

CATALOGADO

Distr.
RESTRINGIDA

LC/MEX/R.224 (SEM.35/12)
10 de abril de 1990

ORIGINAL: ESPAÑOL

C E P A L

Comisión Económica para América Latina y el Caribe

Seminario-Taller sobre Reconversión Industrial

Ciudad de Guatemala, 29 y 30 de mayo de 1990

C.1

BIBLIOTECA NACIONES UNIDAS MEXICO

RECONVERSION INDUSTRIAL EN CENTROAMERICA

Informe del proyecto CAM/89/012 "Reconversión Industrial en Centroamérica: Diagnóstico e Identificación de Necesidades de Cooperación Técnica", financiado por el PNUD, dirigido por el experto principal, Héctor Mendoza, y coordinado por la Unidad Conjunta CEPAL/ONUDI de Industria y Tecnología en México. Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad del experto principal y pueden no coincidir con las de la Organización.

INDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCION	1
I. APERIURA COMERCIAL Y RECONVERSION INDUSTRIAL	2
A. Chile	2
B. México	3
C. Centroamérica	6
II. HACIA UN DIAGNOSTICO DE LAS NECESIDADES DE RECONVERSION	10
A. Industria alimenticia	12
1. Aceites vegetales	
a) Estado actual del equipo	12
b) Proceso de producción	13
c) Mercadeo	13
d) Recomendaciones	13
2. Productos enlatados o en conserva	14
3. Productos perecederos	14
B. Cuero y calzado	15
1. Rama de cuero	15
2. Rama de calzado	16
C. Madera y muebles	16
D. Industria metalmeccánica	17
E. Industria química	19
1. Substancias químicas	19
2. Abonos y plaguicidas	19
3. Resinas sintéticas	20
4. Pinturas, barnices y lacas	20

5. Jabones, preparados de limpieza y cosméticos	20
6. Aceites esenciales	20
7. Productos de caucho	20
8. Productos de plástico	21
9. Papel	21
F. Industria textil	22
1. Tejido plano	22
2. Tejido de punto	23
3. Confección de ropa	24
III. EL PAPEL DEL ESTADO EN LA RECONVERSION	25
A. Políticas liberales	25
B. Políticas dirigidas a ramas específicas	26
C. Políticas dirigidas a empresas específicas	28

INTRODUCCION

La reconversión industrial, denominada también "modernización industrial" o "reestructuración industrial", es la adaptación del sector industrial a un mundo dinámico. En todos los países con economías de mercado las industrias tienen que adaptarse continuamente a cambios tecnológicos, cambios en la moda o de los gustos del consumidor, y variaciones de los precios relativos. Se trata de un proceso que Schumpeter denominó "destrucción creativa", es decir, el abandono de viejos productos y métodos de trabajo y su reemplazo por productos y métodos nuevos.

Durante un largo periodo de industrialización "hacia adentro", las industrias centroamericanas quedaron al margen de las transformaciones tecnológicas ocurridas en el resto del mundo. En la actualidad tienen que hacer frente a una desgravación arancelaria, una apertura comercial que exige mayor productividad, mayor especialización, escalas de operación más adecuadas, y el desarrollo de una mejor calidad en los procesos de diseño, fabricación, distribución y servicio de las manufacturas. Hacer frente a los retos que plantea la nueva realidad de una economía abierta no es tarea fácil porque tener éxito en la reconversión significa producir con calidad y competir con eficiencia.

I. APERTURA COMERCIAL Y RECONVERSION INDUSTRIAL

La apertura comercial promete beneficios en términos de una mejor asignación de recursos y de una mayor eficiencia productiva, pero ambas cosas tardarán en manifestarse. En el corto plazo, la apertura implica costos por la caída del producto y del empleo en actividades que antes gozaban de alta protección, pero estos costos suelen ser menores de lo que puede imaginarse por dos razones. Primera, porque si la apertura llega acompañada de una devaluación real de la moneda, la misma permite que algunas actividades puedan sobrevivir, e incluso exportar, con tasas de protección arancelaria menores. Segunda, porque muchos ajustes se efectúan dentro del sector manufacturero e incluso dentro de ramas ó empresas. Esta reconversión industrial resulta menos costosa, por ejemplo, que una transferencia de recursos del sector industrial al sector agrícola. Para ilustrar los posibles costos de la apertura, examinemos brevemente la experiencia de Chile y la de México antes de analizar el incipiente proceso de apertura en Centroamérica.

A. Chile ^{1/}

Chile inició su apertura comercial hace más de quince años; es una experiencia que erróneamente se cita con frecuencia como ejemplo del alto costo de la desgravación arancelaria. Deben distinguirse a ese respecto cuatro etapas. La primera abarca de 1974 a 1976 cuando se eliminaron los controles cuantitativos y se redujeron los aranceles de un promedio simple de más de 100% (en gran parte protección redundante) a un máximo de 60% y un promedio de alrededor de 35% mientras se devaluaba fuertemente, en términos reales, la moneda nacional. Esta reforma no afectó al comercio exterior, pero el país entró en recesión desde 1975 por el desplome del precio del cobre (su principal producto de exportación) y por las políticas antiinflacionarias del gobierno.

Durante la segunda etapa, de 1976 a 1981, sí hubo apertura: el arancel se fue reduciendo gradualmente hasta situarse, a mediados de 1979, en un 10% parejo, salvo para los automóviles. Un fuerte endeudamiento externo permitió fijar el tipo de cambio nominal para fines antiinflacionarios; esto produjo una sobrevaluación del peso chileno y un "shock" externo. Entre 1982 y 1984, en la tercera etapa, se devaluó el peso un 23% en términos reales y además subieron los aranceles del 10% al 35%. Por último, en la cuarta etapa, a partir de 1985, volvieron a bajar los aranceles hasta llegar en 1988 a un arancel uniforme de 15%.

En pocas palabras, Chile experimentó en realidad dos periodos de apertura comercial. Uno empezó en 1976 y terminó en 1981. Durante el mismo, el peso chileno se revaluó, en terminos reales, más de un 75%, circunstancia desfavorable para la supervivencia de un sector manufacturero acostumbrado a la protección; a pesar de ello, las exportaciones de manufacturas crecieron

^{1/} Esta sección se basa, en gran parte, en CEPAL, Transformación productiva con equidad (LC/G.1601, Santiago de Chile, 19 marzo 1990), recuadro IV.8, p. 87.

más de 20% al año, y la producción industrial lo hizo a un promedio de 6.5% durante ese periodo. (Vease el cuadro I.1.)

El segundo periodo de apertura se inició a partir de 1985 y todavía continúa. El peso chileno, en términos reales, se ha devaluado un 33% habiéndose creado otros incentivos para la exportación de productos nuevos. Entre 1985 y 1988 las exportaciones industriales tradicionales (harina de pescado, papel y celulosa) y las exportaciones agropecuarias crecieron un 21% al año mientras las industriales no tradicionales lo hacían un 27%. Hoy en día, el 20% de las exportaciones chilenas son manufacturas no tradicionales, que incluyen metales básicos (5.4%), alimentos (4.7%), maderas (4.4%) y productos químicos (2.6%). A la vez, la producción industrial registra altas tasas de crecimiento. (Vease de nuevo el cuadro I.1.)

La experiencia chilena revela, pues, que la apertura puede dar lugar a una reestructuración de la producción dentro de las mismas ramas industriales, dependiendo de la capacidad de reconversión que tengan. En general, las empresas aprendieron a competir y, por lo visto, se volvieron más eficientes. Se redujo la producción en las ramas que no fueron capaces de resistir la competencia externa (por ejemplo, en el material de transporte y los equipos eléctricos). Hubo otras que, con grandes dificultades, lograron recuperarse, reducir sus costos e incluso convertirse en exportadoras (textiles y vestuario, artículos de plástico, línea blanca, bienes de capital). Otras, a pesar de la protección de que gozaban en el pasado, resultaron ser relativamente competitivas: sin muchas innovaciones lograron resistir la desgravación arancelaria (acero, petroquímica, azúcar).

B. México

La apertura mexicana no ha llegado aún al grado de la chilena, pero se ha efectuado a un ritmo muy rápido. El programa se inició en julio de 1985 con la sustitución de una gran cantidad de "permisos previos", o licencias de importación, por aranceles. Al principio de 1986 el arancel máximo se redujo del 100% al 50% y a los dos años quedó en el 20%. Pocos productos siguen sujetos al permiso previo de importación, los principales son los granos básicos, los productos farmacéuticos, los vehículos automotores y las computadoras. Dentro de poco se iniciará la liberalización de las importaciones de automóviles y de computadoras.

Al principio, la apertura se vio acompañada por una devaluación real del peso mexicano que evitó un crecimiento acelerado de las importaciones. Sin embargo, como a partir de 1988 el peso se ha revaluado continuamente en términos reales, las importaciones se fueron volviendo más atractivas y en 1988 empezó a "sentirse" la competencia de las mismas.

Es importante destacar que el arancel mexicano, al contrario del chileno, no es uniforme; son muchas las importaciones que incluso están sujetas a un arancel de cero. El arancel tiende a aumentar cuanto mayor es el grado de procesamiento del producto, lo cual implica que la protección efectiva de las industrias que producen bienes finales pasa del 20%. Si la producción de un bien determinado requiere, por ejemplo, un insumo intermedio que, a precios internacionales, cuesta la mitad del valor del bien final, la protección nominal del 20% implicará una protección efectiva del 30% si el

insumo recibe una protección de 10%, y del 40% si el insumo no recibe protección alguna.

En el sector industrial, la apertura no ha sido por lo tanto tan devastadora como se temía. Salvo en 1986, año recesivo por la caída del precio internacional del petróleo, la producción industrial ha registrado un crecimiento satisfactorio. (Vease el cuadro I.I.) Ni una sola rama industrial se encuentra a punto de desaparecer por culpa de la apertura. De 1985 a 1988 las exportaciones no petroleras (en dólares) crecieron al 6.8% anual por año y las manufactureras al 13.4%.

