

LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
DE LA INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR
DE COSTA RICA

Michael Mortimore

Ronney Zamora

RED DE EMPRESAS TRANSNACIONALES E INVERSIÓN EXTRANJERA

LC/G.1979
Julio 1998

El presente trabajo fue preparado por los señores Michael Mortimore (mmortimore@eclac.cl), Oficial a Cargo de la Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL y Ronney Zamora, Director de Investigación de la Cámara de Industrias de Costa Rica. Las opiniones expresadas en este documento son de la exclusiva responsabilidad de los autores y pueden no coincidir con las de las organizaciones.

INDICE

	<i>Página</i>
RESUMEN	7
ABSTRACT.....	11
INTRODUCCION- LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE COSTA RICA: UN CANálisis	15
1. Competitividad internacional: un CANálisis.....	15
2. Focos de competitividad en América Latina.....	20
3. La situación competitiva de Costa Rica.....	22
CAPITULO I INDUSTRIALIZACIÓN EN COSTA RICA Y COMPETITIVIDAD DE SU INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR.....	25
1. Industrialización en Costa Rica.....	25
2. Aspectos de la industria de textiles y prendas de vestir.....	40
3. La situación competitiva de la industria de prendas de vestir en Costa Rica.....	48
CAPITULO II RESULTADOS DEL CUESTIONARIO APLICADO A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR DE COSTA RICA.....	77
1. La muestra.....	77
2. Los resultados.....	82
CAPITULO III CONCLUSIONES Y OPCIONES DE POLÍTICAS.....	115
1. Conclusiones.....	115
2. Opciones de política.....	119
BIBLIOGRAFÍA.....	123
ANEXO ESTADÍSTICO	127

CUADROS

Cuadro I.1:	Costa Rica: PIB por sector, 1970-1995.....	29
Cuadro I.2:	Costa Rica: producción industrial,1970-1994.....	29
Cuadro I.3:	Costa Rica: flujos netos de IED, por sector,1970-1993.....	31
Cuadro I.4:	Costa Rica: acervo de IED, por sector,1970-1990.....	32
Cuadro I.5:	Costa Rica: exportaciones tradicionales y no tradicionales 1975-1995.....	36
Cuadro I.6:	Promedios simples y ponderados aplicados a las importaciones de manufacturas en general y de productos textiles en paísesseleccionados antes y después de la Ronda de Tokio.....	42
Cuadro I.7:	Costa Rica: Participación en el mercado de la OCDE de su industria de prendas de vestir, 1980-1995.....	50
Cuadro I.8:	Costa Rica: Participación en el mercado norteamericano (Estados Unidos y Canadá) de su industria de prendas de vestir, 1980-1995.....	51
Cuadro I.9:	Costa Rica: Participación de su industria de prendas de vestir en el mercado de Estados Unidos, 1990-1996.....	53
Cuadro I.10:	Costa Rica: Contribución de las exportaciones de prendas de vestir a la OCDE, 1980-1996.....	55
Cuadro I.11:	Costa Rica: Contribución de las exportaciones de prendas de vestir al mercado norteamericano (Estados Unidos y Canadá), 1980-1995.....	56
Cuadro I.12:	Costa Rica: Contribución de las exportaciones de prendas de vestir al mercado de Estados Unidos, 1990-1996.....	58
Cuadro I.13:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos pantalones para hombres y niños, de algodón (SA 620342), 1990-1996.....	60
Cuadro I.14:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos sostenes (SA 6221210), 1990-1996.....	61
Cuadro I.15:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos bragas para mujeres o niñas, de algodón (SA 610821), 1990-1996.....	62
Cuadro I.16:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos camisas para hombres o niños, de algodón (SA 620520), 1990-1996.....	63
Cuadro I.17:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos pantalones para mujeres o niñas de algodón (SA 620462), 1990-1996.....	64
Cuadro I.18:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos bragas para mujeres o niñas, de fibras sintet. o artific. (SA 610822), 1990-1996.....	65
Cuadro I.19:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos prendas de vestir de punto para bebés, de fibras sintéticas (SA 611130), 1990-1996.....	66

Cuadro I.20:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos suéteres, chalecos, etc., de punto, de algodón (SA 611020), 1990-1996.....	67
Cuadro I.21:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos pantalones para hombres o niños, de fibras sintéticas (SA 620343), 1990-1996.....	68
Cuadro I.22:	Situación competitiva en el mercado de Estados Unidos calzoncillos para hombres o niños de algodón (SA 620711), 1990-1996.....	69
Cuadro I.23:	Costo por hora de la mano de obra, 1994.....	73
Cuadro I.24:	Costa Rica: Categorías de productos sujetos a cuotas.....	74
Cuadro II.1:	Costa Rica: factores analíticos de la muestra.....	79
Cuadro II.2:	Cuestionario: factores competitivos ordenados.....	82
Cuadro II.3:	Cuestionario: ventajas competitivas de todas las empresas 1985-1989 y 1990-1995.....	84
Cuadro II.4:	Cuestionario: ventajas competitivas, por grupo, 1985-1989 y 1990-1995.....	86
Cuadro II.5:	Cuestionario: estrategias internacionales corporativas, 1990-1995.....	87
Cuadro II.6:	Cuestionario: elementos principales de la estrategia internacional, 1990-1995.....	87
Cuadro II.7:	Cuestionario: elementos principales de la estrategia internacional de la casa matriz, por grupo, 1990-1995.....	88
Cuadro II.8:	Cuestionario: elementos principales de la estrategia internacional de las operaciones en Costa Rica, por grupo, 1990-1995.....	89
Cuadro II.9:	Cuestionario: influencia de la casa matriz en las subsidiarias con operaciones en Costa Rica, 1990-1995.....	90
Cuadro II.10:	Cuestionario: ventajas de pertenecer a red transnacional, 1990-1995.....	92
Cuadro II.11:	Cuestionario: fuentes que incrementan la eficiencia en la producción, 1990-1995.....	93
Cuadro II.12:	Cuestionario: problemas de recursos humanos por grupo, 1990-1995.....	94
Cuadro II.13:	Cuestionario: cambios en la organización del trabajo, por grupo, 1990-1995.....	96
Cuadro II.14:	Cuestionario: resultados de los cambios en la organización del trabajo, por grupo, 1990-1995.....	98
Cuadro II.15:	Cuestionario: razones para seleccionar tecnología, por grupo, 1990-1995.....	99
Cuadro II.16:	Cuestionario: beneficios por el uso de la tecnología, por grupo, 1990-1995.....	100
Cuadro II.17:	Cuestionario: impedimentos percibidos para subcontratar en Costa Rica, 1990-1995.....	102

	<i>Página</i>
Cuadro II.18: Cuestionario: restricciones para exportar más, por grupo, 1990-1995.....	103
Cuadro II.19: Cuestionario: la competitividad sistémica de Costa Rica, por grupo, 1985-1995.....	105
Cuadro II.20: Cuestionario: políticas nacionales que favorecen o perjudican, por grupo, 1990-1995.....	107
Cuadro II.21: Cuestionario: insumos de política nacional para aumentar exportaciones, por grupo, 1985-1995.....	108
Cuadro II.22: Cuestionario: beneficios de la política de IED, 1990-1995.....	109
Cuadro II.23: Cuestionario: Costa Rica como receptora de IED, por grupo de empresas, 1985-1995.....	109
Cuadro III.1: Desempeño exportador de Costa Rica en los mercados internacionales, 1980 y 1995.....	121

GRÁFICOS

Gráfico I.1: Costa Rica: Exportaciones totales, 1975-1995.....	30
Gráfico I.2: Costa Rica: Exportaciones de textiles (CIIU 321), por mercado, 1970-1995.....	35
Gráfico I.3: Exportaciones de prendas de vestir de Costa Rica (ISIC 322), por mercado, 1970-1995.....	36
Gráfico I.4: Exportaciones de prendas de vestir de Costa Rica (CIUU 322), por régimen de exportación, 1970-1995.....	37
Gráfico I.5: Participación de mercado de las prendas de vestir en las importaciones de la OCDE (CUCI 84), 1963-1994.....	43
Gráfico I.6: América Latina: Participación de mercado de las prendas de vestir en las importaciones de la OCDE (CUCI 84), 1963-1994.	43
Gráfico I.7a: Participación de mercado de la ropa de punto en las importaciones de Estados Unidos (HTS 61), 1990-1995.....	46
Gráfico I.7b: Participación de mercado de la ropa que no es de punto en las importaciones de Estados Unidos (HTS 62), 1990-1995.....	47
Gráfico I.8a: América Latina: Participación de mercado de la ropa de punto en las importaciones de Estados Unidos (HTS 61), 1990-1995.....	47
Gráfico I.8b: América Latina: Participación de mercado de la ropa que es de punto en las importaciones de Estados Unidos (HTS 62), 1990-1995.....	49

RESUMEN

Costa Rica se ha convertido en un nuevo foco de la competitividad internacional de América Latina y el Caribe. Su participación en las importaciones de los países de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE), ha aumentado de 0.07% a 0.09% (de 0.15% a 0.23% en el mercado de América del Norte), y en el mercado de las manufacturas de 0.01% a 0.04% (de 0.03% a 0.16% en América del Norte). La estructura de las exportaciones de Costa Rica a esos mercados ha variado, ya que los recursos naturales no dinámicos, que representaban 91.2% del total exportado en 1980 (85.2%) fueron reemplazadas por rubros dinámicos del sector manufacturero, que aportaron 38.5% de ese total en 1995 (56.6%). La participación de los 10 principales productos de exportación (clasificados con tres dígitos en el sistema de la CUCI), en las ventas externas totales fue de más de 78% (72%), en tanto que el vestuario se convirtió en el rubro más importante de la nueva gama de exportaciones, con una contribución de 24.5% (37.7%) al total.

El notable éxito de la industria del vestuario se ve amenazado, en particular, por dos factores. En primer lugar, las empresas de armado de prendas de vestir de la Cuenca del Caribe no pueden equiparar las ventajas que ofrece México como signatario del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC). En materia de aranceles, México tiene una ventaja de seis puntos en los Estados Unidos, muchos artículos de vestuario producidos en el país ya no están sujetos a cuotas de importación y, más importante aún, para el cumplimiento de los requisitos mínimos de contenido los insumos de origen mexicano se consideran generados en el ámbito del TLC. En segundo lugar, otros países de la Cuenca del Caribe -como El Salvador, Guatemala y Honduras- se han convertido en competidores de Costa Rica, porque su nivel de salarios es más bajo. Los dos factores mencionados han provocado una disminución de las exportaciones de prendas de vestir y cierta pérdida de participación en las importaciones estadounidenses de algunos artículos.

Con el fin de conocer las experiencias y situación competitiva de las empresas ensambladoras de prendas de vestir de Costa Rica, se encuestó a 16 de ellas, 12 extranjeras y 4 nacionales. Especialmente importantes, reveladores y significativos fueron los resultados del análisis respecto de la interrelación entre los tres grupos de factores que se asocian a la competitividad internacional: el mercado internacional, las estrategias corporativas y la política nacional- y que permitieron definir los elementos principales de las tres situaciones distintivas de la muestra, esto es, del grupo homogéneo de grandes ensambladores estadounidenses de ropa interior. Como puede apreciarse, cada situación competitiva tiene una cierta lógica.

El Grupo I, integrado por grandes ensambladores estadounidenses de ropa interior, opera en una situación competitiva definida. En términos del mercado internacional, hace más de una década que sus casa matrices debieron enfrentar el severo reto de los competidores asiáticos en su mercado internos. Su respuesta fue establecer operaciones de ensamble en países de América Latina, que les ofrecían mano de obra barata e incentivos específicos (principalmente facilidades de importación libre de derechos y exenciones tributarias), y acceso preferencial al mercado estadounidense (a través del mecanismo HTS 9802). Como resultado, fueron capaces de enfrentar el desafío asiático. Las exportaciones de ropa interior desde la Cuenca del Caribe,

especialmente desde México, República Dominicana y Costa Rica, crecieron exponencialmente y así estos productores estadounidenses defendieron mejor su participación en su propio mercado.

Es interesante señalar que estas compañías tendieron a establecer redes más amplias mediante la instalación de plantas de ensamble en varios países de la Cuenca del Caribe, lo que les dio una gran capacidad para responder a los cambios en la situación competitiva de cada centro de costos. Cada planta ensambladora es una pequeña parte de la gran organización y, con operaciones similares en diversos países, pueden agregar líneas de producción de acuerdo con la eficiencia de cada una de ellas, sin necesidad de abandonar ningún emplazamiento específico, excepto en condiciones extremas. Para estas empresas, la competitividad internacional se vuelve en gran medida un asunto interno a nivel corporativo y en la mayoría de ellas se considera que sus principales competidores son las otras compañías estadounidenses y no las asiáticas. Estos elementos estratégicos dan seguridad a los sistemas integrados de producción de las casas matrices. De hecho, han logrado responder con éxito al desafío asiático.

Esta situación genera resultados significativos en Costa Rica. La industria de ropa interior se ha convertido en la fuente principal de exportación de prendas de vestir desde ese país hacia Estados Unidos. Esta industria incluye tres empresas establecidas antes 1982, que se complementaron con otras dos que se instalaron a fines de la década de 1980; todas ellas forman parte del Grupo I. Corresponde a estas empresas cerca de 60% de las exportaciones y del empleo total de la muestra. En términos de número de empleados, sus operaciones se duplicaron durante el período 1985-1989 y volvieron a hacerlo entre 1990 y 1995. Sus estrategias corporativas expansivas fueron extremadamente exitosas.

Al otro extremo de la muestra se encuentra la situación competitiva de cuatro empresas nacionales que integran el Grupo III. Este es un grupo homogéneo de pequeños y antiguos productores de ropa exterior para hombres y niños (CUCI 842) y otras prendas de vestir; operan principalmente mediante contratos de exportación al mercado estadounidense, en el que algunos rubros están sujetos a cuotas. Estas empresas fueron creadas en el proceso de industrialización por sustitución de importaciones y a partir de la reorientación de la política de los años ochenta han perdido participación en el mercado nacional a raíz de la penetración de importaciones. Esto los ha obligado a adaptarse para conseguir contratos con compradores externos, principalmente grandes tiendas de departamentos o productores de prendas de vestir de marcas registradas. Compiten con el resto del mundo por contratos relativamente cortos, cuyo principal determinante es el precio. No tienen las ventajas de las corporaciones transnacionales que ensamblan en Costa Rica. A diferencia de las empresas extranjeras, sus estrategias corporativas se centran más en su competitividad que en los factores del mercado internacional. Tienden a adoptar posiciones defensivas y sus resultados han sido variados. Una de las firmas nacionales fue a la bancarrota en 1996.

La tercera situación competitiva es la que se da en las restantes compañías extranjeras de la muestra. Integran el Grupo II, que es menos homogéneo, ya que está compuesto de empresas nuevas, pequeñas y extranjeras (cinco de Estados Unidos y dos de Asia) que ensamblan ropa exterior para hombres y niños (CUCI 842) y otras prendas de vestir, para su exportación a Estados Unidos bajo el régimen de zonas de procesamiento de exportación o de admisión temporal, así como mediante el mecanismo HTS 9802. Muchos de los productos que exportan están sometidos a cuotas. Las empresas se encuentran en una situación competitiva intermedia que muestra elementos identificados tanto en la del Grupo I como del Grupo III.

Al igual que el Grupo I, poseen una red corporativa con muchas ventajas; sin embargo, generalmente sus redes son más pequeñas y extendidas, con componentes mayores, pero menos especializados. Por otra parte, identifican a sus competidores y su situación competitiva en la misma forma que las empresas nacionales, es decir, sus competidores son otros ensambladores localizados en la Cuenca del Caribe y la naturaleza de su competencia se basa en lograr precios competitivos o bien en defender la participación de mercado de sus casas matrices. Tienen una mentalidad más enfocada en centros de costos. Cinco de las siete empresas encuestadas subrayaron que el principal motivo por el cual dejarían Costa Rica sería la reducción de costos laborales. Además, una compañía asiática que era proveedora de su red corporativa en Estados Unidos entró a competir por contratos con compradores mayores no relacionados con su casa matriz.

Las empresas de este grupo son importantes y representan cerca de 30% de las exportaciones y el empleo de la muestra. No se expandieron, como las del Grupo I, en términos de empleo, ya que durante el período 1990-1995 éste apenas se incrementó en la mitad; sin embargo, comparadas con las firmas del Grupo III, se aprecia una considerable mejoría. En términos de su participación en el mercado internacional, tres de las siete empresas lograron avances durante 1990-1995. Además, los principales rubros de exportación que perdieron dinamismo en 1995 fueron los trajes enteros y pantalones de hombre y niño, y pantalones de mujer.

En conclusión, el análisis de los éxitos y retos de la industria del vestuario en Costa Rica fue facilitado por el examen de las tres situaciones competitivas de los diferentes grupos de empresas que operan en el país.

ABSTRACT

Costa Rica has become a new centre of international competitiveness in Latin America and the Caribbean. Its share in the imports of the member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) has gone up from 0.07% to 0.09% (0.15% to 0.23% of the North American market) and in the market for manufactures from 0.01% to 0.04% (0.03% to 0.16% in North America). Costa Rica's pattern of exports to those markets has varied, with the slow-growing natural resource sector, which accounted for 91.2% of total exports in 1980 (85.2%), losing ground to fast-growing manufacturing sectors, which made up 38.5% of the total in 1995 (56.6%). The share of the 10 main export products (at three digits of the Standard International Trade Classification) in total exports came to over 78% (72%), while clothing became the most important category of the new line of exports, with a 24.5% (37.7%) share of the total.

The striking success of the garment industry, however, is threatened by two factors. First, clothing manufacturers in the Caribbean Basin cannot hope to match the advantages Mexico enjoys as a signatory of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). With regard to tariffs, Mexico has a six-point advantage in the United States; many garments it produce are no longer subject to import quotas; and, even more importantly, in order to fulfil minimum content requirements, inputs of Mexican origin are considered as produced within NAFTA. Second, other countries in the Caribbean Basin - such as El Salvador, Guatemala and Honduras- have begun to compete with Costa Rica, on the strength of their lower wages. Together, these two factors have precipitated a drop in garment exports and a decline in the share of some articles in United States imports.

In order to study the experiences and competitive situation of garment assemblers in Costa Rica, a total of 16 such firms (12 foreign and 4 local) were surveyed. Particularly revealing and significant were the findings with respect to the interrelationship between the three groups of factors associated with international competitiveness: the global market, corporate strategies and national policy. It has possible to identify the main features of three distinct groups in the sample. As becomes clear, each competitive situation has a certain logic.

Group I, consisting of large United States underwear manufacturers, operates in a well-defined competitive situation. In terms of the global market, over a decade ago the parent companies faced a strong challenge from Asian competitors in their domestic market. They responded by setting up manufacturing operations in Latin American countries, which offered them cheap labour and specific incentives (chiefly duty-free import facilities and tax breaks) and preferential access to the United States market (through the HTS 9802 mechanism). This enabled them to face down the Asian challenge. Underwear exports from the Caribbean Basin, especially Mexico, the Dominican Republic and Costa Rica, increased exponentially, and as a result United States producers were better able to defend their shares in their own market.

It is interesting to note that these companies have tended to create more extensive networks by establishing assembly plants in several Caribbean Basin countries, a strategy that gives them the ability to respond to changes in the competitive situation of each cost centre. Each assembly plant is a small part of the overall organization, and with similar operations in various countries the companies can add production lines depending on the efficiency of each individual plant, without having to abandon any particular site, except in

extreme circumstances. For these firms, international competitiveness becomes to a large extent an internal matter at the corporate level, and most consider that their main competitors are other United States companies rather than Asian firms. These strategic factors confer security on the integrated production systems of parent firms. They have, in fact, managed to deal successfully with the Asian challenge.

This situation is generating significant results in Costa Rica. The underwear industry has become the leading source of garment exports from Costa Rica to the United States. This industry is comprised of three firms established before 1982, along with two others set up in the late 1980s; together, they make up Group I. This group of firms accounts for close to 60% of exports and total employment in the sample. In terms of the number of employees, their operations doubled from 1985 to 1989, and again from 1990 to 1995. Their expansionary corporate strategies were extremely successful.

The competitive situation of the four local firms that make up Group III represents the other extreme of the sample. This is a homogeneous group of small and long-established producers of men's and boys' outer garments (SITC 842) and other garments; they operate primarily via export contracts to the United States market, with several categories subject to quotas. These firms were set up as part of the import-substitution industrialization strategy, and, with the policy shift of the 1980s, they lost local market share as a result of import penetration. This forced them to adapt to obtain contracts from foreign buyers, chiefly large department stores or manufacturers of name-brand clothing. They compete with the rest of the world for relatively short contracts, the main determinant of which is price. This group of companies does not enjoy the advantages of the transnational garments firms that assemble in Costa Rica. Unlike foreign companies, the corporate strategies of these firms are based on their competitiveness, rather than global market factors. They tend to adopt defensive positions and have shown mixed results. One of the local firms went bankrupt in 1996.

The third competitive situation typifies the remaining foreign firms in the sample. They make up Group II, which is less homogeneous, as it includes new small foreign firms (five from the United States and two from Asia) that produce men's and boys' outer garments (SITC 842) as well as other garments for export to the United States under EPZ or temporary admission arrangements or the Harmonized Tariff Schedule (HTS) 9802 mechanism. Many of the products they export are subject to quotas. Firms in this group are in an intermediate situation that includes elements of both Group I and Group III.

As with Group I, firms in this group have a corporate network with many advantages; generally speaking, however, their networks are thinner and more widely extended, and feature larger but less specialized components. They identify their competitors and their competitive situation as the local firms do, i.e., their competitors are other assemblers located in the Caribbean Basin and competition is based either on competitive pricing or defence of their parent companies market share. Their strategies are more focused on cost centres. Five of the seven firms surveyed stressed that the main motive that would induce them to leave Costa Rica would be to reduce labour costs. In addition, an Asian firm that started out by supplying its corporate network in the United States has begun to compete for contracts with large buyers not related to its parent company.

Firms in this group are important and account for about 30% of exports and employment in the sample. They did not show the same sort of job growth as firms in Group I; they increased employment by only 50% in the period 1990-1995; however, this was considerably better than in the case of the Group III firms. Three of the seven firms increased their share of the global market in 1990-1995. The export categories that lost the most momentum in 1995 were suits, men's and boys' pants and women's pants.

In conclusion, analysis of the successes and challenges of Costa Rica's garment industry was facilitated by the study of the three competitive situations of the different groups of firms operating in that country.

INTRODUCCION

LA COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL DE COSTA RICA: UN CANálisis ¹

No cabe duda de que la economía mundial está en un proceso de transformación, en el cual la competitividad internacional es cada vez más intensa y cumple un papel de creciente importancia en la definición y asignación de beneficios entre países. La competitividad internacional, puede analizarse desde varios ángulos y medirse de diferentes maneras.² En el presente estudio se utilizará el programa computacional conocido como Análisis de la Competitividad de los Países (CAN),³ en su versión 2.0, que fue creado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, (CEPAL). Según este programa, la competitividad internacional se define exclusivamente por la participación que tienen los países en las importaciones de los miembros de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

1. Competitividad internacional un CANálisis

Los datos del programa CAN indican que entre 1980 y 1994 la contribución de las manufacturas a las importaciones totales de los países miembros de la OCDE creció en forma acelerada, de 54% a 74%, y la participación de los países en desarrollo en las importaciones de manufacturas de esos países saltó de 11.20% a 19.9% del total. Además, la contribución de las manufacturas no basadas en recursos naturales⁴ aumentó de 49% a 79% de las importaciones totales y la participación de los países en desarrollo (África, Asia -excluyendo el Oriente Medio y América Latina) creció de 11.2% en 1980 a 19.9% en 1994. En otras palabras, el proceso de transformación de la economía mundial abrió una importante oportunidad a los países en desarrollo con respecto al comercio internacional.

