está concentrado en pocos países. Es decir hay países líderes en los menos desarrollados y países que no han logrado iniciar tal transformación.

Centroamérica es una región intermedia, con sectores tales como el textil con escaso valor agregado y con una intensidad de capital aún débil. Por otro el sector farmacéutico, considerado de alta tecnología, juega un papel relevante en el intercambio intrarregional, con El Salvador y Guatemala como los líderes en las exportaciones de dicho producto.

Un estudio de campo para ambos sectores llevado a cabo en El Salvador, Guatemala y Nicaragua reveló que las políticas de desarrollo del sector textil son inexistentes para algunos países Centroamericanos y se sustentan en cambios de carácter institucional más que en el progreso tecnológico. Por su parte el sector farmacéutico carece de un programa regional de competitividad a la vez que su desarrollo se ve obstaculizado por la falta de implementación de las normativas reguladoras. De aquí que se propone una reafirmación del diamante de la competitividad en la que las políticas reguladoras y la infraestructura tecnológica jueguen un papel más relevante.

El documento consta de tres grandes apartados. El primero analiza la competitividad estática. El segundo se centra en la competitividad dinámica. Aquí se examinan el papel de las exportaciones e importaciones y se propone un modelo síntesis que otorgue un papel significativo al aprendizaje. El tercer apartado describe las tendencias en las exportaciones de los países menos desarrollados y computa indicadores de competitividad dinámica para El Salvador y Guatemala para el sector farmacéutico (exportaciones netas, índice de *catching up*, ventaja comparativa revelada dinámica). Los apartados cuarto y quinto se centran en los sectores textil y farmacéutico describiendo los principales resultados de un estudio de campo abarcando a ambos sectores. El último propone una reafirmación del diamante de la competitividad.

II. LA COMPETITIVIDAD ESTÁTICA

1. La competitividad intrarregional: la ventaja comparativa revelada

La competitividad estática se centra en el análisis del bienestar. Son comparaciones de posiciones que reflejan cambio de una vez en determinadas variables, ya sea en el ingreso nacional, en el nivel de integración o en las exportaciones de un bien o grupo de bienes. El análisis clásico es el de la unión aduanera.

El establecimiento de una unión aduanera incrementa el bienestar si la creación de comercio es superior a la desviación del comercio. Bajo el supuesto de costos constantes el aumento en el bienestar será mayor mientras la creación de comercio multiplicado por la diferencia en el costo unitario del país en cuestión y sus socios comerciales de la unión aduanera son mayores a la desviación del comercio multiplicado por la diferencia en el costo de producción entre los socios comerciales del país y terceros países.

Dada la dificultad inherente en la medición de la creación o desviación de comercio de una unión aduanera, se construyen indicadores aproximados que pueden medir los efectos estáticos que produce la formación de un bloque regional. Un tal indicador es el de la ventaja comparativa revelada. Este mide la propensión a comerciar al interior de un bloque comercial y se calculó como la razón entre la proporción en la cual un producto de exportación de un bloque regional se intercambia extrarregionalmente en relación a la proporción en la cual el producto se intercambia mundialmente.

Valores altos de C_j sugieren que el producto fue producido a bajo costo de tal manera que el producto es competitivo en mercados externos. Un índice bajo indica que el producto no es competitivo en mercado externos.²

El MCCA registra los índices de ventaja comparativa revelada pequeños. Este bloque regional tiene ventajas comparativas en frutas y nueces, frutas en conserva, hilados de fibras, preparados de cereales, productos medicinales, desinfectantes, tabaco manufacturado, manufacturas de madera, carne, azúcar, semillas y frutas y algodón. El resto de los productos intercambiados intrarregionalmente que representa el 79% del número de productos no evidencian ventajas comparativas. Es decir el intercambio regional no surge de complementariedades en la producción de los bienes sino de un mayor grado de proteccionismo otorgado a las actividades económicas indicando que el MCCA genera desviación más que creación de comercio.

² Este índice fue desarrollado por Yeats (1997) y se define como $C_j = (X_{eij}/X_{et})/(X_{Mj}/X_{Mt})$. Dónde, X_{eij} = exportaciones extrarregionales totales del producto j ; X_{et} = exportaciones extrarregionales totales; X_{Mj} = exportaciones mundiales del producto j y X_{Mt} = exportaciones mundiales totales. El cociente (X_{eij}/X_{et}) es un indicador de la prevalencia del producto j en el intercambio regional y el cociente (X_{Mj}/X_{Mt}) es un indicador de la prevalencia del producto j en el intercambio mundial.

Cuadro I

LA VENTAJA COMPARATIVA REVELADA DE LOS PRINCIPALES
PRODUCTOS EN EL MCCA

	1986	1990	1993	1996
Costa Rica				
Lecha y crema (022)	0.04	0.85	0.14	0.76
Preparados de cereales (048)	0.35	0.21	0.30	0.54
Frutas y nueces (057)	39.30	48.52	68.04	61.09
Frutas en conserva (058)	2.51	5.83	6.87	14.32
Productos comestibles (098)	0.99	1.29	0.78	0.70
Otros aceites (424)	0.00	2.91	5.33	7.49
Productos medicinales (541)	1.02	1.03	0.98	0.86
Cuero (611)	1.17	3.23	1.99	2.25
Bandajes (625)	0.42	0.30	0.13	0.25
Papeles y cartones (642)	0.55	1.95	1.94	1.90
Artículos de alfarería (666)	0.00	0.00	0.00	0.38
Planos universales (674)	0.13	0.11	0.04	0.02
Material de distribución (773)	2.58	1.47	0.44	0.43
Artículos n.e.p. (893)	1.32	1.18	0.77	0.72
El Salvador				
Preparados de cereales (048)	0.05	0.14	0.24	0.27
Productos comestibles (098)	0.49	0.22	0.62	0.90
Productos derivados del petróleo (334)	0.36	0.42	0.07	1.10
Productos medicinales (541)	0.63	1.60	1.97	2.33
Productos de perfumería (553)	0.04	0.00	0.03	0.32
Jabón y preparados (554)	0.40	0.39	0.31	0.95
Productos de polimerización (583)	0.00	0.01	0.20	0.21
Papel y cartón (641)	0.07	0.01	0.16	0.33
Papeles y cartones (642)	0.38	1.31	5.27	0.92
Hilados de fibras (651)	1.30	5.43	3.04	2.84
Tejidos de fibras (653)	0.41	1.69	1.75	1.10

/Continúa

Cuadro 1 (Continuación)

	1986	1990	1993	1996
Planos universales (674)	0.00	0.02	0.00	0.08
Aluminio (684)	0.09	0.55	1.48	0.44
Material de distribución (773)	0.09	0.00	2.20	1.31
Aparatos de uso doméstico(775)	0.00	0.00	0.00	0.15
Artículos n.e.p.				
Guatemala				
Maíz sin moler (044)	0.00	0.03	0.04	0.04
Preparados de cereales (048)	1.33	1.66	2.07	1.54
Productos comestibles (098)	0.63	1.74	2.15	2.95
Productos medicinales (541)	1.69	1.97	1.44	1.54
Productos de perfumería (553)	0.48	0.31	0.56	0.54
Jabón y preparados (554)	0.17	0.39	1.97	5.34
Desinfectantes (591)	1.34	1.30	2.18	4.75
Bandajes (625)	0.00	0.82	0.37	0.67
Papeles y cartones (642)	0.08	0.36	1.21	2.45
Barras y lingotes (673)	0.00	0.00	0.02	0.02
Planos universales (674)	0.00	0.13	0.03	0.02
Tubos y accesorios (678)	0.02	0.00	0.02	0.02
Artículos n.e.p. (893)	0.03	0.26	0.60	0.44
Honduras				
Legumbres frescas (054)	0.09	0.64	1.50	1.11
Frutas en conserva (058)	5.32	6.81	3.16	7.98
Artículos de confitería (062)	0.00	0.00	0.00	0.00
Cacao (072)	1.04	2.95	2.81	1.09
Productos y preparados comestibles (098)	0.00	0.00	0.00	0.07
Tabaco manufacturado (122)	2.74	4.50	4.58	5.30
Jabón (554)	0.00	0.05	0.09	0.95
Manufacturas de madera (635)	5.40	4.69	5.05	3.50
Papeles y cartones (642)	0.41	1.02	0.23	1.17

/Continúa

Cuadro 1 (Conclusión)

	1986	1990	1993	1996
Tractores (722)	0.00	0.00	0.00	0.11
Ropa interior (844)	0.00	1.87	0.37	1.29
Artículos n.e.p. (893)	0.10	0.31	0.21	0.38
Nicaragua				
Animales vivos (001)	0.00	3.02	0.04	0.00
Carnes y despojos comestibles (011)	2.74	25.60	30.89	5.03
Maíz sin moler (044)	0.00	0.00	0.00	0.00
Legumbres frescas (054)	0.00	0.00	0.36	0.45
Azúcar y miel (061)	16.70	34.67	30.80	24.20
Piensos para animales (081)	0.02	0.07	0.00	0.00
Productos comestibles (098)	14.30	6.91	0.07	0.37
Semillas y frutas (222)	2.99	11.16	20.53	14.64
Madera trabajada (248)	0.04	0.53	1.18	4.02
Algodón (263)	104.07	43.17	0.82	1.19
Productos derivados del petróleo (334)	0.00	0.08	0.01	0.06
Cueros (611)	0.00	0.62	0.77	0.75

Fuente: BADECEL (1999).

2. La competitividad extrarregional: el análisis de cuotas constantes de mercado

El análisis de cuotas constantes de mercado es una manera adicional de ver la competitividad de manera estática y extrarregionalmente. La metodología consiste en descomponer el cambio de las importaciones en efectos demanda, participación e interacción.

El efecto demanda indica la parte del crecimiento de las importaciones que habría sido absorbido por un sector dado de un país determinado de no haberse alterado la participación del país en el sector en cuestión. El efecto demanda se subdivide a su vez en un efecto estructural de demanda y un efecto global de demanda.

El efecto estructural de la demanda denota la parte del crecimiento de las importaciones debida a la dinámica relativa de un producto o sector específico en relación a la dinámica del conjunto de producto o sectores considerados. Un valor negativo en el efecto estructural indica que el producto en cuestión es no dinámico y un valor positivo indica que el producto es dinámico. El efecto global de demanda indica la parte del crecimiento de las importaciones de un producto o sector debido al incremento de las importaciones totales. En el cálculo del efecto global de demanda se asume que las participaciones del país en el producto (o sector) y de éste en

el total de las importaciones durante el período de tiempo considerado se mantiene constante. Además se asume que el incremento de las importaciones totales afectan a todos los productos en la misma proporción. Es decir el efecto global de demanda no discrimina entre los productos.

El efecto participación muestra el cambio en la participación de un país en un producto o sector entre dos puntos en el tiempo manteniendo el valor de las importaciones igual al del año base. Cuando el efecto participación entre el tiempo 1 y el tiempo 0 es positivo, el país ha sido eficiente. De lo contrario el país pierde eficiencia.

El análisis de cuotas constantes de mercado se realiza bajo la suposición, *ceteris paribus*. Es decir el dinamismo de un producto o sector se analiza suponiendo que la eficiencia del país en ese producto o sector no cambia. De la misma manera la eficiencia del país se examina suponiendo constante el dinamismo del producto. Finalmente la demanda global presupone constancia en el dinamismo de un producto y la eficiencia del país. Es en este sentido que este análisis puede considerarse como estático, lo cual no quiere decir que no sea útil.

La utilidad del análisis proviene de la identificación de los factores determinantes en las exportaciones; si el motor de las exportaciones es la eficiencia del país, el dinamismo de sus exportaciones o la demanda externa. Juntando observaciones en el tiempo se puede llegar, con un número suficiente de observaciones, a generar tendencias para poder explicar el comportamiento de las exportaciones. A su vez, a partir de éstas observaciones, se pueden delinear directrices de política económica.

En el caso que el factor determinante de las exportaciones de un país sea la demanda externa se puede concluir que una disminución en el ritmo de crecimiento de su socio comercial principal puede afectar de manera negativa su desempeño exportador. La vulnerabilidad que confiere la dependencia excesiva en la demanda externa (es decir en el efecto ingreso positivo) indica la necesidad de fomentar la eficiencia del país en sus productos exportables.

En el caso que el factor determinante sea el dinamismo del producto exportado, el país en cuestión puede verse afectado de manera negativa por un efecto sustitución (debido a preferencias o a cambios en los precios relativos) que desvíe la demanda de los productos que el país exporta hacia productos alternativos. De mantenerse esta tendencia el país aquí considerado debería plantear estrategias para cambiar su estructura exportadora. No obstante, el efecto sustitución puede también ser favorable para el país. Un cambio en la demanda hacia los productos que el país exporta puede traducirse en una oportunidad para aumentar el dinamismo y por ende el valor de los productos exportados.

Por último se puede considerar el caso que el comportamiento de las exportaciones venga determinando esencialmente por la eficiencia del país. Si el efecto participación es negativo, una política de promoción de exportaciones debería centrarse en consideraciones de eficiencia. De ser el efecto participación positivo, se podría pensar en políticas de continuidad o en la búsqueda y explotación de fuentes complementarias de crecimiento exportador.

Estos ejemplos no pretenden agotar la gama de situaciones posibles sino simplemente mostrar que el análisis de cuotas constantes de mercado puede desembocar en planteamientos de

política económica y estrategias que permitan mejorar la capacidad exportadora de las economías consideradas.

a) Las cuotas constantes de mercado: el universo global

Tomando como referencia el mercado de los Estados Unidos se elaboró un ranking de los principales productos que exporta Centroamérica a dicho mercado y que representan el 88% de las ventas externas totales para luego llevar a cabo un análisis de cuotas constantes de mercado. (Véanse los cuadros 2, 3 y 4.)

Cuadro 2

PARTICIPACIÓN DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACIÓN

Producto	Código	1998	1994	1990
Artículos de vestuario y textiles	61	30 (1)	17 (2)	7
Artículos de vestuario y textiles	62	27 (2)	32 (1)	22(1)
Frutas y nueces comestibles	08	9 (3)	11 (3)	20(2)
Café, té y mate	09	8 (4)	8 (4)	14(3)
Maquinaria eléctrica y equipo	85	4 (5)	3 (6)	3
Maquinaria y electrodomésticos	84	4 (6)	0 (8)	0
Peces y crustáceos	03	3 (7)	5 (5)	5
Azúcar	17	2 (8)	3 (6)	5
Vegetales comestibles	07	1 (9)	2 (7)	2

Fuente: MAGIC (1998).

Cuadro 3

EVOLUCIÓN DE LA ESTRUCTURA EXPORTADORA
POR PRODUCTO A DOS DÍGITOS, 1990-1998

Ranking	1998	1994	1990
1	61	61	62
2	62	62	08
3	08	08	09
4	09	09	61
5	85	03	03, 17
6	84	85, 17	85
7	03	07	07
8	17	84	84
9	07	-	-

Fuente: MAGIC (1998).

Cuadro 4

ANÁLISIS DE CUOTAS CONSTANTES DE MERCADO POR PRODUCTO A DOS DÍGITOS, 1990-1998

(Porcentajes)

Producto	Períodos				
	1990-1998	1998-1996	1996-1994	1994-1992	1992-1990
61	EGD 6 EED 5 EP 36 CAL	EGD 32 EED 41 EP 39 CAL	EGD 32 EED 6 EP 77 CAL	EGD 42 EED -11 EP 58 CAL	EGD 4 EED 7 EP 74 CAL
62	EGD 24 EED 3 EP 37 CAL	EGD 66 EED 26 EP 9 CAL	EGD 73 EED -37 EP 70 CAL	EGD 54 EED -16 EP 53 CAL	EGD 8 EED 19 EP 58 CAL
08	EGD 154 EED -55 EP 1 CAL	EGD 1185 EED -277 EP -901 CAL	EGD 87 EED -3 EP 19 CAL	EGD 873 EED-722 EP -50 CAL	EGD 35 EED 21 EP 39 CAL
09	EGD 93 EED -7 EP 8 CAL	EGD 37 EED 18 EP 56 CAL	EGD 94 EED -38 EP 49 CAL	EGD 705 EED 393 EP -721 CAL	EGD -287 EED 562 EP -189 CAL
85	EGD 19 EED 8 EP 33 CAL	EGD 29 EED -8 EP 21 CAL	EGD 44 EED 4 EP 63 CAL	EGD 110 EED 59 EP -50 CAL	EGD 15 EED 20 EP 55 CAL
84	EGD 0 EED 0 EP 43 CAL	EGD 14 EED 2 EP 16 CAL	EGD -44 EED -8 EP 188 CAL	EGD 17 EED 10 EP 53 CAL	EGD 8 EED 7 EP 74 CAL
03	EGD 85 EED -33 EP 32 CAL	EGD -255 EED -29 EP 451 CAL	EGD 94 EED -91 EP 97 CAL	EGD 53 EED -16 EP 45 CAL	EGD 29 EED 3 EP 62 CAL
17	EGD 483 EED -345 EP -31 CAL	EGD -28 EED 46 EP 75 CAL	EGD 36 EED 37 EP 41 CAL	EGD -79 EED 95 EP 89 CAL	EGD 19 EED -30 EP 116 CAL
07	EGD 71 EED 6 EP 12 CAL	EGD 69 EED 34 EP -5 CAL	EGD 518 EED 279 EP -927 CAL	EGD 112 EED 46 EP -43 CAL	EGD 19 EED -55 EP 161 CAL

MAGIC (1998).

El análisis de las cuotas constantes de mercado muestra que de los cuarenta y cinco casos considerados, el 48% y el 40% depende del efecto participación y del efecto global de demanda. Es decir el desempeño exportador depende tanto de la evolución económica del país de destino de las exportaciones como de la eficiencia del país de origen de éstas.

También el análisis de cuotas constantes de mercado sirve para ver quién es competitivo dentro del mismo bloque y entender las asimetrías a nivel individual para un conjunto de países. Con este fin se llevaron a cabo varios ejercicios para distintos periodos (1990-1998, 1990-1994, 1994-1998, 1990-1992, 1992-1994, 1994-1996, 1996-1998) que consistieron en seleccionar los principales productos como el universo de la muestra. Este universo consta de productos tradicionales (productos del mar (03); Café y té (09)), productos no tradicionales (textiles (61 y 62)) y productos industriales (84 y 85). A partir de ahí se establecieron las fortalezas y debilidades de cada país para exportar al mercado de los Estados Unidos.

b) Cuotas constantes de mercado. El universo parcial, 1990-1998

Entre 1990 y 1998, las exportaciones centroamericanas de los principales productos crecieron 271% debido básicamente al dinamismo de los rubros textiles (61 y 62). A nivel de país, Costa Rica y Honduras son los países que tienen el mayor valor de importación para los productos considerados (2 219 328 y 2 304 031, respectivamente) (véanse los cuadros 5 y 6).

Cuadro 5

PRODUCTOS. AÑO BASE 1990

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	97 352	14 977	38 916	31 381	0	182 626
62	279 978	39 119	152 068	81 398	0	552 563
08	229 519	2 992	121 312	157 189	4	511 016
09	46 171	85 696	187 997	46 621	15	366 500
85	44 807	24 429	7	3	0	69 246
84	1 921	25	61	17	6	2 030
03	41 962	12 422	181 183	61 763	5 527	302 857
17	18 349	9 375	77 539	14 945	7 332	127 540
07	14 428	2 350	28 862	1 883	0	47 523
Total	774 487	191 385	787 945	395 200	12 884	2 161 901

De esta manera el efecto global de demanda será mayor para aquellos países cuyo nivel de exportaciones es mayor en el año base. Costa Rica y Guatemala tienen el mayor valor de exportación para 1990 y por consiguiente arrojan el mayor valor para el efecto global de la demanda.

El efecto estructural de la demanda puede descomponerse en dos componentes: el valor de importación del producto individual y la relación entre la dinámica del producto y la dinámica global del año final y el año base. El valor de importación del producto individual arroja la magnitud del efecto estructural de la demanda. La relación entre la dinámica del producto y del mercado muestra si el producto en sí es dinámico o no lo es. Si la dinámica del producto es mayor a la dinámica del mercado el producto se considera dinámico. De lo contrario el producto es no dinámico. Tal y como se aprecia en el cuadro la relación entre la dinámica del producto y la del mercado es superior a uno para los textiles y los productos industriales. En cambio para los productos tradicionales, dicha relación es menor a uno indicando así su falta de dinamismo.

Los países cuyo efecto estructural es mayor son aquellos cuyas exportaciones tienen una orientación hacia los productos dinámicos. Costa Rica tiene el efecto estructural de la demanda mayor debido al peso que tienen en su exportaciones los rubros textiles y los productos industriales.

Finalmente el efecto participación es un indicador de eficiencia del país. Refleja si el país ha aumentado su participación en los productos que exporta. Más específicamente muestra el valor del cambio de participación que obtuvo cada país en cada mercado.