La industria textil y de la confección se puede considerar una de las más afectadas por esa apertura. Los aranceles se redujeron, en diciembre de 1987, al 10% para las fibras, al 15% para las telas y al 20% para la ropa, pero el empleo (ignorando la maquila) sólo cayó un 7.2%, de 428 mil personas en 1985 a 397 mil en 1988, mientras su contribución al producto interno bruto bajó un 8.6%. Además, las exportaciones de productos textiles crecieron notablemente, y la rama mantiene un balance comercial positivo.^{2/} Todo parece indicar que 1989 fue un buen año para la industria, y las perspectivas para 1990 se consideran muy prometedoras.

La apertura ha afectado más a los textileros que a los confeccionistas. Incluso muchos de los fabricantes de ropa en México opinan que esa circunstancia les ha favorecido porque ahora tienen a su alcance telas importadas, lo que ha facilitado que la industria nacional mejore la calidad y reduzca el precio de las telas que fabrica. Alberto Dana, director de la empresa Promotora de Modas Masculinas (PMM), ha dicho: "Estamos escogiendo lo mejor del mundo, cosas que no tenemos en México, como alpacas de Perú,, linos de Brasil, etcétera".^{3/} La industria de la confección ha tenido que aprender a competir con las importaciones y, según Valentín Varela, director general de Royalton, "Tuvimos que ser más agresivos en la comercialización, en la producción y en nuestros diseños". La posibilidad de importar es importante, pero pocas veces se tiene que recurrir a esa arma. Refiriéndose a los textileros mexicanos, Varela señala: "Ellos también cambiaron su política. Aumentaron su control de calidad, sus exclusividades y bajaron sus precios". Dana está de acuerdo en que la importación de la materia prima es la clave de la competitividad: "Si hay algo excedido en precio y podemos conseguirlo mejor afuera, lo estamos trayendo", pero su empresa no importa ni el 10% de la materia prima que utiliza.^{4/}

Por las mismas razones, los fabricantes de cosméticos también consideran que en México se han beneficiado con la apertura. Federico Vélez, presidente de la Cámara Nacional de la Perfumería y la Cosmética, da un ejemplo: "Nosotros consumíamos cajas de cartón para nuestros productos. La caja no es igual a la que yo compro en el extranjero. El impresor nos daba esa caja, no porque quisiera. Era el único cartón disponible de la cartonera. No es que la cartonera lo quisiera; la materia prima necesaria

2/ Ver "La industria textil bursátil en 1983-1988", El Mercado de Valores (1 enero, 1990), pp. 26-36.

3/ Jorge Monjarás Moreno, "La industria del vestido contraataca", Expansión (11 abril, 1990), pp. 21-29.

4/ Ibid.

Recuadro I.1

UNA EMPRESA MEXICANA ENFRENTA LA APERTURA

Hace 15 años, cuando se fundó D'Bebé, era costumbre entre las familias de clase media y alta traer a México cochecitos y demás artículos del género al regreso de sus salidas al extranjero. La razón de estas importaciones era que los productos mexicanos no salían de las pesadimas carriolas de metal, sillas altas y corrales de madera, todo pintado de azul, rosa o blanco con uno que otro dibujo cercano a lo infantil. "Era un mercado obsoleto, antiguo", opina Rolando Keller, director general del Grupo D'Bebé. Por ello, señala él, "D'Bebé empezó siguiendo los avances internacionales y los adaptó al mercado mexicano".

Esta estrategia fue dando frutos. Grupo D'Bebé domina 80% del mercado. Sus ventas totales llegaron en 1988 a 16 356 millones de pesos (algo más de 7 millones de dólares). Ocupa el lugar 482 entre las 500 empresas más importantes de México.

En 1988 y 1989 se inició la apertura comercial total en México. El descenso homogéneo de los aranceles trajo consigo la posibilidad de que los productos extranjeros ingresaran de nuevo al país. La diferencia es que esta vez no se trata de importación "hormiga". Ahora las compañías extranjeras pueden exportar directamente a los comerciantes, en el volumen que deseen y a precios altamente competitivos. Esto ha sido "un shock" para la empresa, acostumbrada a dominar fácilmente el mercado. "El producto norteamericano a veces tiene mucha pompa", señala Keller.

D'Bebé se ha dedicado a incorporar todos "los avances técnicos" que se van haciendo en el campo. "Voy personalmente a las ferias internacionales", declara Keller. El resultado es que D'Bebé se ha autoimpuesto reglas estrictas en beneficio de la salud de sus pequeños consumidores. "Un error puede causar un problema en el tobillo, en la columna, en la rodilla", dice Keller al resaltar lo imperativo de un diseño anatómico.

Estos productos no deben tener pintura tóxica, ni con plomo para evitar los cólicos. Keller agrega sobre el tema: "Hay que tener en cuenta quién lo va a usar: el bebé. Los americanos, los europeos y los japoneses son muy respetuosos, no así Corea y Taiwan", argumenta, aprovechando para anotarse un punto contra los competidores más peligrosos por sus bajos precios.

Mientras tanto, D'Bebé ha decidido devolver la invasión. "Acabamos de inaugurar una planta de 5 mil metros cuadrados que se va a destinar exclusivamente a la exportación", anuncia Keller. Los contactos ya están hechos y la empresa espera que las exportaciones comiencen a un ritmo de 600 mil unidades anuales, con un valor de 8 millones de dólares.

Fuente: Adaptado de Jorge Monjarás Moreno, "Grupo D'Bebé: Competir no es juego de niños", Expansión, 31 enero, 1990, pp. 40-42.

para hacer cartón de buena calidad no se podía importar o el arancel era demasiado elevado". Pero la apertura supone costos además de beneficios para el fabricante. El señor Vélez nota que "no exportamos mucho aún", y advierte que "el productor nacional no va a poder competir contra el producto de importación si no logra la productividad. Y para lograrla tenemos que exportar, porque el mercado nacional no va a poder absorber toda nuestra producción". 5/

Muchas empresas de diversas ramas industriales están exportando por primera vez con un afán de lograr economías de escala y de bajar sus costos de producción. Ejemplo puede ser una empresa joven, D'Bebé, que fabrica carriolas para el mercado mexicano y está a punto de lanzarse al mercado norteamericano. (Vease el recuadro I.1.)

Tal vez sea la vitivinícola la única industria mexicana que no ha respondido bien a la apertura. En un sólo año -- 1989 -- las ventas de vinos nacionales decayeron un 40% a causa de una importación masiva de vinos extranjeros, especialmente europeos. Dos compañías -- Martell de México y Suntory -- dejaron de producir vinos en el país. A pesar de esto, Rafael Almada, director general de la Asociación Nacional de Vitivinicultores (ANV) habla de un "optimismo renovado. Las empresas que han sobrevivido aún en forma dolorosa, han aprendido a eficientarse en costos. Están convencidas de que una de las mejores formas de enfrentar la competencia es a base de calidad. Los importadores de productos chatarra han subestimado al público mexicano, que de momento quizá se fue con la novedad. Poco a poco, el consumidor, que es inteligente, ... detecta la mala calidad". 6/

C. Centroamérica

Hace 30 años, los países centroamericanos agruparon sus economías tras un arancel externo común con el propósito de fomentar la sustitución de importaciones a nivel regional. Como señaló la SIECA, "Centroamérica, al construir el Mercado Común, enunció desde el principio una política de industrialización y desarrollo 'hacia adentro', y como parte de ésta se concibieron distintos instrumentos, de los cuales el más importante fue un arancel de clara orientación proteccionista, unido al régimen de libre comercio". 7/

Al iniciarse el proceso, la sustitución de las importaciones dentro de un mercado común protegido aceleró el crecimiento. El producto industrial lo hizo a una tasa anual del 8.4% en los años sesenta, muy superior al crecimiento anual del 5.7% del producto bruto de la región (cuadro I.2) y como resultado, la contribución del sector manufacturero al producto bruto regional ascendió del 12% en 1960 a más del 16% en 1970, reflejando la sustitución de las importaciones por la producción regional de bienes de consumo final. Al pasar el tiempo, sin embargo, estas oportunidades fáciles de sustituir importaciones se fueron agotando. Las tasas de crecimiento

5/ Entrevista publicada en Expansión (8 noviembre, 1989), pp. 47-48.

6/ Entrevista publicada en Expansión (28 marzo, 1990), pp. 33-35.

7/ SIECA, El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década (BID/INTAL, Buenos Aires, 1974), tomo IV, p. 38.

bajaron en los años setenta, y más todavía en los ochenta, con las economías afectadas por los conflictos armados y por la drástica caída del comercio intrarregional.

Algunos centroamericanos llegaron a la conclusión de que la estrategia de "crecimiento hacia adentro" no era viable para la región por las limitaciones de un mercado protegido muy estrecho, incluso considerada toda el área centroamericana. Por eso se tenía que hacer una reforma arancelaria. Costa Rica habría de ser el primer país que la impulsara: en 1985 logró convencer a sus colegas del Mercado Común Centroamericano (MCCA) de la necesidad de establecer un nuevo arancel externo, cuyas características principales fueron

a) Simplicidad. Se eliminaron las tarifas específicas, todas se fijaron en términos ad valorem.

b) Flexibilidad. Se establecieron mecanismos más flexibles para poder modificar el arancel común, sin requerir la aprobación de la cámara de diputados de cada país.

c) Menor protección. Las tasas de protección bajaron, en promedio, y se eliminaron las exenciones fiscales, estableciéndose un piso del 5% para los insumos importados. En buena medida, lo que se disminuyó fue la protección redundante, es decir la que no utilizaban los productores.

El nuevo arancel fue aplicado por tres países en 1986, y por el cuarto (Nicaragua) en 1987. Honduras hace tiempo ha dejado de participar en el arancel común, y mantiene su propio arancel proteccionista.