En el cuadro 1 del Anexo estadístico figuran los 50 sectores (a tres dígitos de la CUCI, Rev. 2) que reflejaron el dinamismo del comercio internacional durante el período

¹ La versión preliminar de esta introducción se presentó en el seminario "La industria de Costa Rica: retos ante la globalización y la apertura comercial", que se llevó a cabo en San José, el 27 y el 28 de abril de 1995.

² Por ejemplo, en un extremo está The Economist, que usa el tipo de cambio real efectivo como su indicador único de competitividad internacional, y en el otro, el World Economic Forum, en cuya edición de 1994 de The World Competitiveness Report, incorporó 381 criterios distintos.

³ El programa de computación CAN es un instrumento para medir la competitividad internacional de los países. Para mayores detalles consúltese el artículo de su inventor, Ousmene Mandeng, "Competitividad internacional y especialización", Revista de la CEPAL, No. 45, diciembre de 1991. La CEPAL difunde el CAN a través de la organización de talleres en los países que lo solicitan. Por ejemplo, en Costa Rica se celebraron tres talleres en 1995 y 1996: el primero en febrero de 1995, en el Centro de Formación de Formadores y de Personal Técnico para el Desarrollo Industrial de Centroamérica (CEFOF), con el auspicio de la Cámara de Industrias de Costa Rica, y los dos restantes en octubre de 1995 y noviembre de 1996, en la Fundación Tecnológica de Costa Rica.

⁴ Corresponden a las secciones 5 a 8 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI), Revisión 2, salvo los capítulos 61, 63 y 68 y los grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

1980-1995. En 1995 estos 50 sectores (de un total de más de 230) representaban más del 50% de las importaciones totales de la OCDE y entre 1980 y 1995 crecieron un 80.6% en promedio. Las industrias de computadoras, maquinaria eléctrica y equipo electrónico, prendas de vestir (o confecciones), químico-farmacéutico, maquinaria y equipo no eléctrico y automotriz fueron las más dinámicas durante ese período. En 1995 sólo a estas seis industrias correspondía casi 39% de las importaciones totales de la OCDE.

Evidentemente, los países que logren participar en la explosión de comercio internacional en esas industrias acoplarían el dinamismo del comercio internacional a su trayectoria de crecimiento y desarrollo. Durante el período 1980-1995 se han determinado a diez "ganadores", es decir, aquellas economías que incrementaron un 0.5% o más su participación en las importaciones de manufacturas de la OCDE durante tal período. Estos ganadores son: China (3.8%), México (1.4%), Singapur (1.0%), Malasia (0.9%), España (0.7%), República de Corea (0.7%), Tailandia (0.7%), provincia china de Taiwán (0.6%), Indonesia (0.5%) y Japón (0.5%). Como se puede apreciar, los ganadores fueron principalmente asiáticos.

Con respecto a este mercado internacional, se analiza la naturaleza de la participación de los siguientes grupos: 1) la OCDE⁵ y algunos de sus miembros; 2) las economías de Asia en desarrollo, diferenciando los tigres asiáticos, los miembros de la ASEAN y el caso particular de China; 3) los países de América Latina, distinguiendo las situaciones de los países de la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) y los de Centroamérica y el Caribe, y finalmente 4) los nuevos focos específicos de competitividad internacional en América Latina, es decir, México, la República Dominicana y Costa Rica.

De esta manera, se trata de identificar las tendencias principales de la competitividad internacional dentro del mercado internacional y los distintos caminos por los cuales se están integrando los países en desarrollo (Mortimore, 1995a). Este análisis servirá para situar a Costa Rica dentro de la mencionada transformación de la economía mundial.

En el cuadro 2 del Anexo estadístico figura información sobre los países de la OCDE. La estructura de sus importaciones es determinante para el mercado internacional, ya que, al representar cerca del 70% de las importaciones mundiales, reviste la mayor importancia. Se trata de un mercado sumamente exigente, cuya parte más dinámica son las manufacturas en general y sobre todo las manufacturas no basadas en recursos naturales.

En este contexto, es importante destacar que la participación de los miembros de la OCDE en el mercado de estos rubros dinámicos bajó en ambos casos durante 1980-1995 (de 85.38% a 75.39% para las manufacturas en general, y de 87.24% a 76.43% para las manufacturas no basadas en recursos naturales). Debido a esta situación, otros países (más que nada fuera de la OCDE) aprovecharon **la oportunidad** de aumentar sus exportaciones a la OCDE en dichos sectores dinámicos.

Con respecto a las diez principales exportaciones de los países miembros de la OCDE, se advierte que, consideradas en conjunto, corresponden a más de la cuarta parte de sus exportaciones totales a la OCDE para 1995, y que ocho de ellas forman parte de los 50 grupos más dinámicos del comercio internacional (como la industria automotriz, de computadoras, químico-farmacéutica y otras). No obstante, llama la atención que, si

⁵ Cada cuadro de 'aspectos de la competitividad internacional' de más de un solo país indica qué países integran la agrupación.

bien es cierto que los miembros de la OCDE se han especializado en los productos más dinámicos, en ocho de diez casos están perdiendo su participación en el mercado, es decir, están surgiendo otros competidores que van ganando mercado en estos rubros dinámicos.

Cabe señalar que en algunos casos se perdió participación en el mercado internacional de manufacturas no basadas en recursos naturales, tales como el de la Unión Europea (de 56.02% en 1980 a 47.09% en 1995) y Norteamérica (de 17.88% a 16.25% en el mismo período), pero que eso no es válido en los casos de otros pocos países miembros de la propia OCDE, como Japón y, en menor grado, España. La situación competitiva de Japón se puede apreciar en el Cuadro 3, donde se advierte nitidamente que Japón se había especializado casi por completo en manufacturas no basadas en recursos naturales y que logró aumentar mucho su participación de mercado entre 1980 y 1985 (de 9.54% a 13.37%).

En cierta medida, Japón inventó este camino hacia la competitividad internacional, e incluso durante 1980-1995 nueve de las principales exportaciones de Japón se consideraron dinámicas. Se destacaron la industria automotriz, de computadoras y de equipo electrónico, ganando mercado en siete de las diez principales. No obstante, aun la poderosa máquina industrial exportadora de Japón cedió participación de mercado a partir de 1985, ya que cayó de 13.37% a 9.75% entre 1985 y 1995.

En general fueron las economías de Asia en desarrollo las que más aprovecharon la oportunidad que se les presentó en el comercio internacional entre 1980 y 1995. En este grupo se produjo una fuerte transformación de la estructura de sus exportaciones a la OCDE, en favor de las manufacturas. En el cuadro 4 del Anexo estadístico se observa que ganaron participación en el mercado tanto en manufacturas (de 7.43% a 15.54% entre 1980 y 1995) como en recursos naturales (de 7.71% a 9.08%). Además, más del 40% de sus exportaciones totales se encuentran en el grupo de las diez exportaciones más importantes a la OCDE, donde se destacan computadoras y sus partes, equipo electrónico y sus partes, y otras manufacturas de menor complejidad tecnológica, como la ropa exterior y el calzado. En este grupo de exportaciones, ocho son dinámicas y todas ganan entre 1980 y 1995. Este perfil de la situación competitiva de las economías de Asia en desarrollo señala que van por el mismo camino de Japón, unos pasos atrás, en términos de aprovechar la oportunidad que se presenta en el comercio internacional. El patrón de desarrollo regional en cuña (flying wild geese) parece corresponder a este fenómeno.⁶

Si se desagrega el conjunto de economías de Asia en desarrollo en los cuatro tigres asiáticos, los miembros de ASEAN y el caso notable de China, se puede apreciar mejor el éxito asiático para aprovechar la oportunidad del comercio internacional de 1980-1995 y la relevancia del mencionado concepto. Todos han experimentado fuertes avances en sus situaciones competitivas, sobre todo con respecto a su participación en el mercado internacional, pero con importantes diferencias entre sí.

Los cuatro tigres asiáticos se hicieron famosos por conquistar mercados externos con sus manufacturas. Al igual que Japón, ganaron mercado en el período 1980-1995, sobre todo con respecto a las manufacturas no basadas en recursos naturales,

⁶ Akamatsu Kaname hizo famoso el concepto en los años treinta. Posteriormente Kojima Kiyoshi y Terumoto Ozawa lo actualizaron. Véase entre otros Pekka Korhonen, "The theory of the flying geese pattern of development and its interpretations", Journal of Peace Research, Vol. 31, No. 1, 1994.

crecimiento que se concentró en el período 1980-1985 (de 5.73% a 7.77%), tal como se observa en el cuadro 5 del Anexo estadístico. También emulando a Japón, sus diez principales exportaciones eran todas dinámicas durante el período; la diferencia mayor se encuentra en el hecho de que estas economías, como los otros miembros de la OCDE, perdieron mercado en tres de sus diez principales exportaciones (particularmente en ropa exterior y juguetes). Otros competidores de la región avanzaron más rápido en estos rubros.

En el conjunto de economías de Asia en desarrollo, los países de la ASEAN y China fueron los que más conquistaron mercados externos durante 1980-1995. De esta forma, siguieron el ejemplo de los cuatro tigres asiáticos y Japón en los años setenta y ochenta. Como se indica en el cuadro 6 del Anexo estadístico, la participación en el mercado externo de manufacturas no basadas en recursos naturales de los países de la ASEAN, por un lado, creció notablemente entre 1980 y 1995 (de 0.68% a 3.19%). Sobre todo, ganaron mercado con algunas exportaciones dinámicas, como equipos de telecomunicaciones, otro equipo electrónico y ropa exterior.

Por otra parte, China más que ASEAN ganó mercado en otras de las industrias dinámicas. El caso de China es aún más significativo, por la dimensión y el ritmo de su participación en el mercado internacional durante 1980-1995 (de 0.53% a 4.42% con respecto a las manufacturas no basadas en recursos naturales), aspecto que se aprecia muy bien en el cuadro 7 del Anexo estadístico. Específicamente, China conquistó el mercado internacional con varias exportaciones dinámicas (como la ropa exterior, el calzado y otros artículos manufacturados no muy sofisticados), donde los propios tigres asiáticos perdieron competitividad durante 1980-1995.

En otras palabras, en Asia, donde se concentró el mejoramiento de la competitividad internacional, se aprecian ciertas diferencias relativas con respecto a los avances de los países de la ASEAN y de China, comparados con los de los tigres asiáticos. El perfil de esas diferencias parece corresponder al patrón de desarrollo regional en cuña (flying geese), en el sentido de que en Asia hasta los países 'ganadores' experimentan cambios relativos en sus situaciones competitivas, ya que ciertas industrias emigran de los líderes a los seguidores.

Este fenómeno parece haberse producido en sectores como las confecciones, el ensamblaje de aparatos eléctricos, los componentes electrónicos, y otros, empezando en Japón años atrás y trasladándose primero hacia los tigres asiáticos y después hacia los países de la ASEAN y China, de acuerdo con la cambiante situación competitiva de estos países, tal como se puede apreciar en los datos del CAN que captan los movimientos relativos del período 1980-1995.

Se examinan la situación de América Latina y el Caribe en este contexto, en el cuadro 8 del Anexo estadístico se observa que América Latina, a pesar de sus importantes esfuerzos tendientes a especializarse más en manufacturas, no ha aprovechado en la misma forma esta mencionada oportunidad. Está claro que no son los países de esta región los que ganan mercado a expensas de los miembros de la OCDE y que, además, no muestran un patrón de desarrollo regional en cuña como el de Asia en desarrollo.

En términos de estructura de exportaciones, la región logró, primero, duplicar con creces la proporción de exportación de manufacturas (de 21.3% a 52.3%), especialmente las manufacturas no basadas en recursos naturales (de 13.7% a 45.1%). Sin embargo, en términos de penetración del mercado de la OCDE, en general no hubo progresos similares; de hecho, esta cayó durante el período 1980-1995 (al pasar de 5.30% a 4.97%). Es decir, a pesar de su gran esfuerzo por promover la exportación de manufacturas hacia la OCDE, América Latina no logró contrarrestar la tendencia hacia su

marginalización del comercio internacional durante los años ochenta, debido a que mantuvo su especialización en ciertos recursos naturales, como el petróleo crudo y sus refinados, y algunos productos agrícolas y mineros.

Vale decir, pese a que la participación de América Latina en el mercado internacional de manufacturas se incrementó (de 2.07% a 3.44%), la región **no** logró acoplarse bien al dinamismo del comercio internacional centrado en las manufacturas no basadas en recursos naturales. Este hecho se evidencia al examinar sus diez exportaciones más importantes, donde ganan mercado en siete de estos productos, pero sólo tres de las manufacturas corresponden a los más dinámicos del comercio internacional. En este sentido, América Latina no aprovechó la oportunidad del comercio exterior como lo hicieron las economías más dinámicas de Asia.

En América Latina es posible distinguir dos claras tendencias con respecto a la competitividad internacional. Una corresponde a los países grandes de la región, en general, los miembros de la ALADI; y la otra más bien refleja la experiencia de los países pequeños, principalmente los de la Cuenca del Caribe.

Con respecto a la ALADI, en el cuadro 9 del Anexo estadístico se observa, que las cifras son muy parecidas a las de América Latina, lo que señala el peso de los países grandes dentro de la región. A pesar de que las exportaciones de recursos naturales a la OCDE bajaron notablemente dentro de la estructura global de la ALADI entre 1980 y 1995 (de 75.6% a 44.4%) y que sus exportaciones de manufacturas crecieron mucho (de 23.1% a 52.9%), la participación de la ALADI en las importaciones totales de la OCDE se redujo (de 4.41% a 4.39%) y su participación en las importaciones de manufacturas del mismo mercado mejoró sólo marginalmente (de 1.87% a 3.08%). En otras palabras, los países grandes de la región reflejan muy bien la falta de competitividad internacional de América Latina y los resultados poco satisfactorios en términos de participación en el mercado internacional. Este hecho se advierte en la lista de sus diez principales exportaciones, donde ganan mercado en siete rubros, pero sólo cuatro corresponden a los más dinámicos del comercio internacional.

La tendencia general en los países pequeños de Centroamérica y el Caribe es todavía más negativa que la de la ALADI, como se indica en el cuadro 10 del Anexo estadístico. Con sus exportaciones hacia la OCDE aún muy concentradas en recursos naturales (85.1% en 1980 y 50.1% en 1995), los esfuerzos para exportar más manufacturas (de 12.2% a 47.1%) no impidieron que su participación global en el mercado internacional cayera durante ese periodo (de 0.88% a 0.58%).

Sumamente especializados en recursos naturales, fundamentalmente agrícolas, y en otros productos como fibras textiles y minerales, dichos países lograron muy poco en términos de la transición hacia los productos más dinámicos del comercio internacional. La participación de sus manufacturas no basadas en recursos naturales en las importaciones de la OCDE se duplicó (de 0.16% a 0.36%), pero de todos modos quedó en un nivel muy reducido. La situación de sus principales exportaciones capta la esencia del asunto. Todas pierden mercado, con la sola excepción de los rubros de confecciones, que además corresponden a grupos dinámicos del comercio internacional.

En general, la subregión de América Central y el Caribe desaprovechó la oportunidad que brindaba el comercio internacional durante esos años.

En estos términos, las diferencias entre Asia en desarrollo y América Latina y el Caribe son muy evidentes en relación con la reacción frente a las oportunidades que surgieron en el comercio internacional. En general, las economías de Asia en desarrollo aprovecharon la oportunidad de mejorar su competitividad internacional y así impulsar su trayectoria de crecimiento y desarrollo. En cambio, los países de América Latina y el Caribe en general la desaprovecharon, empeorando de esta forma su competitividad

internacional. Comparados con la adaptación creativa (flying geese) de Asia, muchos países de América Latina demuestran más bien un inmovilismo vulnerable (sitting ducks) (Mortimore, 1993).

2. Focos de competitividad en América Latina

No todos los países asiáticos son ganadores ni todos los países de América Latina son perdedores. Existen unos pocos nuevos focos de competitividad internacional en América Latina, ubicados en México, la República Dominicana y, en menor grado, en Costa Rica. Se examinarán estos casos para comprender mejor la naturaleza de las nuevas señales de competitividad internacional en América Latina.

México se ha constituido en la principal excepción dentro del comportamiento manifestado por la ALADI, producto del notable éxito que ha logrado en la renovación de sus exportaciones hacia la OCDE, tal como se observa en el cuadro 11 del Anexo estadístico. Este avance ha sido muy significativo, ya que el país ha logrado que la estructura de sus exportaciones pase de dos tercios en recursos naturales en 1980 a poco más de dos tercios en manufacturas en 1995. Además, su participación en el mercado internacional mejoró en general (de 1.26% a 2.09%), al igual que en el caso de sus manufacturas (de 0.71% a 2.10%), sobre todo en aquellas no basadas en recursos naturales (de 0.65% a 2.17%).

Es más, prácticamente todas las exportaciones de manufacturas dinámicas de América Latina en general (véase el cuadro 8 del Anexo estadístico) y de la ALADI en particular (véase el cuadro 9 del Anexo estadístico), es decir, automóviles y sus partes y material de distribución de electricidad, provienen de este país. Sin embargo, México mostró un repertorio más amplio de manufacturas dinámicas incluidos equipos de telecomunicaciones, receptores de televisión, aparatos eléctricos para empalme y cortes de circuitos, motores de combustión interna y máquinas y aparatos eléctricos.

La reestructuración de la industria automotriz mexicana es el mejor ejemplo en América Latina de la reestructuración e internacionalización de una industria existente dominada por empresas transnacionales en la región (Mortimore, 1995b; Calderón, Mortimore y Peres, 1995). Además, en 1995 algunos de los productos eléctricos y electrónicos ensamblados en México registraron participaciones muy altas en el mercado internacional (por ejemplo, medidores y contadores, 26.32%; material de distribución de electricidad, 20.22%; receptores de televisión, 20.50%; maquinaria eléctrica, 7.40%; radorreceptores, 7.20%, y motores de combustión interna, 6.38%). Efectivamente, México gana mercado en nueve de sus diez principales exportaciones y nueve de ellas corresponden a los grupos más dinámicos del comercio internacional.

En otras palabras, México es el ejemplo de mejor adaptación de un país grande de la región a las oportunidades presentadas por el comercio internacional durante el período 1980-1995, principalmente en las industrias automotriz y de ensamblaje de productos eléctricos y electrónicos.

Así como en el caso de México dentro de la ALADI, la **República Dominicana** se presenta como un caso exitoso dentro del contexto de la Cuenca del Caribe, lo que se aprecia en el cuadro 12 del Anexo estadístico. Con respecto a la estructura de sus exportaciones a la OCDE, entre 1980 y 1995 se registraron cambios muy importantes. La República Dominicana transformó la estructura de sus exportaciones, desplazando a los recursos naturales (que bajaron de 62.3% a 15%) y centrándose decididamente en las manufacturas (que subieron de 28.8% a 81.6%), especialmente las manufacturas no basadas en recursos naturales (de 14.7% a 69.5%).

La República Dominicana también incrementó su participación global en el mercado de la OCDE (de 0.08% a 0.12%), particularmente en el sector más dinámico, es decir, las manufacturas no basadas en recursos naturales (de 0.02% a 0.12%), a pesar de que su verdadera especialización permanecía en las manufacturas basadas en recursos naturales. El éxito de este país se centró más que nada en las prendas de vestir y en unos pocos productos de ensamblaje (aparatos eléctricos, instrumentos y aparatos de medicina y joyas). La República Dominicana ganó mercado en siete de sus diez principales exportaciones y siete de ellas correspondieron a los grupos más dinámicos en el comercio internacional.

Además, algunas manufacturas anotaron con participaciones muy altas en las importaciones de la OCDE durante 1995 en comparación con el tamaño del país (por ejemplo, manufacturas de cuero natural, 6.67%; ropa exterior para hombres, 2.57%; ropa interior de punto y ganchillo, 2.36%; instrumentos y aparatos de medicina, 1.81%; ropa exterior para mujeres, 1.04%, y joyas, 1.02%).

En este sentido, la República Dominicana puede considerarse el mejor ejemplo dentro de la Cuenca del Caribe de adaptación a los principales cambios del mercado internacional durante este período (Mortimore, Duthoo y Guerrero, 1995).

Otro caso relativamente exitoso de América Latina y el Caribe es **Costa Rica**, aunque en menor medida que los ejemplos de México y la República Dominicana. En el cuadro 13 se advierte que en Costa Rica, así como en otros países, se produjo una fuerte transformación de la estructura de las exportaciones a la OCDE durante 1980-1995 (las manufacturas pasaron de 8% a 38.5%, mientras que los recursos naturales bajaron de 91.2% a 60.4%), debido al incremento de las exportaciones de manufacturas no basadas en recursos naturales (que se elevaron de 7.1% a 37.4%).

La participación en el mercado se incrementó de 0.07% a 0.09%, crecimiento que se concentró en el período 1985-1995. Ahora bien, mientras que la participación de las exportaciones agrícolas mejoró en cierta medida (de 0.42% a 0.44%), la participación de las manufacturas registró un aumento notable durante 1980-1995 (de una participación casi nula a 0.04%). Al llegar a 1994, las diez exportaciones más importantes a la OCDE consistían en cinco agrícolas (frutas, café, vegetales, carnes y frutas preparadas) y cinco correspondientes a las prendas de vestir. El país ganó mercado con todas estas exportaciones, aun cuando solamente las prendas de vestir pueden considerarse dinámicas en el comercio internacional. Sin embargo, algunas manufacturas dinámicas tuvieron participaciones apreciables en las importaciones de la OCDE durante 1994 (ropa interior de punto o ganchillo, 1.43%; ropa exterior para hombres, de tejidos, 1.02% y ropa interior de tejidos, 0.91%).

Costa Rica no se aproxima al éxito obtenido por la República Dominicana en cuanto a colocar sus exportaciones de prendas de vestir en la OCDE; no obstante, en alguna medida podría transitar por el mismo camino en términos del mejoramiento de su competitividad internacional.

Hay dos maneras de relativizar los escasos ejemplos de éxito con respecto a la competitividad internacional de los países latinoamericanos. Una es relacionar estos cambios directamente con las industrias dinámicas que figuran en el cuadro 1 y la otra es el índice de adaptabilidad del CAN. En el cuadro 14 se indica cuáles son los países latinoamericanos que más ganaron mercado en las industrias más dinámicas durante 1980-1995.

México lidera todas las industrias dinámicas (computadoras, maquinaria eléctrica y equipo electrónico, químico-farmacéutica, automotriz y prendas de vestir). Es decir, México es el país latinoamericano que aprovechó mejor su competitividad internacional en las industrias dinámicas del comercio internacional de 1980-1995. El aumento de la

competitividad internacional de la República Dominicana se aprecia en las prendas de vestir y en la maquinaria eléctrica y el equipo electrónico. El mejoramiento de la competitividad de Costa Rica se produjo casi por completo en las prendas de vestir. Los demás países de América Latina no tuvieron mucho éxito dado que los avances registrados en algunas industrias dinámicas se vieron neutralizados por retrocesos en otras.

El índice de adaptabilidad del CAN⁷ muestra que, en general, estos tres países se adaptaron relativamente bien a los cambios del comercio internacional durante 1980-1995. Su adaptación en cuanto a la contribución, es decir, el cambio de la estructura de sus exportaciones a la OCDE en favor de los sectores de mayor crecimiento, fue superior a la adaptación con respecto a los incrementos de su participación de mercado. Ordenando los valores del cuadro 15 según la variación entre 1980 y 1995, se puede apreciar que la adaptación de la República Dominicana (316% con respecto a la participación de mercado y 1.305% con respecto a la contribución) fue superior a la de México (164% con respecto a la participación de mercado y 792% con respecto a la contribución) y, a la vez, la de México fue superior a la de Costa Rica (121% con respecto a la participación de mercado y 645% con respecto a la contribución).