Cuadro 8

EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA CENTROAMÉRICA 1990-1998

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
61				
Costa Rica	97 352	15.1330	3.7116	1 111 893.57
El Salvador	14 977	15.1330	3.7116	171 057.91
Guatemala	38 916	15.1330	3.7116	444 474.18
Honduras	31 381	15.1330	3.7116	358 414.13
Nicaragua	0	15.1330	3.7116	0.00
62				
Costa Rica	279 978	4.5251	3.7116	227 762.91
El Salvador	39 119	4.5251	3.7116	31 823.42
Guatemala	152 068	4.5251	3.7116	123 707.75
Honduras	81 398	4.5251	3.7116	66 217.51
Nicaragua	0	4.5251	3.7116	0.00
08				
Costa Rica	229 519	1.5486	3.7116	-496 455.77
El Salvador	2 992	1.5486	3.7116	-6 471.78
Guatemala	121 312	1.5486	3.7116	-262 401.12
Honduras	157 189	1.5486	3.7116	-340 004.03
Nicaragua	4	1.5486	3.7116	-8.65

/Continúa

Cuadro 8 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
09				
Costa Rica	46 171	1.9108	3.7116	-83 145.03
El Salvador	85 696	1.9108	3.7116	-154 321.89
Guatemala	187 997	1.9108	3.7116	-338 546.17
Honduras	46 621	1.9108	3.7116	-83 955.39
Nicaragua	15	1.9108	3.7116	-27.01
85				
Costa Rica	44 807	5.3668	3.7116	74 163.82
El Salvador	24 429	5.3668	3.7116	40 434.48
Guatemala	7	5.3668	3.7116	11.59
Honduras	3	5.3668	3.7116	4.97
Nicaragua	0	5.3668	3.7116	0.00
84				
Costa Rica	1 921	178.9901	3.7116	336 710.13
El Salvador	25	178.9901	3.7116	4 381.96
Guatemala	61	178.9901	3.7116	10 691.99
Honduras	17	178.9901	3.7116	2 979.74
Nicaragua	6	178.9901	3.7116	1 051.67
03				
Costa Rica	41 962	0.9224	3.7116	-117 041.46
El Salvador	12 422	0.9224	3.7116	-34 647.75
Guatemala	181 183	0.9224	3.7116	-505 360.16
Honduras	61 763	0.9224	3.7116	-172 270.91
Nicaragua	5 527	0.9224	3.7116	-15 416.05
17				
Costa Rica	18 349	1.1748	3.7116	-46 546.68
El Salvador	9 375	1.1748	3.7116	-23 781.96
Guatemala	77 539	1.1748	3.7116	-196 696.43
Honduras	14 945	1.1748	3.7116	-37 911.61
Nicaragua	7 332	1.1748	3.7116	-18 599.39
07				
Costa Rica	14 428	2.1929	3.7116	-21 911.59
El Salvador	2 350	2.1929	3.7116	-3 568.91
Guatemala	28 862	2.1929	3.7116	-43 832.29
Honduras	1 883	2.1929	3.7116	-2 859.68
Nicaragua	0	2.1929	3.7116	0.00
Total				
Costa Rica	774 487			985 429.89
El Salvador	191 385			24 905.49
Guatemala	787 945			-767 950.66
Honduras	395 200			-209 385.29
Nicaragua	12 884			-32 999.43

El cuadro 9 muestra por país y producto el valor que arroja el efecto participación. Costa Rica tiene un efecto de participación negativo para la suma de sus productos debido a la falta de eficiencia de este país en los rubros textiles que significan una parte significativa de sus exportaciones. En cambio El Salvador, Honduras y Nicaragua tienen efectos de participación positivos debido a la eficiencia en los rubros de exportación con mayor peso en las ventas externas totales.

Cuadro 9

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-74 582.75	35 777.99	-14 358.93	50 171.55	2 992.15
62	-174 653.55	49 911.17	17 177.03	66 311.08	41 254.26
08	41 057.25	-2 077.60	17 421.92	-67 260.60	10 859.04
09	36 588.09	-39 512.64	-30 030.20	18 262.10	14 692.65
85	15 216.13	-19 663.93	153.06	4 256.55	38.20
84	101.85	-23.08	-57.65	-15.81	-5.32
03	19 864.45	24 227.62	-158 990.92	46 717.88	68 180.97
17	1 714.17	18 084.93	-26 306.46	-5 894.40	12 401.76
07	11 212.07	-653.16	-11 969.73	170.90	1 239.91
Total	-123 482.29	66 071.30	-206 961.87	112 719.25	151 653.62

c) Cuotas constantes de mercado. El universo parcial, 1990-1994

Durante el período que va de 1990 a 1994, Centroamérica vio un incremento en el total de sus exportaciones, las cuales alcanzaron 1 776 459 en bienes para 1994, lo que significa un aumento del 82.17% del valor nominal.

En la revisión por países, Nicaragua logro colocar productos en el mercado de los Estados Unidos y que le permitieron alcanzar una mayor participación en las exportaciones, la cifras que se muestran en el los cuadros posteriores muestran que su participación en diferentes bienes se a expandido y le ha permitido alcanzar un desarrollo del 658.29% y en valor absoluto un incremento de 84 808 en total de bienes exportados para 1994.

Hay dos otros casos que muestran un incremento por arriba del 100% del valor nominal, y estos son; El Salvador y Honduras quienes alcanzaron un valor nominal del 187.24% y 137.00% correspondientemente.

Para Costa Rica y Guatemala sus porcentajes nominales indican un crecimiento favorable para ambos, y sin duda es reflejo de que sus exportaciones continúan siendo demandados en el

mercado externo y que ha permitido que cada uno mantenga porcentajes de crecimiento constantes a través de este período en la exportación de sus bienes.

Los siguientes cuadros muestran el desarrollo y comportamiento de algunos de los principales productos exportados en Centroamérica.

Cuadro 10

PRODUCTOS: AÑO BASE (1990)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	97 352	14 977	38 916	31 381	0	182 626
62	279 978	39 119	152 068	81 398	0	552 563
08	229 519	2 992	121 312	157 189	4	511 016
09	46 171	85 696	187 997	46 621	15	366 500
85	44 807	24 429	7	3	0	69 246
84	1 921	25	61	17	6	2 030
03	41 962	12 422	181 183	61 763	5 527	302 857
17	18 349	9 375	77 539	14 945	7 332	127 540
07	14 428	2 350	28 862	1 883	0	47 523
Total	774 487	191 385	787 945	395 200	12 884	2 161 901

Cuadro 11

PRODUCTOS: AÑO FINAL 1994

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	210 365	190 126	112 210	277 677	5 816	796 194
62	469 973	207 668	480 932	370 576	22 750	1 551 899
08	318 402	2 559	158 597	154 851	2 905	637 314
09	58 969	60 315	227 232	20 621	2 303	369 440
85	91 130	34 310	1 291	558	17	127 306
84	8 621	303	495	74	0	9 493
03	44 241	23 678	28 389	102 500	45 093	243 901
17	17 976	18 025	61 715	6 279	17 398	121 393
07	34 887	3 186	38 439	3 498	1 410	81 420
Total	1 254 564	540 170	1 109 300	936 634	97 692	3 938 360

Los resultados obtenidos con el efecto global de la demanda nos demuestran la continuidad que han manifestado Costa Rica y Guatemala con la incursión de sus productos en el mercado externo y que a lo largo de este período se han mantenido a un ritmo de crecimiento elevado. Sin duda Honduras y El Salvador al haber logrado incrementar sus exportaciones en este período manifiestan relativo a otros períodos anteriores una mayor participación a nivel regional, con porcentajes del de 18.28 para Honduras y de 8.85 para El Salvador, lo cual nos indica que si mantienen este ritmo de crecimiento los países de la región, las exportaciones centroamericanas se verán beneficiadas en años posteriores.

Finalmente hay que mencionar que Nicaragua ha tenido la oportunidad de encaminar sus exportaciones con nuevos productos y lograr mayor participación en la región. A pesar de participar en el total de las exportaciones con un 0.59%, lo importante es resaltar la incursión de nuevos productos nicaragüenses en el mercado externo, generando un reto para mantener dichos productos y hacerlos más dinámicos en el mercado exterior.

El siguiente cuadro ubica el repunte de los productos en cifras totales por país y su participación a nivel regional

Cuadro 12
Efecto global de la demanda

País		
Costa Rica	774 487 * (3 938 360/2 161 901-1) =	636 405
El Salvador	191 385 * (3 938 360/2 161 901-1) =	157 263
Guatemala	787 945 * (3 938 360/2 161 901-1) =	647 463
Honduras	395 200 * (3 938 360/2 161 901-1) =	324 740
Nicaragua	12 884 * (3 938 360/2 161 901-1) =	10 587
Total	2 161 901	1 776 458

El efecto estructural de la demanda nos permite observar el dinamismo de los productos para cada país y ver su orientación. El cuadro 13 muestra que Costa Rica fue el único en lograr un saldo positivo, tan solo por el gran dinamismo que presento en los productos 61 y 62, los cuales registran las mayores ganancias para el país.

La situación para los demás países se muestra desfavorable por dos cuestiones, 1) el dinamismo en algunos productos no fue suficiente para que las ganancias fueran más considerables, 2) la especialización y concentración en los productos dinámicos no contrarrestó la falta de dinamismo de otros productos.

El cuadro 14 señala la participación que tiene cada país en los principales productos de exportación en la zona, ya sean dinámicos o no dinámicos.

Cuadro 13

EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA, CENTROAMÉRICA 1990-1994

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
61				
Costa Rica	97 352	4.3597	1.8217	247 077.95
El Salvador	14 977	4.3597	1.8217	38 011.41
Guatemala	38 916	4.3597	1.8217	98 768.24
Honduras	31 381	4.3597	1.8217	79 644.52
Nicaragua	0	4.3597	1.8217	0.00
62				
Costa Rica	279 978	2.8085	1.8217	276 292.14
El Salvador	39 119	2.8085	1.8217	38 604.01
Guatemala	152 068	2.8085	1.8217	150 066.05
Honduras	81 398	2.8085	1.8217	80 326.41
Nicaragua	0	2.8085	1.8217	0.00
08				
Costa Rica	229 519	1.2472	1.8217	-131 872.61
El Salvador	2 992	1.2472	1.8217	-1 719.09
Guatemala	121 312	1.2472	1.8217	-69 701.12
Honduras	157 189	1.2472	1.8217	-90 314.63
Nicaragua	4	1.2472	1.8217	-2.30
09				
Costa Rica	46 171	1.0080	1.8217	-37 568.87
El Salvador	85 696	1.0080	1.8217	-69 729.95
Guatemala	187 997	1.0080	1.8217	-152 971.22
Honduras	46 621	1.0080	1.8217	-37 935.03
Nicaragua	15	1.0080	1.8217	-12.21
85				
Costa Rica	44 807	1.8385	1.8217	750.45
El Salvador	24 429	1.8385	1.8217	409.15
Guatemala	7	1.8385	1.8217	0.12
Honduras	3	1.8385	1.8217	0.05
Nicaragua	0	1.8385	1.8217	0.00
84				
Costa Rica	1 921	4.6764	1.8217	5 483.77
El Salvador	25	4.6764	1.8217	71.37
Guatemala	61	4.6764	1.8217	174.13
Honduras	17	4.6764	1.8217	48.53
Nicaragua	6	4.6764	1.8217	17.13
03				
Costa Rica	41 962	0.8053	1.8217	-42 649.24
El Salvador	12 422	0.8053	1.8217	-12 625.44
Guatemala	181 183	0.8053	1.8217	-184 150.36
Honduras	61 763	0.8053	1.8217	-62 774.53
Nicaragua	5 527	0.8053	1.8217	-5 617.52

/Continúa

Cuadro 13 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
17				
Costa Rica	18 349	0.9518	1.8217	-15 961.95
El Salvador	9 375	0.9518	1.8217	-8 155.39
Guatemala	77 539	0.9518	1.8217	-67 451.81
Honduras	14 945	0.9518	1.8217	-13 000.78
Nicaragua	7 332	0.9518	1.8217	-6 378.17
07				
Costa Rica	14 428	1.7133	1.8217	-1 564.51
El Salvador	2 350	1.7133	1.8217	-254.82
Guatemala	28 862	1.7133	1.8217	-3 129.68
Honduras	1 883	1.7133	1.8217	-204.18
Nicaragua	0	1.7133	1.8217	0.00
Total				
Costa Rica	774 487			299 987.13
El Salvador	191 385			-15 388.77
Guatemala	787 945			-228 395.64
Honduras	395 200			-44 209.65
Nicaragua	12 884			-11 993.06

La competitividad que pueda presentar un producto es muy importante, ya que de ello dependerá que el país pueda ingresar satisfactoriamente a los mercados extranjeros y así generar la captación de ingresos para sí mismo.

La competitividad que se genera en los mercados externos exige un compromiso por parte de los países exportadores para generar productos de calidad y lograr su consumo final. De esta forma podemos observar en el cuadro posterior que nos muestra la participación de cada país en diferentes productos en el mercado exterior.

En la revisión por países encontramos que Guatemala y Costa Rica reportan cifras negativas para este efecto. Las pérdidas se concentran en dos productos principalmente, para Guatemala es el producto 03 mientras que para Costa Rica es el producto 62 ambos muestran la pérdida en los diferentes mercados que finalmente afectaron las ganancias obtenidas en los demás mercados.

Cuadro 14

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-49 099.79	28 632.91	-13 177.97	32 310.81	1 334.04
62	-112 641.28	34 822.44	19 170.74	50 547.82	8 100.27
08	25 784.53	-940.12	5 855.46	-33 025.18	2 325.31
09	12 328.73	-25 860.99	37 426.69	-26 164.10	2 269.67
85	4 761.66	-5 766.64	695.22	300.51	9.25
84	-77.47	39.79	44.85	-1.18	-6.00
03	12 972.98	16 979.47	-145 931.78	65 513.41	50 465.93
17	537.25	9 562.74	-12 698.93	-8 348.05	10 946.99
07	5 934.75	-490.40	-6 426.03	158.70	822.98
Total	-99 498.64	56 979.20	-115 041.75	81 292.75	76 268.44

En este periodo los países restantes presentan cifras positivas en los diferentes mercados y que les han permitido registrar un saldo favorable, pero sin duda, como es el caso nicaragüense el presentar saldos positivos no dejan de lado que su participación en la región sigue siendo mínima y que su competitividad en los mercados externos se encuentra condicionada al desempeño de los demás países.

d) Cuentas constantes de mercado. El universo parcial, 1994-1998

Es este período, Centroamérica logro incrementar en un 103.7% el valor nominal en el total de sus exportaciones, dando así una cifra de 4 085 711 para finales de 1998. El crecimiento en las exportaciones por país se ha mantenido y se ha visto fortalecido en algunos productos, lo que ha dado como resultado que dichos bienes se vean favorecidos en los mercados externos.

Según el cuadro 15 que describe el comportamiento de las exportaciones Nicaragua registra un incremento del total de sus productos de exportación para finales de 1998 de 273 407, lo que representa un crecimiento en el valor nominal del 279,86%

Los otros países que registraron cifras por encima del 100% del valor nominal son El Salvador y Honduras, los cuales reportan un incremento del 151.08 y 145.99 respectivamente. El incremento en cifras se traduce para El Salvador con 816 137 y para Honduras con un incremento de 1 367 397 en el total de sus productos exportados.

Con respecto al período anterior, la participación de algunos países ha aumentado para acercarse a la otros. Así la participación de Honduras se sitúa en 23% cercana a la obtenida por Guatemala (28%).

Cuadro 15

PRODUCTOS: AÑO BASE (1994)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	210 365	190 126	112 210	277 677	5 816	796 194
62	469 973	207 668	480 932	370 576	22 750	1 551 899
08	318 402	2 559	158 597	154 851	2 905	637 314
09	58 969	60 315	227 232	20 621	2 303	369 440
85	91 130	34 310	1 291	558	17	127 306
84	8 621	303	495	74	0	9 493
03	44 241	23 678	28 389	102 500	45 093	243 901
17	17 976	18 025	61 715	6 279	17 398	121 393
07	34 887	3 186	38 439	3 498	1 410	81 420
Total	1 254 564	540 170	1 109 300	936 634	97 692	3 938 360

Cuadro 16

PRODUCTOS: AÑO FINAL, 1998

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	344 566	768 073	371 621	1 234 131	45 280	2 763 671
62	476 602	402 869	765 848	668 396	186 679	2 500 394
08	419 002	1 416	214 837	139 259	16 822	791 336
09	158 134	88 246	301 839	123 977	28 103	700 299
85	322 130	25 573	859	22 860	205	371 627
84	362 071	344	600	213	122	363 350
03	57 026	33 804	20 469	100 058	67 985	279 342
17	23 571	32 261	60 190	10 633	23 184	149 839
07	56 226	3 721	37 043	4 504	2 719	104 213
Total	2 219 328	1 356 307	1 773 306	2 304 031	371 099	8 024 071

El efecto global de la demanda (véase el cuadro 17) muestra el incremento de las importaciones que se hubiera dado de mantenerse constante la participación del producto en las importaciones totales y la participación del país. El efecto global de la demanda depende de las condiciones iniciales es decir del valor de importación en el año base de uno o de un conjunto de productos. En este sentido Costa Rica y Guatemala tienen el mayor efecto global de la demanda porque sus valores de importación correspondientes al año base son los mayores.

Cuadro 17

EFECTO GLOBAL DE LA DEMANDA

País		
Costa Rica	1 254 564 * (8 024 071/3 938 360 -1) =	1 301 503
El Salvador	540 170 * (8 024 071/3 938 360 -1) =	560 380
Guatemala	1 109 300 * (8 024 071/3 938 360 - 1) =	1 150 804
Honduras	936 634 * (8 024 071/3 938 360 -1) =	971 678
Nicaragua	97 692 * (8 024 071/3 938 360 - 1) =	101 347
Total	3 938 360	4 085 712

Según el efecto estructural de la demanda, el dinamismo de los productos en Centroamérica en este periodo ha disminuido sustancialmente, aunque se ha contrarrestado, en parte, con el dinamismo y especificación en uno o dos productos que han permitido que los países registren en el total del dinamismo saldos favorables. El producto que presentó ganancia para la mayoría de los países fue el 61, donde se concentraron principalmente las operaciones, y el otro que obtuvo indicadores favorables fue el producto 84 que logro contrarrestar en el caso de Costa Rica los dinamosos desfavorables en los mercados de los productos 62 y 08. Para los demás países estos mismos mercados no permitieron que se obtuvieran mayores ganancias de los demás mercados, propiciando saldos negativos o relativa ganancia, como fue el caso de Honduras.

El caso que presento mayor pérdida en el dinamismo de sus productos fue Guatemala quien a pesar de haber obtenido alto dinamismo para el producto 61 no fue suficiente, ya que en los mercados de los productos 62 y 08 se presentaron como productos no dinámicos y generaron pérdida para el total del dinamismo en sus productos.

El dinamismo de los productos en este período se caracterizó por la concentración en la mayoría de los mercados que resultaron desfavorables(no dinámicos), pero que gracias al alto dinamismo en otros mercados se pudieron contrarrestar y se compensaron para que así por lo menos tres países reportaran saldos positivos.

Cuadro 18

EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA CENTROAMERICANA 1994-1998

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
61				
Costa Rica	210 365	3.4711	2.0374	301 597.82
El Salvador	190 126	3.4711	2.0374	272 581.41
Guatemala	112 210	3.4711	2.0374	160 874.15
Honduras	277 677	3.4711	2.0374	398 102.24
Nicaragua	5 816	3.4711	2.0374	8 338.33
62				
Costa Rica	469 973	1.6112	2.0374	-200 316.99
El Salvador	207 668	1.6112	2.0374	-88 514.51
Guatemala	480 932	1.6112	2.0374	-204 988.05
Honduras	370 576	1.6112	2.0374	-157 950.92
Nicaragua	22 750	1.6112	2.0374	-9 696.75
08				
Costa Rica	318 402	1.2417	2.0374	-253 365.42
El Salvador	2 559	1.2417	2.0374	-2 036.30
Guatemala	158 597	1.2417	2.0374	-126 202.08
Honduras	154 851	1.2417	2.0374	-123 221.24
Nicaragua	2 905	1.2417	2.0374	-2 311.63
09				
Costa Rica	58 969	18.956	2.0374	-8 364.48
El Salvador	60 315	18.956	2.0374	-8 555.40
Guatemala	227 232	18.956	2.0374	-32 231.80
Honduras	20 621	18.956	2.0374	-2 924.99
Nicaragua	2 303	18.956	2.0374	-326.67
85				
Costa Rica	91 130	2.9192	2.0374	80 353.78
El Salvador	34 310	2.9192	2.0374	30 252.81
Guatemala	1 291	2.9192	2.0374	1 138.34
Honduras	558	2.9192	2.0374	492.02
Nicaragua	17	2.9192	2.0374	14.99
84				
Costa Rica	8 621	38.2756	2.0374	312 409.15
El Salvador	303	38.2756	2.0374	10 980.16
Guatemala	495	38.2756	2.0374	17 937.89
Honduras	74	38.2756	2.0374	2 681.62
Nicaragua	0	38.2756	2.0374	0
03				
Costa Rica	44 241	1.1453	2.0374	-39 467.63
El Salvador	23 678	1.1453	2.0374	-21 123.27
Guatemala	28 389	1.1453	2.0374	-25 325.98
Honduras	102 500	1.1453	2.0374	-91 440.80
Nicaragua	45 093	1.1453	2.0374	-40 227.71

/Continúa

Cuadro 18 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
17				
Costa Rica	17 976	1.2343	2.0374	-14 436.25
El Salvador	18 025	1.2343	2.0374	-14 475.60
Guatemala	61 715	1.2343	2.0374	-49 562.36
Honduras	6 279	1.2343	2.0374	-5 042.57
Nicaragua	17 398	1.2343	2.0374	-13 972.06
07				
Costa Rica	34 887	1.2799	2.0374	-26 425.88
El Salvador	3 186	1.2799	2.0374	-2 413.30
Guatemala	38 439	1.2799	2.0374	-29 116.42
Honduras	3 498	1.2799	2.0374	-2 649.63
Nicaragua	1 410	1.2799	2.0374	-1 068.03
Total				
Costa Rica	1 254 564			151 984.11
El Salvador	540 170			176 696.00
Guatemala	1 109 300			-287 476.31
Honduras	936 634			18 045.73
Nicaragua	97 692			-59 249.53

En el ámbito de la eficiencia de los países (efecto participación; véase el cuadro 19) Costa Rica presenta el saldo más desfavorable en la región y básicamente se da por dos productos en los cuales mantiene cifras negativas. A pesar de que en los demás productos se presentan cifras a favor no fueron lo suficientemente altas para poder equilibrar el saldo en el total del efecto de participación.