En octubre de 1987 el gobierno de Costa Rica decretó, unilateralmente, una pequeña desgravación arancelaria y estableció un programa de reducciones semestrales para llegar a un arancel con una tasa máxima del 40% al finalizar 1990. Para los textiles y la confección de ropa y calzado, la desgravación programada ha sido más lenta, pero se pretende llegar al 40% para finales de 1992. Costa Rica acaba de perder, sin embargo, el liderazgo de la desgravación arancelaria porque en septiembre de 1989, el nuevo gobierno salvadoreño anunció su propósito de contar con un arancel uniforme del 20% para 1994 y redujo la tasa máxima al 50% manteniendo el piso de 5%. En marzo de 1990 la tasa máxima bajó al 35%, dejando a El Salvador con el menor arancel de Centroamérica. El mismo mes, el gobierno guatemalteco redujo asimismo su tasa máxima al 37%, arancel muy parecido al de El Salvador.

Hasta este año, Honduras se había quedado al margen de las reformas arancelarias, pero el nuevo gobierno acaba de adoptar un programa muy ambicioso. Por decreto del 8 de marzo de 1990 bajó el arancel máximo al 40% y estableció un piso del 2%. En enero de 1991 la máxima descenderá a 35% y el piso subirá a 4% y para comienzos de 1992 se espera una tasa máxima del 20% con un piso del 5%.

Paradójicamente, los gobiernos centroamericanos han tropezado con más oposición para la subida de las tasas arancelarias bajas que para la bajada de las altas, comportamiento comprensible por dos razones. En primer lugar, porque las tasas altas representan a menudo una protección redundante, es decir, tan prohibitiva que la competencia entra de contrabando en vez de por

la aduana. En segundo lugar, porque las tasas bajas se aplican normalmente a los insumos, no a los bienes finales, y la protección de un insumo equivale a un impuesto a la actividad industrial.

El punto segundo se basa en el hecho de que la protección que interesa para una actividad es la efectiva, es decir, la del valor agregado, y no la nominal. Se puede explicar con un ejemplo. Si suponemos que, en precios internacionales, un zapato vale 10 pesos centroamericanos y el cuero para producirlo, 6 pesos, el valor agregado del zapatero, a precios internacionales, sería entonces 4 pesos (10 menos 6). Con una tasa de protección nominal del 40%, el zapato se podría vender en 14 pesos, dejando 8 pesos (14 menos 6) de valor agregado para el zapatero. La protección efectiva resulta ser de 100% porque el valor agregado a precios domésticos es el doble del valor agregado a precios internacionales. Ahora bien, si el país es importador de cuero y se le aplica un impuesto del 20% a la importación de este insumo, el costo del cuero sube de 6.00 a 7.20 pesos, el valor agregado baja de 8.00 a 6.80 pesos y la protección efectiva se reduce a 70%. El zapatero no puede eludir el aumento de sus costos comprando cuero nacional de la misma calidad porque las tenerías aprovecharán el arancel para subir sus precios al nivel del producto importado, incluyendo el impuesto arancelario. Si el país exporta cuero, un subsidio a la exportación produce el mismo efecto porque el precio doméstico sube al nivel del precio internacional más el subsidio. (Es lo que sucede efectivamente con el cuero fino en Costa Rica.) Por eso los fabricantes de calzado desean que se les nieguen a las tenerías los subsidios de exportación y hasta piden que se prohíban las exportaciones para que el precio doméstico del cuero se mantenga por debajo del precio internacional.

Solamente en El Salvador se ha establecido una meta de protección para el largo plazo, un arancel uniforme de 20%. Aunque representaría una protección sustancialmente más baja que la vigente en la actualidad, implica todavía un sesgo antiexportador considerable porque el mismo producto valdrá un 20% más en el mercado doméstico que en el internacional. En teoría, el sesgo se puede eliminar subsidiando las exportaciones, o por lo menos las que el gobierno desea estimular, pero esta solución presenta dos dificultades. Primera, porque sería una violación de las reglas del comercio internacional, y las exportaciones subsidiadas podrían verse sujetas a impuestos compensatorios en los países importadores. Segunda, porque si el programa tuviera éxito (como sucedió recientemente con los Certificados de Abono Tributario en Costa Rica), podría significar serios problemas fiscales para el Estado.

Si el Estado desea eliminarles el sesgo antiexportador a algunas actividades (que podemos llamar "no tradicionales") sin otorgar subsidios explícitos, tendría que hacer una devaluación compensada de su moneda y fijar impuestos de exportación a las actividades no deseadas (que podemos llamar "tradicionales").

Las implicaciones de esta opción se comprenden mejor con un ejemplo. Si se supone que el tipo de cambio único y libre es de 10 pesos por dólar y que existe un arancel parejo del 20% para las importaciones, se presenta un sesgo contra las exportaciones porque el producto que vale 12 pesos en el mercado local vale sólo 10 pesos en el exterior. Ahora bien, si se devalúa la moneda a 12 pesos por dólar y se baja simultáneamente el arancel a cero,

esta devaluación compensada no es inflacionaria porque el artículo que valía 12 pesos en el mercado local seguirá costando 12 pesos. Pero el mismo artículo valdrá ahora 12 pesos también en el exterior: desapareció el sesgo antiexportador. Si el Estado no desea que los exportadores de productos tradicionales (café, banano, carne, etcétera) se beneficien con la devaluación, le bastará aplicar simplemente un impuesto del 16.7% para que vuelvan a recibir sólo 10 pesos por cada dólar de exportaciones. Este impuesto de exportación también puede compensar la pérdida fiscal que resulta de la eliminación del arancel de importación.

Cuando cinco países, con cinco monedas distintas, comparten un mercado común, la implementación de devaluaciones compensadas requiere necesariamente una coordinación, pero no deja de ser factible. Por eso es de suma importancia que todos los miembros del MCCA efectúen las devaluaciones compensadas al mismo tiempo. Si uno se mantiene al margen, sus productores quedarán en desventaja competitiva con respecto a los demás países y pronto repercutirán sus efectos en la balanza comercial.

II. HACIA UN DIAGNOSTICO DE LAS NECESIDADES DE RECONVERSION

Para lograr los objetivos del Proyecto CAM/89/012 Reconversión Industrial en Centroamérica se procedió de la siguiente manera.

En el documento original se sugirió incluir en el proyecto el estudio de determinadas ramas industriales sin perder de vista que algunas ya contaban con la protección natural que les proporciona el alto costo del transporte que requieren, razón por la que no parecía urgente abordar su examen. Se trata del cemento, los tabiques, las tejas, las bebidas gaseosas, la cerveza, etc.

De las ramas sugeridas para el proyecto se decidió que el caucho (CIU 355) y los productos plásticos (CIU 356) podrían agregarse a la industria química, dedicando a ésta la atención de dos consultores; de la rama barro, loza, porcelana y vidrio (CIU 361-362) se consideró que la parte más importante correspondería a las industrias de muebles sanitarios y de vidrio, casos en los que las empresas a ellas dedicadas (una de vidrio, tres de muebles sanitarios) tienen fuertes nexos con empresas transnacionales y pueden recibir por lo tanto la asesoría necesaria para la reconversión de sus respectivas casas matrices. Se prefirió por esas razones ampliar los informes sobre la rama de alimentos que se dividió en dos subramas, la de alimentos perecederos (embutidos y lácteos) y la de alimentos enlatados o en conserva.

El grupo de ramas industriales que se decidió en definitiva analizar en este proyecto fue el siguiente:

- Industria alimenticia (dos consultores)
- Cuero y calzado
- Madera y muebles
- Industria metalmecánica
- Industria química (dos consultores)
- Industria textil (tres consultores).

Con base en esta subdivisión se contrataron los expertos para cada una de las ramas a estudiar. Entre las calificaciones que se buscaban para los mismos figuraban preponderantemente las de ser:

- a) Ingenieros graduados en la rama correspondiente;
- b) Poseer de preferencia estudios de postgrado;
- c) Contar con amplia experiencia; y
- d) Tener conocimiento de algunos países de la región, de ser posible.

Se entrevistaron cerca de 40 candidatos y se decidió finalmente contratar dos especialistas del ICAITI --Ricardo García y Oscar Gil Girón-- puesto que en el documento del proyecto se determina que ese organismo habría de colaborar en la preparación de los estudios en ramas de las que ya se ocuparan sus investigadores, a los que se encomendaron la rama de alimentos en conserva o enlatados y la de jabones, preparados de limpieza y cosméticos

y aceites esenciales, estos últimos como parte de los estudios sobre la industria química.

También se solicitó la colaboración del Centro de Tecnología del Cuero, dependiente de la Universidad de Costa Rica, con el carácter de consultor del proyecto para que se ocupase de las ramas de cuero y calzado.

Para las ramas restantes se contrataron los servicios de los expertos que se mencionan a continuación, ninguno de los cuales había trabajado anteriormente para organismos internacionales: Max N. Bery, en tejido plano; Rolando Castaneda, en confección de ropa; Yves G. Chaix, en madera y muebles; Alberto Lanuza, en industria química; Ricardo Lima, en industria metalmeccánica; Edgar Marroquín, en tejido de punto; Gonzalo Pertz, en alimentos perecederos.

Las investigaciones de la mayor parte de los consultores se iniciaron los primeros días de noviembre de 1989, previéndose para las mismas una duración aproximada de tres meses. La situación por la que atravesaba El Salvador impidió, sin embargo, que los consultores pudieran visitar ese país hasta febrero y marzo de 1990, motivo por el cual el proyecto sufrió el retraso consiguiente.

Se proporcionó a cada uno de los consultores seleccionados un instructivo sobre la elaboración de los informes que debían realizarse, y su presentación preferible, así como sobre las características de las empresas cuya visita interesaba, teniéndose presente que debería tratarse tanto de empresas pequeñas, como medianas y grandes de cada una de las ramas. Se recomendó asimismo visitar de preferencia empresas sin nexo alguno o muy poca relación, con empresas transnacionales, en vista de que éstas pueden, y de hecho reciben, asesoría de sus casas matrices.