3. La situación competitiva de Costa Rica

Costa Rica constituye una de las pocas excepciones en América Latina, ya que aprovechó en alguna medida la gran oportunidad presentada en el comercio internacional durante 1980-1995. El país logró adaptar relativamente bien sus exportaciones a los importantes cambios que se produjeron en el mercado internacional. Su adaptación se manifestó de dos maneras: por un lado, se alteró drásticamente la estructura de las exportaciones en favor de las manufacturas y, por el otro, dentro de la categoría de manufacturas, varias de sus exportaciones correspondieron a los rubros más dinámicos del comercio internacional. En este sentido, Costa Rica se acopló relativamente bien a las principales tendencias del comercio internacional.

Un poderoso elemento en el éxito exportador de Costa Rica ha sido el uso de los regímenes especiales de exportación, entre ellos la importación temporal o las zonas francas, mayormente utilizado por empresas extranjeras, en la industria de prendas de vestir. No obstante, recientes informaciones sobre las importaciones norteamericanas durante 1993-1995 sugieren que la industria de prendas de vestir está perdiendo competitividad frente a México y algunos países centroamericanos (Buitelaar, 1995). No se sabe todavía si se trata estrictamente de empresas que se trasladan para aprovechar la mano de obra más barata de otros sitios o si se trata de un fenómeno más sistémico, que afecta a toda la industria de prendas de vestir de Costa Rica.

Tal preocupación por la industria de prendas de vestir y sus retos futuros dio lugar a esta investigación sobre la situación competitiva de la industria de prendas de vestir de Costa Rica.

⁷ Este índice mide el comportamiento de las exportaciones de un país con respecto a los sectores que registran crecimiento en las importaciones de la OCDE. Un valor de 1 indica que la participación de mercado de un país o que la contribución (la estructura de las exportaciones) de los sectores que registran crecimiento igualó la de los sectores que registran descenso. Un valor mayor que 1 indica una mayor participación de mercado o una mayor contribución de las exportaciones de los sectores que registran crecimiento, es decir, que el país se ha adaptado muy bien a los cambios del comercio internacional.

CAPÍTULO I

INDUSTRIALIZACIÓN EN COSTA RICA Y COMPETITIVIDAD DE SU INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR

En este capítulo se describen la trayectoria de la política industrial y los retos que se han planteado. La primera sección trata sobre la naturaleza del proceso de industrialización, incluidos los drásticos cambios introducidos y la reorientación de la política durante la crisis de los años ochenta. Seguidamente se presenta un breve análisis de las tendencias globales de la industria mundial de textiles y prendas de vestir y su importancia para la industria de la confección en Costa Rica. Finalmente, la tercera sección de este capítulo se concentra específicamente en la situación competitiva de esta industria para el caso de Costa Rica.

1. Industrialización en Costa Rica

La trayectoria costarricense de crecimiento y desarrollo ha pasado por varias etapas. Dos de ellas se pueden diferenciar claramente dentro del proceso de industrialización del país: la sustitución de importaciones industriales y la apertura comercial de la economía, separadas por la crisis de la deuda externa que marcó los años ochenta. Esta sección, de índole más bien descriptiva, presenta una visión del proceso de industrialización costarricense según la lógica de cada una de estas etapas, es decir, la sustitución de importaciones hasta 1982 y el período de crisis y ajuste de allí en adelante.

a) *El proceso de sustitución de importaciones*

El primer intento de apoyar la industrialización en Costa Rica a través de un modelo de desarrollo basado en la sustitución de importaciones se registró en el año 1940, mediante la promulgación de la Ley de Nuevas Industrias, que otorgaba beneficios tributarios a nuevos proyectos manufactureros. Estos incentivos se concedían siempre y cuando la proporción de materias primas importadas fuera inferior al 25% (Sibaja y otros, 1993).

Sin embargo, dada la relativa bonanza que experimentaban las exportaciones tradicionales de aquella época, principalmente el café, tales iniciativas no encontraron un terreno fértil para dar lugar a un vigoroso crecimiento de la producción industrial del país.

No fue sino a finales de la década de 1950 que se llegó a la profunda convicción de que la mejor manera de hacer frente al aparente estrangulamiento del comercio exterior era mediante la diversificación de la estructura productiva y la industrialización, a través de la promoción del desarrollo "hacia adentro" con la sustitución de importaciones, cuyo objetivo final era lograr una estructura de exportaciones más diversificada y por ende capaz de financiar el desarrollo (Alonso, 1995).

Fue con ese propósito que en 1959 se aprobó la Ley de Protección y Desarrollo Industrial, a propósito de la cual cabe mencionar el papel de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), institución que promovía el establecimiento de un proceso de desarrollo industrial y una integración paulatina en la región centroamericana.

Asimismo, la Cámara de Industrias de Costa Rica, apoyó decididamente la aprobación de esa nueva legislación, que sustituyó la Ley de Nuevas Industrias de 1940; su justificación se basaba en que el sector industrial no estaba preparado para la integración económica subregional, cuyo impulso se estaba promoviendo, y que era necesario contar con una legislación que suministrara instrumentos adecuados para el fomento de la industria.

La Ley de Protección y Desarrollo Industrial incorporó una serie de disposiciones que se tradujeron en factores determinantes para el desarrollo del sector industrial del país (Sibaja y otros, 1993):

- establecimiento de un impuesto que triplicaba el aforo arancelario vigente para aquellos productos que compitieran con la industria nacional;
- franquicia aduanera del 99% sobre la importación de maquinaria, motores, herramientas, materias primas, productos semielaborados, y
- exención de los impuestos territoriales y municipales.

Además de las disposiciones nacionales para el fomento del desarrollo industrial dentro del marco del desarrollo "hacia adentro" y de la sustitución de las importaciones en 1963, Costa Rica se adhirió al Tratado General de Integración Económica Centroamericana, firmado en 1958 por los demás países de la región en Tegucigalpa, Honduras.

Con la firma de este Tratado los países centroamericanos iniciaron un dinámico proceso que crearía las condiciones para mejorar el comercio y estimular el desarrollo de la región.

El propósito de esta iniciativa era lograr mayor independencia económica, ampliando el mercado interno de cada país con los mercados de las demás naciones del área. De esta manera se buscaba modificar una de las características comunes a las economías regionales -la pequeñez de los mercados internos- y generar condiciones de economía de escala, que hicieran posible el desarrollo industrial y el comercio dentro de un mercado común. En una etapa posterior, esto permitiría intervenir en el comercio internacional con mayor diversidad de productos (Alonso, 1991).

Para impulsar ese esfuerzo regional de industrialización basada en la sustitución de importaciones, los países acordaron constituir una unión aduanera a partir de dos elementos: una zona de libre comercio y un arancel externo común uniforme. Además, para reorientar recursos hacia las actividades productivas destinadas al abastecimiento del mercado regional, se establecieron mecanismos adicionales, como financiamiento, incentivos fiscales y desarrollo de la infraestructura, todos ellos amparados en acuerdos y tratados internacionales.

Las medidas de política industrial regional que se adoptaron con el fin de estimular, pero a la vez proteger, la producción manufacturera de la competencia externa, fueron las siguientes:

- establecimiento de barreras arancelarias y no arancelarias comunes contra las importaciones de terceros países,
- eliminación de las barreras fronterizas para la mayoría de productos industriales producidos en los países miembros,
- exoneración de impuestos sobre las materias primas importadas, exenciones de impuestos sobre la renta y tasas de interés subsidiadas para las inversiones, nacionales y extranjeras, en el sector industrial,
- fomento del Mercado Común Centroamericano, con el fin de expandir el tamaño del mercado local, aumentar la inversión y protegerse de la competencia proveniente de terceros mercados,

- establecimiento de nuevas fuentes de financiamiento para la producción industrial, mediante la creación del Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE) y la obtención de apoyo financiero de los Estados Unidos para promover la inversión industrial en los países de la región,

- fomento de la creación de "industrias de integración", con las cuales se pretendía dirigir el desarrollo industrial de la región asignando a países el desarrollo de determinadas industrias,

- creación del Instituto Centroamericano de Investigación y Tecnología Industrial (ICAITI), para asistir al naciente sector manufacturero en el mejoramiento de su productividad y competitividad internacional.

Como parte de la política de apoyo al sector industrial, a nivel nacional debe mencionarse también la creación de la Corporación Costarricense de Desarrollo S.A. (CODESA) en 1972. CODESA era financiada con fondos públicos y tenía entre sus principales funciones suministrar asistencia técnica a empresas constituidas o en proceso de establecerse, aportar financiamiento a empresas o proyectos que favorecieran el desarrollo del sector industrial y promover la formación de nuevas empresas.

Por otra parte, el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICIT) también se creó en 1972, momento a partir del cual la ciencia y la tecnología contó con el primer marco institucional extrauniversitario. Esta entidad, además de asesorar al Gobierno de Costa Rica en su ámbito, fomentaba las actividades de investigación, la formación de recursos humanos, la construcción de laboratorios y la divulgación de la ciencia (Cruz, 1993).

De todos los elementos de política industrial propuestos a nivel nacional y regional, la protección arancelaria y la política cambiaria (sobreevaluación de la moneda) eran los más importantes en el corto plazo, puesto que creaban las condiciones para producir en un mercado cautivo productos industriales sustitutos de importaciones. Ambos elementos aumentaban muchísimo la protección efectiva respecto de la resultante de los mínimos y máximos arancelarios mutuamente convenidos entre los países de la región frente al resto del mundo.

Múltiples estudios ⁸ y evaluaciones sobre los resultados del programa de integración coinciden en señalar que, en sus primeras etapas, el Mercado Común Centroamericano avanzó y progresó satisfactoriamente, con resultados positivos tanto para la región en su conjunto como para cada uno de los países.

No obstante, la continua aplicación del esquema de desarrollo "hacia adentro" provocó una serie de rigideces estructurales y, a pesar de que en un principio la producción industrial inyectó dinamismo a la economía nacional, debido a la pequeñez de los mercados local y regional, los beneficios empezaron a reducirse cada vez más frente a los elevados costos que representaba para el Estado mantener un régimen de ese tipo (Alonso, 1995).

⁸ Entre estos destacan: Banco Mundial (1980), Cline y Delgado (comps.) (1978); McClelland (1972), y Nugent (1974).

En lo que a los aranceles se refiere, la idea no era mantenerlos inalterados más allá del tiempo necesario para que la industria naciente pudiera desarrollarse y consolidarse hasta estar en condiciones de competir en los mercados internacionales. Al contrario, se trataba de reducir paulatinamente la protección y propiciar la reorientación de la industria manufacturera hacia el sector de la exportación fuera del área centroamericana.

En cuanto a las políticas referentes a las industrias de integración, la selectividad de la política industrial no se manejó con acierto; los acuerdos sobre las industrias de integración se mantuvieron, pero las políticas aplicadas para el fomento de la industrialización se centraron finalmente en cualquier tipo de industria, sin analizar profundamente sus posibilidades de desarrollo en un mercado mundial más abierto en el futuro. Así, se establecieron empresas industriales que en los últimos años fueron desmanteladas, en vista de que su escala de planta, por ejemplo, era demasiado pequeña y las inversiones para su reconversión demasiado cuantiosas para realizarlas en un plazo relativamente corto.

El Gobierno fue abandonando gradualmente todos los otros elementos complementarios de las políticas industriales inicialmente propuestas, y las instituciones creadas para fortalecer la competitividad del sector manufacturero no recibieron el apoyo económico y político necesario para desarrollar su actividad. La política industrial se convirtió finalmente en una política de mantenimiento del status quo y de la protección, apartándose de los objetivos de mejoramiento de la productividad y de la competitividad genuina de la industria manufacturera (Muñoz, 1995).

Debido a esa degeneración de la política industrial inicialmente planteada, el esquema de sustitución de las importaciones se convirtió en un fin en sí mismo, en lugar de utilizarse como un mecanismo dinámico de diversificación de la estructura productiva y de las exportaciones.

A pesar de lo anterior, el Gobierno de la República promulgó en 1973 la Ley de Fomento de las Exportaciones (Ley 5162), que comprendía el Régimen de Admisión Temporal y el otorgamiento de un Certificado de Abono Tributario (CAT) y de un Certificado de Incremento de las Exportaciones (CIEEX).

Esta ley fue un instrumento con el que se pretendía fomentar la reorientación de los recursos hacia el sector de la exportación no tradicional fuera del mercado regional centroamericano y como tal puede considerarse parte de la política industrial impulsada durante los años sesenta y setenta. Sin embargo, dadas las condiciones macroeconómicas de altos aranceles a las importaciones y de sobrevaluación de la moneda, la política de promoción de las exportaciones iniciada a comienzos de los años setenta, aun con los incentivos que ofrecía, no logró compensar el sesgo antiexportador implícito en la política de desarrollo "hacia adentro", de modo que no se alcanzó el objetivo de dar un impulso importante a las exportaciones extrarregionales (Alonso, 1995).

Otro desacierto de la política tiene que ver con la Corporación Costarricense de Desarrollo. No tuvo el efecto que se esperaba, ya que el grueso de los fondos se destinó a la constitución de empresas estatales, impulsando un Estado empresario que no propició un manejo adecuado de las mismas y generó una fuerte disputa sobre las funciones de la Corporación y su contribución al desarrollo industrial del país.

Los cuadros estadísticos permiten precisar los cambios estructurales de la economía costarricense durante este proceso. En el cuadro I.1 se muestra el cambio estructural del producto interno bruto. Tomando en cuenta los datos de 1970-1985, puede apreciarse que el cambio estructural principal radica en la creciente participación

del sector manufacturero dentro del conjunto económico, que aumentó de 18.2% a 18.7% del total. De esta manera, se advierte que hubo un importante avance en el proceso de industrialización.

Cuadro I.1
COSTA RICA: PIB POR SECTOR, 1970-1995
(En porcentajes)

	1970	1980	1985	1990	1995
Agricultura	22.5	17.4	18.8	15.7	18.0
Industria	18.2	18.5	18.7	19.4	18.6
Comercio	21.0	20.0	20.5	20.1	20.0
Gobierno	10.6	15.2	13.0	14.9	13.9
Construcción	4.3	6.3	3.6	3.2	2.3
Transporte	4.2	4.1	5.0	5.1	5.3
Otros	19.2	18.5	20.4	21.6	21.9
TOTAL	100	100	100	100	100

Fuente: CEPAL, *Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe, 1994 (LC/G.1786-P)*, Santiago de Chile. Publicación de las Naciones Unidas, N. de venta: E/S.94.II.G.1, 1995, y Banco Central de Costa Rica.

En el cuadro I.2 se presenta información sobre la estructura de la producción manufacturera. Con respecto al período 1970-1985, cabe destacar que la mitad de dicha producción corresponde a una sola división industrial: productos alimenticios, bebidas y tabaco (CIU 31). La división industrial más dinámica durante el período 1970-1985 fue la correspondiente a productos químicos (CIU 35), que creció de 12.1% a 21.3% del total industrial.

Mientras que los productos químicos, al igual que los de papel (CIU 34), avanzaron significativamente entre 1980 y 1985, los productos metalmeccánicos (CIU 38) y los de la división de textiles, confecciones, productos de cuero y calzado (CIU 32) perdieron fuerza dentro del sector manufacturero, en términos de su peso relativo dentro de la producción bruta total.

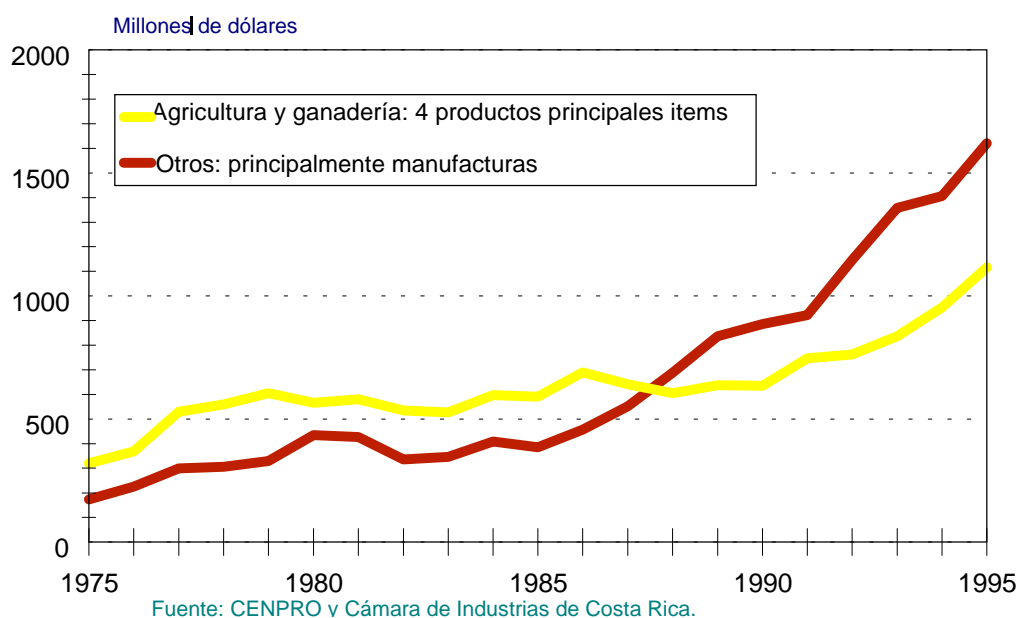
Cuadro I.2
COSTA RICA: PRODUCCIÓN INDUSTRIAL, 1970-1994
(En porcentajes)

	CIU	1970	1980	1985	1990	1994
31	Alimentos, bebidas y tabaco	54.4	49.4	50.5	48.6	46.0
32	Textiles, prendas de vestir, cuero y calzado	10.3	7.9	7.6	6.6	7.1
33	Madera y sus productos	5.7	5.0	4.2	3.8	3.3
34	Papel, imprentas y editoriales	4.4	4.8	5.7	8.7	7.1
35	Químicos, plásticos, caucho y productos farmacéuticos	12.1	18.7	21.3	18.5	20.3
36	Minerales no metálicos	2.7	2.6	3.0	4.1	4.6
37	Metales básicos	0.9	1.2	0.1	0.2	0.1
38	Maquinaria y equipo	8.9	10.1	7.4	9.2	11.3
39	Otras manufacturas	0.8	0.2	0.3	0.3	0.2
	TOTAL	100	100	100	100	100

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa PADI y Cámara de Industrias de Costa Rica.

El gráfico I.1 refleja la situación exportadora de la economía costarricense. Cabe mencionar que no fue posible construir una serie de datos de comercio exterior que mostrase la trayectoria inequívoca de las exportaciones industriales. En el gráfico los cuatro principales productos agropecuarios (bananos, café, carne y azúcar), que históricamente han dominado las exportaciones de Costa Rica, se consideran en forma separada de los "otros", principalmente productos industriales (que recientemente han alcanzado cerca de un 70% del valor de esas exportaciones).

Gráfico I.1. Costa Rica: Exportaciones totales, 1975-1995
 [Incluido valor agregado de admisión temporal pero no de zonas francas]



En 1986 se pudo introducir datos sistemáticos sobre las exportaciones de prendas de vestir sujetas al régimen de admisión temporal. Ello no fue posible en el caso del régimen de zonas francas, por lo que no se incluye en esta información. Sin embargo, a pesar de las limitaciones de estos datos estadísticos, algunos aspectos merecen atención. Durante 1975-1980 se produjo un incremento significativo de las exportaciones totales, tanto las de los productos principales como las de los "otros". De hecho, la esperanza del proceso de industrialización radicaba en que las exportaciones de manufacturas se convirtieran en un elemento de estabilidad en el desempeño exportador, tradicionalmente caracterizado por las oscilaciones fuertes en los precios internacionales del banano y del café. Al comenzar la crisis de la deuda a inicios de los años ochenta se produjo una caída temporal en los niveles absolutos de los "otros" productos de exportación, lo que afectó los niveles esperados como parte del proceso de industrialización.

En relación con las exportaciones textiles y de prendas de vestir, la información disponible muestra una situación aplicable al período 1970-1984 y otra posterior. Durante el primer periodo, las exportaciones de esta industria eran relativamente estables y equivalían a cerca de un 10% del total de exportaciones industriales. Más del 90% de esta proporción eran textiles (CIIU 321), que se destinaban al mercado

centroamericano y alcanzaron cerca de 45 millones de dólares en 1981, antes de desplomarse para nunca más volver a recuperarse. En otras palabras, la industria textil recibió un importante impulso de la política de sustitución de importaciones, tanto en un contexto nacional como subregional, partiendo desde una base pequeña y logrando penetrar y hacer crecer sus exportaciones al mercado común centroamericano. Además, la industria textil durante este período empleó una mayor proporción de mano de obra que la propia industria de prendas de vestir.

A partir de la segunda mitad de la década de 1980, se advierte un mayor dinamismo de la industria de prendas de vestir, tanto dentro del régimen de admisión temporal como dentro del de zona franca.

Por último, dada la información disponible, se podría afirmar que la inversión extranjera directa (IED) tuvo un papel relativamente importante en la industria costarricense durante la etapa de sustitución de importaciones. La información que figura en el cuadro I.3 indica que, durante los primeros años de la década de 1970, los ingresos netos de IED se dirigieron preferentemente hacia el sector agrícola (54% en 1970-1974), pero que en la última mitad de esa década, una porción mucho mayor se dirigió hacia el sector industrial (59%). En 1980 el acervo (stock) de IED en la industria se acercó bastante al valor del acervo (stock) de IED en el sector agrícola; sin embargo, la crisis de principios de los años ochenta desanimó enormemente a los inversionistas extranjeros, tal como se aprecia en el cuadro I.4.

Cuadro I.3

COSTA RICA: FLUJOS NETOS DE IED, POR SECTOR, 1970-1993
(En porcentajes y millones de dólares)

	Agricultura y minería	Industria	Servicios	TOTAL	
	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Porcentaje	Millones de dólares a/
1970-1974	54	35	1	100	34.7
1975-1979	28	59	7	100	60.8
1980-1984	69	12	12	100	57.4
1985-1989	46	36	12	100	94.7
1990-1993	48	28	20	100	203.4
1975-1993	48	33	14	100	82.6

Fuente: CEPAL, *Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe 1993: Marco Legal e Información Estadística* (LC/R,1325), Santiago de Chile, 1993.

a/ Promedios anuales por períodos en moneda corriente.

Cuadro I.4

COSTA RICA: ACERVO DE IED, POR SECTOR, 1970-1990
(En porcentajes y millones de dólares)

	Agricultura y minería	Industria	Servicios	TOTAL En porcentaje y millones de dólares a/	
1970	53	32	14	100	201.2
1980	46	43	11	100	671.9
1990	59	37	12	100	1498.6

Fuente: CEPAL, *Directorio sobre Inversión Extranjera en América Latina y el Caribe, 1993: Marco Legal e Información Estadística* (LC/R.1325), Santiago de Chile, 1993.

a/ valores nominales acumulados al 31 de diciembre.

En suma, la lógica de la etapa de la sustitución de importaciones en la trayectoria de crecimiento y desarrollo de Costa Rica nunca dio los resultados esperados. En términos de la política nacional, los incentivos de promoción industrial no se limitaron en el tiempo. Recuérdese que el propósito inicial era otorgar ayuda temporal para la fase de exportaciones en el proceso de industrialización y compensar los severos problemas que socavaban la eficiencia empresarial. En relación con el Mercado Común Centroamericano, la integración de las industrias no resultó ser un elemento ejemplar y estratégico para el desarrollo industrial, sino un ejemplo de pobres decisiones financieras de la banca de desarrollo. La producción industrial registró sobrepuestos, baja calidad y poca competitividad internacional. No generaba las divisas necesarias para financiar el desarrollo de Costa Rica. De esta manera, la crisis de la deuda obligó a las autoridades de Gobierno a reformular completamente la estrategia de desarrollo.

b) Crisis y ajuste

A finales de la década de 1970 e inicios de los años ochenta una serie de fenómenos internos y externos hicieron evidente la necesidad de modificar el estilo de desarrollo seguido hasta ese momento.

Entre los fenómenos externos destacan las crisis ocasionadas por el alza del petróleo en 1974, 1975 y 1979, la baja de los precios de los productos primarios de exportación, la recesión internacional, los problemas políticos y económicos del área (que a fines de los años setenta llevaron al Mercado Común Centroamericano al colapso) y el impacto del alza de las tasas de interés sobre el servicio de la deuda en 1980-1981 (Salazar y Dryan, 1989).