De igual forma Guatemala presentó saldos negativos, pero a diferencia de Costa Rica, este país presentó en su mayoría de los productos cifras negativas en ocho de los nueve productos, lo que significó muy baja competitividad del país en los mercados exteriores.

Finalmente los países restantes presentan cifras positivas y que demuestran que su competitividad el mercado exterior ha aumentado sin descuidar la importancia de cada producto para su economía nacional.

Cuadro 19

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-111 097.98	31 150.38	-5 148.63	77 867.38	7 228.85
62	-174 164.35	42 377.39	-5 599.41	44 271.85	93 114.52
08	19 047.38	-1 418.60	14 425.11	-42 696.73	10 642.84
09	24 453.97	-13 761.17	-67 998.02	44 782.58	12 522.63
85	19 220.11	-25 549.61	-996.74	7 273.01	53.23
84	838.58	-294.01	-479.32	-68.44	3.19
03	5 549.93	5 837.18	-10 516.97	-15 136.67	14 266.53
17	1 120.19	8 111.45	-12 951.70	2 335.39	1 384.66
07	9 041.50	-278.84	-9 497.88	20.91	714.31
Total	-205 990.66	46 174.16	-98 763.55	118 649.28	139 930.76

e) **Cuotas constantes de mercado. El universo parcial, 1990-1992**

El efecto global de demanda en Centroamérica, que comprende el año de 1990 y 1992 presentó un incremento en el total de las exportaciones, con un aumento de 911 113 lo que representa un incremento del 42.14% del valor nominal.

En cuanto a la revisión por país, sobresalen Honduras y Costa Rica. El primero presentó en 1990 un valor de sus exportaciones de 395 200 y para 1992 demuestra un incremento considerable en el total de sus exportaciones con 650 489, registrando un aumento de 255 284, lo que representa una tasa de crecimiento del 64.60%. Por su parte Costa Rica registró una tasa de crecimiento de 42.29% en términos nominales. En lo que respecta a El Salvador, Guatemala, y Nicaragua se presentan aumentos menores (véanse los cuadros 20 y 21).

Cuadro 20

PRODUCTOS AÑO BASE (1990)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	97 352	14 977	38 916	31 381	0	182 626
62	279 978	39 119	152 068	81 398	0	552 563
08	229 519	2 992	121 312	157 189	4	511 016
09	46 171	85 696	187 997	46 621	15	366 500
85	44 807	24 429	7	3	0	69 246
84	1 921	25	61	17	6	2 030
03	41 962	12 422	181 183	61 763	5 527	302 857
17	18 349	9 375	77 539	14 945	7 332	127 540
07	14 428	2 350	28 862	1 883	0	47 523
Total	774 487	191 385	787 945	395 200	12 884	2 161 901

Cuadro 21

PRODUCTOS AÑO FINAL (1992)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	162 998	88 524	100871	150 348	35	502 776
62	416 534	77 328	352442	216 939	3 409	1 066 652
08	343 135	3 117	142250	129 392	1 892	619 786
09	59 011	94 215	148029	52 688	2 990	356 933
85	74 222	29 592	65	53	0	103 932
84	3 501	23	328	32	0	3 884
03	34 924	16 576	14783	91 575	17 642	175 500
17	23 072	24 516	102815	6 459	19 996	176 858
07	23 405	2 513	37723	3 003	49	66 693
Total	1 140 802	336 404	899 306	650 489	46 013	3 073 014

Los resultados del efecto global de demanda, demuestran que este efecto es similar para Guatemala y Costa Rica. Es decir de haberse mantenido constante la participación de Guatemala en sus productos exportados y de estos en el total de las importaciones de los Estados Unidos, las importaciones de Guatemala tendrían que haberse incrementado en 332 072 dólares. En la realidad aumentaron sólo 111 361 dólares.

Nicaragua presenta el caso contrario. Sus exportaciones crecieron 257%. De acuerdo al efecto global de la demanda hubieran crecido 42% de haberse mantenido la participación del país en los productos y de los productos en el total de las exportaciones de los Estados Unidos (véase el cuadro 22).

Cuadro 22

EFECTO GLOBAL DE LA DEMANDA

País		
Costa Rica	774 487 * (3 073 014/2 161 901-1) =	326 400
El Salvador	191 385 * (3 073 014/2 161 901-1) =	80 657
Guatemala	787 945 * (3 073 014/2 161 901-1) =	332 072
Honduras	395 200 * (3 073 014/2 161 901-1) =	166 553
Nicaragua	12 884 * (3 073 014/2 161 901-1) =	5 430
Total	2 161 901	911 113

En el ámbito del efecto estructural de la demanda en la zona de Centroamérica se caracteriza por presentar dificultades en los mismos productos, ya que concentran sus exportaciones en productos que no son dinámicos y que generan índices negativos. El único país que registra saldo positivo en la dinámica de sus productos es Costa Rica. Costa Rica logró obtener ganancias por la orientación hacia productos que son dinámicos; como son el caso de los productos 61 y 62, que respectivamente le han generado saldo favorable. Para los demás países de la zona la participación en los productos 61 y 62 que se generó, no fue lo suficientemente elevada para lograr un nivel óptimo en el dinamismo de dichos productos y generarles saldos favorables. Su inclinación por productos que no son dinámicos; como es el caso de Guatemala en el producto 03, le representó un desequilibrio más fuerte que se tradujo en un importante y alto índice negativo.

En base a las cifras que se muestran en el cuadro 23 se señala la participación que tiene cada país en los principales productos de importación en la zona y sus efectos con los productos que son dinámicos (> 0) y los que no son dinámicos (< 0).

Cuadro 23

EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA. CENTROAMÉRICA 1990-1992

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
61				
Costa Rica	97 352	2.7530	1.4214	129 633.49
El Salvador	14 977	2.7530	1.4214	19 943.31
Guatemala	38 916	2.7530	1.4214	51 820.37
Honduras	31 381	2.7530	1.4214	41 786.80
Nicaragua	0	2.7530	1.4214	0.00
62				
Costa Rica	279 978	1.9304	1.4214	142 489.50
El Salvador	39 119	1.9304	1.4214	19 908.87
Guatemala	152 068	1.9304	1.4214	77 392.13
Honduras	81 398	1.9304	1.4214	41 425.97
Nicaragua	0	1.9304	1.4214	0.00
08				
Costa Rica	229 519	1.2129	1.4214	-47 875.41
El Salvador	2 992	1.2129	1.4214	-624.10
Guatemala	121 312	1.2129	1.4214	-25 304.49
Honduras	157 189	1.2129	1.4214	-32 788.08
Nicaragua	4	1.2129	1.4214	-0.83
09				
Costa Rica	46 171	0.9739	1.4214	-20 663.57
El Salvador	85 696	0.9739	1.4214	-38 352.76
Guatemala	187 997	0.9739	1.4214	-84 137.00
Honduras	46 621	0.9739	1.4214	-20 864.97
Nicaragua	15	0.9739	1.4214	-6.71
85				
Costa Rica	44 807	1.5009	1.4214	3 560.77
El Salvador	24 429	1.5009	1.4214	1 941.35
Guatemala	7	1.5009	1.4214	0.56
Honduras	3	1.5009	1.4214	0.24
Nicaragua	0	1.5009	1.4214	0.00
84				
Costa Rica	1 921	1.9133	1.4214	944.86
El Salvador	25	1.9133	1.4214	12.30
Guatemala	61	1.9133	1.4214	30.00
Honduras	17	1.9133	1.4214	8.36
Nicaragua	6	1.9133	1.4214	2.95
03				
Costa Rica	41 962	0.5795	1.4214	-35 330.29
El Salvador	12 422	0.5795	1.4214	-10 458.82
Guatemala	181 183	0.5795	1.4214	-152 548.70
Honduras	61 763	0.5795	1.4214	-52 001.93
Nicaragua	5 527	0.5795	1.4214	-4 653.51

/Continúa

Cuadro 23 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
17				
Costa Rica	18 349	1.3867	1.4214	-637.70
El Salvador	9 375	1.3867	1.4214	-325.82
Guatemala	77 539	1.3867	1.4214	-2 694.80
Honduras	14 945	1.3867	1.4214	-519.40
Nicaragua	7 332	1.3867	1.4214	-254.82
07				
Costa Rica	14 428	1.4034	1.4214	-260.53
El Salvador	2 350	1.4034	1.4214	-42.43
Guatemala	28 862	1.4034	1.4214	-521.16
Honduras	1 883	1.4034	1.4214	-34.00
Nicaragua	0	1.4034	1.4214	0.00
TOTAL				
Costa Rica	774 487			171 861.13
El Salvador	191 385			-7 998.10
Guatemala	787 945			-135 963.09
Honduras	395 200			-22 987.01
Nicaragua	12 884			-4 912.92

Dentro de la participación de los países centroamericanos en el mercado por medio del efecto de participación, encontramos que Guatemala es el país que presenta el menor grado de eficiencia. Su posicionamiento negativo se generó por haber obtenido un efecto participación negativo en casi todos los productos. Dentro de los productos que se muestran en la tabla inferior, se aprecia que en seis de los nueve productos considerados Guatemala no es eficiente, en tres casos si lo es, pero que no obstante, no alcanzan niveles favorables para arrojar un valor positivo para el efecto de participación (véase el cuadro 24).

El otro saldo negativo que se aprecia es por parte de Costa Rica y aunque no es una cifra tan alta como la que presenta Guatemala, sobresale la falta de eficiencia de Costa Rica en este producto. A pesar de que su eficiencia en otros rubros es manifiesta no alcanza a desarrollar el grado de eficiencia para la toda la muestra de productos aquí considerada.

Cuadro 24

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-38 145.37	17 178.04	-2 276.09	23 230.70	12.71
62	-64 198.84	939.61	30 509.27	30 983.98	1 765.98
08	53 397.16	-422.02	-4 026.31	-50 504.79	1 555.96
09	14 421.69	11 044.28	-36 000.33	7 479.21	3 055.14
85	4 644.34	-4 712.96	36.31	32.31	0.00
84	-91.18	-12.98	110.43	-0.27	-6.00
03	18 305.68	16 182.89	-155 672.26	96 266.23	24 917.46
17	-1 710.78	8 304.55	-3 394.63	-10 287.13	7 087.99
07	2 249.55	-559.33	-1 981.97	256.83	34.92
Total	-11 127.74	47 942.08	-172 695.58	97 457.07	38 424.16

Sin duda, hay que señalar que Nicaragua muestra un marcado grado de eficiencia en ocho de los nueve productos que se presentan en la tabla significando un efecto participación positivo.

f) Cuotas constantes de mercado. El universo parcial, 1992-1994

Centroamérica presentó un incremento de 865 346 en el total de las exportaciones, lo que se traduce en porcentaje con un incremento del 28.16% de valor nominal.

Destacando la participación por país Nicaragua presentó cifras muy altas, donde las exportaciones totales pasaron de 46 013 en 1992 a 97 692 en 1994 generando un aumento en términos absolutos de 51 679 y que se reflejando una tasa de crecimiento de 111.89%. Por otro lado, Honduras es el país que registró el mayor incremento absoluto en el total de las exportaciones al pasar de 650 489 en 1992 a 936 634 en 1994 (286 145 dólares) representando una tasa de crecimiento de 43.98% en el período referido.

En cuanto a Costa Rica, es notable destacar que en este período, el incremento de sus exportaciones es el más bajo de la región al pasar de 1 140 802 en 1992 a 1 254 564 en 1994 (un incremento de solo 113 762) generando una tasa de crecimiento del 9.9% del valor nominal del total de las exportaciones.

Cuadro 25

PRODUCTO: AÑO BASE (1992)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	162 998	88 524	100 871	150 348	35	502 776
62	416 534	77 328	352 442	216 939	3 409	1 066 652
08	343 135	3 117	142 250	129 392	1 892	619 786
09	59 011	94 215	148 029	52 688	2 990	356 933
85	74 222	29 592	65	53	0	103 932
84	3 501	23	328	32	0	3 884
03	34 924	16 576	14 783	91 575	17 642	175 500
17	23 072	24 516	102 815	6 459	19 996	176 858
07	23 405	2 513	37 723	3 003	49	66 693
Total	1 140 802	336 404	899 306	650 489	46 013	3 073 014

Cuadro 26

AÑO FINAL (1994)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	210 365	190 126	112 210	277 677	5 816	796 194
62	469 973	207 668	480 932	370 576	22 750	1 551 899
08	318 402	2 559	158 597	154 851	2 905	637 314
09	58 969	60 315	227 232	20 621	2 303	369 440
85	91 130	34 310	1 291	558	17	127 306
84	8 621	303	495	74	0	9 493
03	44 241	23 678	28 389	102 500	45 093	243 901
17	17 976	18 025	61 715	6 279	17 398	121 393
07	34 887	3 186	38 439	3 498	1 410	81 420
Total	1 254 564	540 170	1 109 300	936 634	97 692	3 938 360

El efecto global de la demanda (cuadro 27) muestra el incremento de las importaciones que debería de haberse dado de mantenerse la composición de las exportaciones y la composición de los productos de importación en el mercado de los Estados Unidos igual a la del año base. Costa Rica y Guatemala arrojan el mayor efecto global de la demanda debido a que sus valores absolutos iniciales son los más elevados. Así este efecto depende esencialmente del tamaño de un país o una región.

Cuadro 27

EFECTO GLOBAL DE LA DEMANDA

País		
Costa Rica	1 140 802	(3 938 360/3 073 014-1)= 321 244
El Salvador	336 404	(3 938 360/3 073 014-1)= 94 730
Guatemala	899 306	(3 938 360/3 073 014-1)= 253 240
Honduras	650 489	(3 938 360/3 073 014-1)= 183 175
Nicaragua	46 013	(3 938 360/3 073 014-1)= 12 957
Total	3 073 014	865 346

El efecto estructural de la demanda en Centroamérica se caracteriza por la orientación de sus exportaciones con productos que no son dinámicos, de esta forma; los países al mantener mayor participación en dichos productos, descuidan otros rubros que les pudieran elevar el dinamismo dentro del mercado.

En el cuadro 28 se puede observar que cinco de nueve productos considerados no son dinámicos. En cuanto al dinamismo de productos por país, Guatemala es el país que manifiesta la cifra más alta en cuanto a números negativos, es decir; presenta una orientación marcada a trabajar con productos que no son dinámicos y que le resta participación en el mercado total.

Por su parte, Nicaragua muestra por un lado una participación significativa con productos que no son dinámicos y una participación mínima en productos que si lo son dando como resultado cifras negativas en el total y que indican que es un país enfocado esencialmente hacia productos con falta de dinamismo en el mercado de los Estados Unidos.

En base a las cifras que se muestran en el siguiente cuadro se señala la participación que tiene cada país en los principales productos de exportación de la zona hacia los Estados Unidos, y sus efectos con los productos que son dinámicos (> 0) y los que no son dinámicos (< 0).

Cuadro 28

EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA. CENTROAMÉRICA 1992-1994

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
61				
Costa Rica	162 998	1.5835	1.2815	49 225.51
El Salvador	88 524	1.5835	1.2815	26 734.31
Guatemala	100 871	1.5835	1.2815	30 463.11
Honduras	150 348	1.5835	1.2815	45 405.20
Nicaragua	35	1.5835	1.2815	10.57
62				
Costa Rica	416 534	1.4549	1.2815	72 197.89
El Salvador	77 328	1.4549	1.2815	13 403.27
Guatemala	352 442	1.4549	1.2815	61 088.81
Honduras	216 939	1.4549	1.2815	37 602.06
Nicaragua	3 409	1.4549	1.2815	590.88
08				
Costa Rica	343 135	1.0282	1.2815	-86 921.06
El Salvador	3 117	1.0282	1.2815	-789.58
Guatemala	142 250	1.0282	1.2815	-36 033.98
Honduras	129 392	1.0282	1.2815	-32 776.87
Nicaragua	1 892	1.0282	1.2815	-479.27
09				
Costa Rica	59 011	1.0350	1.2815	-14 549.46
El Salvador	94 215	1.0350	1.2815	-23 229.18
Guatemala	148 029	1.0350	1.2815	-36 497.29
Honduras	52 688	1.0350	1.2815	-12 990.49
Nicaragua	2 990	1.0350	1.2815	-737.20
85				
Costa Rica	74 222	1.2248	1.2815	-4 208.25
El Salvador	29 592	1.2248	1.2815	-1 677.81
Guatemala	65	1.2248	1.2815	-3.69
Honduras	53	1.2248	1.2815	-3.01
Nicaragua	0	1.2248	1.2815	0.00
84				
Costa Rica	3 501	2.4441	1.2815	4 070.03
El Salvador	23	2.4441	1.2815	26.74
Guatemala	328	2.4441	1.2815	381.31
Honduras	32	2.4441	1.2815	37.20
Nicaragua	0	2.4441	1.2815	0.00
03				
Costa Rica	34 924	1.3897	1.2815	3 777.17
El Salvador	16 576	1.3897	1.2815	1 792.76
Guatemala	14 783	1.3897	1.2815	1 598.84
Honduras	91 575	1.3897	1.2815	9 904.21
Nicaragua	17 642	1.3897	1.2815	1 908.05

/Continúa

Cuadro 28 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
17				
Costa Rica	23 072	0.6863	1.2815	-13 732.65
El Salvador	24 516	0.6863	1.2815	-14 592.13
Guatemala	102 815	0.6863	1.2815	-61 196.35
Honduras	6 459	0.6863	1.2815	-3 844.45
Nicaragua	19 996	0.6863	1.2815	-11 901.79
07				
Costa Rica	23 405	1.2208	1.2815	-1 422.50
El Salvador	2 513	1.2208	1.2815	-152.73
Guatemala	37 723	1.2208	1.2815	-2 292.71
Honduras	3 003	1.2208	1.2815	-182.51
Nicaragua	49	1.2208	1.2815	-2.98
Total				
Costa Rica	1 140 802			8 436.69
El Salvador	336 404			1 515.64
Guatemala	899 306			-42 491.94
Honduras	650 489			43 151.34
Nicaragua	46 013			-10 611.73

En cuanto al efecto participación de los países, se observa a excepción de Costa Rica una marcada eficiencia en las cifras totales, destacando la efectividad para incursionar sus productos en los mercados extranjeros. A nivel individual, Nicaragua presenta valores positivos para todos su productos a excepción del rubro té y café. Destaca la falta de eficiencia en algunos productos tales como el caso de los textiles para Costa Rica y Guatemala y que es contrarrestada por la eficiencia que se demuestra en el resto de los productos. En el caso particular de Costa Rica se destaca una falta de eficiencia generalizada, debido a la concentración de productos para los cuales el posicionamiento del país en el mercado es débil (a saber los capítulos 61 y 62 del sistema armonizado).

El cuadro 29 permite observar la eficiencia que tuvieron los países para participar dentro del mercado Estadounidense y ver así, cuáles fueron los productos para los cuales el país fue eficiente (>0) o ineficiente (<0).

Cuadro 29

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-30 157.92	31 535.67	-30 013.28	24 997.87	3 637.65
62	-93 511.92	65 406.47	-21 887.58	37 765.48	12 227.54
08	-33 489.99	-628.38	11 985.12	21 200.14	933.10
09	-2 038.33	-35 941.90	71 510.30	-32 765.10	-764.97
85	176.09	-1 581.48	988.97	402.55	13.88
84	26.23	100.97	-125.47	-1.72	0.00
03	-3 090.20	461.61	5 644.43	-17 820.69	14 804.86
17	3 117.31	1 744.70	-12 902.14	2 688.90	5 351.22
07	5 171.75	96.73	-6 236.73	-137.71	1 105.96
Total	-153 796.99	61 194.39	18 963.61	36 329.73	37 309.26

g) **Cuotas constantes de mercado. El universo parcial, 1994-1996**

Durante el período que comprende el año de 1994 y 1996, Centroamérica reportó un incremento en el total de las exportaciones, con un aumento de 1 700 301 del total de los productos, generando un incremento en el valor nominal del 43.17% (véanse los cuadros 30 y 31).

En el análisis por país, destaca Honduras al presentar un incremento del 16.82% nominal en las exportaciones, por otra parte Nicaragua presenta un crecimiento por debajo del promedio de los países de la región, que se sitúa en 5.82 como es el caso de Costa Rica y hasta 8.88 para el caso de El Salvador, logrando que sus productos se mantengan en el mercado externo y que otros productos se fortalezcan.

Cuadro 30

PRODUCTOS: AÑO BASE (1994)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	210 365	190 126	112 210	277 677	5 816	796 194
62	469 973	207 668	480 932	370 576	22 750	1 551 899
08	318 402	2 559	158 597	154 851	2 905	637 314
09	58 969	60 315	227 232	20 621	2 303	369 440
85	91 130	34 310	1 291	558	17	127 306
84	8 621	303	495	74	0	9 493
03	44 241	23 678	28 389	102 500	45 093	243 901
17	17 976	18 025	61 715	6 279	17 398	121 393
07	34 887	3 186	38 439	3 498	1 410	81 420
Total	1 254 564	540 170	1 109 300	936 634	97 692	3 938 360

Cuadro 31

AÑO FINAL (1996)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	270 452	392 095	184 345	731 594	30 449	1 608 935
62	430 161	329 512	613 775	508 220	111 712	1 993 380
08	395 559	2 616	181 093	195 559	7 556	782 383
09	85 919	53 151	261 786	38 673	6 463	445 992
85	154 422	33 336	42	12 493	458	200 751
84	5 920	192	652	197	7	6 968
03	57 371	39 410	31 105	101 693	64 479	294 058
17	38 519	35 788	107 741	8 199	31 911	222 158
07	45 521	3 859	31 263	2 569	824	84 036
Total	1 483 844	889 959	1 411 802	1 599 197	253 859	5 638 661

El efecto global de la demanda (cuadro 32) muestra el efecto del tamaño al generar los valores más elevados para Costa Rica y Guatemala. Nicaragua debido al rezago en su punto de partida con respecto al resto de los países tiene el menor efecto global de la demanda.