En total se visitaron 358 plantas, 119 de ellas con menos de 50 empleados, 128 con entre 51 y 150, y 107 con más de 150. Debe señalarse que los consultores recibieron magnífica acogida en la mayoría de las empresas y fueron atendidos por ejecutivos de muy alto nivel o por los mismos propietarios. Demuestra ello la inquietud que existe en el medio por los problemas, pero también por las oportunidades que se derivan de la desgravación arancelaria. En cuatro empresas no se obtuvo el dato del número de empleados. (Véase el cuadro II.1.)

Algunas de las plantas visitadas exportan parte de su producción a otros países del Istmo Centroamericano o a países de fuera de la región. En el cuadro II.2 se señala el porcentaje de las empresas de la muestra que exportan a Centroamérica y a Panamá y en el cuadro II.3 el de las que lo hacen fuera de la región. Se observa que un porcentaje considerable de las entrevistadas exportan tanto a la región como fuera de ella, incluso las de pequeño tamaño, pero que corresponde a las más grandes la tendencia mayor a hacerlo.

En el cuadro II.4 se resumen los porcentajes de las empresas que efectúan algún control de calidad de los insumos, los procesos o del producto final. Es realmente preocupante que el 45% de las empresas entrevistadas careciera de sistema alguno al respecto.

A. Industria alimenticia

El estudio en esta rama industrial fue hecho por dos consultores; uno se dedicó a los alimentos perecederos --productos cárnicos y lácteos-- y el otro a los alimentos enlatados o en conserva.

De la rama de productos enlatados o en conserva se visitaron 29 empresas; de la de productos lácteos, 12, y de la de cárnicos, 18; 59 empresas en total. Dos de las que se dedican a los cárnicos también elaboran lácteos.

En abril de 1987 el Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) publicó un estudio sobre aceites y grasas vegetales comestibles por lo que no se consideró necesario visitar empresas de esta subrama industrial. ^{8/} El estudio se resume a continuación.

1. Aceites vegetales

El estudio del BCIE se basó en visitas hechas a las 36 plantas de la actividad que existen en Centroamérica, cuatro de las cuales se encontraban paradas en el momento de la visita fundamentalmente por falta de materia prima. De la totalidad, once se dedican a la extracción de aceite de fruta fresca de palma, dieciocho a la de aceite de oleaginosas de hilera, nueve a la de aceite de almendra de la palma (coquito o palmiste) y una a la de aceite de germen de maíz. A la refinación se dedican 22 plantas en la región.

a) Estado actual del equipo

El equipo con el que cuenta la mayoría de las plantas está formado por equipos relativamente nuevos y por otros ya obsoletos, mezcla a la que deben atribuirse desbalances en la producción que afectan al rendimiento general. Las plantas que manejan semilla de algodón presentan el mayor grado de obsolescencia, en contraste con la maquinaria y el equipo de las plantas procesadoras de fruta fresca de palma.

Algunas plantas que se dedicaban a la semilla de algodón la han cambiado por la de frijol de soya con los problemas consiguientes para la maquinaria porque la soya es mucho más abrasiva que la semilla de algodón; además, el aceite de soya tiene que someterse a un proceso de hidrogenación para evitar la reversión del aceite refinado.

^{8/} Banco Centroamericano de Integración Económica, Estudio sobre la situación actual y las perspectivas de la producción de aceites y grasas comestibles en Centroamérica (Tegucigalpa, Honduras, Abril de 1987).

b) Proceso de producción

En general, con la excepción de Honduras, se advierte un déficit en la producción de aceites y grasas comestibles atribuible sobre todo a la escasez de materia prima, que se ha visto agravada por la reducción del área de cultivo del algodón al haber descendido el precio de esta fibra en el mercado mundial.

De la capacidad instalada para la extracción de aceite de oleaginosas de hilera sólo se utiliza el 43.7% fundamentalmente por la drástica contracción del cultivo del algodón a que acaba de hacerse referencia. En las plantas extractoras de aceite de palma la capacidad que se utiliza se aproxima al 80% y la del equipo para la refinación del aceite es, en promedio, de 55.1%. La menor corresponde a Nicaragua (40.0%) y la mayor a Honduras (62.5%).

Todas las fábricas disponen de los equipos y los laboratorios necesarios para efectuar un control de calidad mínimo de los productos en proceso y terminados. Por lo general la calidad del producto terminado es bastante aceptable, sobre todo en los elaborados por empresas filiales de la United Brands. Algunas empresas tropiezan con problemas de calidad con el aceite refinado de soya por carecer de equipos apropiados para el desodorizado y el hidrogenado del producto, que en este caso es indispensable.

c) Mercadeo

La mayoría de las productoras de aceites y grasas vegetales comestibles cuentan con sistemas propios de comercialización y distribución; algunas venden la totalidad de su producción a distribuidoras locales que la colocan en el mercado interno.

Las empresas que realizan exportaciones recurren a sistemas propios de comercialización o a distribuidoras que pertenecen a la misma productora.

El intercambio comercial de aceites y de grasas vegetales comestibles en el área centroamericana ha sido esporádico y de muy poca significación.

Todos los países centroamericanos se ven obligados a importar materias primas o productos semielaborados para poder satisfacer su demanda, y algunos han tenido que importar ocasionalmente incluso el producto terminado.

Las exportaciones principales han correspondido sobre todo a Honduras. En 1986 llegaron a 21 690 tm de aceite de palma aunque disminuyeron después por problemas de comercialización en el mercado internacional.

d) Recomendaciones

El problema fundamental del abastecimiento de aceites y de grasas comestibles en Centroamérica es la falta de materia prima. Para resolverlo tendrá que aumentarse la producción de oleaginosas con vistas a lo cual se han hecho planes en los cinco países centroamericanos.

Por lo que al aspecto industrial se refiere, necesitará mejorarse la maquinaria y el equipo en las plantas aceiteras para lograr una modernización de las líneas de producción que permita aumentar los rendimientos tanto en cantidad como en calidad. Las empresas deberán adquirir también unidades de maquilado para adaptar las líneas de extracción al procesamiento del frijol de soya. Se precisará proyectar además simultáneamente la capacidad industrial necesaria para satisfacer la demanda de aceites y grasas a mediano y largo plazo y para poder planificar en forma objetiva la ampliación de las instalaciones fabriles.

Es importante señalar que algunas de las líneas de refinado con las que se cuenta en la región necesitarán mejorar sus equipos para refinar aceites crudos de palma y de soya. ^{9/}

2. Productos enlatados o en conserva

Los productos que elaboran con más frecuencia las empresas dedicadas a esta rama son mayonesa, mostaza, vinagre, puré y salsa de tomate, mermeladas y jugos de frutas, embutidos y pescados enlatados. La calidad de la maquinaria y del equipo de que se dispone para ello oscila entre regular y buena. La mayoría de los empresarios deseaban adquirir equipos nuevos aunque muchos aseguraron tener maquinaria sin usar. El mantenimiento de los equipos se puede considerar bueno pero su utilización es baja, con un promedio regional de 59%.

La mayor parte de la materia prima es local o procede de otros países centroamericanos, pero casi todas las empresas dijeron utilizar pequeñas cantidades de materia prima importada de países de fuera de la región. Con el material de empaque se tropieza con problemas, sobre todo con los envases de vidrio que son caros y muchas veces no se reciben con oportunidad.

Todas las empresas informaron que aplicaban algún control de calidad a las materias primas, al proceso y al producto final. A la higiene no se le concedía la atención necesaria en algunas plantas donde se observaron lugares poco accesibles difíciles de mantener libres de roedores o insectos.

La mayor parte de las empresas vende sus productos en los mercados locales y en el centroamericano pero no sucede lo mismo con las exportaciones fuera del área puesto que menos de la mitad de las empresas visitadas lo hace; una de Nicaragua, en cambio, exporta toda su producción a países de fuera de Centroamérica.

3. Productos perecederos

La industria centroamericana de alimentos perecederos está constituida principalmente por productoras de embutidos y lácteos y de manera incipiente por algunas de productos congelados que no se han tenido presentes en este trabajo.

^{9/} Termina el resumen del estudio del BCIE.

La maquinaria utilizada, sobre todo en las empresas medianas y pequeñas suele ser antigua por lo que con frecuencia no se pueden conseguir refacciones para la misma. Algunas de las empresas de tamaño grande se han modernizado en años recientes y cuentan ya con equipos de alta productividad: máquinas para picar, embutir y amarrar en la industria cárnica y llenadoras asépticas en la industria láctea.

Los sistemas de control de calidad suelen ser insuficientes y dan lugar a la obtención de productos de calidad inferior a la de los importados. Los industriales aseguraron, sin embargo, que algunos de esos defectos se debían en realidad a modificaciones deliberadas para satisfacer los hábitos de consumo de la región y para ajustarse a los precios de los mercados locales. Por esas razones, para que puedan sostenerse las ventas, realizarse exportaciones y competir con productos importados, habrá que pensar en una estrategia empresarial de segmentación del mercado que permita introducir las modificaciones imprescindibles en el surtido y en la calidad de la producción.

Los empresarios consideran que la materia prima para la producción de embutidos es buena, en particular la carne de vacuno para exportación. Los cerdos de las granjas reúnen el peso y las características adecuadas, aunque los de crianzas campesinas acusan la falta de calidad genética. Para la industria láctea, en cambio, el abastecimiento de la materia prima es un problema de consideración, tanto por la estacionalidad de la producción como por su costo elevado, aparte de observarse inconvenientes en la calidad de la leche por su alta acidez y su aguado.

Las ventas de las empresas dedicadas a esta actividad se dirigen fundamentalmente a los mercados locales y sólo dos de ellas, una de embutidos y otra de productos lácteos, manifestaron ciertas actividades de exportación.

B. Cuero y calzado

1. Rama de cuero

Para la elaboración de este estudio se visitaron 23 tenerías de las 85 aproximadamente que se dedican a la producción de cueros, material que se exporta a una escala muy reducida. Con la excepción de Nicaragua, todos los países importan pieles en cantidades variables; en El Salvador llegan a representar el 75% de las que se utilizan.