En el caso específico de Costa Rica, intervinieron factores internos de orden político-económico, que llevaron al cuestionamiento del modelo de desarrollo que se había seguido y que mostraba signos de agotamiento. El mercado nacional era reducido y el regional registraba una tendencia al estancamiento; la estructura productiva estaba orientada hacia las exportaciones tradicionales, que tenían precios inestables y una demanda en decadencia; el sistema hacía más rentables los proyectos de inversión orientados al mercado nacional, en detrimento de los proyectos para exportación; el proceso productivo se caracterizaba, al igual que en la actualidad, por su escasa integración vertical y su dependencia de insumos importados; el desarrollo científico-tecnológico era limitado y el manejo interno de la política económica era a todas luces inconveniente.

Todos estos factores se tradujeron en fuertes desequilibrios internos y externos, que generaron un estancamiento del crecimiento del producto interno bruto (PIB), elevada inflación (llegó a 80% en 1982), incremento del desempleo (el urbano llegó a 10%), déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos y pérdida de reservas monetarias internacionales, que provocaron el desplome de la moneda nacional (de 9.24 colones por dólar en 1980 a 50.45 en 1985), efectos que se transformaron en una sensible reducción del bienestar de la población.

Además, surgió así la necesidad de buscar un estilo de desarrollo diferente para Costa Rica, que esta vez se basaría en una estrategia de crecimiento económico "hacia afuera". Esa posibilidad se analiza desde dos perspectivas: una que favorece la aplicación de un ajuste estructural y otra partidaria de la promoción de exportaciones.

La política de ajuste estructural busca un funcionamiento más ágil y libre de los mercados de bienes y servicios, de manera que los precios reflejen fielmente la escasez relativa de los recursos. Una política de esta naturaleza no prevé el otorgamiento de estímulos especiales a la exportación; más bien promueve la eliminación del sesgo antiexportador e incentiva la exportación de bienes producidos con ventaja comparativa por el país.

En cambio, la política de promoción de exportaciones explícitamente busca incrementar las ventas de determinados productos en el exterior, por medio de incentivos especiales, ya sean tributarios, crediticios o cambiarios (de Franco, 1988). En Costa Rica se aplicó una combinación de ambas políticas: a partir de 1984, las medidas de ajuste estructural marcharon en forma paralela a una estrategia claramente orientada hacia la promoción de las exportaciones.

Costa Rica, al igual que muchas otras naciones en desarrollo, decidió poner en marcha un programa de ajuste estructural, marcando así el inicio de una nueva concepción estratégica, en que las exportaciones constituyeron el motor del crecimiento económico. En 1985 Costa Rica se comprometió con el primer programa de ajuste estructural e inició el segundo en 1987. Con el apoyo financiero respectivo (80 millones de dólares y 200 millones de dólares en cada caso), el país emprendió una transformación en las áreas relacionadas con los aranceles y los incentivos a la exportación.

Para llevar adelante la transformación en el primero de estos campos, se concibió una reforma gradual y progresiva, que reduciría la protección efectiva de las actividades industriales y su dispersión. En esencia, se buscaba llegar a 1992 con un tope arancelario máximo de 20% para los bienes de consumo y entre un 5% y un 10% para los bienes intermedios y de capital, según se produjeran localmente o no.

Paralelamente, y en virtud del convencimiento de la necesidad de emprender rápidamente procesos de fomento y diversificación de las exportaciones a terceros mercados, el Gobierno promulgó en 1984 una nueva legislación sobre incentivos a las exportaciones.⁹

Dicha legislación tuvo el propósito de complementar el proceso de ajuste iniciado y fomentar con más energía la reorientación de los recursos productivos al sector exportador, proporcionar ayuda financiera a las empresas y compensar por las distorsiones resultantes del esquema de desarrollo anterior, mediante el otorgamiento de una serie de estímulos basados en subsidios, tales como la exoneración del impuesto sobre la renta, la exoneración de aranceles a la importación y, en el caso del contrato de

⁹ Ley de Incentivos a las Exportaciones no Tradicionales. Capítulo III de la Ley para el Equilibrio Financiero del Sector Público, febrero de 1994.

exportación,¹⁰ el otorgamiento de un Certificado de Abono Tributario (CAT) sobre el valor FOB de las exportaciones a mercados fuera de Centroamérica. También se creó un fondo para el fomento de las exportaciones en el Banco Central. Este apoyo al sector exportador tuvo además por objeto hacer atractiva la inversión extranjera como complemento a la inversión nacional, con el fin de atraer capital externo, propiciar la transferencia de tecnología y difundir el conocimiento de los mercados y de modernas técnicas gerenciales y comerciales.

En el campo institucional, para la promoción de las exportaciones se creó en 1983 el Programa de Exportaciones e Inversiones de la Presidencia de la República, otorgándole una prioridad política al fomento de las exportaciones de nuevos productos para nuevos mercados. En el sector privado se conformó, con el apoyo de la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (ADI), la Coalición de Iniciativas de Desarrollo (CINDE), cuya función inicial se centró en la atracción de inversiones extranjeras. Posteriormente, en 1986, se creó el Ministerio de Comercio Exterior, como ente rector de la política de comercio exterior del país, al cual le fueron adscritos como entes ejecutores el Centro para la Promoción de las Exportaciones e Inversiones (CENPRO) y la Corporación de las Zonas Francas de Exportación.

A pesar de que hubo conciencia de que el esquema de incentivos a las exportaciones era contrario al postulado de los programas de ajuste estructural, en el sentido de que éstos deben propiciar la eliminación de distorsiones y que el esquema de incentivos en realidad consistía en la creación de nuevas distorsiones que compensaban las anteriores, al considerársele como de aplicación temporal y definida en el tiempo (12 años a partir de 1984), se le concebía como un mecanismo necesario para fomentar las inversiones y exportaciones no tradicionales en el corto plazo, mientras paralelamente se ejecutaban las políticas de ajuste estructural tendientes a eliminar las distorsiones existentes (Alonso, 1995).

Es más, según estudios recientes sobre los resultados de esta estrategia de desarrollo, se puede concluir que la transformación de la economía costarricense en la década de 1980 no se debió tanto a la aplicación de los programas de ajuste estructural como a esta política de promoción de las exportaciones.

De hecho, los resultados de dicha política fueron muy satisfactorios; las exportaciones no tradicionales, que incluyen los productos manufacturados, se incrementaron y diversificaron notoriamente. Esa política también generó una importante diversificación de los mercados de destino, reduciendo la participación relativa de las exportaciones al mercado centroamericano e incrementando la participación relativa de las exportaciones a terceros mercados.

En los cuadros y gráficos que se utilizaron en la sección anterior pueden apreciarse otros resultados estructurales. Primero, en el cuadro I.1 se advierte que no existió un proceso de desindustrialización, como se registró en algunos países latinoamericanos, sino que el sector manufacturero siguió avanzando en términos de su participación en el PIB. Durante 1990-1995 el proceso de desindustrialización apenas comenzó a manifestarse; el peso del sector industrial dentro del PIB cayó de 19.4% a 18.6%.

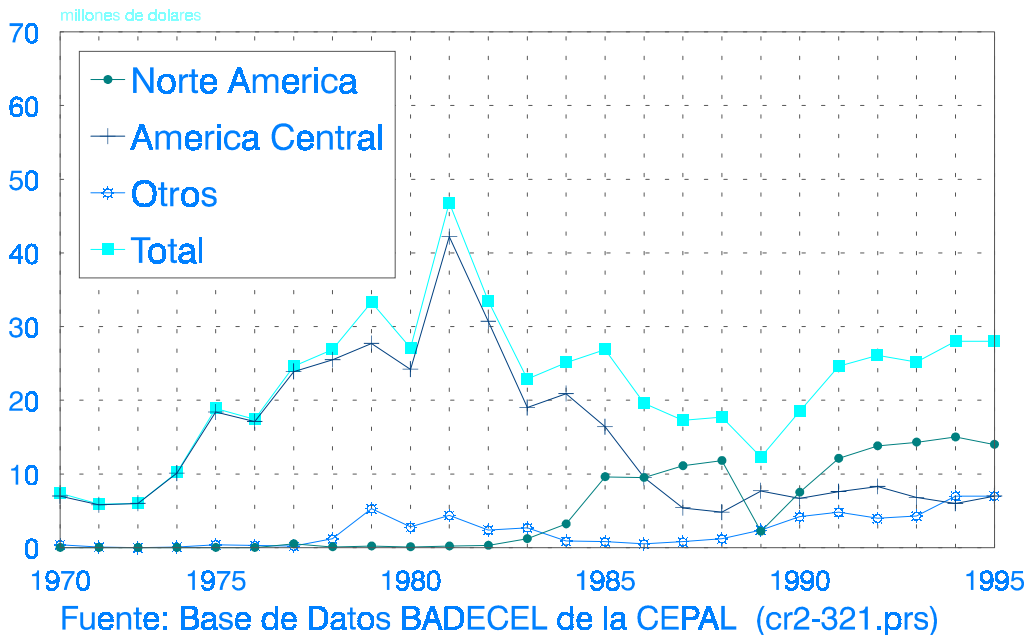
El gráfico I.1 muestra claramente que el sector industrial fue extremadamente dinámico en términos de generación de exportaciones; y ya que estas crecieron de cerca de 300 millones de dólares en 1985 a cerca de 1.200 millones de dólares en 1995,

¹⁰ Otros regímenes de fomento de las exportaciones que se establecieron y fortalecieron fueron el régimen de admisión temporal (maquila) y el régimen de zonas francas.

sobrepasando significativamente los cuatro productos de exportación agropecuaria que siempre habían dominado las exportaciones. En el período 1975-1995, tal como se indica en el cuadro I.5., las exportaciones no tradicionales crecieron de cerca de un tercio a cerca del 60% del valor total de las exportaciones, y en ellas el rubro industrial ocupó un lugar muy importante.

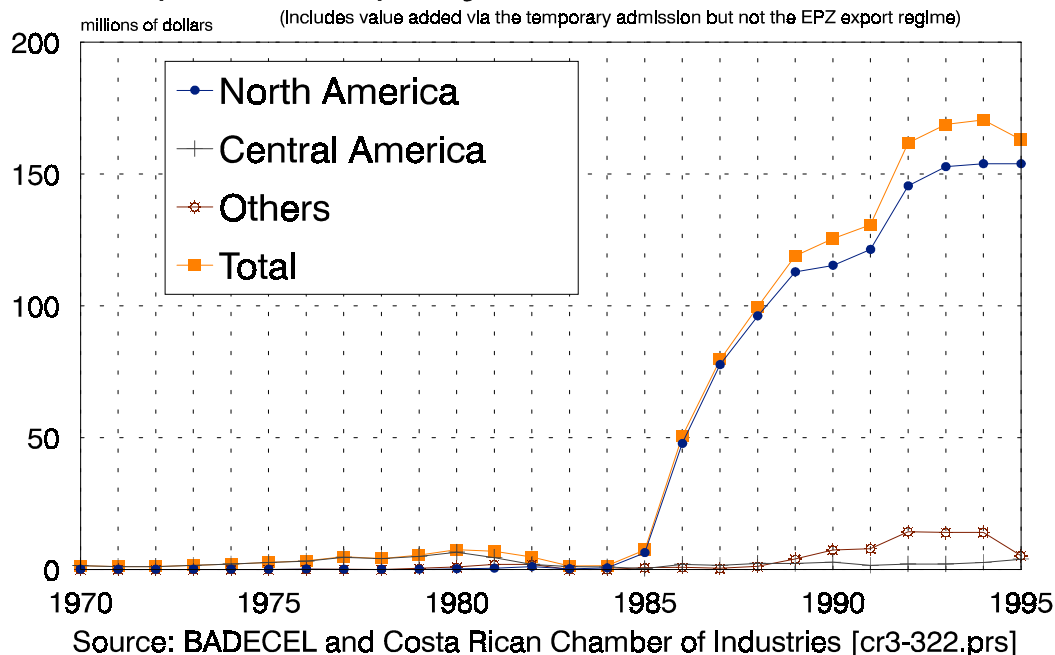
La situación exportadora de la industria de textiles y confecciones es particularmente interesante. Este tipo de exportaciones se mantuvieron en alrededor del 10% del valor de las exportaciones totales de manufacturas antes de la crisis, como se indicó anteriormente. En esta etapa, las exportaciones provinieron casi exclusivamente de la industria de textiles (CIU 321), siendo su principal destino el mercado centroamericano. No obstante, la etapa de crisis y ajuste produjo una transformación de esa realidad, como se indica en los gráficos I.2 y I.3. Las exportaciones de textiles se desplomaron y las de confecciones (CIU 322) se dispararon, de un valor prácticamente nulo en 1984 a cerca de 180 millones de dólares en 1995 (excluido el valor agregado de zona franca pero incluido el valor agregado del régimen de admisión temporal). En el Gráfico I.4 se observa cómo el valor agregado de las exportaciones de prendas de vestir dentro del régimen de admisión temporal sobrepasó el de los otros regímenes (si bien no se cuenta con información del régimen de zona franca). Además, cabe señalar que todas estas exportaciones se dirigieron casi exclusivamente al mercado norteamericano.

Grafico I.2. Costa Rica: Exportaciones de Textiles (CIU 321), por mercado, 1970-95



Fuente: Base de datos del Banco de Datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL) de la CEPAL.

Chart I.3. Costa Rican clothing exports (ISIC 322), by market, 1970-95



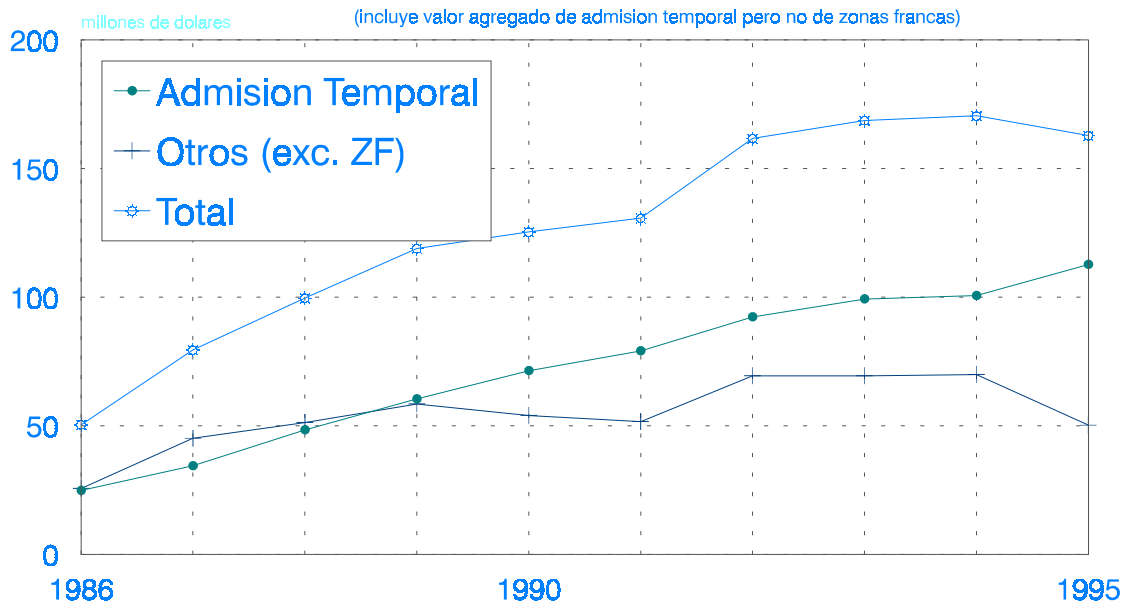
Fuente: Banco de datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL) y Cámara de Industrias de Costa Rica.

Cuadro I.5
COSTA RICA: EXPORTACIONES TRADICIONALES Y NO TRADICIONALES,
1975-1995
(En promedios anuales de millones de dólares y porcentajes)

	Tradicionales (4 productos agropecuarios)	No tradicionales (principalmente manufacturas)	Total	Tradicionales (%)	No tradicionales (%)
1975-1979	476.5	266.2	742.7	64	36
1980-1984	561.2	390.7	951.8	59	41
1985-1989	632.9	583.7	1216.6	52	48
1990-1994	786.4	1143.8	1930.2	41	59
1995	1116.6	1620.2	2736.8	41	59

Fuente: Centro para la Promoción de las Exportaciones y de las Inversiones (CENPRO).

Grafico I.4. Exportaciones de Prendas de Vestir de Costa Rica (CIIU 322), por regimen de exportacion, 1970-95



Fuente: BADECEL y Camara de Industrias de Costa Rica [cr4-322.prs]

Fuente: Banco de datos del Comercio Exterior de América Latina y el Caribe (BADECEL) y Cámara de Industrias de Costa Rica.

Por otra parte, al llegar los años noventa la industria de confecciones empleaba a más del doble de mano de obra que la de textiles. En este sentido, la industria de textiles y confecciones es un buen ejemplo de una transformación productiva causada por el proceso de ajuste y la promoción de exportaciones.

La información disponible sobre la inversión extranjera directa no permite formarse una opción clara sobre este fenómeno y su relevancia para el proceso de ajuste y apertura. Los ingresos netos de IED prácticamente se duplicaron en magnitud entre 1980-1984 y 1985-1989, y nuevamente en el periodo 1990-1993, alcanzando cerca de 200 millones de dólares. Sin embargo, estos flujos se dirigieron principalmente al sector agropecuario y en menor grado al manufacturero. A consecuencia de esta evolución de los flujos, el acervo (stock) de IED en el sector industrial apenas representó poco más de un tercio del total de IED, lo que significa que dicha inversión no tuvo un papel importante en el proceso de ajuste del sector manufacturero de Costa Rica.

Ahora bien, cabe recalcar que, en la industria, los programas de ajuste estructural promovieron reducciones graduales de las tarifas arancelarias, sin poner en marcha medidas específicas para una transformación genuina del parque industrial, situación que tuvo efectos diversos. Por ejemplo, las compañías que desde antes operaban en un ambiente competitivo no sufrieron repercusiones, ya que la mayor liberalización comercial no varió su posición competitiva; más bien se vieron favorecidas por la reducción del costo de las materias primas importadas. Sin embargo, no sucedió lo mismo con muchas otras empresas, que no percibieron el deterioro que sufriría su posición en el mercado, aun cuando la amenaza para la industria local, y específicamente

para sus actividades, era inminente y registraba una fuerte tendencia a crecer a lo largo del proceso.

Como respuesta a estas políticas surgió la necesidad de la reconversión productiva de las empresas. Existían dos posibilidades de inducir cambios en el aparato productivo y en el sector industrial en particular: una más liberal, disminuyendo drásticamente los aranceles y dejando que las fuerzas del mercado y la competencia se encargaran de seleccionar a los más fuertes, y la otra más intervencionista, en la cual el Estado en forma concertada con el sector empresarial y laboral cumple la función de formular una visión estratégica sobre las direcciones necesarias en el proceso de transformación económica e institucional.

Durante el gobierno del Presidente Oscar Arias (1986-1990) se adoptó la segunda tesis, y se creó así el primer programa de reconversión industrial. De esta manera, se establecieron grupos de trabajo con representantes de diferentes sectores, cuyo propósito era identificar los problemas subsectoriales y proponer medidas para corregirlos.

La idea era que a partir de los diagnósticos subsectoriales se aplicaran medidas en diferentes áreas específicas. No obstante, el programa perdió credibilidad debido a que estas medidas nunca se concretaron, al no lograrse el apoyo requerido de todas las instituciones interesadas; además, los fondos de los préstamos de ajuste estructural, originalmente asignados a la modernización industrial, se destinaron a otros fines.

En 1990 el programa fue abandonado por el gobierno del Presidente Rafael Ángel Calderón (1990-1994). Para su administración la reconversión industrial debía continuar, pero con otro enfoque, que hacía mayor hincapié en la política de comercio exterior, de modo que la atención se centró en el fomento de las empresas que ya estaban exportando hacia terceros mercados. De esta forma, al igual que el programa anterior, su funcionamiento también fue bastante limitado.

Estos hechos provocaron gran incertidumbre respecto del futuro de muchas de las industrias locales, cuya permanencia no parecía ser prioritaria para ese nuevo enfoque de política industrial. A ello se sumó la creciente presencia en el mercado nacional de líneas de productos similares procedentes del exterior, que tendían a desplazar a los primeros en las preferencias de los consumidores.

Actualmente, bajo el gobierno de Figueres (1994-1998), ha renacido el interés por retomar de manera crítica el planteamiento sobre la reconversión industrial del gobierno de Arias y se elaboró el documento "Una Estrategia para la Modernización Industrial en Costa Rica". Algunas de las medidas de política que se plantean en esa estrategia son:

- la creación de un fondo de modernización industrial creando líneas de crédito específicas en el sistema bancario nacional,
- la creación de un fondo parcial de garantías para la pequeña industria,
- la creación de una ventanilla única para la realización de trámites industriales,
- el establecimiento de un centro de servicios empresariales y
- la creación de comités sectoriales para la modernización industrial, con el objetivo de canalizar las demandas de los empresarios y determinar medidas y programas específicos de modernización.

En general, puede afirmarse que el período de ajuste estructural ha producido resultados significativos en Costa Rica. El sector exportador ha sido sobradamente el principal beneficiario, en vista de los incentivos específicos otorgados para compensar

las distorsiones existentes, la implementación de una política cambiaria más realista ¹¹ y la transformación estructural que favoreció a este sector. Las empresas que mostraron mayor dificultad para adaptarse al ajuste estructural fueron las empresas industriales que producían para el mercado local o subregional.

La incorporación de Costa Rica a acuerdos de libre comercio, tal como el que firmó con México en 1994, muy posiblemente profundizará estas tendencias en términos de ajuste estructural. Así pues, la política del gobierno deberá prestar mucha mayor atención a temas como la reindustrialización y aspectos más sistémicos de la competitividad internacional de Costa Rica (Fajnzylber, 1988), como reformas financieras, inversión en infraestructura, reformas institucionales, modernización de la educación y otros.

El proceso de industrialización de Costa Rica, que se extendió considerablemente durante el período de sustitución de importaciones y hasta la crisis de la deuda de inicios de los años ochenta, enfrentó un enorme reto en la forma de un ajuste estructural de la economía durante el período 1985-1996. El sector industrial superó al agropecuario en términos de la participación con respecto al PIB, a pesar de que casi la mitad de la producción del sector industrial se considera agroindustrial. Las exportaciones de manufacturas también superaron a las agropecuarias, a pesar de que las agroindustriales son las principales.

La política de gobierno sufrió una transformación total, al pasar de un enfoque de sustitución de importaciones industriales a un enfoque de ajuste estructural. La protección arancelaria, la moneda sobrevaluada, un mercado subregional ampliado e incentivos industriales específicos no dejaron paso a una preocupación específica por el sector industrial, sino más bien a una preocupación general por el ajuste estructural, como mecanismo para conseguir la ventaja comparativa necesaria para competir en los mercados internacionales, complementada con una política de promoción de exportaciones de emergencia de cara a la crisis de la deuda.

De esta manera, el proceso de industrialización floreció durante el período de crisis y ajuste con excelentes resultados en las exportaciones, gracias a los incentivos ofrecidos a las exportaciones no tradicionales más que a un verdadero y genuino ajuste estructural basado en la competitividad internacional. En estos resultados, no está claro cómo incidió la IED.