Cuadro 33 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
09				
Costa Rica	58 969	1.2072	1.4317	-13 239.56
El Salvador	60 315	1.2072	1.4317	-13 541.76
Guatemala	227 232	1.2072	1.4317	-51 017.51
Honduras	20 621	1.2072	1.4317	-4 629.77
Nicaragua	2 303	1.2072	1.4317	-517.06
85				
Costa Rica	91 130	1.5764	1.4317	13 231.06
El Salvador	34 310	1.5764	1.4317	4 981.43
Guatemala	1 291	1.5764	1.4317	187.44
Honduras	558	1.5764	1.4317	81.02
Nicaragua	17	1.5764	1.4317	2.47
84				
Costa Rica	6 621	0.7340	1.4317	-6 014.99
El Salvador	303	0.7340	1.4317	-211.41
Guatemala	495	0.7340	1.4317	-345.37
Honduras	74	0.7340	1.4317	-51.63
Nicaragua	0	0.7340	1.4317	0.00
03				
Costa Rica	44 241	1.2056	1.4317	-10 002.15
El Salvador	23 678	1.2056	1.4317	-5 353.20
Guatemala	28 389	1.2056	1.4317	-6 418.28
Honduras	102 500	1.2056	1.4317	-23 173.53
Nicaragua	45 093	1.2056	1.4317	-10 194.77
17				
Costa Rica	17 976	0.9108	1.4317	7 160.64
El Salvador	18 025	0.9108	1.4317	7 180.16
Guatemala	61 715	0.9108	1.4317	24 583.82
Honduras	6 279	0.9108	1.4317	2 501.20
Nicaragua	17 398	0.9108	1.4317	6 930.40
07				
Costa Rica	34 887	1.0321	1.4317	-13 940.79
El Salvador	3 186	1.0321	1.4317	-1 273.12
Guatemala	38 439	1.0321	1.4317	-15 360.17
Honduras	3 498	1.0321	1.4317	-1 397.80
Nicaragua	1 410	1.0321	1.4317	-563.43
Total				
Costa Rica	1 254 564			-33 079.66
El Salvador	540 170			72 675.20
Guatemala	1 109 300			-85,459.67
Honduras	936 634			50 723.46
Nicaragua	97 692			-4 859.33

Con respecto al efecto de participación de los países centroamericanos (véase el cuadro 34), El Salvador, Honduras y Nicaragua mantienen un posicionamiento positivo. Mientras que en los casos de Honduras y Nicaragua se debe a un grado de eficiencia generalizado, en El Salvador se explica por su concentración en el rubro textil.

Cuadro 34

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-76 529.72	3 905.26	-20 985.44	84 357.98	9 251.92
62	-135 081.30	48 865.80	-3 091.95	25 086.70	64 220.74
08	3 812.68	-428.06	-11 082.16	4 447.56	3 249.97
09	12 202.49	-16 287.07	-10 380.08	11 414.00	3 050.66
85	6 796.52	-13 170.02	-1 264.37	7 364.42	273.44
84	-555.76	-41.42	393.27	194.39	9.54
03	3 344.32	9 009.90	-2 589.53	-18 152.61	8 387.92
17	3 071.80	1 530.51	-2 842.47	-1 798.85	39.01
07	9 216.95	552.87	-8 149.20	-1 008.97	-611.65
Total	-173 722.02	33 937.77	-59 991.93	111 904.62	87 871.56

h) Cuotas constantes de mercado. El universo parcial, 1996-1998

Para el último período aquí considerado, las exportaciones de Centroamérica a los Estados Unidos se expandieron 42% reflejando el dinamismo de El Salvador (52%) Costa Rica (50%) y Honduras (44%) y El Salvador (véanse los cuadros 35 y 36). En el caso de El Salvador el desempeño se explica por el auge de los textiles (capítulo 61 del sistema armonizado) mientras que para Costa Rica es el resultado del fuerte incremento de las exportaciones de maquinaria y electrodomésticos.

Cuadro 35

PRODUCTOS. AÑO BASE (1996)

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Total producto
61	270 452	392 095	184 345	731 594	30 449	1 608 935
62	430 161	329 512	613 775	508 220	111 712	1 993 380
08	395 559	2 616	181 093	195 559	7 556	782 383
09	85 919	53 151	261 786	38 673	6 463	445 992
85	154 422	33 336	42	12 493	458	200 751
84	5 920	192	652	197	7	6 968
03	57 371	39 410	31 105	101 693	64 479	294 058
17	38 519	35 788	107 741	8 199	31 911	222 158
07	45 521	3 859	31 263	2 569	824	84 036
Total	1 483 844	889 959	1 411 802	1 599 197	253 859	5 638 661

Cuadro 38

EFECTO ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA. CENTROAMÉRICA 1996-1998

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
61				
Costa Rica	270 452	1.7177	1.4230	79 690.47
El Salvador	392 095	1.7177	1.4230	115 533.38
Guatemala	184 345	1.7177	1.4230	54 318.47
Honduras	731 594	1.7177	1.4230	215 569.01
Nicaragua	30 449	1.7177	1.4230	8 972.00
62				
Costa Rica	430 161	1.2543	1.4230	-72 566.69
El Salvador	329 512	1.2543	1.4230	-55 587.55
Guatemala	613 775	1.2543	1.4230	-103 541.74
Honduras	508 220	1.2543	1.4230	-85 734.97
Nicaragua	111 712	1.2543	1.4230	-18 845.43
08				
Costa Rica	395 559	1.0114	1.4230	-162 812.97
El Salvador	2 616	1.0114	1.4230	-1 076.75
Guatemala	181 093	1.0114	1.4230	-74 538.28
Honduras	195 559	1.0114	1.4230	-80 492.52
Nicaragua	7 556	1.0114	1.4230	-3 110.07
09				
Costa Rica	85 919	1.5702	1.4230	12 643.82
El Salvador	53 151	1.5702	1.4230	7 821.69
Guatemala	261 786	1.5702	1.4230	38 524.38
Honduras	38 673	1.5702	1.4230	5 691.11
Nicaragua	6 463	1.5702	1.4230	951.09
85				
Costa Rica	154 422	1.8512	1.4230	66 113.98
El Salvador	33 336	1.8512	1.4230	14 272.42
Guatemala	42	1.8512	1.4230	17.98
Honduras	12 493	1.8512	1.4230	5 348.73
Nicaragua	458	1.8512	1.4230	196.09
84				
Costa Rica	5 920	52.1455	1.4230	300 277.06
El Salvador	192	52.1455	1.4230	9 738.72
Guatemala	652	52.1455	1.4230	33 071.05
Honduras	197	52.1455	1.4230	9 992.33
Nicaragua	7	52.1455	1.4230	355.06
03				
Costa Rica	57 371	0.9500	1.4230	-27 141.65
El Salvador	39 410	0.9500	1.4230	-18 644.48
Guatemala	31 105	0.9500	1.4230	-14 715.47
Honduras	101 693	0.9500	1.4230	-48 109.94
Nicaragua	64 479	0.9500	1.4230	-30 504.37

/Continúa

Cuadro 38 (Conclusión)

Producto	Producto individual	Dinámica de producto Año final/Año base	Dinámica global Año final/Año base	Total
17				
Costa Rica	38 519	0.6745	1.4230	-28 834.36
El Salvador	35 788	0.6745	1.4230	-26 790.00
Guatemala	107 741	0.6745	1.4230	-80 652.22
Honduras	8 199	0.6745	1.4230	-6 137.57
Nicaragua	31 911	0.6745	1.4230	-23 887.78
07				
Costa Rica	45 521	1.2401	1.4230	-8 327.88
El Salvador	3 859	1.2401	1.4230	-705.99
Guatemala	31 263	1.2401	1.4230	-5 719.44
Honduras	2 569	1.2401	1.4230	-469.99
Nicaragua	824	1.2401	1.4230	-150.75
Total				
Costa Rica	1 483 844			159 041.79
El Salvador	889 959			44 561.44
Guatemala	1 411 802			-153 235.26
Honduras	1 599 197			15 656.19
Nicaragua	253 859			-66 024.16

El efecto estructural de la demanda (cuadro 38) es positivo para todos los países a excepción de Guatemala. Este resultado obedece a que todos los productos excepto los textiles (capítulo 62) y peces y mariscos (03) tienen una dinámica superior a la del mercado. Guatemala tiene una marcada concentración en textiles (capítulo 62) lo que explica su falta de dinamismo global.

Por último el efecto participación (cuadro 39) es negativo para Costa Rica y Guatemala y positivo para el resto de los países. Para Costa Rica este resultado evidencia su falta de competitividad en los rubros textiles y para Guatemala en la mayor parte de los productos exportados.

Cuadro 39

EFECTO DE PARTICIPACIÓN

Producto	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
61	-69 854.93	55 056.46	32 002.76	-13 116.09	-4 088.20
62	-50 201.32	-8 334.21	-3 220.79	24 642.91	37 113.42
08	18 702.50	-1 216.02	31 313.38	-57 875.55	9 075.68
09	14 790.12	3 049.29	-69 557.00	40 282.92	11 434.66
85	19 590.97	-19 521.60	422.03	-144.15	-347.26
84	1 023.47	-185.40	-640.49	-192.92	-4.66
03	2 659.18	-3 825.17	-9 557.67	3 636.15	7 087.51
17	-3 571.58	12 043.60	-18 500.62	7 565.96	2 462.63
07	-181.09	-858.43	-1 392.01	1 062.97	1 368.57
Total	-67 042.67	36 208.52	-39 130.41	5 862.21	64 102.35

i) Un resumen

El cuadro 40 muestra los efectos estructural de demanda y de participación por producto y por período con el fin de extraer algún tipo de conclusiones respecto de patrones de comportamiento existentes o de los movimientos estratégicos de los productos aquí considerados en el tiempo. En una primera etapa los resultados con el conjunto de mercancías aquí seleccionado confirma aquellos obtenidos con el universo completo de productos. El efecto estructural de la demanda es negativo en más del 50% de los casos considerados es decir los principales productos de exportación tienden a no ser, por lo general, dinámicos indicando que la fortaleza exportadora no se halla en la expansión relativa del mercado externo (véase el cuadro 40).

Cuadro 40

**EFFECTOS ESTRUCTURAL DE LA DEMANDA Y PARTICIPACIÓN
POR PRODUCTO Y PERÍODO**

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
61	1990-1998	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
	1990-1994	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
	1994-1998	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
	1990-1992	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
1992-1994	Positivo	CR negativo	OP	
		ELS positivo	EA	
		GUA negativo	OP	
		HO positivo	EA	
		NIC positivo	EA	

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
62	1994-1996	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
	1996-1998	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA positivo	EA
			HO negativo	OP
			NIC negativo	OP
	1990-1998	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
GUA negativo			OP	
HO positivo			EA	
NIC positivo			EA	
1990-1994	Positivo	CR negativo	OP	
		ELS positivo	EA	
		GUA negativo	OP	
		HO positivo	EA	
		NIC positivo	EA	
1994-1998	Negativo	CR negativo	R	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1990-1992	Positivo	CR negativo	R	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1992-1994	Positivo	CR negativo	OP	
		ELS positivo	EA	
		GUA negativo	OP	
		HO positivo	EA	
		NIC positivo	EA	
1994-1996	Negativo	CR negativo	R	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
08	1996-1998	Negativo	CR negativo ELS positivo GUA positivo HO negativo NIC negativo	R EM EM R R
	1990-1998	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO negativo NIC positivo	EM R EM R OP
	1990-1994	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO negativo NIC positivo	EM R EM R EM
	1994-1998	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA negativo HO negativo NIC positivo	EM R R R EM
	1990-1992	Negativo	CR negativo ELS negativo GUA negativo HO negativo NIC positivo	R R R R EM
	1992-1994	Negativo	CR negativo ELS negativo GUA positivo HO positivo NIC positivo	R R EM EM EM
	1994-1996	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA negativo HO positivo NIC positivo	EM R R EM EM
	1996-1998	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO negativo NIC positivo	EM R EM R R

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
09	1990-1998	Positivo	CR positivo	EA
			ELS negativo	OP
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
	1990-1994	Negativo	CR positivo	EM
			ELS negativo	R
			GUA positivo	EM
			HO negativo	R
			NIC positivo	EM
	1994-1998	Positivo	CR positivo	EA
			ELS negativo	OP
			GUA negativo	OP
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA
	1990-1992	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1992-1994	Negativo	CR negativo	R
			ELS negativo	R
			GUA positivo	EM
			HO negativo	R
NIC negativo			R	
1994-1996	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS negativo	R	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1996-1998	Positivo	CR positivo	EA	
		ELS positivo	EA	
		GUA negativo	OP	
		HO positivo	EA	
		NIC positivo	EA	
85	1990-1998	Positivo	CR positivo	EA
			ELS negativo	OP
			GUA positivo	EA
			HO positivo	EA
			NIC positivo	EA

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
	1990-1994	Positivo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO positivo NIC positivo	EA OP EA EA EA
	1994-1998	Positivo	CR positivo ELS negativo GUA negativo HO positivo NIC positivo	EA OP OP EA EA
	1990-1992	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO positivo NIC positivo	EM R EM EM EM
	1992-1994	Negativo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO positivo NIC positivo	EM R EM EM EM
	1994-1996	Positivo	CR positivo ELS negativo GUA negativo HO positivo NIC positivo	EA OP OP EA EA
	1996-1998	Positivo	CR positivo ELS negativo GUA positivo HO negativo NIC negativo	EA OP EA OP OP
84	1990-1998	Positivo	CR positivo ELS negativo GUA negativo HO negativo NIC negativo	EA OP OP OP OP
	1990-1994	Positivo	CR negativo ELS positivo GUA positivo HO negativo NIC negativo	OP EA EA OP OP

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
03	1994-1998	Negativo	CR positivo	EM
			ELS negativo	R
			GUA negativo	R
			HO negativo	R
			NIC positivo	EM
	1990-1992	Positivo	CR negativo	OP
			ELS negativo	OP
			GUA positivo	EA
			HO negativo	OP
			NIC negativo	OP
	1992-1994	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO negativo	R
			NIC positivo	EM
	1994-1996	Negativo	CR negativo	R
			ELS negativo	R
			GUA positivo	EM
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1996-1998	Positivo	CR positivo	EA
			ELS negativo	OP
			GUA negativo	OP
			HO negativo	OP
NIC negativo			OP	
1990-1998	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	EM	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1990-1994	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1994-1998	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO negativo	R	
		NIC positivo	EM	

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
17	1990-1992	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1992-1994	Positivo	CR negativo	OP
			ELS positivo	EA
			GUA positivo	EA
			HO negativo	OP
			NIC positivo	EA
	1994-1996	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO negativo	R
			NIC positivo	EM
	1996-1998	Negativo	CR positivo	EM
			ELS negativo	R
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1990-1998	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO negativo	R
			NIC positivo	EM
	1990-1994	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
HO negativo			R	
NIC positivo			EM	
1994-1998	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1990-1992	Negativo	CR negativo	R	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO negativo	R	
		NIC positivo	EM	

/Continúa

Cuadro 40 (Continuación)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
07	1992-1994	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1994-1996	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO negativo	R
			NIC positivo	EM
	1996-1998	Negativo	CR negativo	R
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1990-1998	Negativo	CR positivo	EM
			ELS negativo	R
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1990-1994	Negativo	CR positivo	EM
			ELS negativo	R
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM
	1994-1998	Negativo	CR positivo	EM
			ELS negativo	R
			GUA negativo	R
HO positivo			EM	
NIC positivo			EM	
1990-1992	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS negativo	R	
		GUA negativo	R	
		HO positivo	EM	
		NIC positivo	EM	
1992-1994	Negativo	CR positivo	EM	
		ELS positivo	EM	
		GUA negativo	R	
		HO negativo	R	
		NIC positivo	EM	

/Continúa

Cuadro 40 (Conclusión)

Producto	Período	Efecto estructural de la demanda	Efecto participación	Clasificación
	1994-1996	Negativo	CR positivo	EM
			ELS positivo	EM
			GUA negativo	R
			HO negativo	R
			NIC negativo	R
	1996-1998	Negativo	CR negativo	R
			ELS negativo	R
			GUA negativo	R
			HO positivo	EM
			NIC positivo	EM

Utilizando la clasificación de estrella ascendente (país que mejora su eficiencia en un rubro que gana participación en el mercado de los Estados Unidos), estrella menguante (país que mejora su eficiencia en un rubro que pierde participación en el mercado de los Estados Unidos), oportunidad perdida (país que empeora su eficiencia en un rubro que gana dinamismo en el mercado de los Estados Unidos) y retirada (país que pierde eficiencia en un rubro que pierde participación en el mercado de los Estados Unidos) el cuadro 41 muestra que los productos textiles se hallan en estrella ascendente o estrella menguante en la mayor parte de los casos. Los productos tradicionales se clasifican bajo retiradas o estrellas menguantes. Es decir son producto cuyo mercado se ha achicado. Finalmente los productos industriales están comprendidos bajo estrella ascendente u oportunidad pérdida. El significativo número de oportunidades pérdidas indica el espacio existente para mejorar la eficiencia de los países en lo rubros que exportan.

Cuadro 41

CLASIFICACIÓN DE LOS PRODUCTOS

	Estrella ascendente	Estrella menguante	Oportunidad pérdida	Retirada
Productos tradicionales				
03	3	22	2	8
07	-	19	-	16
08	-	16	-	17
09	10	11	5	11
17	-	22	-	13
Productos no tradicionales				
61	18	-	14	-
62	9	11	6	8
Productos industriales				
84	5	8	15	7
85	16	8	9	2

III. LA COMPETITIVIDAD DINÁMICA EN EL MCCA

1. Los determinantes por el lado de la demanda: las exportaciones

Las exportaciones se consideran como fuente impulsora del crecimiento. Las exportaciones es la variable autónoma cuya expansión no impone una restricción al crecimiento del producto. Las exportaciones están estrechamente ligadas al crecimiento económico y además se puede encontrar una relación de largo plazo entre la tasa de variación de las exportaciones y las tasas de crecimiento del producto. No existe una sola manera de ver la relación entre exportaciones y crecimiento. Se pueden distinguir claramente dos maneras subsecuentes de enfocar esta relación.

El enfoque orientado a las exportaciones surgió en primer lugar de la aplicación de programas de ajuste estructural en la década de los ochenta, de la caída de los términos de intercambio de los principales productos y de fracaso de la integración centroamericana. El concepto de promoción de las exportaciones tiene distintas acotaciones y dimensiones. Puede significar desde la liberalización arancelaria y el desmantelamiento de barreras no arancelarias hasta la manipulación del tipo de cambio real.

En Centroamérica la promoción de exportaciones ha tenido diversos pilares entre los que destacan la manipulación del tipo de cambio con fines a lograr una depreciación en términos reales; el desmantelamiento de las barreras a la exportación e importación, la promoción de las exportaciones mediante subsidios, esquemas de promoción de exportaciones y su diversificación.

Más recientemente la orientación hacia el estímulo a las exportaciones se ha llevado a cabo bajo dos modalidades: políticas de comercio integradas, tratados de libre comercio y políticas de estímulo a los sectores punta de las exportaciones.

Las políticas de comercio integradas son políticas comerciales integradas explícitamente dentro de un marco más amplio que corresponde a una política determinada. Es decir se trata de cambiar las bases institucionales de hacer la política comercial.

Hasta la fecha se vislumbran dos maneras de implementar esta política que corresponde a dos ejemplos, no obstante opuestos en sus objetivos: Guatemala y El Salvador. En el caso de Guatemala la política integral de comercio exterior buscaba alinear los elementos de la política económica hacia objetivos comerciales, en el caso de El Salvador la política comercial forma parte de los lineamientos generales de una nueva agenda de política industrial.

La política integrada de comercio exterior es "el conjunto de acciones coherentes y armonizadas ejecutadas tanto por el sector público como privado, destinadas a lograr la inserción exitosa de Guatemala en el comercio internacional" (pág. 9). Se afirma que la competitividad no sólo se refiere al desempeño de los bienes que compiten en mercados foráneos sino también al desempeño de los bienes que compiten en mercados nacionales con importaciones procedentes de otros países. En este sentido la competitividad abarca tanto la esfera del comercio internacional como aquella que cubre el mercado nacional. Con este fin es necesario generar una interrelación

entre “las acciones de carácter global que establece el ambiente apropiado para las inversiones y la actividad productiva, la eficiencia de la infraestructura y los servicios, unidos a la labor empresarial de producir y comercializar eficientemente” (pág. 10) Los objetivos específicos de la política integrada de comercio internacional incluyen entre otros el desarrollo de la infraestructura y servicios; impulsar un modelo de modernización productiva; impulsar la inserción en mercado externos; estrechar los vínculos comerciales con terceros países; fomentar la orientación de los países hacia la actividad exportadora.

La política comercial de El Salvador, forma parte de un intento de hacer competitiva a la industria nacional. El objetivo general es el de “impulsar los cambios, de corto y de mediano plazo que demanda el sector industrial en todas sus ramas, independientemente del tamaño de la empresa... para crear un clima atractivo a la inversión y la generación de condiciones para que la industria nacional sea más competitiva, creando mejores empleos...” (pág. 29). La política comercial se adecuaría a este objetivo mediante la redefinición de las relaciones comerciales externas y el fortalecimiento y profundización del comercio intrarregional.