Sin excepción, el problema principal que afecta a toda el área es la calidad de la materia prima, la de la piel en bruto. Una infinidad de cicatrices de marcas de hierro, de alambre de púas y de hectoparásitos estropean notablemente las pieles y hacen difícil la selección del cuero que se obtiene. Se necesitará una intensa campaña educativa para que se supriman las marcas de fuego del ganado, las cercas de alambres de púas y se erradiquen los hectoparásitos. Deberá ir unida esa campaña a otra de estímulos económicos para que los dueños de las pieles (los ganaderos) vean sus esfuerzos recompensados con los precios mejores que obtengan de sus productos. Si no se mejora esa materia prima será inútil pensar en promover

tecnologías para obtener acabados más naturales con una materia prima (piel en bruto) que lo imposibilita.

También es urgente la especificación de normas sobre los diversos tipos de cueros para poder establecer acuerdos objetivos sobre las características del producto que se elabora y se adquiere. Ello implica la necesidad de establecer sistemas organizados para controlar el proceso de elaboración (en la planta) y la calidad de los productos obtenidos (laboratorios en la planta o externos).

En las empresas medianas y pequeñas la reconversión deberá proporcionarse a nivel tecnológico en cuanto a equipo, procesos y asistencia técnica se refiere. La inversión que se destine a mejorar la calidad de las pieles en bruto redundará en beneficio para toda la rama.

2. Rama de calzado

La industria del calzado tiene en Centroamérica muchísima importancia, emplea de 15 000 a 20 000 personas en unas 6 500 plantas que fabrican anualmente 40 millones de pares de zapatos, más de la tercera parte de los cuales se obtienen en El Salvador.

La muestra para este estudio incluye 45 empresas de todos los tamaños.

De la información obtenida se desprende que, con excepción de una empresa en El Salvador, la tecnología, la organización y la calidad del producto terminado en toda el área dejan que desear, por lo que se hace necesaria una revisión de la estructura industrial de la rama que permita revitalizarla y para que pueda competir tanto a nivel local como extrarregional con los artículos que se reciben de países que tienen una alta productividad y son de mejor calidad. La promoción del cambio no sólo debe consistir en facilidades crediticias y en liberar las importaciones de ciertos artículos imprescindibles (por ejemplo hormas), también se necesita fijar normas tanto para el calzado que se importa como para el que se produce en el país, además de ayudar al productor a que tenga una visión alternativa del mercado y al consumidor para que perciba las diferencias que existen entre un producto bien elaborado y otro que no lo está.

C. Madera y muebles

La fabricación de muebles y de artículos de madera es una actividad muy difundida en la región a la que se dedican empresas de todos los tamaños y de formas de funcionamiento distintas. La actividad tiene un elevado potencial de desarrollo puesto que se dispone de la materia prima fundamental y se cuenta con mano de obra calificada y abundante.

Para el presente diagnóstico se visitaron 28 empresas de diversos tamaños y se sostuvieron entrevistas con autoridades relacionadas con esta actividad.

Se utiliza habitualmente una maquinaria que exige mucha atención porque se manejan manualmente las piezas y las herramientas. Salvo en Nicaragua, en

todos los países de Centroamérica la maquinaria es relativamente moderna y se encuentra en buen estado de mantenimiento. Los equipos, por lo general, tienen un bajo grado de utilización. La maquinaria de Nicaragua está muy estropeada por la falta de repuestos y la pérdida de técnicos calificados, funciona con rendimientos muy bajos y la calidad que se obtiene imposibilita la exportación.

El secado de la madera sólo se efectúa cuando se tienen propósitos de exportar y son muchas las empresas que sólo lo hacen al aire o al sol, práctica que no seca adecuadamente la madera. Si se pretende exportar será imprescindible construir hornos de secado que suponen una elevada inversión.

Para el acabado habría que generalizar el uso de cabinas presurizadas para aprovechar las ventajas que representa el poliuretano con respecto a la laca y al sellador.

El control de calidad es insuficiente y sólo las empresas de mayor tamaño lo efectúan desde la recepción de la materia prima. La mayoría de las fábricas deja al cuidado de los trabajadores el control de la calidad de su propio trabajo, pero será necesario establecer un estándar uniforme y confiable.

La caoba y el pino son las maderas más utilizadas por las empresas de Guatemala, Honduras y El Salvador. En Nicaragua y Costa Rica se emplean la carapa y otras especies no tradicionales.

Aunque en la región se cuenta con los bosques suficientes para abastecer esta industria por lo menos hasta 30 años, será conveniente prever programas intensivos de reforestación.

La mayor parte de las ventas en los respectivos mercados nacionales se efectúan por medio de salas de exhibición propias. En El Salvador y en Costa Rica también se recurre a distribuidores sobre todo para el interior de los territorios. Las empresas importantes tratan de conquistar la población de altos ingresos, razón por la cual se han desarrollado microempresas --muchas informales-- que atienden a los sectores de menos recursos.

El 50% de las empresas visitadas exportan fuera de Centroamérica --el comercio intracentroamericano es reducido-- principalmente al Caribe y a los Estados Unidos y de estas exportaciones se hacen cargo distribuidores en los lugares a que se destinan.

Por lo general, los empresarios se quejan del escaso interés que ponen en su trabajo los operarios, aunque, por otro lado, la mano de obra está mal pagada lo cual se traduce en una alta rotación de personal que eleva los costos de la capacitación, disminuye la calidad del producto y aumenta el desperdicio de material.

D. Industria metalmeccánica

La industria metalmeccánica comprende actividades productivas muy diferentes entre las que figuran industrias básicas del hierro, metales no ferrosos, cuchillería, herramientas, ferretería, muebles y accesorios metálicos, etc.

La metalmecánica es, en todo el mundo, la rama que más tecnología ha incorporado a su producción en los últimos 20 años. Su dinamismo es notable tanto en la producción como en el comercio internacional.

Para el presente diagnóstico se visitaron 26 empresas del sector en los cinco países de Centroamérica la mayor parte de las cuales se instaló en las décadas de los 60 y los 70. Casi todas siguen utilizando el equipo con el que iniciaron sus actividades. El sector emplea aproximadamente 325 000 personas.

La utilización de la maquinaria instalada es muy baja, apenas llega a un promedio del 30% en los cinco países. No se aprecian diferencias significativas de un país a otro.

La producción local de los insumos que requiere esta actividad es insuficiente para sus necesidades, motivo por el que se depende de la materia prima importada.

El control de la calidad se suele reducir a inspecciones oculares y a evaluaciones subjetivas que conceden más importancia al aspecto o a la presentación del producto que a sus cualidades intrínsecas.

Aproximadamente el 85% de la producción se consume en el mismo país; el comercio intrarregional absorbe el 10% y el 5% se exporta fuera del área. El Salvador es el país que más exporta por la iniciativa notable de que dan prueba sus empresas.

Las empresas de todos los países del área tienen que hacer frente a la competencia de los productores asiáticos, sobre todo de Taiwan.

Los precios se fijan con base en los costos de producción y especialmente en los precios de la competencia. Los elevados aranceles de la región (entre 25% y 70%) se han traducido en precios y utilidades excesivas; los márgenes de utilidad de las ventas internas, por ejemplo, oscilan entre el 20 y el 60% mientras los de las exportaciones fluctúan entre 10 y 20%.

La capacitación de personal se considera insuficiente en toda el área. Salvo en Costa Rica, los programas de capacitación no han respondido a las necesidades específicas de las empresas.

Para lograr una operación eficiente, al aprovechamiento de la capacidad productiva disponible debe concedérsele más importancia que a las inversiones en bienes de capital. Los esfuerzos para lograrlo deberán encaminarse a la capacitación apropiada, a la obtención de asistencia técnica directa, y al establecimiento de la infraestructura financiera que requieran los nuevos proyectos.

E. Industria química

De esta industria se visitaron empresas de ocho ramas (cuatro dígitos de CIIU) de la división 35. Las ramas fueron:

Sustancias químicas
 Abonos y plaguicidas
 Resinas sintéticas
 Pinturas, barnices y lacas
 Jabones, preparados de limpieza y cosméticos
 Aceites esenciales
 Productos de caucho
 Productos de plástico.

El tamaño de las 90 empresas que se visitaron varía desde muy pequeño, con menos de diez empleados, hasta muy grande con más de 500. Se resume aquí también un estudio de 1988 sobre la industria del papel. ^{10/}

Un panorama general, por rama, se presenta a continuación:

1. Substancias químicas

El equipo que se dedica a esta actividad es aceptable o bueno, salvo en Nicaragua donde las dos plantas visitadas presentaban problemas de atraso tecnológico y de alta contaminación ambiental. La materia prima se importa en todos los casos, salvo en Honduras, que utiliza una oleoresina producida localmente. El control de calidad se puede considerar bueno, aunque en Nicaragua se tropieza con la falta de ciertos reactivos. La empresa que se visitó en Honduras exportaba el 90% de su producción fuera del área centroamericana; todas las demás sólo exportan dentro de la región.

2. Abonos y plaguicidas

El equipo que utilizan las empresas de esta rama es antiguo pero se encuentra en buenas condiciones; sólo en la empresa salvadoreña el equipo y el edificio de la misma acusaban un alto grado de corrosión. La materia prima se importa de fuera del área, principalmente de Estados Unidos y México; sólo la empresa nicaragüense adquiere la trementina que necesita en Honduras (el cloro lo obtiene localmente). El control de calidad es bueno en términos generales. Con excepción de la empresa nicaragüense, todas las demás exportan a Centroamérica y la empresa de Guatemala y la de Costa Rica exportan además fuera del área.

^{10/} SIECA, Sexta Reunión del Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano, Estudio sobre la situación de la industria del papel instalada en Centroamérica y sus requerimientos para la reconversión. (Documento preparado por BCIE, SIECA e ICAITI, SIECA/CONSEJO-VI/D.T.15/AMC/01/88, Guatemala, 26 de mayo de 1988).

3. Resinas sintéticas

Sólo existen dos empresas de esta rama, una en Costa Rica y otra en Nicaragua. La costarricense considera que deberá suspender sus operaciones si se reduce la protección arancelaria con la que venía operando. La planta de Nicaragua no opera su sección de monómeros y la de compuestos lo hace con una utilización muy baja; la capacidad de esta planta permitiría surtir todo el mercado centroamericano. El control de calidad es bueno.