Mientras el papel de la política de gobierno y de la IED en los resultados generales de la industrialización y desarrollo de Costa Rica durante todo este período no está muy claro, en el caso de la industria de textiles y prendas de vestir se aplica todo lo contrario. Por ejemplo, la composición de las exportaciones de esta industria cambió radicalmente del período de sustitución de importaciones al de ajuste estructural. Durante el primer período las exportaciones que consistían principalmente en textiles destinados al mercado centroamericano, alcanzaron un máximo 50 millones de dólares en 1981. En el segundo período las exportaciones llegaron a 200 millones de dólares en 1995 (70 millones de dólares de exportaciones normales, 113 millones de dólares de valor agregado de la industria de la confección en el régimen de admisión temporal y un valor estimado de 17 millones de dólares de valor agregado que se exportaban desde el

¹¹ La política cambiaria ha sido determinante para el éxito del programa de fomento de las exportaciones. Desde 1984 y hasta 1992 se aplicó el sistema de minidevaluaciones, tratando de mantener un tipo de cambio real constante, que fue luego brevemente sustituido por el sistema de flotación sucia. A partir de 1993 se volvió al sistema de minidevaluaciones, que continúa aplicándose.

régimen de zona franca), y correspondieron principalmente a prendas de vestir destinadas al mercado norteamericano. La situación competitiva de esta industria se describirá a continuación, y se comentará brevemente sobre las tendencias globales en la industria textil y de la confección.

2. Aspectos de la industria de textiles y prendas de vestir

Para comprender mejor la industria de prendas de vestir de Costa Rica es necesario examinar brevemente aspectos de su contexto internacional en general y la situación de su mercado principal, es decir, los Estados Unidos. Interesa señalar las tendencias globales en términos de competitividad internacional, las modificaciones principales de las reglas de juego internacionales y las diferencias en las estrategias de las empresas productoras, para poder ubicar la situación particular de Costa Rica.

a) Aspectos generales

Los tres componentes fundamentales de esta industria son las fibras (naturales y sintéticas), las telas y los productos finales (principalmente prendas de vestir). Los grandes cambios en la industria han tenido que ver con el auge de las fibras sintéticas durante los años cincuenta y sesenta, el aumento de la competencia internacional a raíz del surgimiento de grandes exportadores de ciertos países asiáticos durante los años sesenta y setenta y las nuevas estrategias de empresas norteamericanas y europeas para reestructurar sus industrias durante los años setenta y ochenta.

Los países industrializados se han mantenido relativamente competitivos en el ámbito de los textiles gracias a sus tecnologías de proceso (mayormente japonesas y europeas); sin embargo, dicho fenómeno no se ha registrado con las prendas de vestir, que son de uso intensivo de mano de obra (25 a 30% del costo total). Los intentos de estos países de restringir la competencia internacional (por medio de la protección y las cuotas) y mantenerse competitivos (mediante la reestructuración regional), frente al surgimiento de unos pocos países en desarrollo de Asia (que alcanzaron a tener casi 50% de las importaciones norteamericanas de prendas de vestir en el año 1970), han definido en gran parte las opciones de los otros países en desarrollo.

Históricamente la industria de textiles y prendas de vestir ha sido una de las más protegidas por mayor tiempo (Shepherd, 1981), con aranceles de importación a los países industrializados relativamente más altos que para otras mercancías, y donde existe una progresividad arancelaria, al ser los aranceles más altos cuanto mayor es el grado de elaboración de los productos (véase el cuadro I.6).

El uso de cuotas otorga a los países importadores un alto poder de negociación frente a los productores en el caso de los países en desarrollo. Los sistemas de preferencia implican un trato menos preferencial e incluso discriminatorio en comparación con otros productos. Además, los regímenes aduaneros especiales de los países industrializados fomentan el ensamblaje de productos finales sobre la base de telas manufacturadas en el país importador. Todas estas características impiden que los productores competitivos de los países en desarrollo gocen plenamente de sus ventajas comparativas en una industria de escasas barreras para entrar y dificultan el desarrollo de una industria integrada desde las fibras textiles hasta los productos finales.

La protección de los productores de los países industrializados se internacionalizó con los acuerdos de corto y largo plazo de los años sesenta, que pasaron a constituir el primer Acuerdo Multifibras de 1974. El Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) reconoció que la situación de esta industria era excepcional, ya que las reglas

sobre importaciones a los mercados de los países industrializados se negocian en forma bilateral e incluso perdura el uso de medidas unilaterales en la definición de cuotas. El primer acuerdo contempló un crecimiento sustancial de las exportaciones de los países en desarrollo (en el orden de 6%), con cierta flexibilidad en las cuotas; sin embargo, los acuerdos subsiguientes fueron mucho más restrictivos. Se trató de acuerdos discriminatorios de poca transparencia y no predecibles.

En este contexto, el desafío asiático a los países industrializados de Norteamérica y Europa empezó con Japón y continuó en los años sesenta y setenta, primero con economías como Hong Kong, Corea del Sur y la provincia china de Taiwán y después con miembros de la ASEAN y China. Gracias a las ventajas de las industrias integradas del primer grupo y la subcontratación de mano de obra barata en el segundo, estas economías asiáticas se volvieron extremadamente competitivas (Oman, 1989). En el gráfico 1.5 se dimensionan las tendencias a largo plazo. Se puede apreciar que la participación del mercado de importaciones de la OCDE que correspondía a los países de Europa occidental se desplomó de más de 63% del total en 1963 a alrededor de 25% en 1994, pérdida que se aceleró en los años noventa.

Al mismo tiempo, la participación de Asia en desarrollo aumentó de 17% en 1963 a 50% en 1994, a pesar de que empezó a perder fuerza a partir del año 1985. El impulso japonés, que alcanzó 8% del mercado en 1963, mermó durante el mismo periodo y prácticamente desapareció. Es decir, el desafío asiático provocó en esta industria una reacción defensiva de los países industrializados y esa reacción frenó, pero no detuvo, los avances de las economías de Asia en desarrollo.

Otros aspectos del gráfico 1.5 merecen comentario. Primero, las empresas estadounidenses y canadienses nunca tuvieron una participación muy importante en las importaciones de confecciones de la OCDE, ya que alcanzaron solo 3.43% en 1963; sin embargo, a partir del año 1985 mejoraron su participación de 1.19% a 2.43% en 1995. Segundo, otras regiones mejoraron en forma acelerada su participación de mercado a partir del año 1985. Tal es el caso de América Latina (de 1.49% a 6.59%), Europa Oriental (de 1.97% a 3.54%) y África (1.54% a 3.77%). Tercero, la situación particular de América Latina se aprecia en el gráfico 1.6, donde se observa que la mejoría de 1985-1994 se concentró en México (1.85% en 1995) y la República Dominicana (1.31%) y, en menor grado, en unos pocos países de América Central (Costa Rica, con 0.58%, Guatemala, con 0.51% y Honduras, con 0.62 por ciento).

Las estrategias de las empresas productoras de los países industrializados consistió en buscar mayor protección de sus gobiernos, por un lado, y reestructurarse, por el otro. Con respecto a la reestructuración, se destacan tres elementos: i) mejorar la eficiencia gracias a maquinaria nueva que incorpora tecnología y prácticas organizacionales más modernas;¹² ii) especializarse en nichos de mercado más exclusivos (de moda);¹³ y iii) aprovechar las ventajas competitivas de los países en desarrollo a través de la inversión extranjera directa, licencias o la subcontratación de ensamblaje, a veces en conjunto, con regímenes o instrumentos de preferencia especial.¹⁴ El último

¹² Tal como ha sido el caso de Japón, según Spinanger (1994).

¹³ Se puede citar a Italia como el mejor ejemplo. Véanse Barba Navaretti y Perosino (1995, págs. 114 y 115) y Fornengo Pent (1994).

¹⁴ Los mejores ejemplos son Alemania, con respecto a la subcontratación, y los Estados Unidos, con respecto a las subsidiarias. Véanse Piatti y Spinanger (1995) y Spinanger (1994, p. 127).

elemento fue el principal motivo para la internacionalización de la producción de confecciones en países en desarrollo de otras regiones durante los últimos dos decenios, y explica en gran parte los "acuerdos especiales" que tiene la Unión Europea con Europa Oriental y varios países del Mediterráneo, y Norteamérica con América Latina.

Cuadro I.6

PROMEDIOS SIMPLES Y PONDERADOS APLICADOS A LAS IMPORTACIONES DE MANUFACTURAS EN GENERAL Y DE PRODUCTOS TEXTILES EN PAÍSES SELECCIONADOS ANTES Y DESPUÉS DE LA RONDA DE TOKIO
(En porcentajes)

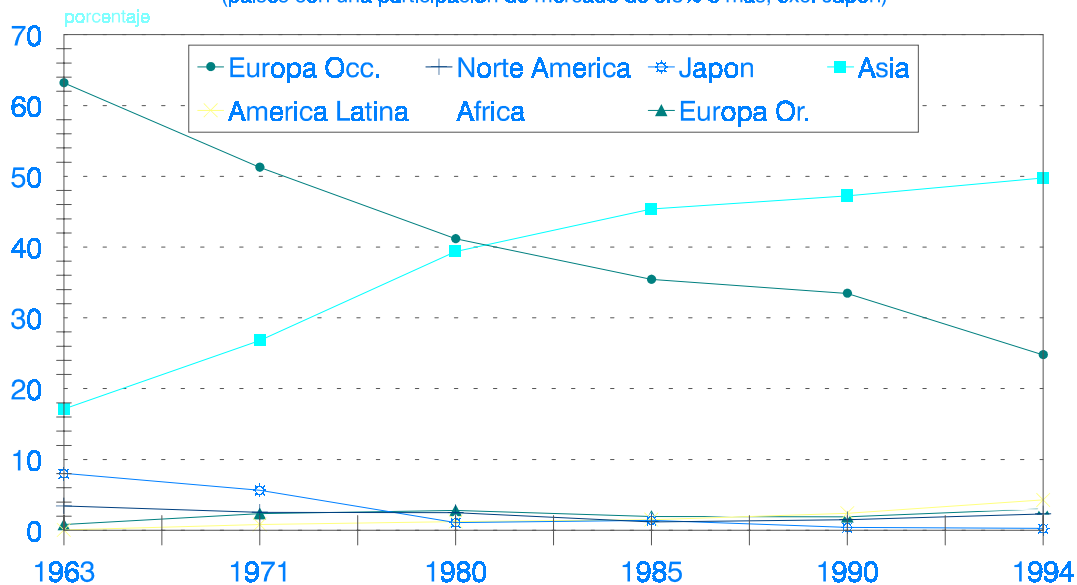
	Estados Unidos:		CEE:		Canadá:	
	antes	después	antes	después	antes	después
Fibras						
Promedio:						
- simple	5.5	3.0	3.0	3.0	3.0	2.0
- ponderado	7.0	3.5	0.5	0.5	4.0	3.0
Hilados						
Promedio:						
- simple	13.5	8.0	7.0	5.0	14.5	9.0
- ponderado	14.5	9.0	8.0	7.0	16.0	13.0
Telas						
Promedio:						
- simple	19.0	11.5	13.0	9.5	21.0	14.5
- ponderado	16.0	11.5	14.5	10.5	25.5	21.5
Artículos confeccionados						
Promedio:						
- simple	16.5	8.5	13.0	9.0	18.5	14.0
- ponderado	13.5	7.5	11.5	7.5	23.0	20.0
Vestuario						
Promedio:						
- simple	24.0	12.5	16.0	12.5	23.0	20.0
- ponderado	27.0	22.5	16.5	13.5	25.5	24.0
Manufacturas en general						
*/						
Promedio:						
- simple	11.5	6.5	9.5	6.5	13.0	7.5
- ponderado	7.0	5.0	8.5	6.0	13.5	8.5

Fuente: Grupo Asesor Internacional TROD S.A., "Recomendaciones de Negociación al Gobierno de Costa Rica en el Grupo de Negociación sobre los Textiles y el Vestuario en la Ronda de Uruguay".

*/ Excluidos textiles y petróleo.

Grafico I.5. Participacion de mercado de prendas de vestir en las importaciones de la OCDE (CUCI 84), 1963-94

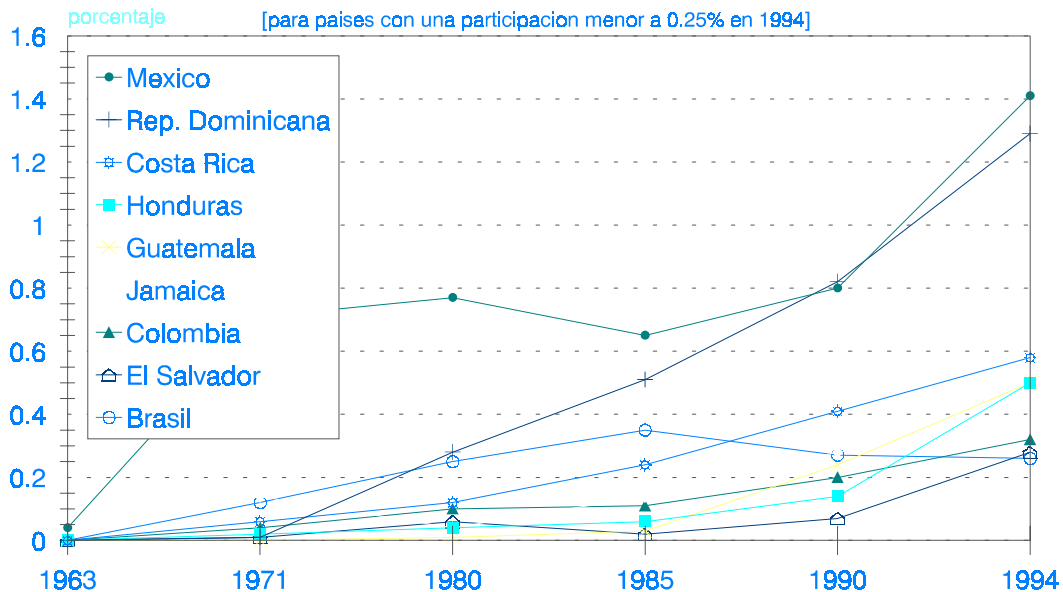
(países con una participacion de mercado de 0.5% o mas, exc. Japon)



Fuente: basado en el CAN, versiones 1.1 y 2.0 [cr5oec84.prs]

Grafico I.6. America Latina: Participacion de mercado de prendas de vestir en las importaciones de la OCDE (CUCI 84), 1963-94

[para países con una participacion menor a 0.25% en 1994]



Fuente: basado en el CAN, versiones 1.1 y 2.0 [cr6-la84.prs]

Ahora bien, como consecuencia de la Ronda Uruguay del GATT, el comercio internacional de la industria de textiles y confecciones se integrará en la disciplina de la Organización Mundial del Comercio (OMC, 1995). Las restricciones existentes al 31 de diciembre de 1994 se eliminarán en cuatro etapas, con fechas 1 de enero de 1995 (16% del volumen), 1998 (17%), 2002 (18%) y 2005 (el saldo).

La mayoría de los países industrializados dejaron en la última etapa los artículos de mayor interés de los países en desarrollo. La gran novedad es que el acceso a los mercados de los países industrializados estará administrado por un ente técnico de la OMC (el Órgano de Supervisión de los Textiles) y por consiguiente se supone que la competitividad internacional tendrá un papel más preponderante en la definición de los ganadores. Hay factores, como el precio, la calidad y la entrega rápida y segura, que deberán influir más en el acceso a los mercados principales.¹⁵

Las reglas de la OMC en esta industria imponen un calendario definitivo para su integración en el comercio internacional y por consiguiente obligan a los países en desarrollo a reaccionar frente a la oportunidad señalada.

b) La situación en el mercado de Estados Unidos

En el caso concreto de Estados Unidos, que es el mercado principal de Costa Rica, conviene explicar algunos de los rasgos especiales que han caracterizado la situación competitiva en este caso. Por un lado, es importante señalar que las empresas estadounidenses de la industria textil eran relativamente menos internacionalizadas que las europeas y sobre todo las japonesas, y que sus tecnologías de proceso eran menos avanzadas. Por otro, el desafío asiático afectó con más fuerza a ese mercado, e incluso las cuotas impuestas contra las importaciones de textiles japonesas provocaron en gran parte la internacionalización de la industria japonesa en Asia y el crecimiento fenomenal de la subcontratación como instrumento para el abastecimiento del mercado estadounidense a través de terceros en Asia.

La reacción norteamericana frente al desafío asiático tomó nuevas formas en términos del proteccionismo. Los aranceles para los textiles en general y las prendas de vestir en particular, con arreglo a la cláusula de la nación más favorecida (14% y 18%, respectivamente), son elevados en el mercado norteamericano, comparados con el promedio ponderado para todas las importaciones (5%). Además, fue más bien por la penetración del mercado norteamericano de los superexportadores asiáticos que el Acuerdo Multifibras se tornó cada vez más restringido. Estas medidas proteccionistas se complementaron con nuevas iniciativas destinadas a apoyar a los productores norteamericanos, como lo dispuesto en la regulación 807 del Arancel de Aduanas de los Estados Unidos y los regímenes especiales.

Lo dispuesto en la regulación 807 (hoy partida arancelaria 98.02.00.80 del sistema armonizado) del Arancel de Aduanas de los Estados Unidos, facilita una mayor competitividad de los productores norteamericanos dentro de su propio mercado¹⁶ y permite el ensamblaje de prendas de vestir en el exterior sobre la base de insumos norteamericanos. Así, los productores de prendas de vestir pueden aprovechar la mano

¹⁵ Eso no significa que el acceso al mercado sea fácil. En aspectos relacionados con la calidad, por ejemplo, consúltese CCI/UNCTAD/GATT (1994).

¹⁶ Los miembros de la Unión Europea tienen arreglos parecidos, llamados operaciones de tráfico de perfeccionamiento pasivo (Barba Navaretti y Perosino, 1995, p. 19)

de obra más barata fuera de Estados Unidos pagando impuestos solo sobre el valor agregado, no sobre los insumos reimportados. Los productores de textiles y telas se benefician de la demanda que resulta de la conveniencia de utilizar insumos norteamericanos. Por ejemplo, dos tercios del valor total de las importaciones norteamericanas con arreglo a esta disposición provinieron de solo tres países latinoamericanos en el año 1993: México (31%), la República Dominicana (26%) y Costa Rica (11%) (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, 1995a, p. 2-22).

Además de las disposiciones de la partida arancelaria 98.02.00.80, existen regímenes especiales, por ejemplo, para México (desde enero de 1989), la Cuenca del Caribe (desde junio de 1986) y los socios del Acuerdo de Cartagena (desde julio de 1992). Estos regímenes proporcionan el beneficio adicional de ofrecer niveles de acceso garantizado para las prendas de vestir, ya que operan prácticamente sin cuotas, siempre y cuando las telas se fabriquen y se corten en Estados Unidos. Cabe señalar que en 1992 surgió una iniciativa en el congreso norteamericano para permitir estos niveles hasta en el caso de que el corte de la tela se hiciera en los países beneficiarios, pero no prosperó.

Finalmente, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica (NAFTA) entre Estados Unidos, Canadá y México tuvo efectos importantes en esta industria, ya que dio a México ciertas ventajas que no tienen otros países. Los beneficios principales son que toda confección de insumos canadienses, estadounidenses o mexicanos tiene acceso al mercado ampliado sin aranceles y sin cuotas. En general, las normas de origen requieren que los insumos regionales se transformen dos y tres veces, aunque hay importantes excepciones (Bannister y Low, 1992, p.14). También existen ventajas (hasta 25 millones de metros cuadrados) con respecto a confecciones hechas por maquiladoras sobre la base de telas de terceros que se cortan en Estados Unidos y con respecto a confecciones de algodón o fibras sintéticas (hasta 45 millones de metros cuadrados) y lana (hasta 1.5 millones de metros cuadrados), aun si se elaboran sobre la base de insumos que no sean norteamericanos (Lande y Crigler, 1993, p. 22). Cabe señalar que en 1995 surgió una iniciativa en el congreso norteamericano para otorgar paridad con el NAFTA a los países de la Cuenca del Caribe, pero no tuvo éxito.

El efecto de la política estadounidense y las nuevas estrategias de las empresas productoras de ese país fue frenar el desafío asiático y mejorar la situación competitiva de algunos países latinoamericanos. De hecho, al llegar 1996 la participación asiática en las importaciones de prendas de vestir del mercado estadounidense bajó a 58.8%, mientras que la de América Latina subió a 28.5% (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, 1997, pp. 6-8). En los gráficos I.7 a) y b) se muestra la situación general de las importaciones de prendas de vestir de punto (Sistema Armonizado 61) y las prendas de vestir que no son de punto (SA 62).

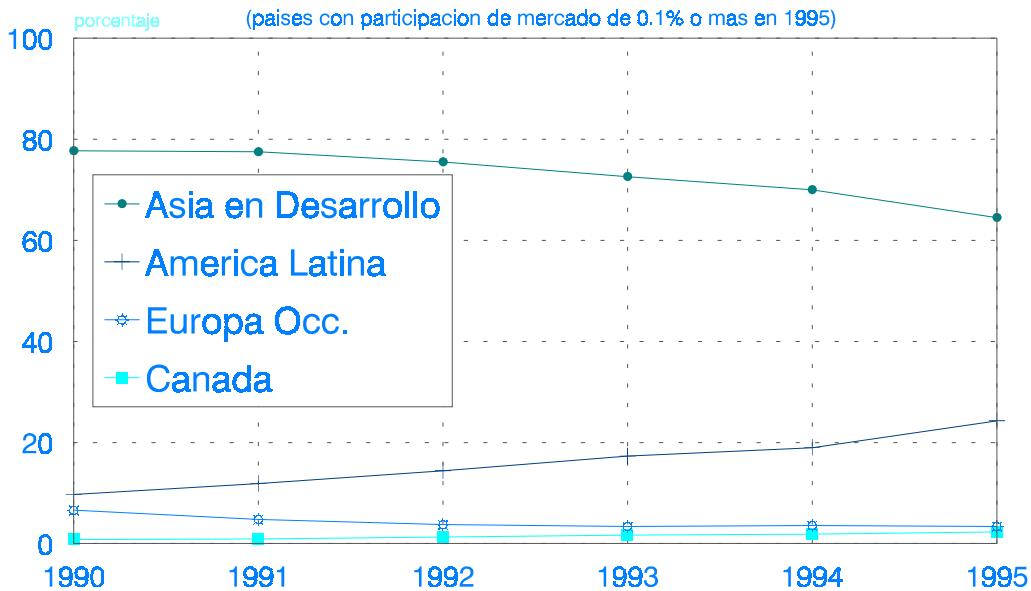
En ambos gráficos se aprecia el mismo fenómeno: la caída de la participación de los países de Asia en desarrollo y el aumento de la de los países de América Latina en las importaciones de prendas de vestir a los Estados Unidos. En los gráficos I.8 a) y b) se indican los países de América Latina que han experimentado aumentos mayores. Así se observa que, con respecto a las prendas de vestir de punto, México ha sido el gran ganador, mientras que Honduras ha logrado sobrepasar a Jamaica y El Salvador a Costa Rica. En el caso de las prendas de vestir que no son de punto, México y la República Dominicana están en un grupo aparte (donde México muestra más dinamismo) y Guatemala y Honduras acaban de superar a Costa Rica. En otras palabras, unos pocos países latinoamericanos se han beneficiado con las nuevas estrategias de las empresas

estadounidenses, que dieron lugar a la reestructuración de la industria de prendas de vestir en Estados Unidos durante los últimos 15 años.

Lo que muestra la experiencia norteamericana en esta industria es que el desafío asiático generó una fuerte reacción del Gobierno de los Estados Unidos para apoyar a sus productores nacionales en sus estrategias de reestructuración (Ahmad, 1989, p. 33). Estos aprovecharon las fuertes devaluaciones de los años ochenta, que redujeron substancialmente el costo de la mano de obra nacional en varios países latinoamericanos, con el propósito de reducir sus costos totales de producción. Muchas empresas norteamericanas establecieron filiales en estos países para mejorar su competitividad en el mercado norteamericano. Otras obtuvieron el mismo resultado a través de licencias o subcontratación con proveedores latinoamericanos.

En cuanto a los países latinoamericanos, unos pocos lograron participar plenamente en el proceso. Uno de los beneficios de integrarse fue aumentar notablemente sus exportaciones, sus ingresos en divisas y sus puestos de trabajo en la industria de las confecciones. Este fenómeno también entrañó costos, como la intensificación de la competencia entre sitios de producción, que proporcionó cierta movilidad a las filiales de las empresas norteamericanas ubicadas en estos países, por un lado, y un fuerte poder de negociación a las compañías norteamericanas, por el otro, ya que podían cambiar sus proveedores nacionales frecuentemente y con facilidad.