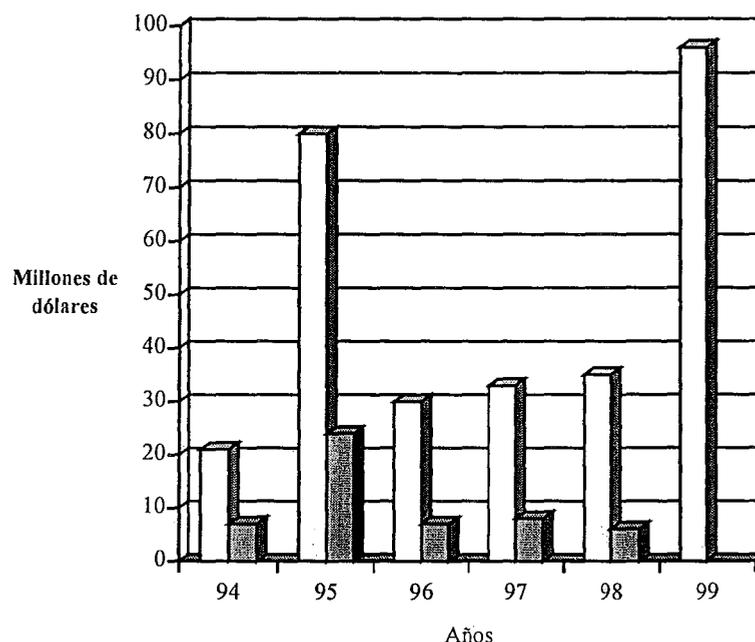
No obstante las estrategias basadas en las exportaciones aún no han sido exitosas. Los tratados de libre comercio lejos de materializar complementariedades de recursos naturales y humanos han exacerbado las disparidades. El tratado de libre comercio entre México y Costa Rica (1995) ha resultado en la concentración de las exportaciones costarricenses en términos de empresas y productos. A nivel de empresa, dos de éstas concentran más del 55% de las ventas externas a México. Los principales productos de exportación son aceites de palma y productos electrónicos. El saldo del intercambio comercial es deficitario para Costa Rica y ha aumentado de 166 a 201 millones de dólares. Finalmente si bien la inversión extranjera directa mexicana ha aumentado en términos absolutos, en términos relativos (es decir, en relación al monto total de inversión extranjera directa se ha mantenido constante (véase el gráfico ...)). El tratado de libre comercio entre México y Nicaragua (1997) ha tenido efectos similares. Las exportaciones Nicaragüenses se concentran en cacahuates, representando el 74% de las exportaciones totales de bienes; el saldo comercial es crecientemente superavitario para México (10 y 50 millones en 1993 y 1999) y la inversión extranjera directa mexicana en Nicaragua es poco significativa.

Los regímenes de promoción de exportaciones no han tenido tampoco mayor éxito en fomentar el dinamismo de las exportaciones o en lograr una mayor atracción de inversión extranjera directa. A este respecto un reciente estudio de las zonas francas en un país centroamericano señala: “El régimen de zonas francas no ha dado los frutos esperados durante los 26 años de su existencia”. Este fracaso se refleja en la perenne necesidad de revisar la legislación de zonas francas (El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua) y de ampliar su cobertura, beneficios y subsidios sin que por ello el desempeño futuro se perfile como más alentador.³

³ De hecho la revisión de los regímenes de zonas francas ha llevado en algunos casos a generar una guerra de incentivos y querer establecer normas tributarias nacionales sobre la base de las existentes en las zonas francas, lo que conllevaría la transformación del todo el territorio nacional en una gran zona franca.

Gráfico I

COSTA RICA: INVERSIÓN EXTRANJERA PROCEDENTE DE MÉXICO Y CENTROAMÉRICA. PARTICIPACIÓN EN EL TOTAL



Los estudios realizados en los países más avanzados indican que los países con la mayor inversión extranjera directa son también aquellos que exportan inversión extranjera directa. Esto podría indicar de manera preliminar que no es suficiente perfeccionar o ampliar incentivos para atraer inversión extranjera directa pero que también es necesario generar inversión extranjera directa. Es en éste aspecto dónde los países menos desarrollados y en particular los centroamericanos exhiben una fuerte debilidad.⁴

2. Los determinantes por el lado de la oferta: las importaciones

Las importaciones imponen sin lugar a dudas una restricción en la posición externa de un país. No obstante las importaciones pueden mejorar el acervo de capital y transformarse en algún momento en un impulso al crecimiento económico. Un vínculo entre las importaciones y el crecimiento o ganancias dinámicas de un país ha sido el dado recientemente a la tecnología y el papel que pueden jugar las externalidades entre países de grados de desarrollo relativo. Las importaciones con elevado contenido tecnológico pueden afectar la tasa de crecimiento de un país que forme parte de un bloque regional con un país más avanzado de manera directa e indirecta. De manera directa los insumos con elevado contenido tecnológico pueden ser utilizados para la producción de bienes finales. De esta manera las importaciones con elevado contenido tecnológico

⁴ Véase Lipsey, R. E. (2000) *Interpreting Developed Countries' Foreign Direct Investment*. NBER Working Paper 7810.

pueden alimentar directamente la tasa de crecimiento de una economía. En segundo lugar, la importación de insumos de elevada tecnología puede fomentar procesos de imitación e innovación.

De poder la importación de productos con elevado contenido tecnológico generar mayores tasas de crecimiento el costo de integrarse hacia adentro con países de desarrollo relativo similar puede tener un costo de oportunidad demasiado elevado: los puntos de crecimiento que podrían haberse obtenido de haber conseguido una integración con países de desarrollo disimilar.

El modelo aquí presentado parte del hecho que los procesos de apertura comercial y financiera (entre otros, la eliminación de trabas cuantitativas al comercio, la negociación de tratados de libre comercio, los deseos de integración con países industrializados, el desarrollo de estrategias de incentivos para la atracción de inversión extranjera) que han iniciado los países menos desarrollados y en particular los centroamericanos, hacen que la productividad, y por ende la tasa natural de crecimiento, se determine no solo vía factores internos sino también vía factores externos. Más específicamente, el progreso tecnológico de un país industrializado (llamado de aquí en adelante país líder) puede vía efectos externos que se transmitan a través de la apertura comercial determinar la tasa de crecimiento de la productividad de un país menos desarrollado.

Siguiendo las teorías de la brecha tecnológica (Targetti y Fotti, 1997) se puede establecer, una relación no-lineal entre la brecha de la productividad entre ambos países y el tamaño de la externalidad del país líder al país seguidor. Dicha relación se especifica para una capacidad de aprendizaje dada del país seguidor. Formalmente la externalidad se especifica como,

$$(1) E = Be^{-B/}$$

dónde,

B = brecha tecnológica = $f(y_l - y_s)$

y_l = productividad del país líder

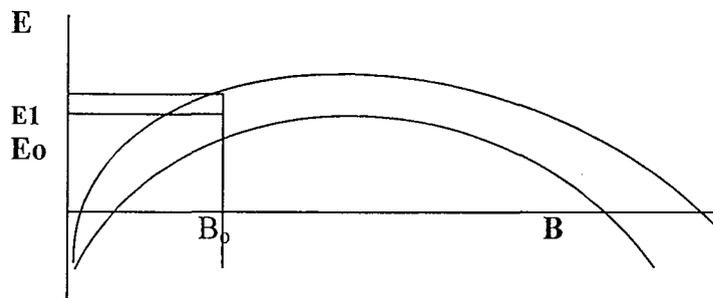
y_s = productividad del país seguidor

capacidad de aprendizaje del país líder

La función $f(\cdot)$ de la ecuación (1) tiene una forma de parábola ya que mientras menor sea la brecha de la productividad con mayor facilidad se trasladarán las innovaciones tecnológicas del país líder hacia el país seguidor. Esto puede visualizarse en el gráfico 1.

Gráfico 2

RELACIÓN ENTRE EXTERNALIDAD Y LA PRODUCTIVIDAD DEL PAÍS LÍDER Y PAÍS SEGUIDOR

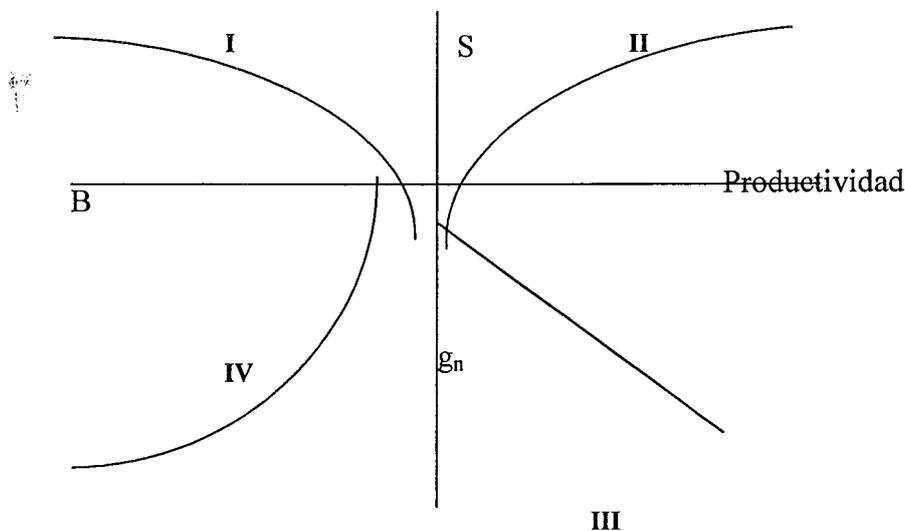


También el gráfico 2 muestra para un nivel de brecha tecnológica determinado (tal como B_0) que una mayor capacidad de aprendizaje desplazará la función $f(\cdot)$ y resultará en una mayor externalidad ($E1$). La capacidad de aprendizaje dependerá de políticas destinadas a mejorar el acervo de capital humano.

La brecha tecnológica, para una capacidad de aprendizaje dada, determinará la tasa de crecimiento de la productividad en la economía seguidora. Si se supone además que la tasa natural de crecimiento de la economía (como se indicó anteriormente) es igual a la suma entre la tasa de crecimiento de la población y la tasa de crecimiento de la productividad entonces, manteniendo constante la tasa de crecimiento de la población, la brecha tecnológica al determinar la tasa de crecimiento de la productividad determinará la tasa de crecimiento natural de la economía. Estas relaciones se pueden visualizar en el gráfico 3.

Gráfico 3

RELACIÓN ENTRE BRECHA TECNOLÓGICA Y TASA NATURAL DE CRECIMIENTO



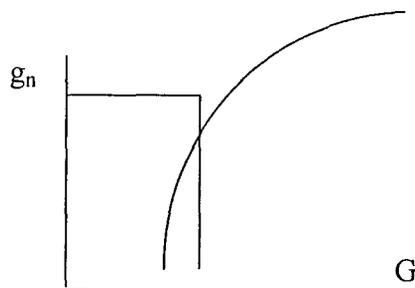
El cuadrante I muestra la relación entre la brecha tecnológica y el tamaño de la externalidad. Esta relación se dibuja para un nivel dado de la capacidad de aprendizaje. A su vez el tamaño de la externalidad determina la tasa de crecimiento de la productividad. Esto se muestra en el cuadrante II. En el cuadrante III, para una tasa de crecimiento de la población, se establece una relación lineal entre la tasa de crecimiento de la productividad y la tasa de crecimiento natural. El último cuadrante (IV) muestra la relación entre la brecha de la productividad y la tasa natural de crecimiento.

Variaciones en la tasa de aprendizaje se traducen en desplazamientos de dicha curva. De aquí que a partir de dicho gráfico se pueda establecer una relación funcional entre el gasto

gubernamental en capital humano destinado a facilitar las capacidades de aprendizaje del país seguidor y la tasa natural de crecimiento. El gráfico 3 muestra dicha curva.

Gráfico 4

RELACIÓN ENTRE POLÍTICA FISCAL (GASTO GUBERNAMENTAL) Y
TASA DE CRECIMIENTO NATURAL

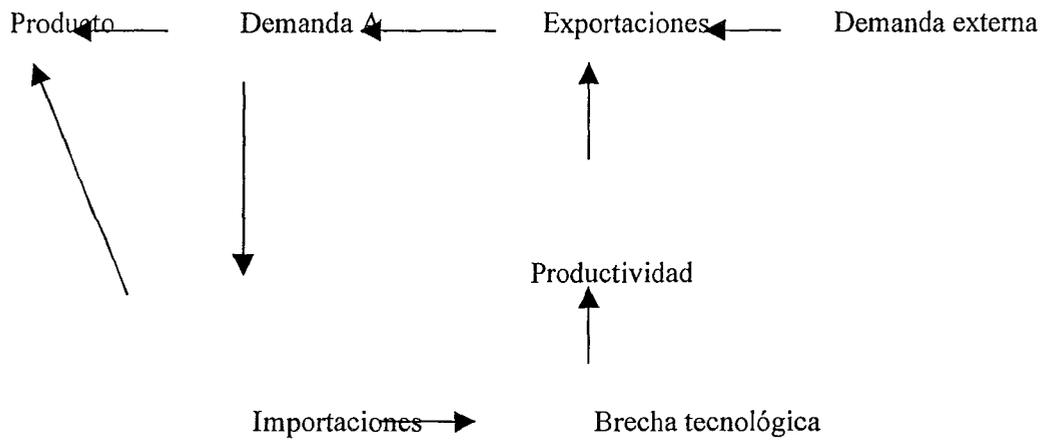


El gráfico 5 muestra una relación no-lineal entre el gasto gubernamental y la tasa natural de crecimiento. La relación no-lineal se explica en parte por la brecha entre las productividades del país líder y del país seguidor y por efectos de congestión en la oferta de bienes públicos.

3. Una síntesis

La tasa de crecimiento del producto viene determinada por el componente exógeno de la demanda, i.e., la demanda de exportaciones. En una situación en la cual existe un país líder y un país seguidor, la demanda de exportaciones es función de la demanda externa y de la diferencia en la tasa de crecimiento de la productividad entre ambos países. Esta a su vez se determina por la brecha tecnológica entre ambos países. A mayor brecha tecnológica mayor será la diferencia en las tasas de crecimiento de la productividad y esto afectará de manera negativa al desempeño exportador. De la misma manera políticas destinadas a cerrar la brecha tecnológica (ya sea vía la mejora del capital humano o aprovechando la oportunidad de imitación que puede significar la importación de bienes con alta tecnología) pueden mejorar sustancialmente el crecimiento de la economía. En este esquema las importaciones pueden jugar un papel dual: generar restricción de balanza de pagos (disminuyendo el producto) y/o cerrar la brecha tecnológica permitiendo la imitación. La figura 1 resume esta idea.

Figura 1
ESTRUCTURA DE RELACIONES



IV. LA ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LAS EXPORTACIONES EN LOS PAÍSES MENOS DESARROLLADOS: EL ROL DE LA TECNOLOGÍA Y EL APRENDIZAJE

Los países menos desarrollados han cambiado la composición exportadora de bienes tradicionalmente intensivos en recursos tradicionales hacia manufacturas. Las exportaciones de manufacturas han pasado de 7% de las exportaciones totales de estos países a 18% entre 1988 y 1998 (véase el cuadro. 42). Las exportaciones de manufactura están concentradas en pocos países. Los diez primeros países exportadores de manufacturas (China, Corea, Singapur, México, Malasia, Tailandia, Brasil, India, Indonesia, Filipinas) concentran el 90% de la participación total.

Cuadro 42

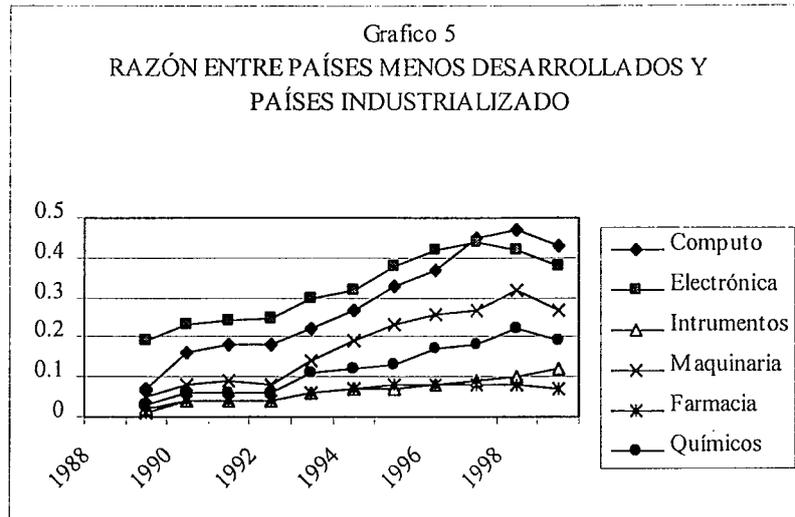
ESTRUCTURA DE EXPORTACIÓN DE PAÍSES MENOS DESARROLLADOS (%)

Categoría	1988	1998
Agricultura	14	14
Tabaco y líquidos	0	1
Materiales crudos	9	6
Lubricantes	9	7
Aceites animales y vegetales	3	2
Productos químicos	4	7
Bienes manufacturados	26	20
Equipo de transporte y maquinaria	39	52
Artículos manufacturados	31	22
Bienes no clasificados en CUCI	1	4
Total	100	100

Fuente: INTECH (2000).

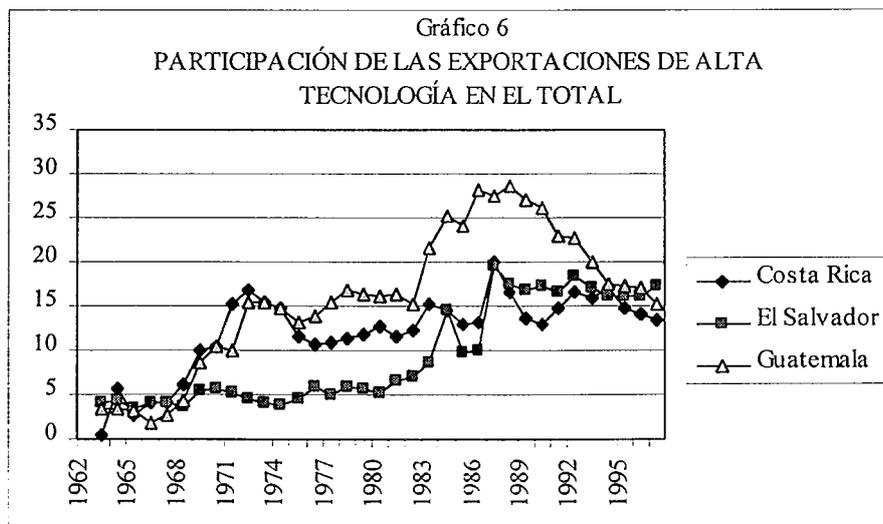
En el grupo de las manufacturas, las de elevado contenido tecnológico (equipo de transporte y maquinaria y productos químicos entre otros) ⁵ comienzan a tener un peso significativo en las exportaciones totales aunque de momento se concentran en un número reducido de países.

⁵ Los productos con elevado contenido tecnológico incluyen químicos y farmacéuticos, maquinaria eléctrica, naves e instrumentos de precisión.



Esto implica de alguna manera que existe un proceso de “catching up” entre países menos desarrollados y países más desarrollados. Este proceso dista de ser uniforme para todos los rubros pero marca definitivamente una tendencia en el acercamiento entre ambos tipos de países.

A nivel Centroamericano el proceso de diversificación de las exportaciones hacia aquellas con mayor contenido tecnológico ha sido lenta y en otros casos inexistente, aunque se aprecia para Costa Rica, El Salvador y Guatemala una tendencia al alza. Así Centroamérica ha quedado rezagada respecto a la tendencia a diversificar exportaciones hacia productos más intensivos en capital. No obstante, en algunos casos se aprecia la importancia de la industria química (El Salvador, Guatemala, Honduras) y de metales manufacturados (Costa Rica, El Salvador).



Cuadro 43

ESTRUCTURA DE EXPORTACIÓN DE LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS, 1991 Y 1997

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Agricultura	54.3/43.8	33.7/31.5	44.2/41.5	74.7/69.1	54.0/63.4
Minería	0.0/0.1	0.3/0.0	1.8/2.6	2.6/1.4	0.3/0.1
Manufactura	45.6/56.1	66.0/68.5	54.0/55.9	22.7/29.4	45.7/36.6
Tabaco y líquidos	11.5/11.3	15.6/15.7	22.8/22.4	8.7/11.1	35.8/25.0
Textiles	5.4/13.8	18.0/13.3	6.1/5.9	3.4/1.2	1.2/2.0
Madera y sus productos	0.7/1.1	0.2/0.1	1.4/0.7	2.2/3.1	0.6/2.8
Papel	1.6/1.6	7.6/5.7	1.3/2.1	1.7/1.9	0.1/0.0
Químicos	8.9/8.5	14.8/20.33	14.0/14.6	3.1/6.1	4.0/2.8
Minerales no metálicos	1.1/1.3	0.3/0.4	2.1/2.2	0.5/0.5	0.6/1.0
Metales de base	1.5/1.4	3.3/4.9	2.4/3.1	0.3/0.6	2.1/0.2
Metal manufacturado	5.1/15.1	5.3/7.0	3.1/4.5	2.1/4.5	1.1/2.7
Otros	9.8/2.1	0.9/1.1	0.5/0.4	0.6/0.4	0.0/0.0

Fuente: United Nations (1999).

Los indicadores de razón neta de exportaciones, convergencia y competitividad (véase el cuadro 44) muestran tendencias positivas. No obstante su magnitud indica que existe un margen sustancial para mejorar la competitividad en este producto. De hecho coeficientes de correlación simples entre la tasa de crecimiento del PIB y la participación de las exportaciones tecnológicas en las totales es aún poco significativo. Para un período de 30 años (1966-1996) el mejor coeficiente obtenido fue para El Salvador pero su magnitud es sólo 0.20.