4. Pinturas, barnices y lacas

El equipo que utilizan todas las empresas es obsoleto; sólo una de El Salvador se dedica a la producción de tintas con un equipo reciente. En su mayoría, las empresas no temen a la desgravación arancelaria porque se sienten protegidas por los elevados costos del transporte y los altos inventarios a que tendrían que hacer frente los importadores. Todas las fábricas visitadas disponen de los equipos necesarios para efectuar las pruebas básicas de control de calidad. La mayoría de las ventas se hacen localmente y sólo se efectúan exportaciones entre Guatemala y El Salvador.

5. Jabones, preparados de limpieza y cosméticos

A esta rama se dedican numerosas empresas (casi 150 en la región) de las que se visitaron 47. La totalidad de las empresas de esta rama da ocupación a cerca de 8 000 empleados. El equipo es por lo general muy antiguo y muestra cierto deterioro, el control de calidad resulta insuficiente en ciertas empresas, sobre todo pequeñas, y la mayor parte de las materias primas se importan de fuera del área aunque, por las escasas cantidades que consumen, las empresas pequeñas deben adquirirlas localmente con la consiguiente elevación de sus costos.

Algunas plantas exportan en especial a países del área y muy pocas lo hacen fuera de la región.

6. Aceites esenciales

Aunque la industria de aceites esenciales tiene un gran potencial de desarrollo por las características naturales de la región, hasta ahora sólo existen seis empresas de las que se visitaron cuatro. Guatemala es el país con más tradición en esta industria. Las empresas más grandes dedican parte considerable de su producción a la exportación fuera del área centroamericana.

7. Productos de caucho

La maquinaria instalada en las empresas que pertenecen a esta rama tiene más de diez años de uso, pero por lo general se encuentra bien mantenida. El hule natural llega de Guatemala y el resto de las materias primas (elastómeros, aditivos, etc.) se adquiere en el mercado mundial. Los

sistemas de control de calidad se encontraron deficientes salvo en la planta de Honduras. Casi todas las ventas se efectúan en los mercados locales. Sólo la empresa hondureña informó exportar el 30% de su producción a otros países vecinos.

8. Productos de plástico

De las numerosas empresas dedicadas a esta rama se visitaron 16 de las más importantes. El equipo de que disponen es antiguo --15 años en promedio-- pero se encuentra bien mantenido. Salvo las empresas nicaragüenses, que adquieren el PVC localmente, todas las demás lo importan de fuera del área, principalmente de Estados Unidos.

Algunas plantas carecen de sistemas de control de calidad pero están tratando de implantarlo. Todas ellas exportan tanto a los otros países de la región como al resto del mundo. La excepción la constituyen las empresas hondureñas que no informaron de ninguna exportación.

9. Papel

En este proyecto de Reconversión Industrial no se consideró necesario estudiar la rama de papel por existir ya un estudio reciente sobre esta industria, hecho en 1988 por SIECA/BCIE/ICAITI. De este trabajo se puede resumir lo siguiente:

Para el estudio se visitaron cinco de las siete plantas productoras de papel que había en la región. Pudo advertirse que casi todas las máquinas papeleras habían sido adquiridas de segunda mano, aunque no se desprenda de ello que se produjera papel de mala calidad o de alto costo. En realidad, si una máquina papelerera se mantiene bien y se moderniza, no envejece y si la materia prima es buena y la tecnología de la operación y el control de calidad son adecuados, los productos tendrán que ser aceptables y de buen precio. De hecho, en la región se han dado casos en los que gracias a un buen servicio de mantenimiento, a la debida modernización, y al reacondicionamiento del equipo así como a prácticas tecnológicas apropiadas, se ha llegado a duplicar la capacidad de producción nominal de una planta.

En las empresas que se visitaron se elaboraba una gran variedad de papeles, desde los industriales tipo kraft hasta los supercalandreados y estucados a máquina. En total se identificaron 21 tipos de papel diferentes.

La producción de dichas empresas se basaba en pulpas blanqueadas de fibra larga y corta, todas ellas importadas de fuera del área. También se importaron en algunas ocasiones desperdicios seleccionados de papeles blanqueados y caolín.

La demanda regional de papeles bond standard, bond registro y cartulinas index y manila se estimaba en aproximadamente 45 000 toneladas. Si se agrega la de otros papeles, la demanda total se situaría en 55 000 toneladas con una holgura de más o menos 7%.

La capacidad instalada se calculó entre 60 000 y 74 000 toneladas métricas trabajando 330 días al año, es decir en la región existe capacidad instalada suficiente para cubrir la demanda.

En cuanto a calidad, aunque algunos usuarios consideraron que la de los productos centroamericanos era menor que la de otros, en las pruebas hechas por el ICATTI se llegó a la conclusión de que tanto los papeles y las cartulinas locales como los importados presentan algunas fallas. Afirmar que unos fueran mejores o peores que otros carecería por lo tanto de fundamento técnico.

El costo de la pulpa de papel fluctuó en 1986 entre US\$550 y US\$671 por tonelada, lo cual, junto a los altos costos derivados de la generación de "tiempos muertos" en la línea de producción atribuibles a la gran variedad de tipos de papel producidos, explicaba que los precios de venta hubieran tenido que ser altos, de entre US\$900 y US\$1 300 por tonelada, muy desfavorables si se comparan con los precios cif en Puerto Guatemalteco de entre US\$677 y US\$800 de los papeles producidos fuera del área. ^{11/}

Con base en todos los datos anotados, se puede pensar que la reconversión en esta rama industrial habría de consistir disminuir los costos de producción contundentemente, reduciendo la variedad de papeles producidos y dedicando el mayor esfuerzo a las líneas que representan un volumen mayor, como las cartulinas.

F. Industria textil

Se trata de una rama industrial muy importante por la cantidad de empleos que genera y por el valor agregado que significa. Para los fines de este estudio se dividió en tres partes:

Tejido plano incluyendo hilatura y acabados
Tejido de punto
Confección de ropa.

Cada una de ellas fue investigada por un consultor y los estudios se presentaron por separado.

1. Tejido plano

La muestra para esta rama incluyó 34 empresas, ^{12/} en su mayoría de tamaño grande. Entre todas emplean más de 12 000 personas y representan un alto porcentaje de la capacidad productiva total de los respectivos países.

La maquinaria en uso se caracteriza, salvo excepciones, por su relativa antigüedad y baja productividad. Para la hilatura, sólo dos plantas de las

^{11/} Concluye el resumen del estudio SIECA/BCIE/ICATTI.

^{12/} Una empresa de Guatemala no proporcionó información.

existentes tienen equipo moderno ya que fueron instaladas recientemente. En cuanto a telares, la situación es más grave, porque muchos son de lanzadera, tienen anchos inadecuados y una tecnología descartada. En el acabado la modernización se ha visto retrasada por el alto costo de los equipos.

Las principales materias primas utilizadas son algodón, poliéster, rayón-viscosa y rayón acetato. Parte del algodón es producido localmente, es de calidad mediana y su cantidad se ha reducido los últimos años, obligando a aumentar las importaciones. Las otras tres materias primas se importan de países de fuera del área.

El control de calidad varía en cada empresa, en algunas es sumamente estricto y en otras, prácticamente desconocido.

Todas las plantas dedican por lo menos parte de su producción al mercado local, y más de la mitad exportan al mercado centroamericano y a países de fuera del área, destacando las empresas salvadoreñas, que lo hacen en mayor proporción.

2. Tejido de punto

De esta rama se visitaron 28 plantas para elaborar el diagnóstico. El tamaño de las empresas de la muestra oscila entre una con seis obreros hasta las que dan trabajo a más de 200. Por lo general, el aprovechamiento de la maquinaria instalada es bajo, particularmente en la maquinaria circular y en la de confección.

Mucha de la maquinaria que utilizan estas empresas se adquirió usada pero sus condiciones de funcionamiento son buenas. Casi todas las empresas proporcionan el mantenimiento adecuado a los equipos salvo en Nicaragua, donde la falta de repuestos y accesorios es crítica.

La distribución de las fábricas está organizada en departamentos y éstos, a su vez, en secciones; en algunas de las empresas, sin embargo, el rápido crecimiento que experimentaron en años anteriores ocasionó cierto desorden y obstrucciones en la operación.

Como la materia prima fabricada localmente --hilo acrílico, de algodón, y de mezclas de algodón y poliéster-- no alcanza a cubrir la demanda de la industria de tejidos de punto, las empresas tienen que importarlo de fuera del área centroamericana. El caso más notorio es el de las seis empresas hondureñas, ninguna de las cuales se abastece con materia prima local.

El control de calidad se deja, generalmente, en manos del propio operario. La materia prima no se analiza porque se confía en que el proveedor proporcionará el hilo de la calidad adecuada. Algunas empresas, sobre todo las que exportan fuera del área, mantienen buenos sistemas de control de calidad.

La mayor parte de la producción se destina a los mercados locales. Al centroamericano sólo exportaban nueve empresas de la muestra --cinco de Costa Rica y cuatro de Guatemala-- y lo hacían en porcentajes muy limitados. Siete empresas exportan fuera de Centroamérica destacando una de Honduras y

otra de El Salvador, que exportan prácticamente toda su producción a los Estados Unidos.

3. Confección de ropa

La industria de confección de ropa en Centroamérica se puede clasificar en empresas: 1) que confeccionan para el mercado local, 2) que confeccionan para el mercado local y exportan dentro del área, 3) que venden en el mercado local y exportan tanto a los países del área como a terceros países y 4) maquiladoras que reciben tela cortada, ensamblan y cobran por la mano de obra.

En este estudio sólo se tomaron en cuenta las empresas que no maquilan, porque son las que podrían verse afectadas por las políticas de apertura y de rebaja de aranceles.

De las visitas hechas a 25 empresas se concluyó que, en general, la maquinaria es anticuada y su grado de utilización es bajo. También se observó que muchas de las máquinas son planas sin remate y carecen de lubricación automática.