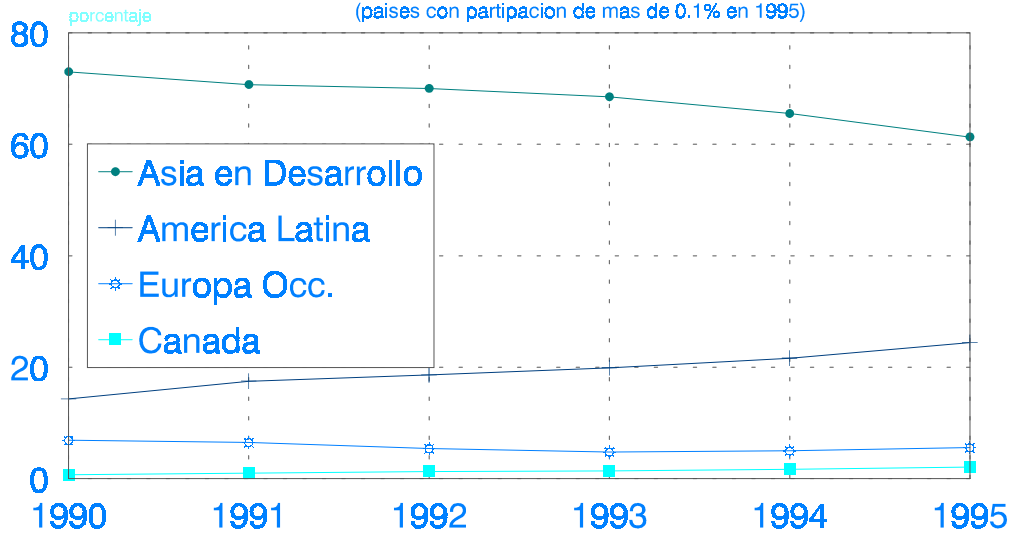
Grafico I.7a. Participación de mercado de ropa de punto en las importaciones de EU (HTS 61), 1990-95



Fuente: basado en el MAGIC de la CEPAL [cr7-US61.prs]

Fuente: Sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

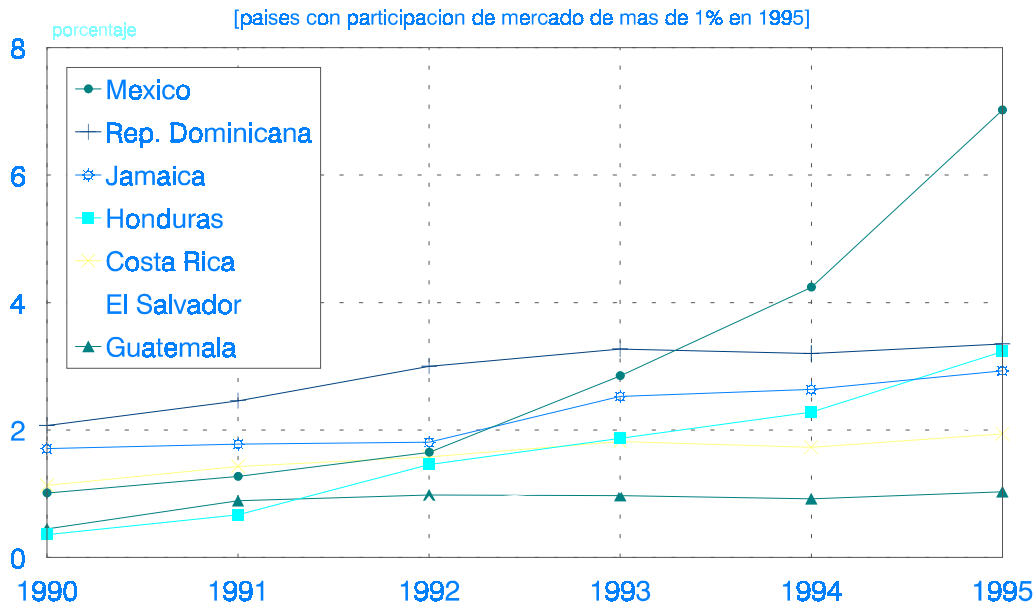
Grafico I.7b. Participacion de mercado de ropa que no es de punto en las importaciones de EU (HTS 62), 1990-95



Fuente: basado en el MAGIC de la CEPAL [cr7-US62.prs]

Fuente: Sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Grafico I.8a. America Latina: Participacion de mercado de la ropa de punto en las importaciones de EU (HTS 61), 1990-95



Fuente: Basado en el MAGIC de la CEPAL [cr8-la61.prs]

Fuente: Sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Más importante aún, las reglas norteamericanas dificultaron enormemente la creación de una industria textil integrada (desde fibras hasta confecciones) en estos países, debido a que las empresas se especializaron en el ensamblaje de productos finales sobre la base de insumos norteamericanos amparados en la partida arancelaria 98.02.00.80. De esta manera, los grandes incrementos de la competitividad internacional no siempre generaron adelantos semejantes en términos del proceso nacional de industrialización y desarrollo (Mortimore, 1995a; Calderón, Mortimore y Peres, 1995; Mortimore, 1995b; y Mortimore, Duthoo y Guerrero, 1995).

3. La situación competitiva de la industria de prendas de vestir de Costa Rica

La industria de prendas de vestir de Costa Rica experimentó un crecimiento extraordinario de sus exportaciones durante el período 1980-1995. Este fenómeno se puede apreciar desde varios ángulos. Utilizando distintas versiones del programa computacional CAN y una versión del programa MAGIC, ambos de la CEPAL, es factible hacer un análisis pormenorizado de la explosión de exportaciones de la industria desde la perspectiva de su participación en distintos mercados (OCDE, Norteamérica, Estados Unidos) y con respecto a la estructura de sus exportaciones, es decir, su contribución a las exportaciones totales del país.

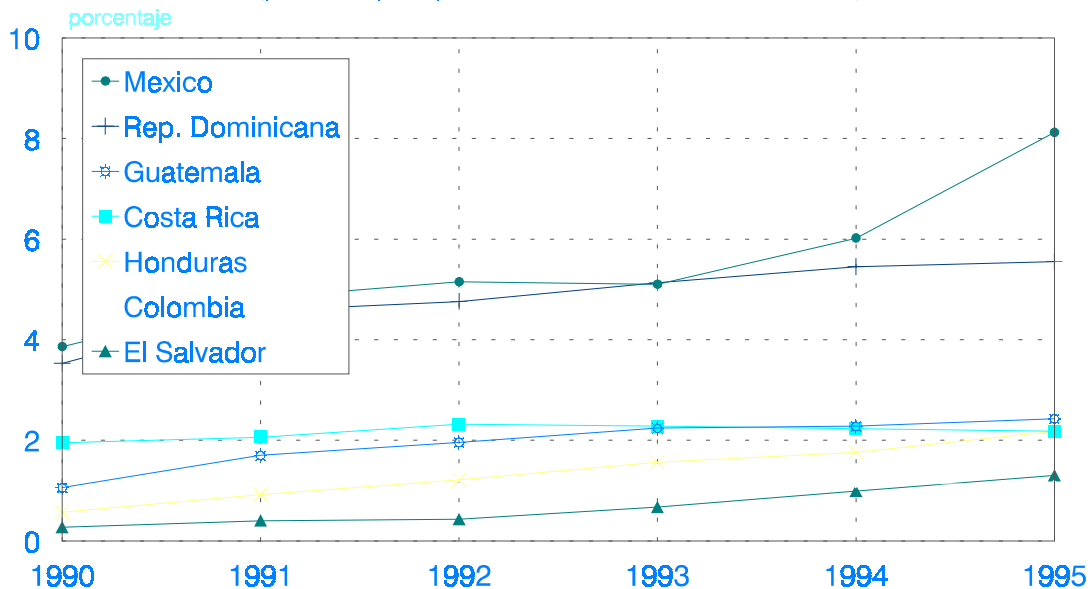
a) *Dimensión*

En el cuadro I.7 se indica la situación competitiva de la industria en términos de su participación en el mercado de la OCDE, medida a dos, tres y cinco dígitos de la Clasificación Uniforme de Comercio Internacional (CUCI), segunda revisión. La participación de la industria de prendas de vestir y sus accesorios, que consta de los siete grupos industriales indicados en el cuadro, creció de 0.13% en 1980 a 0.53% en 1995. Mientras que sólo un grupo: -846- tuvo una participación de mercado notable en 1980 (0.60%), en 1995 la participación de mercado alcanzó mayores niveles en tres grupos 846-ropa interior, de punto o ganchillo (1.31%), 842-ropa exterior para hombres y niños, de tejidos (0.94%), y 844-ropa interior, de tejidos (0.87%). Únicamente en el caso del grupo 843-ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos, hubo un importante retroceso entre 1990 y 1995. En general, el desempeño exportador fue excelente y así también fue su situación competitiva medida en términos de su participación en el mercado de la OCDE.

Dentro de los diez rubros de exportación con mayores niveles de participación en este mercado, se destacan en primer lugar los sostenes, con una participación del orden del 4% en 1994. El crecimiento de este rubro se concentró en el período 1980-1985, a diferencia de los demás; con la excepción de corsés, cinturillas, fajas, ligeros, ligas, etc., las exportaciones de todos los demás productos con mayor participación en el mercado de la OCDE empezaron prácticamente de cero durante el período. La proyección externa y la aceptación internacional de productos como pantalones para hombres y niños de tejidos (CUCI 8423), trajes completos para hombres y niños, de tejidos (8422), ropa interior para hombres y niños (8442), ropa interior de otro tipo de algodón (8462), chaquetas para hombres y niños (8424) y camisas para hombres y niños, de algodón (8441), entre otros, habla bien de la situación competitiva de la industria de confecciones de Costa Rica, a pesar de que la mitad de los diez artículos perdieron participación de mercado en el año 1995.

Grafico I.8b. America Latina: Participacion de mercado de la ropa que no es de punto en las importaciones de EU (HTS 62), 1990-95

(países con participacion de mercado de mas de 1% en 1995)



Fuente: Basado en el MAGIC de la CEPAL [cr8-la62.prs]

Fuente: Sobre la base del programa computacional Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

En el cuadro I.8 figura la participación en el mercado norteamericano (EE.UU. y Canadá) a dos y tres dígitos de la CUCI. Esta información confirma que la participación en el mercado de la industria de confecciones de Costa Rica se va acercando a 2% y que se triplicó entre 1980 y 1995. También indica que en el mercado norteamericano existe el mismo orden, en el sentido de que las industrias de ropa interior, de punto o ganchillo (CUCI 846) y ropa exterior para hombres y niños, de tejidos (842) son las más importantes en términos de su participación en este mercado (4.94% y 3.48%, respectivamente). Tal como en el mercado de la OCDE, la industria de ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos (843) se detuvo a partir del año 1990. Más que nada confirma que el mercado norteamericano es con creces el mercado más importante para las exportaciones de la industria de confecciones de Costa Rica.

La situación competitiva de las exportaciones costarricenses de confecciones, medida por su participación en el mercado estadounidense, figura en el cuadro I.9. En este cuadro se utiliza un programa de computación parecido al CAN pero que funciona sobre la base de la clasificación de comercio internacional conocida como el sistema armonizado (SA). Tiene la ventaja de ofrecer mayor detalle (6 dígitos) y estar más actualizado (1996); sin embargo, contiene datos sólo a partir de 1990.

Cuadro I.7

COSTA RICA: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO DE LA OCDE DE SU INDUSTRIA DE
PRENDAS DE VESTIR, 1980-1995

(En porcentajes)

CUCI	DESCRIPCIÓN	1980	1985	1990	1994	1995
84	Prendas de vestir y sus accesorios	0.13	0.24	0.41	0.58	0.53
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.04	0.32	0.69	1.09	0.94
843	Ropa exterior para mujeres	0.15	0.28	0.30	0.26	0.19
844	Ropa interior, de tejidos	0.01	0.43	0.52	0.79	0.87
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	0.02	0.03	0.16	0.25	0.24
846	Ropa interior de punto y ganchillo	0.60	0.62	1.08	1.44	1.31
847	Accesorios de vestir de tejidos	-	0.05	0.10	0.33	0.36
848	Prendas y accesorios de vestir, no de tejidos	-	0.01	0.07	0.08	0.05
	Los diez principales (4 dígitos de la CUCI) *	0.19	0.42	0.76	1.17	1.17
8465	Sostenes	2.99	4.04	3.85	3.77	3.46
8423	Pantalones y prendas análogas para hombres y niños, de tejidos	0.08	0.56	1.09	1.85	1.73
8442	Ropa interior para hombres y niños, de tejidos	-	0.03	0.73	1.47	2.18
8462	Ropa interior de algodón, de punto y ganchillo, no elástica	0.07	0.20	0.74	1.29	1.34
8422	Trajes enteros para hombres y niños, de tejidos	-	-	0.69	1.04	0.86
8424	Americanas, chaquetas ligeras, etc., para hombres y niños, de tejidos	-	0.12	0.71	0.86	0.77
8441	Camisas para hombres y niños, de tejidos	0.01	0.43	0.53	0.78	0.80
8459	Otras prendas externas y accesorios de vestir, de punto y ganchillo	0.08	0.10	0.25	0.48	0.52
8471	Accesorios de vestir, de tejidos	-	0.01	0.13	0.46	0.46
8484	Sombreros y demás tocados	-	0.10	0.56	0.40	0.27

Fuente: Sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión PLUS de la CEPAL.

* (Ordenado por los valores del año 1994.)

Cuadro I.8

COSTA RICA: PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO NORTEAMERICANO (ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ) DE SU INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR, 1980-1995
(En porcentajes)

CUCI	DESCRIPCIÓN	1980	1985	1990	1994	1995
84	Prendas de vestir y sus accesorios	0.50	0.61	1.36	1.75	1.76
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.20	1.02	2.69	3.75	3.48
843	Ropa exterior para mujeres	0.52	0.63	0.95	0.72	0.59
844	Ropa interior, de tejidos	0.03	0.85	1.47	1.94	2.32
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	0.10	0.10	0.49	0.79	0.81
846	Ropa interior de punto y ganchillo	1.82	1.35	4.80	5.44	4.94
847	Accesorios de vestir de tejidos	-	0.02	0.44	1.52	1.97
848	Prendas y accesorios de vestir, no de tejidos	-	0.03	0.21	0.19	0.14

Fuente: Sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión PLUS de la CEPAL.

Los datos de dicho cuadro confirman que la industria de confecciones de Costa Rica goza de una participación en el mercado de Estados Unidos del orden del 2% y que ha crecido mucho entre 1990 y 1992, para luego estabilizarse a este nivel e incluso caer a partir de 1996. Mientras que las confecciones que no son de punto (SA62) han tenido una participación mayor, las de punto (SA 61) se han mostrado mas dinámicas durante 1990-1996.

Con respecto a los 25 productos más importantes, tuvieron una participación conjunta en el mercado de Estados Unidos de 7% en 1996, muy superior a su participación en 1990. Entre los productos que cuentan con una participación de más de 10% en 1994, año base de este cuadro, se incluyen combinaciones y enaguas de fibras sintéticas (SA 610811), bragas de fibras sintéticas (610822) y de algodón (610821), calzoncillos de algodón (620711), suéteres, etc. de fibras sintéticas (611130), chaquetas para hombres de fibras sintéticas (620333), sostenes (621210) y pantalones de algodón (610342). Con la excepción de sostenes y pantalones de algodón, todos estos productos mostraron un crecimiento significativo durante 1990-1994. En 1995-1996, tres rubros cayeron por debajo de 10% (610324, 620711 y 621210), pero fueron reemplazados por otros dos rubros (medias de mujer-611592 y corsés-621230). Otros productos que demostraron ser muy dinámicos durante 1996 son enaguas (610811) y sostenes, fajas, corsés (621230). Entre los productos que perdieron dinamismo en 1995-1996 cabe señalar bragas (610821 y 610822), calzoncillos de algodón (620711), abrigos y chaquetones para hombres de algodón (620113), ceñidores (621290) y pantalones de fibras sintéticas (610343) y chaquetas (620331 y 620339).

En relación con **la contribución** de las exportaciones de la industria de prendas de vestir en las exportaciones totales de Costa Rica a los tres mercados -OCDE, Norteamérica y Estados Unidos, se puede apreciar que la explosión de estas exportaciones provocó un cambio muy fuerte en la estructura de las exportaciones costarricenses durante 1980-1994.

En el caso de las exportaciones a **la OCDE**, en el cuadro I.10 se observa que la contribución de las prendas de vestir saltó de 4.7% a 24.5% de las exportaciones totales durante 1980-1995. Las de ropa exterior para hombres y niños, de tejidos (CUCI 842) sobrepasaron las de ropa interior, de punto o ganchillo (846) en 1994, ambas con aproximadamente 8% de las exportaciones totales. En este contexto, tres grupos industriales de esta industria registraron contribuciones cercanas a 2% u 3%: ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos (CUCI 843), ropa exterior y accesorios (845) y ropa interior, de tejidos (844).

Con respecto a los diez productos de prendas de vestir que pesan más en las exportaciones del país a la OCDE, estos registraron 21.3% del total en 1994, hecho que demuestra la concentración de las exportaciones de prendas de vestir en relativamente pocos productos dinámicos. Con la excepción de las exportaciones de sostenes (CUCI 8465), prácticamente todos los otros productos dinámicos aparecieron como exportaciones significativas en el período 1985-1994. El crecimiento acelerado de rubros como pantalones para hombres y niños de tejidos (CUCI 8423), ropa interior de otro tipo, de punto o ganchillo (8462), camisas para hombres y niños, de tejidos (8441), otra ropa exterior para mujeres y niñas (8439), ropa exterior de otro tipo y accesorios de vestir (8459) y jerseys de punto o ganchillo (8451) está destacado en el cuadro. De esta manera, es muy fácil identificar las puntas de lanza de la industria de prendas de vestir hasta entonces. Durante el año 1995 varios de estos artículos sufrieron retrocesos graves (por ejemplo, 8451) o leves (por ejemplo, 8423, 8465, 8439, 8424 y 8422).

La contribución de las exportaciones de prendas de vestir al mercado norteamericano (Estados Unidos y Canadá) está reflejada en el cuadro I.11. Se trata de un caso similar al del mercado de la OCDE, pero con otra dimensión. Se aprecia que la industria de prendas de vestir saltó de menos de 9% en 1980 a casi 38% de las exportaciones totales a este mercado en 1995. En este año las exportaciones de ropa exterior para hombres y niños, de tejidos (CUCI 842) sobrepasaron levemente a las de ropa interior, de punto y ganchillo (846), cada cual con aproximadamente 12% de las exportaciones totales a Norteamérica.

Durante este período, un grupo industrial (846) consolidó sus exportaciones al mercado norteamericano (doblando su participación en el total de exportaciones de 5.2% a 12.6%). Otros tres grupos (842, 845 y 844) comenzaron a exportar y ya en 1995 representaban una proporción significativa de las exportaciones de Costa Rica (con 11.6%, 4.0% y 4.6%, respectivamente).

En el cuadro I.12 se puede apreciar la estructura de las exportaciones costarricenses de prendas de vestir **al mercado estadounidense** durante 1990-1996. Más del 41% de las exportaciones de Costa Rica a los Estados Unidos son prendas de vestir, sobre todo de las que no son de punto, que corresponden a la Sección 62 del sistema armonizado (22% en el año 1996). Estas exportaciones crecieron notablemente entre 1990-1992 para luego quedar más bien estancadas y caer en 1996. En realidad fueron los artículos de prendas de vestir de punto y ganchillo los que experimentaron un mayor avance relativo.

Cuadro I.9
Costa Rica: participación de su industria de prendas de vestir en el mercado de Estados Unidos, 1990-1996
(En porcentajes)

S.A.	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Prendas de vestir (2 dígitos, 61 y 62)	1.64	1.82	2.05	2.12	2.05	2.09	1.85
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	1.13	1.43	1.58	1.82	1.73	1.94	1.80
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	1.95	2.06	2.32	2.28	2.23	2.18	1.88
	Los 25 más importantes (6 dígitos)	3.98	5.14	6.12	6.89	6.56	7.7	7.0
610811	Combinaciones y enaguas de fibras sintéticas o artificiales	0	0	0	5.16	26.15	32.26	38.40
610822	Bragas de fibras sintéticas o artificiales	14.33	22.82	21.43	26.1	21.08	19.47	17.47
610821	Bragas de algodón	15.32	19.41	21	23.13	19.7	16.81	12.92
620711	Calzoncillos de algodón	2.76	0.29	1.17	9.09	16.97	19.25	8.09
611130	Suéteres, jerseys, pullovers, cardigans, chalecos, etc. de punto, de fibras sintéticas	2.48	5.21	10.22	13.78	15.33	16.81	15.13
620333	Chaquetas (sacos) para hombres o niños, no de punto, de fibras sintéticas	11.43	10.15	7.4	12.03	13.33	8.82	10.03
621210	Sostenes	16.4	14.29	15.41	12.77	10.62	9.75	7.79
610342	Pantalones, pantalones con peto y cortos, de algodón	10.68	11.9	13.86	12.81	10.27	2.74	2.11
611592	Medias de mujer de algodón	0.16	1.43	0.93	3.35	9.56	12.97	13.49
621290	Sostenes, fajas, de las demás materias textiles	6.52	3.9	8.32	9.46	9.42	8.48	5.33
621510	Corbatas y lazos similares, de seda o de desperdicios de seda	1.28	3.41	4.35	5.25	8.49	6.44	7.01
610711	Calzoncillos para hombres o niños de algodón	0.03	2.53	7.18	6.78	7.96	6.19	3.19
620113	Abrigos, chaquetones, capas y artículos, para hombres o niños, de fibras sintéticas	1.27	4.42	5.66	8.52	7.1	4.76	1.27
620342	Pantalones, pantalones con peto y cortos, de algodón	4.77	5.64	6.59	7.41	7.06	5.81	5.09
621230	Sostenes, fajas, corsés y artículos similares y sus partes, incluso de punto	0.44	9.18	11.47	18.1	7.01	17.18	19.06

(Continuación Cuadro I.9)

(Conclusión Cuadro I.9)

S.A.	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
621040	Las demás prendas de vestir para hombres o niños, productos de 56.02, 56.03, etc.	0.67	1.48	2.06	4.57	5.84	5.42	1.24
610722	Camisones y pijamas de fibras sintéticas o artificiales	0	0.35	1.36	6.15	5.32	5.1	9.09
620312	Trajes o ternos de fibras sintéticas o artificiales	3.2	6.4	2.42	2.87	5.02	3.34	5.68
620343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas	2.68	2.95	4.75	5.03	4.18	4.61	3.95
620331	Chaquetas de lana o de pelo fino	6.92	5.63	5.33	5.31	3.97	3.79	2.10
620112	Abrigos, impermeables, chaquetones, capas, de algodón	1.7	4.06	2.45	3.71	3.71	6.15	4.34
621220	Fajas-sostén	3.42	2.64	6.3	4.32	3.51	6.56	5.82
610343	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos de fibras sintéticas	0.23	0.72	0.21	0.42	3.48	6.62	1.42
620311	Trajes o ternos de lana o de pelo fino	3.65	3.56	4.08	4.29	3.31	2.89	2.04
620339	Chaquetas de las demás materias textiles	3.32	5.45	4.77	2.61	3.06	1.83	1.47

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento internacional (MAGIC) de la CEPAL.

* Ordenados por los valores de participación de mercado de 1994.