Cuadro 44

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD DINÁMICA PARA EL RUBRO
PRODUCTOS QUÍMICOS, 1995-1998

	1995	1996	1997	1998
El Salvador				
Razón de exportaciones netas	-2 988	-2.23	-2.02	-1 654
Índice de "catching up"	0.0027	0.003	0.0032	0.0032
Ventaja competitiva	1.584	1.8745	1.651	1.737
Guatemala				
Razón de exportaciones netas	-1.696	-1.232	-1.599	-1.586
Índice de "catching up"	0.0050	0.0052	0.00514	0.0053
Ventaja competitiva	1.510	1.585	1.508	1.39

Nota: La razón de exportaciones neta se define como exportaciones menos importaciones dividido por las exportaciones. Índice de catching up o convergencia se define como la participación del país respecto a los líderes principales de ese producto. La ventaja competitiva se define como la participación de ese país en ese producto respecto de la participación del país en las exportaciones de los países líderes en ese producto.

V. ESTUDIOS DE CASOS: EL SECTOR TEXTIL Y FARMACÉUTICO EN CENTROAMÉRICA

1. El marco de inserción externo de las exportaciones del sector textil

La mayor parte de los productos textiles que exporta Centroamérica a los Estados Unidos se producen en las zonas francas. Los países centroamericanos tienen distintas modalidades que se aplican a la zona franca y al régimen de maquila. La competitividad del sector textil se enfrenta a serios desafíos por una parte y a un contexto de negociaciones internacionales favorables por otro.

Entre los desafíos se hallan la eliminación de los subsidios a las exportaciones que incluye no sólo la eliminación del reintegro a las exportaciones (*draw-back*) pero también la supresión de las exenciones sobre el impuesto a la renta contemplada en los regímenes de zonas francas (véase el recuadro 1).

Por otra parte hay que considerar la eliminación de cuotas que se sigue del acuerdo multifibra del GATT. De acuerdo a éste la reducción de cuotas se haría en tres etapas. La primera etapa fue implementada en 1995 y la última será en el año 2005. La reducción de cuotas tendrá dos efectos contrarios en los países centroamericanos. Por una parte permitirá la entrada libre de barreras cuantitativas a los Estados Unidos de una serie de productos que se hallan aún bajo cuota y que aún son significativos (véase el recuadro 2). Esto beneficiará a todos los países centroamericanos a excepción de Nicaragua que no tiene cuota en la exportación de estos productos. Es decir el efecto será asimétrico.

Por otra parte las empresas de origen extranjero que han cumplido con la cuotas en las exportaciones del país de origen y que buscan países para exportar que no estén sujetos a cuotas tendrán menores incentivos para cambiar de locación geográfica. Con respecto a este escenario el caso de Nicaragua es también ilustrativo. La zona franca estatal comprende una mayoría de empresas de origen asiático (67% del total) que están en Nicaragua por el hecho de no existir cuotas. De eliminarse la cuotas dichas empresas podrían decidir cambiar de lugar geográfico. Esto a su vez plantearía costos de oportunidad no sólo en términos de divisas y equilibrio externo sino también en términos de empleo. Pese a todos los problemas de carácter laboral, de alguna manera la zona franca absorbe parte del desempleo no calificado actuando así como colchón social y el cierre o migración de empresas pudiera aumentar el desempleo y descontento social.

El otro aspecto importante a considerar es la entrada de China en la OMC. China representa el 11% (promedio para 1993-1998) de las importaciones de los Estados Unidos del capítulo 61 (artículos de confección y accesorios) con una tasa arancelaria implícita muy superior a la de El Salvador o Honduras. La entrada de China en la OMC implicaría según el trato de nación más favorecida una reducción arancelaria así como una disminución de las cuotas impuestas por los Estados Unidos a este país. Estos factores podrían operar en desmedro del desempeño exportador de los países Centroamericanos (véase el cuadro 45).

Recuadro 1							
INCENTIVOS DE ZONAS FRANCAS (2000)							
País	Impuesto sobre la renta	Remisión de capital, utilidades	Aranceles sobre materia prima para importación y exportación	Impuesto sobre dividendos de acciones	Restricciones sobre inversión	Manejo de monedas extranjeras	Porcentaje máximo de producción para venta local
Centroamérica							
Costa Rica	100% por 4-12 años; 50% por 4-6 años	No hay restricción	100%	No hay	No hay	No hay	40% con autorización del ministerio de economía
El Salvador	100% por 10 años	No hay restricción	100%	No hay	No hay	No hay	0% textil y ropa 15% demás productos
Guatemala	100% de 5 a 15 años	No hay restricción	100%	No hay	No hay	No hay	Acceso limitado
Honduras	100%	No hay restricción	100%	No hay	No hay	No hay	100% sujeto a transformación y protección de producción nacional
Nicaragua	100% por 10 años y 60% por 11 años	No hay restricción	100%	No hay	No hay	No hay	
Caribe							
República Dominicana	100% por 15-20 años (prorrogable)	No hay restricción	100%	No hay	No hay	No hay	20%/100% dependiendo del valor agregado y tipo de producto
Jamaica	100%	No hay restricción	100%	No hay	Restringido	No hay	10%
Europa							
Irlanda	10%	No hay restricción	100% productos a la Unión Europea	No hay exención	No hay	No hay	Permitido sobre la base de caso por caso
Asia							
Indonesia		No hay restricción	100%	15%/20%	20% de propiedad local	No hay	20%
Malasia	95% por 5 años	No hay restricción	100% nuevos productos y esenciales	100%	Sin restricción para empresas que exporten menos del 80%	Restringida	10%-030%

Fuente: CEPAL sobre la base de fuentes oficiales.

Recuadro 2					
CUOTAS DE PRODUCTOS TEXTILES PARA LOS PAÍSES CENTROAMERICANOS, 1999					
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
340/640	SL > 1 millón de docenas. GAL = 600 000 docenas	SL > 1.2 millones de docenas GAL = 1 millón docenas	SL > 1.4 millones de docenas GAL > 400 000 de docenas	n.a.	n.a.
342/642	SL > 400 000 docenas GAL = 250 000 docenas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
347/348	SL > 2 millones de docenas GAL = 1.5 millones de docenas	n.a.	SL < 2 millones de docenas. GAL > 1.5 millones de docenas	n.a.	n.a.
443	SL > 200 000 docenas. GAL = 200 000 unidades	n.a.	SL > 50 000 docenas. GAL < 50 000 unidades	n.a.	n.a.
447	SL > 11 900 docenas. GAL = 18 000 docenas	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
352/652	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.
351/651	n.a.		n.a.		n.a.
448	n.a.	n.a.		n.a.	n.a.
435				n.a.	n.a.

Fuente: Gitli (2000) y Vextex (2000).

Nota: n.a. = no aplicable. SL = sistema límite específico; GAL = nivel de acceso garantizado.

El aspecto positivo del contexto en el cual se desarrolla el potencial exportador de Centroamérica son las negociaciones comerciales. Los países centroamericanos han avanzado en el proceso de negociaciones comerciales en la década de los noventa. Esto ha culminado en el fomento de iniciativas para ampliar las posibilidades de acceso al mercado de los Estados Unidos, en la firma del tratado de libre comercio con México como en la ampliación de las perspectivas de extender los tratados de libre comercio hacia Chile y Panamá (véanse de nuevo los recuadros 1 y 2).

Cuadro 45

PRINCIPALES ABASTECEDORES DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA LOS ARTÍCULOS
DE CONFECCIÓN Y ACCESORIOS, 1993-1998

Países	1998	1997	1996	1995	1994	1993
México						
Participación	13	12	10	7	4	3
Arancel	0.5	0.5	0.	1.4	2.8	5.5
Hong Kong						
Participación	10	11	12	14	16	16
Arancel	19	19	19	20	19	18
China						
Participación	9	10	10	10	13	14
Arancel	14	14	15	15	14	14
Honduras						
Participación	6	6	5	3	2	2
Arancel	7	7	8	10	11	13
El Salvador						
Participación	4	4	3	2	2	1
Arancel	8	7	8	9	10	10

Fuente : MAGIC (1999)

Las posibilidades de acceso al mercado de los Estados Unidos han de ser vistas como una concesión transitoria por no gozar de los privilegios del acuerdo de libre comercio de América del Norte mientras se negocia y se formaliza el ALCA.

Esta concesión se ha traducido concretamente en la aprobación legislativa y ejecutiva de la ampliación de los beneficios de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (véase el documento sobre la evolución de las políticas comerciales para un breve análisis de su significado) (ICC, de ahora en adelante). La ampliación de la ICC implica el ingreso libre de impuestos sobre confecciones con telas de hilo de origen estadounidense. Permite también el ingreso inicial de 250 millones de metros cuadrados de confección con tela de la región e hilo estadounidense. Por último los beneficios se aplican a tejidos de punto sumando un valor de 4.2 millones de camisetas *T-shirt* (véase el cuadro 46).

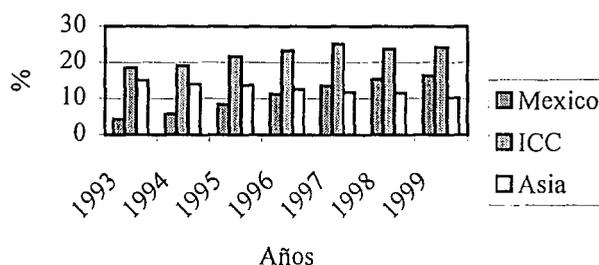
Recuadro 3

LAS CLÁUSULAS PRINCIPALES DE LA AMPLIACIÓN DE BENEFICIOS DE LA ICC

Producto	Beneficio
Prendas ensambladas de tela hecha y cortada en los Estados Unidos. Se permiten algunas operaciones terminadas (807)	Libre de impuesto Libre de cuota
Prendas cortadas y ensambladas de tela e hilo de los Estados Unidos (809) Tela regional . Prendas de tejido de punto que no necesitan de costuras adicionales formadas con hilo americano . Prendas de tejido de punto de tela formada en los países miembros de la ICC con hilo americano. . Tela de tejido de punto cortada y ensamblada en los países miembros de la ICC con tela americana hecha con hilo americano pero utilizando hilo regional para la costura. . Camisetas (<i>T-shirt</i>)	Libre de impuesto Libre de cuota 250 millones equivalentes a metros cuadrados para el primer año con un crecimiento anual del 16% de octubre de 2000 al 2004. 4.2 docenas con un crecimiento del 16% cada año desde octubre 2000 hasta el 2004. Entre los años 2004-2008, el cupo se mantiene constante sin crecimiento.
Brassieres . Prendas clasificadas bajo la partida 6212.10 siempre y cuando el 75% del valor declarado de sus componentes de la tela haya sido hecho en los Estados Unidos. Prendas ensambladas de fibras, telas o hilos que no se encuentran suficientemente disponibles en cantidades comerciales	Trato preferencial. Garantía libre de cuota e impuesto para estos productos definidos en NAFTA (anexo 401).
Artículos hechos a mano y artesanales	Libre de impuestos si se encuentran certificados por un país miembro de la ICC.
Equipaje de textiles	Impuesto libre si el equipaje es ensamblado en un país de la ICC con tela formada en los Estados Unidos de América con hilo americano.
Reglas especiales para productos determinados . Accesorios: se permite el origen extranjero si estos productos no exceden el 25% del costo total de los componentes . Entretelas de fuera de la región: el valor total extrarregional de las entretelas más los accesorios no excedan el 25% del costo total de los componentes. . Fibras o hilaza: se permite hasta el 7% del peso total en el uso de fibras o hilaza que no sea fabricada en los Estados Unidos. Las hilazas elástica han de ser de origen americano.	Libre de impuesto

Fuente: CEPAL sobre la base de información oficial.

Grafico 7
EXPORTACIONES DE VESTUARIO A LOS
ESTADOS UNIDOS



La concesión de los beneficios de la ICC está sujeto a dos tipos de condiciones. En primer lugar, se establece que se negarán los beneficios por dos años a los exportadores que utilicen proceso de triangulación para llevar a cabo sus operaciones. Así mismo se establecen penalizaciones para países que no hayan actuado de manera a prevenir la triangulación. De esta manera los Estados Unidos aparecen como entidad fiscalizadora que no sólo decide si se han tomado las medidas preventivas necesarias pero que va más allá al analizar también el grado cooperación de los países de la ICC en el grado de cooperación de triangulación.

En segundo lugar la legislación afirma la necesidad de cumplir con la normativa multilateral, los derechos de propiedad intelectual y más importante aún los estándares laborales. Así los países beneficiarios de la ampliación de la ICC han de reconocer el derecho de asociación de los trabajadores, el derecho de organización y negociación colectiva, y la ilegalidad del trabajo forzado y de menores. En este sentido la legislación de la ICC toca a un punto central de la competitividad de uno de los sectores aquí considerados, la necesidad de no sustentar la competitividad sobre factores espureos tales como bajos costos laborales.

La ampliación de los beneficios de la Cuenca del Caribe, aunque recientemente aprobada, no ha sido aún puesta en vigor debido al método utilizado por los Estados Unidos en poner en práctica dicho acuerdo. De hecho inicialmente se implementó de acuerdo al método de el primero que exporta es el primero en recibir los beneficios ("first come, first serve"). Oponiéndose a este política los países caribeños y centroamericanos decidieron utilizar el comité CACTAC para discutir el reparto de cuotas entre los países y su crecimiento desde la fecha de implementación de dicho acuerdo hasta el año 2004. El comité de textiles y confección centroamericano y caribeño (CACTAC)⁶ decidió de común acuerdo con sus miembros establecer as alícuotas para los países centroamericanos y caribeños. Es decir en vez de basar la asignación en el primer país que exporta los productos incluidos en los beneficios de la ICC, se trata de crear un mecanismo de asignación de cuotas país por país (véase el cuadro 46).

⁶ Se ponen las siglas en inglés que se refieren a *Central American Caribbean Textiles and Apparel Council*.

Los principios sobre los cuales se basa es CACTAC son esencialmente preservar las exportaciones regionales de acuerdo a tasas de crecimiento razonables, sobre una base de país por país fomentar la inversión en el sector textil y de confecciones de la región. De acuerdo a dicho comité el sistema de cuotas basado sobre en el que exporta primero genera incertidumbre. El sistema adoptado por la CACTAC sería basado en un sistema de aprovechamiento pleno de las cuotas. Con este fin se decidió acordar un fondo de cuota común que consistiría luego de un período prudente en el cual los países hubieran aprovechado los beneficios que otorga la ICC en la utilización del mecanismo del “primero que llega primero que se sirve” para la utilización plena de la cuota. El CACTAC reconoce dos mecanismos de asignación de cuotas; el primero se destina a cumplir con los 4.2 millones de tejidos de punto y el segundo con los 250 millones de confección y textiles.

Se diseñaron diversos escenarios que incluían una asignaciones de acuerdo a los últimos tres años, con base en los mejores tres años y con base en el último año. De acuerdo a la opción elegida los países centroamericanos recibirían el 85% mientras que la Comunidad del Caribe y Haití se quedarían con 5% (véanse los cuadros 46 y 47).

Cuadro 46

REPARTO DE CUOTAS Y CRECIMIENTO DE 4.2 MILLONES DE CAMISETAS

	1 de octubre 2000	1 de octubre 2001	1 de octubre 2002	1 de octubre 2003
Millones de docenas	4 200 000	4 872 000	5 651 520	6 555 763
CARICOM				
Participación	5%	10%	16%	17.5%
Cuota	210 000	487 200	904 243	1 147 259
Crecimiento		132%	85.6%	26.9%
Costa Rica				
Participación	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
Cuota	63 000	73 080	84 773	98 336
Crecimiento		16.0%	16.0%	16.0%
Nicaragua				
Participación	4.0%	6.0%	7.0%	7.0%
Cuota	168 000	292 320	395 606	458 903
Crecimiento		74.0%	35.3%	16.0
El Salvador				
Participación	20.7775%	19.1350%	17.6890%	16.5200%
Cuota	872 655	932 257	999 697	1 083 012
Crecimiento		6.8%	7.2%	8.3%
Guatemala				
Participación	11.2225%	10.3353%	9.5543%	8.3000%
Cuota	471 345	503 536	539 963	544.128
Crecimiento		6.8%	7.2%	0.8%

/Continúa

Cuadro 46 (Conclusión)

Honduras				
Participación	42.000%	38.679%	35.7568%	37.1800%
Cuota	1 764 000	1 884 475	2 020 803	2 437 433
Crecimiento		6.8%	7.2%	20.6%
República Dominicana				
Participación	14.5%	13.35%	12.0%	11.0%
Cuota	609 000	650 412	678 182	721 134
Crecimiento		6.8%	4.3%	6.3%
Panamá				
Participación	1.0%	1.0%	1.0%	1.0%
Cuota	42 000	48 720	56 515	65 558
Crecimiento		16.0%	16.0%	16.0%
Totales				
Participación	100%	100%	100%	100%
Cuota	4 200 000	4 872 000	5 679 783	6 555 763
Crecimiento		16.00%	16.58%	15.42%

Fuente: CEPAL sobre la base de fuentes oficiales.

Cuadro 47

250 MILLONES DE METROS CUADRADOS EN CONFECCIÓN

	1 de octubre 2000	1 de octubre 2001	1 de octubre 2002	1 de octubre 2003
Millones de docenas	250 000 000	290 000 000	336 400 000	390 224 000
CARICOM				
Participación	4.925%	8.8650%	14.7750%	15.2690%
Cuota	12 312 500	25 708 500	49 703 100	59 583 303
Crecimiento		108.8%	93.3%	19.9%
Costa Rica				
Participación	7.4761%	6.9443%	6.4320%	6.3930%
Cuota	18 690 250	20 138 470	21 637 248	24 947 020
Crecimiento		7.7%	7.4%	15.3
Nicaragua				
Participación	1.9700%	4.4325%	4.9250%	4.9250%
Cuota	4 925 000	12 854 250	16 567 700	19 218 532
Crecimiento		161%	28.9%	16.0%
El Salvador				
Participación	21.3984%	19.9005%	18.4040%	18.2775%
Cuota	53 496 000	57 711 450	61 911 056	71 323 192
Crecimiento		7.9%	7.3%	15.2%

/Continúa

Cuadro 47 (Conclusión)

	1 de octubre 2000	1 de octubre 2001	1 de octubre 2002	1 de octubre 2003
Guatemala				
Participación	19.3985%	18.0406%	16.6840	16.5694
Cuota	48 496 250	52 317 740	56 124 976	64 657 775
Crecimiento		7.9%	7.3%	15.2%
Honduras				
Participación	25.1981%	23.4342%	21.6720%	21.5231%
Cuota	62 995 250	67 959 180	72 904 608	83 988 302
Crecimiento		7.9%	7.3%	15.2%
República Dominicana				
Participación				
Cuota	18.1399%	16.8830%	15.6120%	15.5430
Crecimiento	45 334 750	48 960 700	52 518 768	60 652 516
		8.0%	7.3%	15.5%
Panamá				
Participación	1.5000%	1.5000%	1.5000%	1.5000%
Cuota	3 750 000	4 350 000	5 046 000	5 853 300
Crecimiento		16.0%	16.0%	16.0%
Totales				
Participación	100%	100%	100%	100%
Cuota	250 000 000	290 000 290	336 413 456	390 224 000
Crecimiento		16.000%	16.0045%	15.9954%

Fuente: CEPAL sobre la base de fuentes oficiales.

En cuanto al resto de los acuerdos comerciales el más importante es el de México con Costa Rica, Nicaragua y el Triángulo Norte. En cuanto a los textiles se refiere el tratado del triángulo norte con México afirma que los textiles de éstos países podrán entrar a Centroamérica libre de arancel a partir de enero 2003, mientras que los productos textiles Mexicanos podrán ingresar en Centroamérica a partir del año 2007.⁷

⁷ El tratado de libre comercio entre Centroamérica y Panamá está aún en discusión. En la última reunión (4-7 de diciembre) se reunió la mesa de reglas de origen.

2. El sector vestuario y textil en Centroamérica y su desempeño

El sector textil y vestuario comprende 876 empresas con una participación del 11%, 27%, 33%, 25%, y 5% para Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua. El empleo generado fue de 279 000 y de 315 000 empleados para 1998 y 1999.

A nivel más específico en el caso de Guatemala, la industria de vestuario se compone de 282 fábricas de confección con 56 799 máquinas y 100 000 operarios y 42 empresas textiles. En el caso de Nicaragua existen 32 empresas textiles con una creación de empleo cercana los 23 000 empleados. El origen de capital es en un 60% asiático, 7% norteamericanas y 30% centroamericano. Para Nicaragua, el 48% de las empresas de zonas francas estatales (agrupadas en el Consejo Nacional de Zonas Francas) tiene origen asiático mientras que 28% son de capital norteamericano y 13 de capital centroamericano.

Durante la década de los noventa se configuran tendencias en la exportación de textiles para Centroamérica. Tanto en términos de valor como en términos de metros cuadrados Honduras es el país más dinámico de Centroamérica. Tomando 1999 como año de referencia Honduras exportó a los Estados Unidos más de 2 000 millones de dólares en confección y 900 en términos de metros cuadrados. El Salvador se configura como el segundo exportador con 1 200 millones de dólares y 600 millones de metros cuadrados exportados. Finalmente cabe mencionar que las exportaciones Nicaragüenses se encuentran por debajo de los 100 millones de dólares y cercanas a los 200 metros cuadrados (véase el cuadro 48).

Cuadro 48

EXPORTACIONES DE TEXTILES DE CENTROAMERICANA, 1999

	Millones de dólares	Millones de metros cuadrados	Valor por metro cuadrado
Costa Rica	819	346	2.4
El Salvador	1329	602	2.2
Guatemala	1233	305	4.0
Honduras	2158	943	2.3
Nicaragua	277	66	4.2

Fuente: Vestex (2000).