Las telas utilizadas por la mayoría de las plantas son de fabricación local por no disponer de capital de trabajo para importarlas aunque esto pudiera ser preferible porque muchas veces resultan más baratas las importadas y son de mejor calidad, aparte de que se recibiría una variedad mayor de diseños.

La producción sólo se planifica y se controla en las empresas más grandes que ya disponen de personal capacitado con estudios de ingeniería industrial.

Aunque el control de calidad se reduce a revisiones visuales durante el proceso y al finalizar el mismo, se puede asegurar que los productos que se fabrican son de buena calidad en todos los países salvo en Nicaragua.

La distribución del equipo en la mayoría de las plantas es aceptable, aunque en algunas podría mejorarse.

Todas las empresas aspiran a ampliarse, pero el mercado está comprimido y la situación del área centroamericana es difícil. Algunas empresas han tenido que recurrir en parte a la maquila mientras el mercado se recupera. La opción de exportar fuera del área centroamericana, aunque difícil, ha sido explotada por algunas empresas; en la muestra analizada el 20% lo hace.

La productividad de esta rama se considera baja por la insuficiente capacitación del personal y la escasa ingeniería de planta de que se adolece en la mayor parte de las empresas.

Los esfuerzos de reconversión deberán encaminarse a 1) sustituir por nuevas las máquinas más viejas, 2) capacitar a los operarios en sus diversas funciones, 3) capacitar a los mecánicos de mantenimiento y 4) hacer un uso más extensivo de la ingeniería de planta.

III. EL PAPEL DEL ESTADO EN LA RECONVERSION

Al adoptar una desgravación arancelaria, el Estado envía un mensaje a los empresarios sobre la necesidad de ajustarse a la competencia internacional, pero el papel del Estado no termina con decretar la apertura comercial. La adopción de políticas que siguen a esa apertura son cruciales y pueden facilitar u obstruir el proceso de reconversión.

Son básicamente tres los tipos de políticas que puede implementar el Estado: 1) las que son "liberales" en el sentido de no discriminar entre ramas o empresas; 2) las que canalizan su ayuda a determinadas ramas industriales; y 3) las que la dirigen a empresas específicas. La implementación de un tipo de política no excluye la implementación de los otros; en efecto, con frecuencia se da una implementación simultánea de los tres tipos de políticas.

A. Políticas liberales

Las políticas liberales no favorecen a determinadas ramas ni a empresas específicas, sino dejan que las fuerzas del mercado se encarguen de seleccionar a los ganadores. Los autores de un estudio reciente, de franca tendencia liberal, son muy claros al respecto: "El papel del gobierno", opinan, "en ningún caso deberá ser el de dictaminador sobre qué empresas o qué sectores son o podrán ser ganadores o perdedores, ni el de salvador de empresas en quiebra. Más bien, su función será la de crear condiciones apropiadas para que la reconversión sea posible, asistiendo el proceso con medidas generales y específicas. Entre estas últimas podrían estar apoyos fiscales a la investigación y desarrollo de nuevos productos, procesos o tecnologías; creación de sistemas nacionales de información de patentes, bancos de datos, etcétera; inversión en educación y créditos fiscales a empresas que impartan educación y reentrenamiento de personal". ^{13/}

Las políticas liberales no implican necesariamente un Estado inactivo, porque el Estado puede apoyar la reconversión con servicios e incentivos fiscales sin discriminar entre empresas o ramas industriales. Además, es de suma importancia el buen manejo de las políticas fiscales y monetarias para evitar las presiones inflacionarias, y el mantenimiento de un tipo de cambio realista para evitar problemas con la balanza comercial. Muchas veces conviene también privatizar las empresas estatales, o por lo menos sanear sus finanzas para que no operen con pérdidas.

Aunque los "liberales" están en contra de ayudar a empresas específicas, es decir, a los dueños de los medios de producción, están de acuerdo en que se ayude a trabajadores específicos, es decir, a los desocupados que hayan perdido sus empleos por el proceso de reconversión. En los países avanzados, esa ayuda se proporciona automáticamente bajo la forma de seguro de desempleo y de readiestramiento. El gobierno español, al producirse una drástica

^{13/} Centro de Investigación para el Desarrollo, La Conversion industrial en México (Editorial Diana, México, D.F., 1988), pp. 111-112.

además de garantizar cierto ingreso a los trabajadores afectados, sirven para subsidiar a empresarios que proporcionan trabajo a los desocupados. En Centroamérica, donde no existe seguro de desempleo y los trabajadores no logran cobrar muchas veces prestaciones por su despido cuando una empresa se declara en quiebra, se podría pensar en crear mecanismos para ayudar a los obreros cuando sufran los efectos de la reconversión.

Una quiebra, por traumática que sea para el empresario y para sus empleados, hace posible que el negocio en quiebra pase a manos de otro empresario capaz de llevar a cabo su reconversión. Los autores del estudio antes citado, al analizar programas de reconversión en varios países del mundo, llegaron a la conclusión de que "los países con más éxito ... pusieron en práctica instrumentos que ... evitaron que industrias en dificultades se convirtieran en problemas incontrolables. Entre estos instrumentos destacó el de permitir la quiebra de empresas incapaces, por sí mismas, de afrontar los cambios tecnológicos o la competencia internacional. Al mismo tiempo, la política fiscal incorporó mecanismos que hicieron muy atractiva la capitalización o adquisición de firmas en problemas o quebradas". ^{14/} Si el gobierno, con las mejores intenciones, intenta evitar las quiebras, puede obstaculizar el proceso de la reconversión.

B. Políticas dirigidas a ramas específicas

Cuando el Estado, por crear altas barreras arancelarias, resulta el responsable de la existencia de industrias ineficientes, se puede pensar que el mismo Estado tiene la obligación de ayudar esas industrias cuando sufren las consecuencias de una desgravación arancelaria. Como las empresas no son responsables de un cambio brusco en las reglas del juego, ni pueden adivinarlo, el Estado debe identificar las ramas más afectadas (¿los perdedores?) y amortiguar el impacto que puede causarles la apertura. Normalmente se hace con subsidios implícitos (aranceles) pagados por el consumidor en vez de subsidios explícitos pagados por el Ministerio de Hacienda. Chile, por ejemplo, mantuvo un alto arancel para su industria automotriz durante muchos años; México recurrió a la protección temporal en forma de restricciones cuantitativas a las importaciones de productos farmacéuticos, computadoras y automóviles; y Costa Rica proporcionó a las ramas de textiles, de confección y de calzado dos años más para bajar los aranceles al máximo de 40%.

Quienes proponen programas de ayuda para las ramas más afectadas por la apertura subrayan que la ayuda debe ser temporal para permitir la expansión de ramas competitivas. Para citar un estudio costarricense, "la reconversión industrial no debe entenderse únicamente como equivalente con una función de 'hospital' de empresas o de sectores en problemas". ^{15/}

El Estado puede también, al menos en teoría, seleccionar ramas industriales y proporcionar ayuda a todas las empresas que las componen,

^{14/} Ibid., p. 38.

^{15/} José Manuel Salazar Xirinachs y Eduardo Doryan Garrón, "La reconversión industrial y el estado concertador en Costa Rica", mimeo, junio de 1989, p. 27.

sin discriminación. Esta es, precisamente, la función de los aranceles, proteger ramas y no empresas. En los programas de reconversión no se conocen casos en los que se proporcionen subsidios explícitos a todas las empresas de una rama determinada. El gobierno de España, por ejemplo, seleccionó 12 ramas y las declaró en proceso de reconversión, pero la ayuda estatal masiva se concentró en pocas empresas.

Una forma en que el Estado puede ayudar a todas las empresas de una rama determinada es mediante la capacitación de operarios y de obreros especializados. Existen programas de este índole en todos los países de la región (e.g. INA en Costa Rica, INTECAP en Guatemala y SINACAP en Nicaragua), y se puede dar preferencia a las necesidades laborales de ciertas ramas. Además, sin la ayuda estatal, los empresarios no proporcionarán entrenamiento suficiente a sus operarios por causa de las llamadas "externalidades". Cuando el empresario contrata una persona sin experiencia tiene que pagarle, por ley o por costumbre, un salario mayor del que su productividad merece. Una vez entrenada, es de esperar que su productividad sea mayor que su salario, con lo cual el empresario recuperará su "inversión". El problema es que el operario, ya entrenado, pueda marcharse a trabajar en otra empresa con un salario mayor. En eso consiste la "externalidad": el empresario que entrena su personal beneficia sin compensación a los operarios y a otros empresarios.

Muchos creen que la intervención del Estado en la reconversión tiene por fuerza que ser selectiva. La Agencia de Reconversión Industrial de Costa Rica (CODESA) argumenta, por ejemplo, que "el universo del sector industrial costarricense consiste de alrededor de 4 700 empresas, sin incluir el llamado 'sector informal', por lo que sería imposible atender en el Programa a todo este conjunto de empresas. Además, es conveniente concentrar los esfuerzos y los recursos escasos en aquellos sectores que tienen mayor potencial para crecer ...". ^{16/} Pero agrega "es necesario que el programa atienda tanto a los sectores bajo 'stress' o presión competitiva causada por la desgravación arancelaria como a los sectores con amplio potencial de expansión y ventajas competitivas". ^{17/} Al parecer, el programa pretende ayudar tanto a los ganadores como a los perdedores e incluso ser así selectivo.

La selección de ramas que merecen apoyo en la reconversión es una tarea sumamente difícil. La agencia costarricense de reconversión industrial estimó conveniente aplicar 12 criterios:

- "
- a) La ventaja comparativa, estática y dinámica
 - b) Los objetivos del programa de ajuste estructural
 - c) El 'stress' impuesto por la desgravación arancelaria
 - ch) El potencial exportador y los nichos de mercado
 - d) El número de empresas y empleados incluidos
 - e) La prioridad que los sectores reciben de otros programas
 - f) La concentración y factores de democracia económica
 - g) Las prioridades regionales
 - h) Los enlaces intersectoriales

^{16/} Reconversión industrial en Centroamérica: el programa de Costa Rica (LC/MEX/R.208, Guatemala, 18 de abril de 1990), p. 5.