Cuadro I.10

COSTA RICA: CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR
A LA OCDE, 1980-1996
(En porcentajes)

CUCI	DESCRIPCIÓN	1980	1985	1990	1994	1995
84	Prendas de vestir y sus accesorios	4.7	10.7	20.9	25.5	24.5
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.3	2.3	6.1	8.3	7.5
843	Ropa exterior para mujeres	1.4	3.4	4.3	3.1	2.3
844	Ropa interior, de tejidos	...	1.3	1.8	2.7	2.9
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	0.2	0.4	2.0	2.7	2.6
846	Ropa interior de punto y ganchillo	2.8	3.2	6.3	8.0	8.3
847	Accesorios de vestir de tejidos	-	0.1	0.2	0.6	0.7
848	Prendas y accesorios de vestir, no de tejidos	-	0.01	0.4	0.3	0.2
	Los 10 más importantes (5 dígitos)	3.0	3.3	16.7	21.3	20.8
8423	Pantalones y prendas análogas para hombres	0.3	-	4.4	6.1	5.8
8462	Ropa interior de otro tipo, de punto y ganchillo, de algodón	0.2	0.1	2.6	4.7	4.7
8465	Sostenes	2.0	2.3	2.9	3.2	3.1
8441	Camisas para hombres de tejidos, de algodón	...	0.9	1.6	2.2	2.2
8459	Ropa exterior de otro tipo y accesorios de vestir	-0.1	-	1.0	1.8	1.8
8439	Ropa exterior de otro tipo para mujeres, niñas y bebés, de tejidos	-	-	2.6	1.7	1.6
8451	Jerseys, suéteres, monos, conjuntos, etc. de punto y ganchillo	-	-	0.8	0.8	-
8424	Americanas, chaquetas ligeras, etc. para hombres	-	-	0.7	0.7	0.6
8442	Ropa interior (exc. camisetas) para hombres	-	-	0.2	0.5	0.6
8422	Trajes enteros para hombres, de tejidos	-	-	0.6	0.5	0.4

Fuente: Sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión PLUS de la CEPAL.

Cuadro I.11

COSTA RICA: CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR AL MERCADO NORTEAMERICANO (ESTADOS UNIDOS Y CANADÁ), 1980-1995

(En porcentajes)

CUCI	DESCRIPCIÓN	1980	1985	1990	1994	1995
84	Prendas de vestir y sus accesorios	8.6	16.8	33.2	38.2	37.7
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.5	3.7	9.7	12.4	11.6
843	Ropa exterior para mujeres	2.6	5.4	6.8	4.6	3.5
844	Ropa interior, de tejidos	0.1	2.0	2.9	4.0	4.6
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto y ganchillo	0.3	0.6	3.1	4.0	4.0
846	Ropa interior de punto y ganchillo	5.2	5.0	9.9	11.9	12.6
847	Accesorios de vestir de tejidos	-	...	0.3	0.8	1.1
848	Prendas y accesorios de vestir, no de tejidos	-	0.1	0.6	0.4	0.3

Fuente: Sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN), versión PLUS de la CEPAL.

Nuevamente se trata de exportaciones muy concentradas. Los 25 productos principales aportaron 31% del total de las exportaciones al mercado de los Estados Unidos en 1996 (de un total de 36%). Los pantalones de algodón para hombre (SA 620342) fueron el producto sobradamente más importante, con más del 7% del total de exportaciones. Otros productos que registraron más de 2% de las exportaciones totales al mencionado mercado en 1994 fueron: sostenes (621210), bragas de algodón (610821), camisas de algodón para hombres (620520) y bragas de fibras sintéticas (610822). Los productos que mostraron dinamismo en 1995-1996 fueron: medias de mujer (611592), ropa y accesorios de bebé (611120), camisetas de punto de algodón (610910) y camisas de algodón para hombres (610510). Los que más perdieron dinamismo en el mismo período fueron: pantalones de algodón para mujeres (620462), chaquetas de fibras sintéticas para hombres (620333), pantalones de punto de algodón para hombres (610342), sostenes (621200), bragas (610821), etc.

Antes de analizar e interpretar las razones del éxito exportador costarricense en la industria de prendas de vestir, vale la pena considerar más a fondo la situación competitiva de las diez exportaciones principales de confecciones de Costa Rica en el importante mercado estadounidense. Para este propósito se confeccionó un cuadro estadístico para cada producto, sobre la base de información del período 1990-1996 (véanse los cuadros I.13 a I.22).

Los cuadros muestran claramente que algunos países de Asia en desarrollo y la Cuenca del Caribe dominan las importaciones de estos rubros dentro del mercado estadounidense. Incluso entre 1990 y 1995 la proporción que corresponde a estos países subió de 80.46% a 85.33%. No obstante, la distribución entre estos dos grupos de países cambió notablemente en el sentido de que los países de Asia en desarrollo perdieron en promedio 14.03 puntos porcentuales, mientras que los países de la Cuenca del Caribe ganaron en promedio 18.9 puntos, y la participación relativa de los diez

principales productos de estos últimos países llegó a 46% en 1995. Los países asiáticos perdieron mercado en los diez productos, mientras que los países de la Cuenca del Caribe ganaron mercado en todos ellos.

En otras palabras, con respecto a las exportaciones principales de prendas de vestir de Costa Rica al mercado estadounidense, el entorno de la situación competitiva se relacionaba con el reemplazo de proveedores asiáticos por proveedores de la Cuenca del Caribe. Además, se registró una tendencia a la baja por parte de los tigres asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, provincia china de Taiwán y Singapur) y China y su reemplazo parcial por otros países de esa región.

b) Su significado

La situación competitiva de la industria de prendas de vestir de Costa Rica obedece a muchos factores. El propósito de esta sección es tratar de definir estos factores para comprender mejor su sentido y la naturaleza de los desafíos que enfrenta actualmente.

Como se señaló anteriormente, la situación del **mercado internacional** de la industria de textiles y confecciones ha tenido un papel importante en el surgimiento de Costa Rica como abastecedor del mercado estadounidense de confecciones, dado que el desafío asiático en el mercado norteamericano provocó una reestructuración de la industria en Estados Unidos.

Para enfrentar este desafío, muchas de las empresas norteamericanas que dominaban el mercado nacional adoptaron nuevas **estrategias corporativas**. Para adquirir más competitividad en su propio mercado, trasladaron algunas de sus actividades manufactureras a lugares ubicados fuera de Estados Unidos (ensamble de prendas de vestir caracterizadas por procesos productivos estándares, que requerían poca calificación y pocos cambios de estilo y cuyos niveles de demanda eran relativamente predecibles), donde encontraron mano de obra mucho más barata y preferencias para comerciar con Estados Unidos. Precisamente durante los años ochenta y debido a las fuertes devaluaciones derivadas de la crisis de la deuda externa, América Latina se tornaba muy conveniente para estos propósitos. En este sentido, se combinaron factores de mercado internacional con las nuevas estrategias corporativas para mejorar el atractivo de muchos países latinoamericanos como posibles centros de ensamble de prendas de vestir para el mercado de Estados Unidos.

Sobre todo fueron los países de la Cuenca del Caribe los que ganaron mercado respecto de los asiáticos. Mientras que México y la República Dominicana lideraron esta iniciativa, Costa Rica desempeñó un papel importante. Con respecto a estas diez exportaciones, mejoró su participación promedio en el mercado estadounidense de 6.4% a 9.76% entre 1990 y 1995. Costa Rica gozó de una participación de mercado mayor de 10% en los casos de bragas para mujeres o niñas, de fibras sintéticas (SA 610822) y de algodón (610821), calzoncillos para hombres o niños, de algodón (620711) y prendas de vestir para bebés, de fibras sintéticas (611130), cuatro rubros que fueron de los más importantes, en que los países de la Cuenca del Caribe quitaron mercado a los asiáticos.

Sin embargo, se puede apreciar que recientemente empezó una especie de reordenamiento dentro de los países de la Cuenca del Caribe, ya que otros países de América Central (Honduras, El Salvador y Guatemala) se han convertido en competidores fuertes o potencialmente fuertes de Costa Rica, como indican los datos correspondientes al año 1996.

Cuadro I.12
 COSTA RICA: CONTRIBUCIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE PRENDAS DE VESTIR AL MERCADO DE
 ESTADOS UNIDOS, 1990-1996
 (En porcentajes)

S.A.	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	Prendas de vestir (2 dígitos, 61 y 62)	37.5	37.6	41.1	41.9	41.3	40.9	35.5
61	Prendas y complementos de vestir, de punto	9.6	10.9	11.6	12.5	12.8	14.6	13.7
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto	27.8	26.6	29.5	29.3	28.6	26.3	21.8
	Los 25 más importantes (6 dígitos)	29.5	30.3	34.8	36.7	37	35.9	30.8
620342	Pantalones para hombres o niños, con petos y cortos, de algodón	6.3	7	8.2	9.2	9.2	8.3	7.4
621210	Sostenes	5.3	5	5.6	4.8	4.4	4.5	3.1
610821	Bragas de algodón	1.7	2.6	3	3.7	3.6	3.4	2.7
620520	Camisas para hombres o niños, de algodón	2.3	2.3	2.7	3.2	3.4	3.5	2.2
620462	Pantalones para mujeres o niñas, con petos cortos, de algodón	3	2	3.3	2.7	2.8	1.5	2.0
610822	Bragas de fibras sintéticas o artificiales	1.4	2.1	1.7	2.4	2.4	2.5	2.0
611130	Suéteres, jerseys, pullovers, cardigans, etc. de punto, de fibras sintéticas	0.4	0.6	0.9	1.2	1.3	1.4	1.3
611020	Suéteres, jerseys, pullovers, cardigans, etc. de punto, de algodón	1.2	1.5	1.6	1.3	1.3	1	1.2
620343	Pantalones para hombres o niños, con petos y cortos, de fibras sintéticas	1.3	1.2	1.5	1.3	1.2	1.3	1.2
620711	Calzoncillos para hombres o niños, de algodón	0.1	0	0	0.3	0.8	1.2	0.6
620333	Chaquetas para hombres y niños, no de punto, de fibras sintéticas	0.6	0.5	0.4	0.6	0.8	0.4	0.5
621510	Corbatas y lazos similares, de seda	0.1	0.4	0.4	0.5	0.7	0.5	0.6

(Continuación Cuadro I.12)

(Conclusión Cuadro I.12)

S.A.	Descripción	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
610711	Calzoncillos para hombres o niños, de punto, de algodón	0	0.1	0.5	0.5	0.7	0.8	0.5
620311	Trajes o ternos de lana o de pelo fino	0.8	0.7	0.9	0.8	0.7	0.6	0.5
610342	Pantalones para hombres, con peto y cortos, de punto, de algodón	0.4	0.6	0.9	0.8	0.5	0.2	0.1
621040	Las demás prendas de vestir para hombres, de 56.02, 56.03, etc.	0.1	0.1	0.1	0.3	0.4	0.3	0.1
620331	Chaquetas para hombres o niños de lana o de pelo fino	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4	0.2
620640	Camisas, blusas, para mujeres o niñas, de lana o de pelo fino	0.6	0.6	0.7	0.5	0.3	0.2	0.3
620530	Camisas para hombres o niños de fibras sintéticas o artificiales	0.5	0.5	0.4	0.4	0.3	0.4	0.3
611592	Medias de mujer con título de hilado, de algodón	0	0	0	0.1	0.3	0.6	0.7
611120	Prendas y complementos de vestir, de punto, para bebés, de algodón	0	0.1	0.1	0.2	0.3	0.5	0.6
610510	Camisas para hombres o niños, de punto, de algodón	0.7	0.5	0.3	0.3	0.3	0.8	1.5
620463	Pantalones para mujeres o niñas, con petos o cortos, de fibras sintéticas	0.2	0.3	0.4	0.5	0.3	0.2	0.3
610910	Camisas de punto, de algodón	1.6	0.9	0.5	0.5	0.3	1.2	0.8
610462	Pantalones, pantalones con peto y pantalones cortos, de algodón	0.4	0.3	0.3	0.2	0.3	0.2	0.1

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

* Ordenados por los valores de participación de mercado de 1994.

Cuadro I.13

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
PANTALONES PARA HOMBRES Y NIÑOS, DE ALGODÓN (SA 620342),
1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	53.88	42.06	33.51	31.24	30.32
Hong Kong	16.12	12.51	10.79	8.97	8.29
China	10.82	8.87	5.32	5.23	4.18
Filipinas	6.97	2.85	3.29	2.85	3.18
Bangladesh	2.38	2.88	3.15	3.49	3.63
Indonesia	4.06	3.52	2.14	2.84	3.89
Sri Lanka	2.76	1.72	2.03	1.65	2.06
Provincia china de Taiwán	4.02	2.98	1.98	1.61	1.61
Macao	1.87	1.74	1.37	1.03	0.91
Singapur	2.86	2.57	1.27	1.06	0.58
Tailandia	0.98	1.29	1.10	1.28	1.15
Malasia	1.04	1.13	1.07	1.23	0.84
B. Cuenca del Caribe y México	29.20	40.99	50.18	52.65	52.65
México	8.37	12.62	17.29	22.43	26.09
República Dominicana	12.06	13.65	16.72	14.84	11.21
Costa Rica	4.77	6.59	7.06	5.81	5.09
Honduras	1.64	4.37	4.17	4.23	4.21
Guatemala	1.70	2.49	3.50	3.83	4.06
Colombia	0.66	1.27	1.44	1.51	1.99

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.14

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
SOSTENES (SA 621210), 1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	32.16	34.34	31.41	27.68	29.62
Filipinas	17.99	16.63	10.59	8.29	8.26
China	5.40	5.91	7.11	5.31	6.76
Tailandia	1.33	2.19	4.09	3.20	3.23
Hong Kong	2.75	3.91	3.80	3.33	2.46
Indonesia	2.81	3.47	2.77	3.11	2.89
Sri Lanka	0.61	1.05	1.94	2.63	4.12
Macao	1.27	1.18	1.11	1.81	1.90
B. Cuenca del Caribe y México	56.12	57.58	61.37	64.31	60.70
República Dominicana	17.98	16.46	19.45	19.93	16.96
México	13.54	16.63	18.54	20.11	22.43
Costa Rica	16.40	15.41	10.62	9.75	7.79
Honduras	4.08	4.11	7.60	9.20	8.42
Jamaica	3.82	3.16	2.89	2.06	1.58
Colombia	0.27	1.37	1.28	1.35	0.64
El Salvador	0.03	0.44	0.99	1.91	2.88

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.15

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
BRAGAS PARA MUJERES O NIÑAS, DE ALGODÓN (SA 610821),
1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	37.08	31.79	30.4	25.05	21.75
Hong Kong	28.14	18.28	15.18	8.52	9.62
Bangladesh	5.12	9.14	9.62	9.46	7.21
Tailandia	0.80	1.67	1.60	1.09	0.93
Sri Lanka	2.73	1.89	1.51	1.13	1.14
Bahrein	0.01	0.45	1.35	1.61	1.30
Macao	0.28	0.36	1.14	3.24	1.55
B. Cuenca del Caribe y México	44.27	55.3	54.72	55.91	55.69
Costa Rica	15.32	21.00	19.70	16.81	12.92
República Dominicana	16.28	10.30	9.20	7.32	8,34
Jamaica	7.55	11.99	9.01	9.34	7.81
Honduras	0.79	1.88	5.59	8.87	9.32
El Salvador	0.00	1.85	4.92	4.81	8.40
México	3.08	7.33	4.91	7.08	5.74
Colombia	1.25	0.95	1.39	1.68	3.16

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.16

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
CAMISAS PARA HOMBRES O NIÑOS, DE ALGODÓN (SA 620520),
1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	76.47	72.67	62.59	58.40	61.00
Hong Kong	22.07	17.43	14.24	12.56	13.64
Bangladesh	4.84	7.11	6.73	6.16	7.58
India	6.80	6.04	6.31	7.12	7.66
Malasia	5.89	7.04	6.22	6.02	5.88
Provincia china de Taiwán	8.05	7.22	5.95	4.36	5.23
Indonesia	2.94	3.99	4.72	5.05	5.90
Filipinas	3.52	3.97	3.86	3.03	2.81
Singapur	6.79	5.03	3.75	2.77	1.43
China	6.57	4.50	3.32	2.80	3.00
Sri Lanka	3.48	4.20	2.57	3.42	3.17
Corea del Sur	3.33	3.32	2.05	2.37	2.14
Macao	1.57	1.64	1.48	1.57	1.31
Pakistán	0.62	1.18	1.39	1.17	1.25
B. Cuenca del Caribe y México	10.72	14.15	17.53	20.21	19.28
Guatemala	1.81	3.65	4.12	4.58	3.85
Honduras	1.72	2.97	3.95	4.60	4.48
Costa Rica	2.25	2.37	2.63	2.71	2.06
El Salvador	0.17	0.07	2.24	3.25	3.28
República Dominicana	2.76	2.81	1.77	1.93	1.97
Jamaica	0.94	1.20	1.65	1.50	1.33
México	1.07	1.08	1.17	1.64	2.31

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.17

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
PANTALONES PARA MUJERES O NIÑAS DE ALGODÓN (SA 620462),
1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	54.9	53.76	45.26	44.94	45.32
Hong Kong	26.62	24.73	19.92	20.18	19.50
China	6.33	7.64	5.63	5.92	7.38
Filipinas	3.70	3.39	4.04	4.00	2.93
Sri Lanka	1.98	1.72	2.84	3.01	2.93
Bangladesh	2.68	2.88	2.79	2.47	2.57
Indonesia	2.28	2.29	2.48	2.40	3.64
Provincia china de Taiwán	5.70	4.63	2.18	2.02	1.82
Singapur	2.75	2.56	1.95	1.33	0.68
Tailandia	0.72	1.49	1.07	1.59	1.55
Macao	1.21	1.09	1.32	1.09	1.57
Omán	0.93	1.34	1.04	0.98	0.75
B. Cuenca del Caribe y México	17.51	25.51	33.38	37.08	38.32
México	6.36	9.51	12.88	18.69	22.06
República Dominicana	3.14	5.27	6.43	5.47	5.63
Guatemala	2.72	3.05	4.13	3.19	3.64
Colombia	2.29	3.47	3.22	1.68	1.47
Costa Rica	2.34	2.73	2.65	1.58	1.95
Honduras	0.23	0.72	2.28	2.36	2.63
El Salvador	0.43	0.76	1.79	1.75	0.96

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.18

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
BRAGAS PARA MUJERES O NIÑAS, DE FIBRAS SINTET. O
ARTIFIC. (SA 610822), 1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	32.57	22.22	16.70	18.39	16.25
China	5.18	2.53	5.54	6.80	5.17
Hong Kong	19.09	9.10	4.77	3.76	3.03
Filipinas	6.23	6.68	3.05	2.98	2.28
Provincia china de Taiwán	2.02	2.71	1.17	0.83	0.61
Bangladesh	0.00	1.13	1.09	0.58	0.44
Sri Lanka	0.05	0.07	1.08	3.44	4.72
B. Cuenca del Caribe y México	52.91	64.95	77.98	75.88	74.02
Costa Rica	14.33	21.43	21.08	19.47	17.47
México	17.62	16.39	20.60	19.11	26.24
República Dominicana	14.20	14.35	16.20	14.12	11.87
Colombia	1.44	2.79	7.09	7.50	3.49
Honduras	1.16	4.45	6.72	6.48	10.82
El Salvador	3.15	1.94	4.15	7.34	2.51
Jamaica	0.75	2.73	1.16	0.83	0.40
Panamá	0.26	0.87	0.98	1.03	1.22

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.19

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
PRENDAS DE VESTIR DE PUNTO PARA BEBES, DE FIBRAS
SINTÉTICAS (SA 611130), 1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asiáticos	68.05	58.83	50.03	43.15	59.50
Provincia china de Taiwán	26.97	28.90	24.90	22.58	19.69
Filipinas	32.28	22.19	19.42	14.57	13.36
Tailandia	0.75	1.43	2.54	2.72	2.31
Corea del Sur	5.76	3.52	1.90	1.72	1.71
Malasia	2.29	2.79	1.27	1.56	1.64
B. Cuenca del Caribe y México	13.47	28.13	43.44	45.43	46.37
Costa Rica	2.48	10.22	15.33	16.81	15.13
República Dominicana	4.95	8.75	10.46	9.57	10.45
México	2.48	5.55	8.78	6.87	5.97
Guatemala	0.08	0.75	3.61	4.90	8.76
Colombia	0.31	0.77	2.72	3.65	3.42
Jamaica	3.17	2.00	1.49	1.58	0.71
El Salvador	0.00	0.09	1.05	2.05	1.93

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.20

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
SUÉTERES, CHALECOS, ETC., DE PUNTO, DE ALGODÓN (SA 611020),
1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	68.19	61.96	58.62	55.95	54.16
Hong Kong	18.34	16.81	14.03	12.51	11.27
China	8.87	5.78	6.19	5.22	6.05
Macao	5.90	4.69	4.66	3.87	3.77
Pakistán	3.66	5.39	4.55	4.91	4.19
India	1.09	2.46	4.23	4.47	4.00
Tailandia	4.40	4.97	3.59	3.53	2.93
Filipinas	3.67	3.29	3.55	4.02	3.90
Corea del Sur	6.06	4.14	3.47	3.86	3.57
Indonesia	2.98	3.65	3.38	3.05	3.70
Malasia	3.03	2.56	3.38	2.72	2.97
Provincia china de Taiwán	5.33	3.67	2.80	3.07	3.04
Singapur	2.38	2.45	2.50	2.29	2.34
Sri Lanka	2.48	2.10	2.29	2.43	2.43
B. Cuenca del Caribe y México	4.23	9.54	13.29	16.59	17.78
Honduras	0.1	2.19	4.12	5.20	6.143
República Dominicana	2.05	2.27	2.14	2.04	1.86
México	0.36	0.44	2.07	4.55	4.77
El Salvador	0.18	1.10	1.95	2.64	2.60
Guatemala	0.63	2.18	1.91	1.33	1.42
Costa Rica	0.91	1.36	1.10	0.83	0.99

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.21

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
PANTALONES PARA HOMBRES O NIÑOS, DE FIBRAS
SINTÉTICAS (SA 620343), 1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	70.76	57.90	54.96	53.86	52.54
China	13.71	12.20	15.41	17.11	15.46
Provincia china de Taiwán	21.85	13.88	9.95	7.63	8.37
Indonesia	4.16	6.16	8.11	7.51	5.59
Bangladesh	4.68	4.69	4.48	5.93	5.72
Tailandia	2.17	2.30	3.59	3.32	4.65
Hong Kong	5.38	3.81	3.48	3.02	2.82
Corea del Sur	7.93	4.61	3.01	2.69	2.32
Sri Lanka	3.94	4.24	2.89	1.96	2.94
Malasia	2.56	3.31	2.45	2.59	2.85
Filipinas	4.38	2.70	1.59	2.10	1.82
B. Cuenca del Caribe y México	17.93	33.36	39.09	38.57	38.11
República Dominicana	5.56	15.97	21.55	18.77	16.15
México	8.66	9.80	9.56	10.68	13.37
Costa Rica	2.68	4.75	4.18	4.61	3.95
Honduras	0.58	1.70	2.80	3.72	3.94
Colombia	0.45	1.14	1.00	0.79	0.70

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Cuadro I.22

SITUACIÓN COMPETITIVA EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS
CALZONCILLOS PARA HOMBRES O NIÑOS DE ALGODÓN
(SA 620711), 1990-1996

(economías seleccionadas con una participación de más de 1% en 1994)

Economías	1990	1992	1994	1995	1996
A. Asia	43.92	55.62	51.26	39.00	35.86
Hong Kong	32.45	30.03	24.53	12.24	9.20
Tailandia	0.15	2.89	7.99	4.74	1.02
Filipinas	0.10	5.15	4.45	4.90	5.36
Bangladesh	0.59	1.01	3.40	3.39	1.97
Indonesia	0.00	0.00	2.87	4.54	4.47
Sri Lanka	0.00	2.38	2.59	1.96	1.89
China	10.60	13.31	2.29	1.33	5.39
Macao	0.00	0.50	1.85	5.35	5.87
Malasia	0.03	0.35	1.29	0.55	0.69
B. Cuenca del Caribe y México	20.25	27.58	40.06	48.94	50.33
Costa Rica	2.76	1.17	16.97	19.25	8.09
Honduras	16.78	18.03	7.93	10.89	13.65
Jamaica	0.00	0.27	4.32	5.86	5.55
El Salvador	0.00	0.00	4.29	5.25	15.35
Guatemala	0.00	4.28	3.60	5.22	5.33
República Dominicana	0.71	3.83	2.95	2.47	2.36

Fuente: Sobre la base del Módulo para el análisis del crecimiento del comercio internacional (MAGIC) de la CEPAL.