Los productos que se exportan incluyen los pantalones de algodón, las camisas knit, camisas woven, vestidos, sacos de lana, ropa de dormir y ropa interior. El cuadro 49 muestra la participación de cada uno de estos productos en las importaciones de los Estados Unidos entre 1997-1999 para los países centroamericanos.

Para estos productos, Guatemala y El Salvador tienen, en promedio, la mayor participación. El primero se destaca en el rubro sacos de lana (14%) mientras que el segundo lo

hace en ropa interior de algodón y fibra sintética (12%). Nicaragua es el país con la menor participación para todas las categorías.

Un factor importante que se suele mencionar como una debilidad de la zonas francas y en particular de la maquila es su valor agregado. Las estimaciones oscilan entre 8% y 27% de valor agregado en la maquila. No obstante, estas estimaciones con una gran varianza no responden de hecho a cálculos precisos. No se han realizado cálculos para todos los países o demasiado precisos para los países para los cuales existen. El gráfico 8 muestra el valor agregado como proporción del valor de ventas para el caso de Nicaragua y que se sitúa cerca del 40%.

Cuadro 49

PARTICIPACIÓN DE PRODUCTOS TEXTILES EN LAS IMPORTACIONES
DE LOS ESTADOS UNIDOS PARA 1999

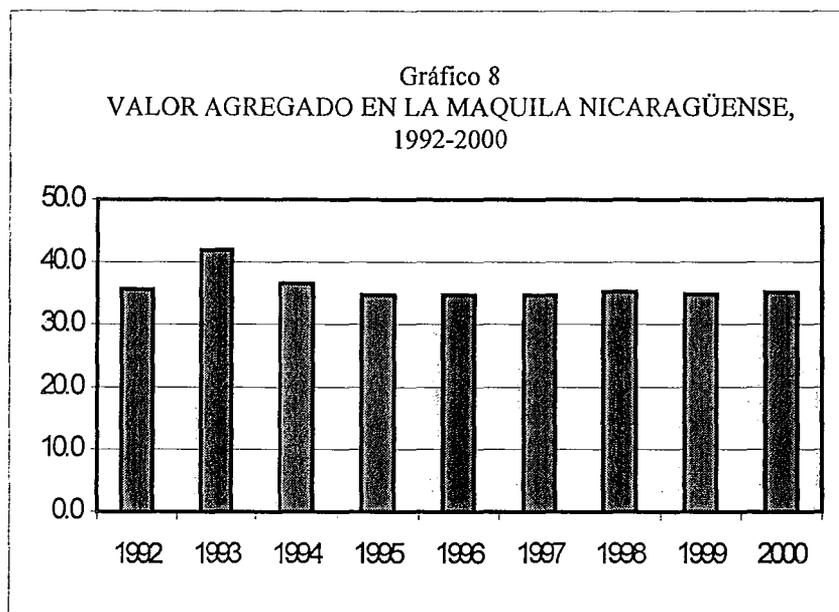
	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Pantalones de algodón	2.6	2.5	3.1	4.5	2.0
Camisas "knit" de algodón	0.6	7.2	4.3	14.2	1.0
Camisas de algodón y fibra sintética	1.0	3.5	3.3	5.6	2.1
Vestidos de algodón y fibra sintética	0.2	4.1	5.3	1.1	0
Sacos de lana para mujeres y niñas	0.8	2.7	13.5	0	0
Ropa de dormir de algodón y fibra sintética	1.8	2.9	2.4	2.1	0
Ropa interior de algodón y fibra sintética	8.8	12.4	0.6	19.4	0

Fuente: CEPAL (2000) sobre la base de datos oficiales.

Estos productos están sujetos a cuota para algunos países (notablemente Costa Rica, Guatemala y El Salvador) y a un arancel. Las cuotas incluyen las otorgadas según el sistema de límite específico y el nivel de acceso garantizado. Costa Rica y Guatemala tienen cuatro categorías sujetas a cuotas mientras que El Salvador tiene tres y Honduras y Nicaragua tienen una.

También estos productos están sujetos a arancel. Las tasas arancelarias son similares para todos los países centroamericanos. Las más elevadas son para las camisas Knit (19%), para las camisas woven (20%), y para los pantalones de algodón (27%). Una primera aproximación muestra que la tasa arancelaria para estos productos sigue siendo elevada para los países centroamericanos minando así su potencial competitivo. Esta es una opinión generalizada. No

obstante las empresas entrevistadas no señalaron la existencia de los aranceles como un obstáculo a la importación. De hecho en más de una oportunidad las empresas afirmaron que el arancel era tan solo un costo indirecto que sufragaba el cliente. Esto podría indicar que la elasticidad precio de los textiles puede tender a ser baja más que elevada permitiendo así alzas de precios debidas a variaciones en los aranceles sin por ello afectar significativamente al volumen de ventas.



En el caso particular de las empresas textiles nicaragüenses se afirmó que la razones por las cuales se hallaban en ese país eran dos: la ausencia de cuotas y la proximidad geográfica con los Estados Unidos.

Cuadro 50

RUBROS Y TASAS ARANCELARIAS
CORRESPONDIENTES, 2000

Rubro	Tasa arancelaria (%)
340/640	20/27
342/642	8/17
347/348	17
443	15
447	19
352/652	12/16
351/651	9/17
448	16
435	19

Fuente: Vestex (2000).

A pesar que se identifique la proximidad como un factor determinante que facilita la operación empresas en zonas francas estos distan de ser homogéneos para todos los países. Según un estudio de Vestex (2000), Nicaragua tiene los costos de transportes de contenedor hacia Miami y Nueva York más elevados de la región centroamericana para la industria textil y de los vestidos para 2000. En el caso de los costos de transporte a Miami, Honduras y Guatemala sufragan unos costos que representan el 50% de los Nicaragüenses. Los costos Salvadoreños representan el 31% y los Costarricenses el 48%. En el caso del transporte hacia Nueva York las diferencias de costos distan de ser tan dispares. Las proporciones anteriores se reducen a 20%, 30%, 14%, 30% para Honduras, Guatemala, El Salvador y Costa Rica respectivamente.

Un caso similar ocurre con los costos de energía eléctrica que son más elevados con la excepción de El Salvador en Nicaragua que en el resto de los países centroamericanos. Además el costo de la energía eléctrica para Nicaragua ha ido aumentando entre 1997 mientras que para los otros países se ha mantenido constante (Guatemala, Honduras), ha tenido un comportamiento no definido (El Salvador) o ha disminuido (Costa Rica) (véase el cuadro 51).

Cuadro 51

COSTOS DE ENERGÍA ELÉCTRICA 1997-2000

(Dólares por kilowatio)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1997	9	11	8	9	9
1998	8	9	8	9	10
1999	8	11	8	9	11

Fuente: Vestex (2000).

En términos de salarios, Costa Rica es el país que exhibe el mayor nivel salarial y equivalente a dos veces el salario mínimo de El Salvador y casi tres veces el de Guatemala y Honduras. El salario real de los trabajadores de la industria textil centroamericana oscila en uno y dos dólares por hora. Los salarios más bajos los ofrece Guatemala mientras que Costa Rica tiene el salario real más elevado. Los bajos salarios característica singular de la zonas franca y de la maquila reflejan el lado espúreo de la competitividad al contar las empresas textiles y de vestuario con una mano de obra no calificada, y poco educada. Se ha notado la diferencia de precios entre los salarios de la mano de obra y el precio final del producto que puede fácilmente alcanzar más de veinte dólares por unidad vendida. De hecho en la empresas entrevistada la estimación del costo de mano de obra para los productos de maquila no excedía el 25% del costo de producción final del producto mientras que el de las materia prima puede llegar hasta el 75%.

En particular en las empresas entrevistadas se destacó que la mano de obra tenía una visión de corto plazo y su dificultad de adaptación al tener de cambiar, debido a cambios en los pedidos, de tarea. La visión de corto plazo se refiere a la movilidad con la cual la mano de obra cambia de empresa en un recinto de zonas francas debido a informaciones que sugieren que otra empresa en el mismo recinto paga uná salario más elevado. La falta de adaptación surge por ejemplo al tener que cambiar las tareas que se adecuaban a elaborar con base en la tela cortada una camisa de manga larga y a otras que implican elaborar una camiseta de manga corta.

La intención o deseo de capacitar a la mano de obra para sobreponerse a este tipo de inconveniente no es generalizada. Con algunas excepciones las empresas entrevistadas no centran sus esfuerzos en programas de capacitación o educación que podrían dotar a una mano de obra, que por lo general es una mano de obra joven, de la flexibilidad necesaria para poder cambiar de acuerdo con las necesidades de la producción. Las empresas que son conscientes de la necesidad de capacitar al personal dedican a dicho objetivo menos del 2% de su valor de ventas.

3. La visión de la competitividad en el sector textil

En el caso de Guatemala la visión de la competitividad “porteriana” en esencia pasa por algunos de los indicadores que se han señalado anteriormente y clasificados en macroeconómicos (p.e. tipo de cambio real) y microeconómicos (p.e. salario nominal y real). También se consideran los factores institucionales o mesoeconómicos en los cuales se describe el estado de las facilidades de la zona franca (incentivos tributarios, tiempo de devolución del impuesto sobre el valor agregado entre otros) y los sectores de apoyo o conexos. En particular se han identificado 629 sectores de apoyo y conexo que incluyen sector de la educación (academias de corte y confección, centros de capacitación y centros de estudios superiores), transporte, industria (p.e. máquinas de coser, hilo), diseño (etiquetas).

Las metas establecidas para desarrollar el sector exportador textil comprenden no sólo las zonas francas, sino también el aspecto laboral, las relaciones gubernamentales, el financiamiento, los servicios y accesorios y las negociaciones internacionales (véase el recuadro 4). Así por ejemplo en el caso de laboral se consideran no sólo contar con estándares laborales adecuados y aceptados a nivel internacional sino también generar la capacitación requerida tanto a nivel de los trabajadores como a nivel de lo profesionales del sector.

En los estudios hasta ahora realizados se considera que Guatemala tiene una importante ventaja competitiva en los factores relacionados con el funcionamiento y operación de las empresas. No obstante, presenta desventajas en los trámites de importación y exportación y cuenta aún con una infraestructura débil que no le permite realizar su potencial competitivo. Finalmente la sobrevaluación cambiaria no es un factor coadyuvante al desarrollo del sector textil.

Cumpliendo con le programa de competitividad los intereses se han centrado en el desarrollo de un código de conducta para las empresas. Desarrollado en el “Manual para el cumplimiento de los principios de observancia laboral y ambiental de los miembros de la comisión de la industria del vestuario y textiles.” La meta es sentar de manera explícita los requisitos para cumplir con todas aquellas normas laborales, sociales y económicas nacionales e

internacionales para poder desarrollar la actividad exportadora. Los principios de dicho código son la no discriminación, la libertad de asociación, la igualdad de condiciones en el trato y en los salarios para los mismos servicios prestados, la prohibición del trabajo de menores y del trabajo forzado, el respeto a ley para los salarios mínimos y la preservación del medio ambiente. También se contempla que el trabajo extraordinario ha de ser voluntario, y pone límites a la jornada de trabajo, la necesidad de un ambiente laboral propicio al cumplimiento de las funciones asignadas. Finalmente se elaboran una serie de pautas de organización para el cumplimiento de los principios de observancia laboral y ambiental concentrados esencialmente en una estructuración adecuada de los departamentos de recursos humanos.

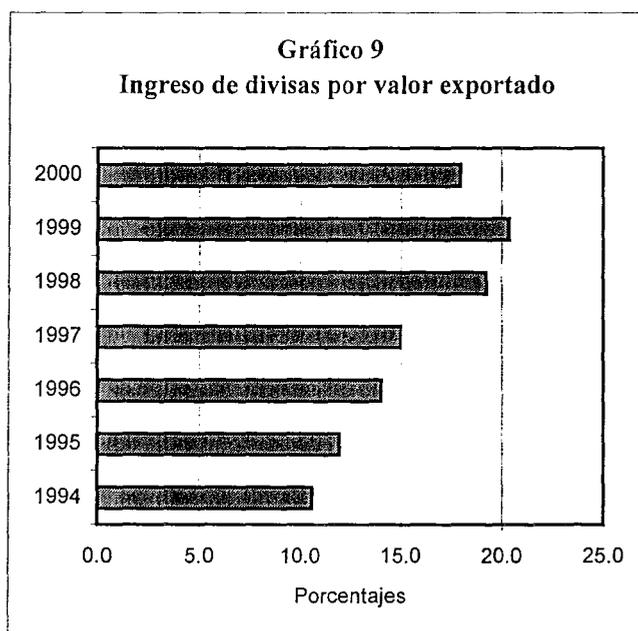
Recuadro 4

POLÍTICA DE PROMOCIÓN DE ZONAS FRANCAS, 2000

Sector	Metas y acciones.
Zonas Francas	Zonas francas atractivas y competitivas a nivel mundial sustentadas en una mejor infraestructura, menores costos, y mayores facilidades a los usuarios. Así se contemplaba el análisis de los regímenes legales de fomento a la exportación; mecanismos de recaudación y devolución de IVA; la reforma de la aduana.
Laboral	Generar los estándares laborales aceptados a nivel internacional.
Capacitación	Tener una fuerza laboral capacitada y contar con medios continuos de educación y capacitación especializada en el sector vestuario y textil. Creación de centros de capacitación Capacitación de profesionales de la industria Creación de un centro de tecnología textil
Financiamiento	Creación de un fondo de garantía con líneas de crédito para fomentar la elaboración de paquetes completos (corte, costura, ensamble).
Relaciones gubernamentales	Creación de una comisión gubernamental de negociaciones comerciales.
Negociaciones internacionales	Obtener mejores condiciones de acceso a los mercados internacionales.

Fuente: Agexpront (2000).

La puesta en marcha de estos programas y estándares laborales deberían ciertamente contribuir a aumentar el monto exportado así como el ingreso en divisas, que son dos de las variables claves para justificar la existencia de zonas francas. No obstante tienen que ir acompañados de mejoras tecnológicas que coadyuven a mejorar la generación de recursos por unidad exportada que ha venido disminuyendo desde 1998 y debería constituir una fuente de preocupación.



En el caso de Nicaragua, el sector textil y de vestuario tiene una estructura más simple que el de Guatemala. Como se señaló anteriormente, se trata básicamente de un sector de maquila. Las autoridades reconocen que los aportes de la zona franca se centran en la generación de divisas, la creación de empleos, el producto de las exportaciones no tradicionales, la promoción de la inversión extranjera y el fortalecimiento del comercio exterior. También se piensa en que otros aportes de la zona franca pueden incluir la importancia de la capacitación, la integración vertical (entendida esta como la generación de subcontratos y creación de empresas proveedoras de insumos y transferencia de tecnología).

De momento las zonas francas de vestuarios consta de empresas dedicadas básicamente al sector textil con un volumen de operaciones y un desempeño heterogéneo. La mayor parte de las empresas se dedica a la confección de shorts, pantalones y camisetas y camisas. De un total de cercano a 197 millones de dólares en concepto de exportaciones de productos el 39% está concentrado en dos empresas y el 63% en cuatro empresas.

Cuadro 52

EL SECTOR TEXTIL EN NICARAGUA, 1999

Número de empresas, productos y número de trabajadores				
Intervalos de venta	Número de empresas % del total	Participación en el total de ventas	Producto Exportado	Número de trabajadores
Menor a 1 000 dólares	35	1	Pantalones, shorts	
Entre 1 000 y 10 000	35	12.4		
Entre 10 000 y 20 000	10	15.6		
Entre 20 000 y 30 000	10	13.1		
Entre 30 000 y 40 000	5	17.9		
Mayor a 40 000	5	24.9		
Valor unitario y valor por metro cuadrado en dólares				
	Valor unitario	Valor por metro cuadrado		
Enero 2000	8.7	130.2		
Febrero 2000	8.5	115.6		
Marzo 2000	8.6	126.9		
Abril 2000	7.8	106.2		
Mayo 2000	6.5	110.8		
Junio 2000	12.3	36.0		

Fuente: CEPAL sobre la base de fuentes oficiales.

El programa de competitividad de Nicaragua (1998) tiene la misión de: “lograr una colaboración efectiva de los sectores público y privado a través de la creación de una agenda y visión común, que permita mejorar diversos aspectos de la infraestructura económica de Nicaragua, y ayude al sector privado a mejorar su posición competitiva a nivel nacional e internacional. Sus objetivos consisten en incentivar la creación de un contexto de estabilidad y desarrollo; promover un clima de negocios competitivo; fortalecer la competitividad de sectores económicos claves. Uno de los sectores que quiere desarrollar este programa es el textil.⁸ De momento se ha planteado la elaboración de una guía de incentivos al inversionista nacional y extranjero teniendo en cuenta que éste realizará inversiones en instalaciones, infraestructura, maquinaria y equipos de oficina.

Los problemas y dificultades que han identificado son varios. En el plano institucional se ha planteado que la constitución de empresas tiene importantes trabas; la demora en la tramitación de peticiones ante la comisión nacional de zonas francas; la posible falta de continuidad en la decisiones ejecutivas de la zona franca por el corto tiempo de rotación para la presidencia de las zonas francas. También se señala la creciente burocratización de la exoneración de impuestos y simplificación de trámites aduaneros. Por último, se alude al elevado costo de los recursos pese a que la mano de obra sigue siendo barata; a la ausencia de un programa

⁸ Los otros sectores de los que se ocupa el Programa Nacional de Competitividad son el turismo, lácteos y café.

de apoyo financiero para las empresas trabajando en zonas francas y a las limitaciones que implica el no poder contar con programas de capacitación en maquinaria moderna.

Así se recomienda actualizar y mejorar el marco legal de las zonas francas, fomentar su modernización, generar mecanismos de financiamiento y de atracción de inversiones. La estrategia de atracción de inversiones se basaría en un menú más atractivo para el inversionista nacional que se piensa fomentaría las asociaciones de empresas nacionales a la vez que generaría un impulso a la actividad empresarial nacional.

Las empresas del sector textil salvadoreño se dividen en aquellas que producen para el mercado local (que son las mayoritarias) y para el internacional. Se supone que las empresas que producen para el mercado internacional tienen posibilidades de crecimiento y desarrollo debido a los beneficios de la ampliación de Cuenca del Caribe. Se caracterizan por una tecnología más avanzada, por su interés en la capacitación y por la calidad de su producto. Es decir invierten tanto en capital físico como humano. La capacitación se realiza por empresa más que a nivel del sector textil en su conjunto. Aquellas empresas que han logrado exportar en la década de los 90 se caracterizan por tener un acervo de maquinaria de vanguardia y que están programadas para obtener la certificación ISO 9000 o que trabajan con sistemas de Calidad Total. Las sugerencias para mejorar la competitividad se basan en: i) la necesidad de ofrecer una capacitación continua y una mayor flexibilidad que permita a la empresa reaccionar con suficiente rapidez a cambios en el entorno internacional y ii) mejorar los sistemas de información mediante presentaciones técnicas de materia prima y equipo.

Las empresas del mercado local se ven afectadas directamente por la competitividad de empresas extranjeras debido al mayor grado de apertura. No obstante, también influyen los procesos de triangulación y la introducción de ropa usada procedente de los Estados Unidos. La industria Salvadoreña local se caracteriza por la ausencia de un nivel tecnológico que le permita competir y un nivel de formación profesional y de capacitación débil. Las recomendaciones sugeridas son fomentar el apoyo con planes de capacitación; establecer contactos directos con distintas empresas para evaluar la posibilidad de una reconversión industrial y generar programas de financiamiento con condiciones de pago adecuadas a la situación financiera de dichas empresas.

4. El sector farmacéutico

El sector farmacéutico se compone de laboratorios nacionales y extranjeros. Por lo general los laboratorios extranjeros poseen una base de recursos más amplia que la que está disponible para los nacionales y tienen además una participación importante en el mercado de los países centroamericanos. Así uno de los laboratorios de origen extranjero tiene una participación del 26% en el mercado total de El Salvador.

No obstante, la industria químico-farmacéutica local ha sido exitosa en la colocación de productos en el Istmo Centroamericano, el Caribe y en la venta de productos seleccionados en México. Así a diferencia del sector textil, tiene una orientación intrarregional con una clara preponderancia de El Salvador y Guatemala. El Salvador tiene la mayor participación en el total de ventas de los países centroamericanos (25%) seguido por Guatemala (22%). Por lo general

este sector no se ha caracterizado por ser una industria protegida y no goza, como el sector textil, de subsidios explícitos. La importación de productos farmacéuticos se grava con el tasa correspondiente del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) y que es en términos nominales de 5%.

El mercado farmacéutico centroamericano se caracteriza asimismo por ser un mercado segmentado en productos populares y productos éticos por una marcada concentración de empresas y elevadas tasas de rentabilidad.

La segmentación del mercado y la ausencia de una regulación adecuada ha llevado no sólo a la indebida copia de productos de marca propia, sino que a la distribución de productos sin el adecuado control de calidad. Según fuentes nacionales la falsedad de los productos se aprecia, entre otros, por precios más bajos, ausencia de sellos de seguridad y de viñetas de precio y la falta de viscosidad en los jarabes. Además se ha creado el ambiente para una competencia basada en el otorgamiento de incentivos a farmacias para la venta de productos de determinadas empresas. La ausencia de un control debido de los productos tanto en su producción como en su distribución y la falta de regulación general del mercado constituye quizás la carencia más grande de este sector y el talón de aquiles de su competitividad.