^{17/} Ibid., p. 6.

- i) El potencial tecnológico y comercial
- j) La organización y disposición de las empresas
- k) Otros tipos de externalidades e imperfecciones de mercado que hagan necesaria la intervención compensatoria. " 18/

Algunos de estos criterios no son realmente independientes, por ejemplo la ventaja comparativa y el potencial exportador o el número de empresas y la concentración. Sin embargo, al tener presente tantos criterios, resulta difícil imaginar una rama industrial que quede fuera del programa de reconversión.

En el programa oficial de reconversión industrial de Costa Rica juegan un papel muy importante grupos de trabajo llamados Comités Empresariales Subsectoriales (CES) que deben operar en cada rama seleccionada por el Ministro de Economía. Cada CES cuenta con tres representantes del gobierno (CODESA, Ministerio de Ciencia y Tecnología y Ministerio de Economía) y un mínimo de cuatro representantes del sector privado, nombrados por la Cámara de Industrias. Hasta el momento, se han formado CES en seis ramas: alimentos, calzado, textiles (incluyendo confección), productos farmacéuticos (sólo industria nacional), madera y metalmecánica. La instalación de CES fue aprobada, pero no funciona, en tres ramas adicionales: cartón, papel (artes gráficas) y plásticos. Aún no se ha determinado si alguna de estas ramas merece la ayuda estatal para su reconversión.

C. Políticas dirigidas a empresas específicas

La intervención estatal a nivel de empresa es difícil pero no por eso deja de ser observada con frecuencia. Es un tipo de ayuda que les llega a contadas empresas. El gobierno de España, por ejemplo, empezó en 1982 a canalizar una ayuda estatal masiva (2.7 billones de pesetas, aproximadamente 20 mil millones de dólares) a sólo 796 empresas. Estos créditos blandos fueron utilizados en parte para comprar activos y reducir planillas, pero parte importante se destinó a la cancelación de deudas que las empresas tenían con bancos privados. Un 70% de la ayuda del programa español de reconversión se destinó a las empresas estatales, y, del resto, la mayoría fue para empresas privadas de gran tamaño, incluso extranjeras. Por ejemplo, en la rama de componentes electrónicos, donde existen empresas privadas de tamaño reducido, las empresas más grandes recibieron la casi totalidad de las ayudas financieras, y en la rama de textiles, el 76% de las empresas grandes recibieron alguna ayuda, y sólo la recibieron el 36% de las medianas y el 4% de las pequeñas. 19/

18/ Ibid., p. 7.

19/ José Molero y Mikel Buesa, "Crisis y reestructuración industrial en España", en Cambio estructural en Europa y México, ed. Isaac Minian y Toens H. Hilker (CIDE y Fundación Friedrich Ebert, México, D.F., 1989), pp. 77-123. Vease también Bernardo Belzunegui, "Crisis y reconversión industrial en España", en Industria, estado y sociedad (Editorial Nueva Sociedad, Caracas, 1989), pp. 87-116.

En México el Programa de Financiamiento Integral para la Reversión Industrial (PROFIRI) es muy modesto comparado con el programa español, pero es similar en cuanto a la concentración de la ayuda en pocas empresas. Hasta 11 millones de dólares de los fondos de PROFIRI pueden ser prestados para "cualquier proyecto que tenga como objeto alcanzar o mejorar su competitividad internacional". En el primer año del programa (1987), aproximadamente 120 millones de dólares (100 del Banco Mundial, 20 del gobierno mexicano) en créditos subsidiados fueron dados a 89 empresas. La gran mayoría de los créditos (81%) fue para activos fijos y el resto (19%) para capital de trabajo. La empresa grande recibió 87% del crédito total, la mediana 9% y la pequeña 4%. ^{20/} En 1988 PROFIRI prestó una cantidad similar, pero no hay información sobre el número o el tamaño de las empresas participantes.

En Costa Rica se introdujo en 1989 una línea de crédito del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) por 50 millones de dólares para "Turismo y Reversión Industrial", la cual fue otorgada a empresas individuales a través de bancos comerciales atendándose a criterios comerciales convencionales. Por insistencia de la Cámara de Industrias, se estableció un crédito tope por empresa, para evitar que unas pocas acaparasen todos los recursos. En abril de 1990 se consiguió una línea de crédito de 30 millones de dólares del Banco Mundial para la reversión industrial. Empresas interesadas tendrán nuevamente que solicitar créditos de este fondo por medio de los bancos comerciales. Una vez aprobada por el banco, se pasará la solicitud a CODESA para que la Agencia de Reversión haga una "auditoria de reversión". ^{21/} No están muy claros los criterios de la auditoria, pero si que un buen estado financiero será condición necesaria, pero no suficiente, para recibir los créditos.

^{20/} "Nacional Financiera: un año de reversión industrial, 1987", El Mercado de Valores 14 (15 julio de 1988), pp. 3-9.

^{21/} Información proporcionada por el Ministro de Economía, Industria y Comercio, Lic. Antonio Burgués, en la Reunión de Alto Nivel sobre Reversión Industrial en Costa Rica, San José, 4 de abril de 1990.

Cuadro I.1

CHILE Y MEXICO: PRODUCCION MANUFACTURERA EN PERIODOS DE
APERTURA COMERCIAL

(Tasas anuales de crecimiento, en porcentaje)

Año	Chile		Mexico
	1976-1981	1985-1989	1985-1989
1	4.9	0.1	7.0
2	10.1	8.3	- 3.4
3	7.4	4.2	3.9
4	7.7	6.3	3.0
5	5.9	10.3 <u>a/</u>	6.0 <u>a/</u>
6	3.3		

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Cifra preliminar.

Cuadro I.2

CENTROAMERICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO GLOBAL Y DEL SECTOR MANUFACTURERO

(Tasas anuales de crecimiento a precios constantes)

	1960- 1970	1970- 1975	1975- 1980	1980- 1985	1986	1987	1988	1989
<u>Total</u>								
Manufacturas	8.4	6.1	4.4	-0.9	2.7	3.0	-1.8	1.2
PIB	5.7	5.3	3.5	-0.6	1.8	3.4	2.0	2.5
<u>Costa Rica</u>								
Manufacturas	9.2	8.9	5.9	0.2	7.2	5.6	2.1	3.1
PIB	6.1	5.8	5.1	0.2	5.3	5.3	2.8	5.0
<u>El Salvador</u>								
Manufacturas	8.1	5.6	0.3	-2.5	2.5	3.0	2.9	0.8
PIB	5.6	5.4	0.8	-2.0	0.5	2.7	1.5	0.5
<u>Guatemala</u>								
Manufacturas	7.6	4.8	7.7	-2.1	0.6	1.7	2.5	2.2
PIB	5.5	5.6	5.8	-1.2	0.3	3.6	3.8	3.5
<u>Honduras</u>								
Manufacturas	7.0	6.8	6.2	1.0	2.7	8.4	4.9	2.9
PIB	5.0	3.8	7.1	0.6	5.1	4.0	3.9	2.1
<u>Nicaragua</u>								
Manufacturas	11.1	5.9	-1.0	0.9	2.1	-1.6	-26.4	-7.0
PIB	6.9	5.1	-1.2	0.6	-1.0	-0.7	-8.0	-2.9

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

Cuadro II.1
EMPRESAS VISITADAS

	Pequeñas (menos de 50 empleados)	Medianas (de 51 a 150 empleados)	Grandes (mas de 150 empleados)	Total
Industria alimenticia	19	23	17	59
Cuero y calzado	36	17	15	68
Madera y muebles ^{a/}	10	10	7	28
Industria metalmecánica	9	10	7	26
Industria química ^{a/}	31	35	22	90
Industria textil ^{a/}	14	33	39	87
Total	119	128	107	358

^{a/} En una empresa de madera y muebles, en dos de la industria química y en una de la industria textil no se determinó el número de empleados.

Cuadro II.2
EMPRESAS VISITADAS QUE EXPORTAN A CENTROAMERICA Y PANAMA
(porcentajes)

	Pequeñas (menos de 50 empleados)	Medianas (de 51 a 150 empleados)	Grandes (mas de 150 empleados)	Total
Industria alimenticia	37	39	42	39
Cuero y calzado	0	35	67	24
Madera y muebles	20	10	29	18
Industria metalmecánica	67	90	71	73
Industria química	39	51	77	52
Industria textil ^{a/}	14	33	64	44
Total	24	42	62	42

^{a/} Una empresa no informó sus datos.

Cuadro II.3

EMPRESAS VISITADAS QUE EXPORTAN A PAISES FUERA DE LA REGION
(porcentajes)

	Pequeñas (menos de 50 empleados)	Medianas (de 51 a 150 empleados)	Grandes (mas de 150 empleados)	Total
Industria alimenticia	21	22	18	20
Cuero y calzado	0	24	33	13
Madera y muebles	10	70	71	49
Industria metalmecánica	44	40	29	38
Industria química	13	20	32	21
Industria textil ^{a/}	0	21	64	36
Total	11	27	43	26

^{a/} Una empresa no informó sus datos.

Cuadro II.4

EMPRESAS VISITADAS QUE TIENEN SISTEMA DE CONTROL DE CALIDAD ^{a/}

	Pequeñas (menos de 50 empleados)	Medianas (de 51 a 150 empleados)	Grandes (mas de 150 empleados)	Total
Industria alimenticia	68	61	82	70
Cuero y calzado	19	41	27	31
Madera y muebles	20	70	86	55
Industria metalmecánica	33	60	43	48
Industria química	52	60	82	61
Industria textil ^{b/}	43	58	82	66
Total	40	59	69	55

^{a/} Para este cuadro se consideró que hay control de calidad cuando se hace éste sobre los insumos, el proceso o el producto final. Muy pocas empresas tienen control sobre las tres fases y el 45% no tienen ningún sistema de control de calidad.

^{b/} Una empresa no informó sus datos.