La concentración de las empresas es también notable. Según muestra el cuadro 53 el 5% de los laboratorios tiene una participación de 60% en las ventas totales. Esta concentración va acompañada, como es de esperar, de elevadas tasas de rentabilidad de los productos farmacéuticos. Para los países para los cuales se dispone de datos sobre tasas de rentabilidad (Honduras y Nicaragua), esta varía de 19% (dextrosa 5% en agua destilada) a 77% (tantum verde) promediando 50% para una muestra de 60 productos para Honduras y de 16% (dextrosa 5% en agua destilada) a 285% (Tantum Spray Verde) para Nicaragua. En éste último caso 14 de 31 productos considerados arrojan tasas de rentabilidad por encima del 100%. De alguna manera estos dato reflejan diferencias en los márgenes de comercialización. En algunos países existe un mayor control sobre los precios (El Salvador) que en otros (Guatemala o Costa Rica).

Cuadro 53

ISTMO CENTROAMERICANO, MERCADO FARMACÉUTICO , 1999

	Miles de dólares	Precio promedio	Participación del total (%)
Costa Rica	948.3	6.09	16
El Salvador	1 495.6	5.67	25
Guatemala	1 297.7	5.48	22
Honduras	1 019.8	4.41	17
Nicaragua	531.6	4.17	9
Panamá	720.4	5.59	12
Total	6 013.5	5.3	100

Fuente: CEPAL sobre la base de fuentes oficiales.

Cuadro 54

CENTROAMÉRICA: PARTICIPACIÓN DE LABORATORIOS EN
EL MERCADO TOTAL CENTROAMERICANO, 2000

Rango de ventas en dólares	Número de laboratorios	% participación
Entre 1 000 y 9 990	131	0
Entre 10 000 y 49 000	150	0.40
Entre 50 000 y 99 999	64	0.69
Entre 100 000 y 499 999	129	5.09
Entre 500 000 y 999 999	50	6.13
Entre 1 000 000 y 4 999 999	71	26.63
Entre 5 000 000 y 9 999 999	10	10.75
Entre 10 000 000 y 14 999 999	11	22.99
Mayor a 15 000 000	9	27.06

Fuente: CEPAL sobre la base de fuentes oficiales (2000).

Por último hay que tener en consideración la importancia del mercado institucional, es decir del mercado a niveles de gobierno. Se ha estimado quizás con un poco de exageración que el mercado institucional de Centroamérica representa el 67% del mercado total. El mercado institucional está regulado por la normativa de compras gubernamentales que en algunos países como en Guatemala ha tomado la modalidad del contrato abierto. Este es “una herramienta administrativa con negociación centralizada y ejecución descentralizada, dónde las unidades administrativas y ejecutoras del sector público adquieren los medicamentos y otros insumos directamente bajo su responsabilidad, de acuerdo con sus necesidades, programación y presupuesto aprobado sin recurrir a otros procedimientos tradicionales como cotización y licitación. ...se transforma el esquema de una compra directa de manera que asegure la calidad de productos adquiridos previamente definidos en el nivel central.”⁹

Recientemente se han incorporado al sistema de contrato abierto modificaciones tales como: i) sentar las bases para el desarrollo de un concurso transparente y participativo; ii) normativa para la calidad de los insumos a adquirir de acuerdo con la Farmacopea Americana y para la calificación y adjudicación de proveedores y productos; iii) establecimiento de procesos y garantía de pagos y de sanciones por el incumplimiento en los pagos y iv) establecimiento de una comisión interinstitucional con la misión de vigilar el cumplimiento del contrato abierto y aplicar, en caso de incumplimiento, sanciones a través de la Dirección de Adquisiciones del Ministerio de Finanzas.

La regulación de la industria farmacéutica y la necesidad de fortalecer las instituciones para mejorar su competitividad es de primera importancia no sólo por el posible incremento en el bienestar de la población sino también porque su ausencia de hecho da lugar a una serie de barreras arancelaria al comercio intrarregional. Así por ejemplo la diferencia en el tipo de registros sanitarios requerido y en los trámites para su obtención crea fricciones importantes en el

⁹ Ministerio de Salud Pública y Asistencia Social de la República de Guatemala. Memoria de la Transformación del Proceso de Atención, Disponibilidad y Acceso a Medicamentos y Otros Insumos, mayo de 1999, pág. 5.

intercambio intrazonal. También hay que considerar que la necesidad de crear uniformidad en los requisitos legales y sanitarios para mejorar la competitividad a nivel intrarregional es parte de un intento más amplio de profundizar en la integración centroamericana. Esto pasa primero por la armonización de la normativa de propiedad intelectual que aún siguen siendo dispares y sujetos a la discrecionalidad de los distintos países (no hay un código común que establezca la normativa de propiedad intelectual). Esta reforma en el marco regulatorio debería ser así formar parte de un intento más global de crear una infraestructura de exportación más sólida. Este tema toma una importancia singular con la finalización de la creación de un área de libre comercio entre México y Centroamérica.

En este sentido de momento se han realizado dos conferencias a nivel Centroamericano sobre la armonización de la legislación farmacéutica. En la segunda conferencia se examinó el estado de vigencia de la legislación en materia de bioequivalencia y buenas prácticas de manufacturas y control. En cuanto a la bioequivalencia, en el caso de Guatemala, se explicitó que esta está reglamentada en acuerdo gubernativo y se indicó que existe un reglamento de registro y control de medicamentos y productos afines pero que está pendiente de ratificación por el poder ejecutivo. El reglamento de registro y control de medicamentos y productos afines solo exige estudios de equivalencia según lo estime necesario la autoridad sanitaria. De hecho se aplica sólo a medicamentos con un elevado riesgo sanitario. Se están dando los primeros pasos para la realización de estudios de bioequivalencia aunque la industria farmacéutica transnacional ha afirmado la necesidad de dichos estudios. En cuanto a las buenas prácticas de manufacturas y control, Guatemala ha avanzado en la aplicación de las recomendaciones más recientes de la Organización Mundial de la Salud (OMS).

Aún en 1999 Guatemala aplicaba las recomendaciones de la OMS de 1989. Aunque provocó que de 16 industrias transnacionales, 12 cerraran sus operaciones se ha recomendado que se proceda a dar un segundo paso en el proceso de mejoras en el cumplimiento de las normas sanitarias. Hasta 1999 las inspecciones requeridas han sido realizadas con una frecuencia anual como mínimo. A partir del año en curso las inspecciones toman la forma de inspecciones auto juradas anuales con evaluaciones aleatorias. Las licencias sanitarias para operar un laboratorio tendrán una vigencia de cinco años con posibilidad de extensión mediante la aprobación de la autoridad reguladora.

En El Salvador existen marcos regulatorios modernos tales como el Código de Salud. También existen instituciones a nivel superior para vigilar el cumplimiento de requisitos de la normativa legal. La Junta de Vigilancia de la Industria Farmacéutica y El Consejo Superior de la Salud son ejemplos a destacar. No obstante, la existencia de estas instituciones así como el poder de arbitrio que le confiere un grado de autonomía significativo, su papel está relegado a la puesta en marcha de trámites burocráticos (tales como la aprobación de medicamentos). De facto no tienen la potestad para establecer que la venta de un determinado medicamento puede ser perjudicial para el consumidor o que es una violación flagrante de derechos de autor, propiedad o patente, incluso si así lo fuera.

En el caso de El Salvador, la industria química farmacéutica ha pasado a ocupar el primer lugar en las exportaciones no tradicionales. Estas han pasado de representar menos de 36 a más de 48 millones de dólares. Asimismo. La asociación de industriales y químicos de El Salvador (INQUIFAR) agrupa a 52 empresas del sector farmacéutico.

En Guatemala existen 92 laboratorios que fabrican medicamentos de los cuales 8 se pueden considerar grandes (número mayor a cien empleados) y 20 son medianas (entre cincuenta y cien empleados). Las exportaciones se destinan a El Salvador, Honduras, Costa Rica, Nicaragua, Panamá, Belice, México, Ecuador, Venezuela y Antillas Menores. Todas las grandes se dedican a la exportación mientras que las pequeñas no exportan y las medianas se hallan en el proceso de exportar. Estas empresas tienen dos tipos de asociaciones, Federfarma y Asifargua. La primera agrupa a las empresas transnacionales y la segunda a las nacionales.

Los cuadros 5 a 8 muestran una muestra representativa del sector que incluye empresas grandes, medianas y pequeñas, empresas que producen para el mercado interno y también para el externo, y empresas nacionales y transnacionales. Se tipificaron estas empresas según su producto, tamaño de mercado, empleo y ventas, exportaciones, estructura de costos, políticas y preocupaciones.

Con independencia del tamaño, del origen de la empresa y de su orientación exportadora las empresas consideradas en este estudio reflejaron que no existe de hecho una estrategia de competitividad para el sector en su conjunto. La ausencia de dicha estrategia se debe no a la falta de un marco regulatorio, ya que si bien no es algo generalizado existe para algunos países de la región, sino en la falta de implementación de la legislación o normativa. Esto indica no solo la necesidad de fortalecer las instituciones sino de re definir su papel. Las instituciones que velan por el cumplimiento del bienestar de la salud de un país debería tener la potestad legal de decidir si la introducción o venta de un medicamento en el mercado es perjudicial o beneficia al consumidor quién en definitiva es el punto de referencia para la toma de este tipo de decisiones.

La armonización regional de la normativa del sector farmacéutico debería pasar a ser una etapa posterior a la decisión de los países de respetar de manera cabal la regulación existente. El cumplimiento de ésta ha de ser un objetivo a cumplir más que una manera "formal" de delinear una integración aún débil e incompleta.

Recuadro 5

CARACTERÍSTICAS DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS FARMACEÚTICAS, 2000

Empresa	Años	Productos y mercado	Empleo y ventas	Exportaciones	Proveedores	Estructura	Políticas	Preocupaciones
1	ocho	Productos éticos Ventas al gobierno representa el 60% y al sector privado el 40%	12 2 millones de dólares al año	12% del total exportado Honduras 5% Belice 4% Haití 3%	Europa México	32% mano de obra 55% materiales directos	5% de ventas en capacitación Innovación: lanzar tres veces al año un producto nuevo	Adquirir know-how Diferencias en fijación de precios en América Central Barreras no arancelarias en el comercio intrazonal (el problemas de los registros) Desfase de caja en el pago y cobre de obligaciones
2	Diez	Productos farmacéuticos (reactivos; productos químicos para pruebas) Ventas al sector privado (90%) y 10% al gobierno	9 directos 1 500 000 millón de colones al año	No tiene exportaciones por tamaño reducido	Taiwán China	40% mano de obra; 20% insumos 40% comercialización	1% sobre ventas en gasto en capacitación adaptación al mercado No tiene política de competitividad	Falta de consistencia en la legislación farmacéutica. Legislación demasiado complicada Falta de educación del personal

Fuente: CEPAL sobre la base de información recogida en entrevistas.

Recuadro 6

CARACTERÍSTICAS DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS FARMACEÚTICAS, 2000

Empresa	Años	Productos y mercado	Empleo y ventas	Exportaciones	Proveedores	Estructura	Políticas	Preocupaciones
3	ocho	Producción y distribución de cosméticos y productos farmacéuticos	100 empleados 2 300 000 millones anuales	70% al mercado interno y 30% al externo 10% a Guatemala 20% a Nicaragua	México Estados Unidos Europa	50% del precio de venta suman materia prima (35%), gastos de fábrica (13%) y mano de obra (2%).	Gastos en capacitación 4 000 dólares anuales. Política de expansión hacia Centroamérica (Honduras y Panamá)	Mejorar la competitividad vía reestructuración de costos, tecnología y desarrollo de nuevos productos. Heterogeneidad en los registros sanitarios y en los costos de producción en Centroamérica
4	diez	Producción de productos farmacéuticos 70% de las ventas se destinan al mercado privado y 30% al gobierno	83 empleados entre 1.5 y 2 millones de dólares al año	80% mercado interno y 20% exportaciones Guatemala (3%) Honduras (3%) Nicaragua (3%) Panamá (3%)	Alemania	50% del precios de venta es materia prima; 45% es empaque y 15% es mano de obra	Buscar alianzas estratégicas. No hay política de capacitación	Necesidad de regular las utilidades de las compañías farmacéuticas. Problemas de contrabando y falsificaciones Alto costos de los medicamentos Relación estrecha entre compañías farmacéuticas y médico

Fuente: CEPAL sobre la base de información recogida en entrevistas.

Recuadro 7

CARACTERÍSTICAS DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS FARMACEÚTICAS, 2000

Empresa	Años	Productos y mercado	Empleo y ventas	Exportaciones	Proveedores	Estructura	Políticas	Preocupaciones
5	19	Distribución de medicamentos a farmacia (populares). Existen 2 000 farmacias en El Salvador pero con seis vendedores cubre todo el país.	27 empleados 1 700 000 dólares al año		De origen nacional	Mano de obra representa 5% del precio de venta.	Ampliar la distribución; buscar alianza con empresa Mexicana	Tipo de aliciente financiero para que las farmacias vendan determinados productos.
6		Comercializar productos terminados (éticos). Mercado interno	58 empleados 500 000 en 2000 y 1 000 000 en 2001		Inglaterra Suiza México Estados Unidos	Mano de obra representa el 40% del total.	Ampliar escala de comercialización Capacidad financiera para tener inventarios	Efectos del tratado de libre comercio con México Disminuir costos mediante investigación e infraestructura Sistema de pagos crea un desfase IVA y su aplicación a medicamentos

Fuente: CEPAL sobre la base de información recogida en entrevistas

Recuadro 8

CARACTERÍSTICAS DE UNA MUESTRA DE EMPRESAS FARMACEÚTICAS, 2000

Empresa	Años	Productos y mercado	Empleo y ventas	Exportaciones	Proveedores	Estructura	Políticas	Preocupaciones
7	15	Fabricación de productos farmacéuticos	105 empleos 20 millones de dólares anuales	35% son ventas externas. Belice (1.4%) Guatemala (8.2%) Honduras (21.8%) Nicaragua (28.0%) Panamá (40%) Cuba (0.6%)	Suiza Alemania Francia Italia	88% materiales directos 2.3% mano de obra 10.1 materiales	Política de competitividad basada en remodelación de planta y maquinaria nueva. Proyección hacia fuera. Gasto en capacitación representa el 2% de las ventas.	Falta de regulación Reglas de origen Barreras no arancelarias.
8	Transnacional al	Importación y Distribución de medicamentos populares y línea de éticos, vacunas	40 empleados 8 millones de dólares anuales	Transnacional con oficinas locales para la venta, y promoción de sus productos. Oficinas en Guatemala (46 empleados) Honduras (46 empleados) Nicaragua y Costa Rica	Oficina Matriz (Inglaterra)	No se aplica	Ampliar escala de operaciones	Debilidad en la ejecución de las leyes Falta de control de calidad Debilidad de las instituciones reguladoras Falta de información para el consumidor Competencia desleal
9		Fabricación de medicamentos	30 empleados	75% de las ventas se destinan al mercado local 25% de las ventas se destinan a las exportaciones	Países Europeos	Insumos representan el 45% del valor total y 35% el empaque		Debilidad institucional Falta de regulación Ausencia de control de calidad

/Continúa

Recuadro 8 (Conclusión)

10	Fabricación de productos farmacéuticos Mercado oficial	350 empleados 11 millones de dólares anuales	70% de las ventas se destinan al mercado interno y 30% al externo Guatemala (15%) Nicaragua (5%) Honduras (5%) Panamá (5%)	Países europeos	Gastos indirectos 45% Mano de obra 10%-12% Envase 57%	Elaboración de líneas estratégicas futuras: Desnutrición Deshidratación Vitaminas y abandonar la producción de sueros	Excesiva burocracia Falta de implementación de normativas Debilidad institucional
----	---	---	--	-----------------	---	--	---

Fuente: CEPAL sobre la base de información recogida en entrevistas.

VI. REFLEXIONES FINALES. EL DESARROLLO FUTURO DE LA INDUSTRIA CENTROAMERICANA. EL NUEVO DIAMANTE DE LA COMPETITIVIDAD

El documento aborda dos nociones de competitividad: la estática y la dinámica. La primera mide el desempeño de una o un conjunto de variables en dos puntos en el tiempo y desarrolla un análisis en términos de cláusulas "*caeteris paribus*". El segundo tipo de competitividad indaga más bien en los determinantes o fuentes del crecimiento económico. Para las economías abiertas tales como las centroamericanas el desempeño exportador es una fuente importante de crecimiento económico. A nivel empírico la correlación entre ambas variables y su relación de largo plazo está sólidamente sustentada. No obstante los esquemas de promoción de las ventas externas, los regímenes especiales de fomento a las exportaciones y los intentos de apertura externa a través de los tratados de libre comercio no han dado los resultados esperados.

En particular, los regímenes de zonas francas han sido sujetos de revisiones legales con el fin de ampliar y profundizar los beneficios que éstos ofrecen para poder captar divisas y atraer inversión extranjera directa. También los tratados de libre comercio lejos de servir de base para el desarrollo de complementos productivos han concentrado el intercambio comercial tanto en términos de productos como de empresas. Tampoco se ha materializado la inversión extranjera directa que estos acuerdos comerciales pretendían atraer.

En los análisis enfocados hacia el fomento del desarrollo y crecimiento se ha dejado de lado el análisis de las importaciones. Las importaciones son sólo vistas bajo el prisma de una "fuga de fondos" más que como una fuente de crecimiento económico. De hecho las importaciones pueden servir al crecimiento económico de manera directa e indirecta; pueden ser de hecho una manera de promover el cambio estructural mediante externalidades y procesos de aprendizaje. Finalmente una manera de quebrantar las limitaciones que han encontrado los planes de desarrollo y expansión de las exportaciones radica en establecer una correspondencia entre las importaciones y las exportaciones.

El incremento de las exportaciones de alta tecnología en los países menos desarrollados y su tendencia a converger hacia los más desarrollados son ejemplos de esta correspondencia, de la materialización de externalidades y procesos de aprendizaje en curso.

Los dos casos de sectores presentados en el documento se diferencian por su estructura y mercado de exportación. El sector vestuario y textil se orienta básicamente al mercado de los Estados Unidos, los factores determinantes de la competitividad de las empresas son la calidad, entrega a tiempo, ausencia de cuotas en el mercado exportador. Se trata de un sector fuertemente subsidiado tal y como lo ilustra la legislación de zonas francas en materia de exención impositiva. No obstante no es un sector que contribuya definitivamente al crecimiento económico o a la diversificación de las exportaciones. De hecho el valor agregado no es del todo significativo.

Las políticas de competitividad aplicadas en este sector y que se encuentran bien definidas para el caso de Guatemala constan de momento de cambios institucionales y educativos. Se sigue el modelo Porteriano.

El sector farmacéutico es un sector poco protegido y se compone tanto de empresas extranjeras como nacionales. Se divide en dos mercados el de los medicamentos populares y los éticos y se orienta esencialmente al comercio intrarregional. Los problemas que enfrenta este sector son esencialmente de regulación (competencia desleal, falta de protección al consumidor; ausencia de instituciones sólidas con objetivos bien delineados y definidos) y homogeneización de los requisitos a nivel centroamericano.

El análisis inicial del documento en conjunción con el estudio de estos dos sectores tiene importantes implicaciones para completar, adaptar y aplicar la noción de competitividad Porteriana al caso Centroamericano.

En *La Ventaja Competitiva de las Naciones* (1990), Porter enfatiza en particular el papel de la competencia (o lo que llama la 'rivalidad interna') en la promoción de la creación de factores, las influencias sobre la demanda, la composición y el tamaño; y el desarrollo de sectores conexos. Estos factores a su vez generan externalidades positivas que permiten incrementar el bienestar de la comunidad. La causalidad va desde la competencia, al fomento y estímulo a la innovación, a la especialización (mediante los componentes del diamante), y luego al crecimiento. En este esquema los componentes del diamante en su versión dinámica son de hecho endógenos a la existencia de la competencia.

Para el caso Centroamericano la ausencia de competencia (en un sector tal como el textil que está de hecho subsidiado o en el sector farmacéutico dónde no hay una regulación que permita una competencia leal) hace difícil la aplicación a cabalidad de los componentes del diamante de Porter, incluso si pudieran fijarse de manera estática. Es decir, aún cuando existan sectores de apoyo y conexos; aún cuando se den las condiciones adecuadas para los factores de producción, la dinámica de la competitividad necesita para su funcionamiento "la rivalidad interna" (i.e., la competencia).

Se podría plantear una agenda de competitividad y crecimiento centrada por un lado en el fortalecimiento institucional y por otro en la necesidad de mejorar la capacidad de aprendizaje que puede derivarse de las relaciones comerciales entre países vistas éstas tanto por el lado de las exportaciones y de las importaciones. Se trataría de estudiar los procesos que guían el progreso tecnológico y de identificar los factores que influyen el comportamiento de empresas que emplean tecnología.

Se podría así adaptar el esquema de la competitividad de Porter, incluyendo los cinco elementos que siguen: (i) El marco legal-normativo y su grado de implementación; (ii) la orientación de la nación; (iii) la infraestructura tecnológica; (iv) la capacidad productiva y (v) las condiciones de demanda.

En relación a l marco legal normativo se trataría de identificar las instituciones que lo regulan y de qué forma la aplican. La orientación de país viene luego del marco legal normativo y de hecho es éste el que lo condiciona. El análisis de la infraestructura se orientaría a identificar los recursos

físicos, financiero y humanos sobre los cuales se sustentaría el soporte para industrias con una mayor intensidad tecnológica. La capacidad productiva se basaría en evaluar el potencial productivo exportador extensivo e intensivo. Finalmente, las condiciones de demanda permitirían establecer las perspectivas de crecimiento a futuro analizando por ejemplo el tipo de mercado al cual se orientan las exportaciones. En el caso del Mercado Común Centroamericano y del sector farmacéutico esto implicaría analizar la segmentación del mercado no sólo en términos de laboratorios nacionales y extranjeros sino también relativo a los productos (populares y éticos).



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-cepai@un.org.mx

Teléfono: (+52) 5263 9600
Fax: (+52) 5531 1151

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