Las **políticas nacionales** facilitaron este fenómeno. Por el lado de los Estados Unidos, el mecanismo de participación en la producción (regulación 807 - después partida arancelaria 98.02), en el contexto de acuerdos de acceso especial al mercado estadounidense (por ejemplo, la Cuenca del Caribe, el NAFTA y el Pacto Andino) y combinado con acuerdos bilaterales (dentro del Acuerdo Multifibras) que frenaban las importaciones desde los principales países asiáticos, estableció un entorno legal que permitió a las empresas aprovechar la mano de obra más barata de la región y promover al mismo tiempo el uso de insumos físicos norteamericanos (sobre todo telas). Por el lado de los países de la región, las iniciativas respecto de zonas de procesamiento de exportaciones y otros regímenes para el ensamblaje de insumos sujetos a la importación temporal (maquila) completaron las políticas norteamericanas.

En el caso particular de Costa Rica, el país no había tenido una participación activa en el comercio mundial de los productos textiles y de confección. La política de desarrollo industrial había estado basada en el impulso de su economía "hacia adentro", como una etapa inicial de su desarrollo, con el fin de crear una oferta que luego sería exportada. Además, el crecimiento de la industria textil y de confección costarricense se basó en el fomento de la producción para el abastecimiento del mercado regional centroamericano.

De esta forma, el desarrollo de la industria textil y de confección costarricense tiene su origen en la existencia de un mercado interno ampliado y un arancel externo común proteccionista, que posibilitó su crecimiento sin exponerla a la competencia extrarregional. Sin embargo, a raíz de la crisis del Mercado Común Centroamericano y la decisión de establecer una nueva estrategia de desarrollo económico (orientada hacia una mayor apertura de la economía), la industria en general, y en particular la textil y de confección, aplicó a inicios de la década del ochenta un nuevo estilo, con el fin de conquistar otros mercados.

A inicios de 1983, el Gobierno creó el programa de exportaciones e inversiones de la Presidencia de la República, en virtud del cual se otorgó una prioridad política a la promoción de las exportaciones de nuevos productos para nuevos mercados. Para impulsar esa estrategia de desarrollo económico, reorientando recursos hacia el sector exportador, el Gobierno modificó la legislación existente y creó nuevas leyes de incentivos para fomentar las exportaciones.

De esta forma, a inicios de 1984 se promulgó la Ley para el Equilibrio Financiero del Sector Público, mediante la cual se estableció un nuevo esquema de incentivos a las exportaciones, otorgados mediante un contrato de exportación y, a su vez, se modificó el régimen de admisión temporal existente desde 1973.

Las características de tales incentivos se resumen en el siguiente cuadro sinóptico:

Incentivos	Zona franca	Contrato de exportación	Admisión temporal
Aranceles sobre materia prima y bienes de capital	Exención 100%	Exención proporcional a las ventas de exportación	Exención 100%
Impuestos de exportación	Exención 100%	Exención 100%	Exención 100%

Impuestos internos	Exención 100%	Exención proporcional a las ventas	Exención 100%
Impuesto sobre ganancias	Exención por 6 años y luego de 4 años 50%	Exención proporcional a las ventas de exportación	Exención 100%
Impuesto sobre repatriación de ganancias	Exención 100%	Impuesto 15%	Impuesto 15%
Repatriación de capital	No aplicable	Garantizado por 4 años	Garantizado después de 4 años
Manejo moneda extranjera	Independiente	A través del Banco Central	A través del Banco Central
Servicio de aduanas	Expedito	Procedimiento anticipada	Procedimiento anticipado
Certificado de crédito impositivo	No aplicable	Porcentaje del valor FOB de exportaciones	No aplicable
Ventas al mercado local	Hasta un 49% de la producción	Sin restricciones	No permitido
Límite de tiempo	10 años renovables	Algunos contratos expiran en 1996 y otros en 1999	Permisos renovables cada 5 años
Requisito de admisibilidad	El producto debe sufrir una transformación sustancial	El producto debe tener al menos un 35% de valor agregado nacional	Regulación 807 y 806.30

El contrato de exportación está diseñado principalmente para empresas locales que se benefician del sistema generalizado de preferencias (SGP), que exige un mínimo de valor agregado (35% del valor de las exportaciones a Estados Unidos). Las empresas reciben un certificado de abono tributario, es decir, un subsidio por la exportación.

Los regímenes de admisión temporal y zona franca se utilizan primordialmente en empresas que exportan con arreglo al esquema del programa de participación en la producción, es decir, la partida arancelaria 98.02.00.80., que brinda acceso especial al mercado de Estados Unidos. En el caso de Costa Rica, se ofrecen exenciones de impuestos a las empresas, facilitando las operaciones de ensamble.

Durante 1994, en Costa Rica operaban alrededor de 700 empresas en el sector textil y de confección (un 15% del total de empresas del sector industrial), de las cuales 138 estaban registradas como exportadoras. De estas 138 industrias de exportación, 61 (44.2%) pertenecían al régimen de admisión temporal, 30 (21.7%) se encontraban ubicadas en zona franca, 25 (18.1%) operaban con contrato de exportación y 22 (16%) funcionaban sin ningún régimen de incentivos. Es decir, 91 de 138 empresas (66%) estaban relacionadas directamente con el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos mediante la partida arancelaria 98.02.00.08.

En 1993, 90% de las importaciones de prendas de vestir de México y 80% de las de los países de la Cuenca del Caribe entraron por la vía de la partida arancelaria 98.02. En el caso de Costa Rica, 84% de las exportaciones de prendas de vestir

ingresaron a Estados Unidos por esa vía. Esto significa que el acceso preferencial al mercado de Estados Unidos es el principal factor que explica el éxito exportador de Costa Rica (el valor agregado de las exportaciones pasó de menos de 10 millones de dólares en 1985 a 160 millones de dólares en 1995, incluyendo el régimen de admisión temporal). La política nacional simplemente facilitó este fenómeno.

A continuación se estudian los retos que enfrenta la industria de prendas de vestir de Costa Rica, en vista de su importancia estratégica, no sólo en términos de exportaciones, sino en función del empleo que genera (40.000 personas, que equivalen a cerca de un tercio del empleo industrial) y de la producción que representa (cerca del 5% de la producción industrial).

c) Retos

En primer lugar, el reto más importante concierne la trayectoria de la industria de confecciones de Costa Rica. Se trata de un problema de estrategia de crecimiento y desarrollo (Rodríguez, 1993, pp. 27 y 33). La explosión de exportaciones de prendas de vestir de Costa Rica no corresponde a la consolidación de una industria textil integrada, capaz de competir en el largo plazo en el mercado internacional; por el contrario, coincide con una industria de ensamble de confecciones fundamentalmente basada en mano de obra barata, desvinculada de otros insumos nacionales (fibras textiles naturales y/o sintéticas) y dependiente de un acceso privilegiado al mercado norteamericano. En otras palabras, la industria de confecciones no ha profundizado suficientemente el proceso nacional de industrialización para convertir a Costa Rica en un "centro de producción", cuya competitividad descansa en factores como la mano de obra calificada, la generación e innovación de tecnologías y diseños, la disponibilidad de recursos naturales de calidad, etc.

A pesar de que el país ha hecho un ajuste estructural a raíz de su crisis de la deuda externa, existen industrias, como la de confecciones, que al parecer siguen siendo "centros de costos" dominados por empresas cuyas ventajas competitivas residen más bien en la mano de obra barata, los incentivos fiscales en su lugar de ensamblaje y el acceso especial a su mercado de exportación.

Con respecto a las zonas de procesamiento de exportaciones como instrumento para atraer inversión extranjera directa, generar actividad económica y empleos, la industria de confecciones parece haber perdido su dinamismo. De hecho la experiencia costarricense no tiene mucha similitud con la experiencia asiática (CESPAP/UNCTAD, 1994), ya que en Asia varios países utilizaron las ZPE como un mecanismo inicial para obtener tecnología extranjera y con el tiempo y el fortalecimiento de su industria nacional, la ZPE se reemplazó con parques de ciencia y tecnología. Vale decir, las empresas nacionales que operaban en las zonas francas de estos países contaron con una estrategia nacional para profundizar el proceso de industrialización y articular una industria integrada que disfrutaba de fuertes ventajas competitivas a largo plazo.

El segundo reto que enfrenta la industria de confecciones de Costa Rica es la pérdida de competitividad internacional en cuanto al costo de su mano de obra, en comparación con otros países de la Cuenca del Caribe, uno de los factores de incidencia más importantes en la atracción y mantenimiento de inversiones extranjeras. A este respecto, cabe señalar dos aspectos: primero, el valor de la mano de obra en el costo total de un producto de origen textil en Costa Rica es en promedio 30% y, segundo, el costo por hora de la mano de obra no hace de Costa Rica un país particularmente atractivo en un área de alta demanda en el mercado internacional, como se puede apreciar en el cuadro I.23.

En el cuadro se advierte que a partir de 1994 la mano de obra costarricense costó bastante más que la de otros países de la Cuenca del Caribe. En ese año, el costo de mano de obra en Costa Rica fue el doble del de Honduras, más de 50% mayor que el de El Salvador y casi 50% mayor que el de México. Costa Rica pierde competitividad internacional en una industria donde este factor es fundamental.

Cuadro I.23
COSTO POR HORA DE LA MANO DE OBRA, 1994

País	Salario por hora en dólares
1. Costa Rica	2.22
2. México	1.88
3. Jamaica	1.54
4. El Salvador	1.47
5. Rep. Dominicana	1.46
6. Guatemala	1.27
7. Honduras	1.14

Fuente: Cámara Textil de la Confección (CATECO), Costa Rica.

En este contexto, un problema particular para los países de la Cuenca del Caribe es la ventaja que lleva México en términos del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá (NAFTA). Efectivamente, las prendas de vestir ensambladas en México sobre la base de telas norteamericanas entran sin pagar derechos arancelarios en Estados Unidos, mientras que similares productos ensamblados en la Cuenca del Caribe pagan un derecho arancelario efectivo de alrededor de 6% sobre el valor agregado fuera de América del Norte (Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos, 1995b, p.v). Los países de la Cuenca del Caribe han solicitado un trato igualitario con México en el mercado estadounidense, sin embargo el Congreso de ese país no lo ha aprobado.

Fuera de la ventaja arancelaria, existe otra con respecto a las cuotas. Dentro del NAFTA, México no está sujeto a cuotas, tal como ocurre en algunos países de la Cuenca del Caribe, sino a reglas de origen (Bannister y Low, 1992). Estos países temen una desviación de la inversión extranjera directa hacia México (Lande y Crigler, 1993, p. 3; CEPAL, 1994, p. 73). De hecho, empresas norteamericanas activas en la Cuenca del Caribe, como Warnaco y Sara Lee, ya abrieron plantas en México (Latin American Economy and Business, 1995, p. 11).

Un problema particular de Costa Rica va más allá de la ventaja de México dentro del NAFTA y tiene que ver con sus costos de producción que, en términos relativos, son mucho más altos en comparación con otros países de la Cuenca del Caribe. Este aspecto se reflejó claramente en los cuadros I.13 a I.22, donde se pudo apreciar que se acortó la distancia entre la situación competitiva de las diez exportaciones de Costa Rica y las situaciones competitivas de otros países de Centroamérica en los mismos rubros. Otro indicador de esta situación es el estudio mencionado en la introducción (Buitelaar, 1995, p. 8).

El tercer reto de la industria de confecciones de Costa Rica tiene que ver con la relación con su principal socio comercial y fuente de la gran mayoría de sus insumos físicos, a saber, Estados Unidos. Uno de los aspectos difíciles de la relación es la aplicación de restricciones al acceso al mercado estadounidense en la forma de cuotas y llamados a consulta. El porcentaje de exportaciones sujetas a cuota en diciembre de

1994 era cercano a un 50% del total y, ya para 1995, ese porcentaje se elevó a dos tercios del total, como consecuencia del llamado a consulta en ropa interior y pijamas. Estas cuotas de importación, establecidas básicamente por Estados Unidos en respuesta a quejas de empresas norteamericanas que se sienten perjudicadas por el rápido crecimiento de las importaciones, se fijan por períodos de dos años. Se administran y distribuyen entre los fabricantes de Costa Rica por medio del Consejo Nacional de Cuotas Textiles y Ropa Confeccionada, establecido en 1988.

Como se evidencia en el cuadro I.24, el llamado a consulta de ropa interior del año 1995 recayó sobre la parte más dinámica de las exportaciones de prendas de vestir de Costa Rica. En el caso de la ropa interior, el límite se estableció en 14.4 millones de docenas, lo que representa un reto directo en el futuro a esta parte de la industria.

Cuadro I.24
COSTA RICA: CATEGORÍAS DE PRODUCTOS SUJETOS A CUOTA

Categoría	Descripción
340-640	Camisas de algodón y fibra sintética para hombre
342-642	Enaguas de algodón y fibra sintética
347-348	Pantalones y shorts de algodón para hombre y mujer
443	Trajes de lana para hombre
447	Pantalones de lana para hombre
352-632 *	Ropa interior de algodón y fibra sintética
351-651- *	Ropa de dormir de algodón y fibra sintética

Fuente: Oficina de Cuotas Textiles.

* Llamado a consulta (1995).

La respuesta de Costa Rica al llamado a consulta fue totalmente combativa, a diferencia del resto de los países afectados. Decidió llevar el conflicto a la Organización Mundial del Comercio (OMC), donde presentó el primer caso en esta actividad. En junio de 1995, Estados Unidos aplicó los límites que había acordado. En julio, el Órgano de Supervisión de los Textiles de la OMC, que tiene a su cargo las disputas en este sector durante la fase de transición de implementación del Acuerdo sobre los Textiles y el Vestido (hacia el año 2005), votó 9-0 en el sentido de que Estados Unidos no había demostrado debidamente que las importaciones originarias de Costa Rica representaban un grave daño a su industria. Sin embargo, dicho órgano no consiguió llegar a un consenso en cuanto a la existencia de daño. En la revelación del voto, los países en desarrollo (Brasil, Corea del Sur, India, Indonesia y Pakistán) votaron que no, mientras que los países industrializados (Canadá, Japón, Noruega y la Unión Europea,) votaron afirmativamente.

Se instó a las partes afectadas a continuar las negociaciones bilaterales. Mientras Honduras llegó a un acuerdo con Estados Unidos en este sentido (y logró que se cancelaran sus límites), Costa Rica notificó a la OMC en diciembre de 1995 que las negociaciones con Estados Unidos habían fracasado, solicitando la conformación formal de un panel para resolver la disputa. El objetivo de Costa Rica, aparentemente, consistía en que la OMC recomendara acceso preferencial e incondicional al mercado norteamericano para sus exportaciones de ropa interior. La decisión del panel fue dada a conocer en setiembre de 1996, favoreciendo a Costa Rica.

En conclusión, la situación competitiva de la industria de textiles y prendas de vestir de Costa Rica mejoró enormemente en el período 1980-1995, generando divisas importantes durante la crisis de la deuda y promoviendo una orientación exportadora dentro de la estrategia nacional de desarrollo. Costa Rica fue uno de los principales "ganadores" en el mercado norteamericano de confecciones, ganando participación de mercado a costa de los tigres asiáticos. Sin embargo, aparentemente este éxito no tiene bases sólidas y, actualmente, Costa Rica ha visto erosionada su situación competitiva en relación con otros ensambladores centroamericanos de prendas de vestir.

Los retos para esta industria en Costa Rica tienen al menos tres dimensiones en términos de competitividad. La primera tiene que ver con el éxito exportador del negocio de ensamble de prendas de vestir, que al parecer se ha logrado a costa de una industria integrada verticalmente. Esto no es más que ganancias de corto plazo a expensas de necesidades de industrialización de largo plazo.

La segunda dimensión, corresponde a la pérdida de competitividad internacional con relación a México y la Cuenca del Caribe. Los niveles salariales aparentemente están sacando del mercado a Costa Rica.

En tercer lugar, esta actividad depende sobre todo de preferencias comerciales en el mercado de Estados Unidos, socio comercial difícil y muy independiente en sus decisiones y forma de actuar, como sucedió en el caso de las restricciones a la ropa interior, diferendo que tuvo que resolverse en la OMC.

Dado que la situación competitiva de esta industria es tan compleja y problemática, se decidió aplicar un cuestionario detallado a un grupo representativo de industrias de esta actividad, con el fin de conocer más profundamente este fenómeno. En el próximo capítulo se resumen los resultados.

CAPÍTULO II

RESULTADOS DEL CUESTIONARIO APLICADO A EMPRESAS DE LA INDUSTRIA DE PRENDAS DE VESTIR DE COSTA RICA

El propósito de este capítulo es presentar los resultados del cuestionario aplicado a un grupo representativo de empresas de la industria de prendas de vestir que operan en Costa Rica. La idea es, por un lado, examinar su contribución a la situación competitiva de la industria de confecciones costarricense y, por otro, apreciar mejor los factores principales que han influenciado el comportamiento y desempeño de estas empresas en el contexto de su situación competitiva particular.

1. La muestra

En abril de 1995 se llevó a cabo un cuestionario de 22 páginas con 72 preguntas en 16 empresas de prendas de vestir de Costa Rica. El cuestionario constó de cuatro secciones: la evaluación de cada empresa en relación con la situación competitiva de Costa Rica durante 1985-1989 y 1990-1995; un análisis de las estrategias corporativas de estas empresas y sus casas matrices; información detallada sobre la situación competitiva de cada empresa en el contexto de la reestructuración global de la industria, e información cuantitativa necesaria para trazar el perfil de las empresas. La muestra de las firmas entrevistadas fue muy representativa y, en la mayor parte de los casos, reflejó los cambios principales que registró la situación competitiva de esta industria.

a) Características de la muestra

Los criterios principales para la selección de la muestra de empresas dentro del universo de firmas de confección que operan en Costa Rica fueron: que la actividad principal de la empresa fuese la producción o ensamble de prendas de vestir, que fuesen empresas exportadoras importantes que gozan de algún régimen de exportación (admisión temporal, zona franca o contrato de exportación) y que estuviesen representadas tanto firmas nacionales como extranjeras. En el cuadro II.1 se presenta la información básica de esta muestra en términos de los principales factores analíticos.

La información de 1995 relacionada con los factores analíticos permite realizar tres clases de distribución: el número total de empresas (16), la distribución porcentual del valor total (incluyendo componentes importados) de las exportaciones (cerca de 150 millones de dólares) y la distribución porcentual del número total de empleados (cerca de 13.000). En este sentido, la muestra corresponde a un 20% de todas las firmas de prendas de vestir exportadoras y representa casi un tercio del total del empleo de esta industria. Esta distribución permite apreciar de distintas maneras la muestra en cuestión.

En primera instancia, la información indica que la muestra de empresas corresponde muy bien a las actividades principales de la industria de confecciones de Costa Rica, esto es, CUCI, capítulos 846 (ropa interior de punto o ganchillo), 842 (ropa exterior para hombres y niños de tejidos) y otros. Cinco de las dieciséis firmas tienen como actividad la ropa interior, que representa cerca del 60% tanto del total de exportaciones como del empleo total de la muestra. Otras cinco producen ropa exterior

para hombres y niños, que corresponde a 14% del total de exportaciones y a una quinta parte del empleo total de la muestra. Las seis restantes llevan a cabo otras actividades de confección que representan cerca de una cuarta parte de las exportaciones del grupo de empresas y 17% del empleo total.

Las compañías se clasificaron según el tamaño, utilizando una medida compuesta basada en valores de exportación y empleo. Las cinco empresas más grandes, todas dedicadas a la producción de ropa interior, contribuyen cerca del 60% tanto de las exportaciones como del empleo total de la muestra. Las cinco empresas medianas representan un 27% de las exportaciones y una quinta parte del empleo total del grupo. Las seis empresas pequeñas corresponden al 11% de las exportaciones y al 18% del empleo. Dentro de la muestra se destacan particularmente las grandes ensambladoras de ropa interior.

En relación con la antigüedad, las compañías se dividieron entre antiguas (las que iniciaron actividades en Costa Rica antes de 1983) y nuevas (las que comenzaron sus operaciones en 1983 o después). Las antiguas comenzaron en el régimen de sustitución de importaciones, mientras que las nuevas empezaron a operar durante la fase de ajuste y hasta un entorno de mucha mayor apertura de la economía costarricense. Las ocho compañías antiguas corresponden a menos de la mitad de las exportaciones (43%) pero a más de la mitad del empleo total (62%). Las ocho firmas más nuevas representan más de la mitad de las exportaciones (57%) pero menos de la mitad del empleo total (38%). En otras palabras, las empresas más nuevas de la muestra tienden a tener un uso de mano de obra menos intensivo que las antiguas.

En lo que respecta al tipo de empresa, doce son de capital extranjero y las cuatro restantes de capital nacional. Las empresas extranjeras corresponden a cerca del 90% tanto del total de exportaciones como del empleo. Es decir, las firmas extranjeras dominan la muestra, tal como ocurre en la propia industria de prendas de vestir de Costa Rica.

En cuanto a la fuente de IED, las empresas extranjeras son principalmente norteamericanas (10), y contribuyen con cerca del 80% de las exportaciones y el empleo. Dos firmas asiáticas representan el 14% de las exportaciones y el 11% del empleo. Las cuatro firmas nacionales, como ya se señaló, producen menos del 10% de las exportaciones y el empleo total de la muestra.

En términos de los regímenes de exportación en Costa Rica, siete compañías utilizan el régimen de admisión temporal y contribuyen con menos de la mitad de las exportaciones (41%) pero con más de la mitad del empleo (51%). Las seis firmas acogidas al régimen de zona franca producen más de la mitad de las exportaciones del grupo (55%) pero menos de la mitad del empleo (44%). Tres empresas nacionales que utilizan el contrato de exportación corresponden a cerca del 5% tanto de las exportaciones como del empleo total. En suma, las empresas extranjeras en zona franca tienen menor uso intensivo de mano de obra que las empresas del régimen de admisión temporal.

Cuadro II.1
COSTA RICA: FACTORES ANALÍTICOS DE LA MUESTRA

Factor analítico	No. de empresas	Porcentaje de exportaciones	Porcentaje de empleados
1. Actividad principal: total	16	100	100
CUCI 846	5	62	63
CUCI 842	5	14	20
otra categorías CUCI 84	6	24	17
2. Tamaño de la empresa (exportaciones/empleados):	16	100	100
grande	5	62	63
mediana	5	27	20
pequeña	6	11	18
3. Inicio de operaciones: total	16	100	100
antes de 1983 (empresas antiguas)	8	43	62
1983 o después (empresas antiguas)	8	57	38
4. Tipo de empresa: total	16	100	100
empresas extranjeras	12	93	91
empresas nacionales	4	7	9
5. Fuente de IED: total	16	100	100
Norteamérica	10	79	81
Asia	2	14	11
no IED	4	7	9
6. Régimen de exportaciones: total	16	100	100
admisión temporal	7	41	51
zona franca	6	55	44
contrato de exportación	3	4	5
7. Principal mercado de exportación:	16	100	100
Estados Unidos	15	99	99
otros	1	1	1
8. Instrumento de acceso al mercado de Estados Unidos:	16	100	100
partida arancelaria 9802	13	96	95

(Continuación Cuadro II.1)

(Conclusión Cuadro II.1)

otros	3	4	5
9. Restricciones de acceso al mercado de Estados Unidos:	16	100	100
cuotas	6	21	22
"llamados a consulta" en 1995	5	62	63
ninguno	5	17	15
10. Situación competitiva, 1990-1995:	16	100	100
mejoró	11	81	81
no mejoró	5	19	19

Quince de las dieciséis compañías tienen como destino principal de exportación a Norteamérica. La empresa restante es una pequeña firma nacional cuyo principal mercado de exportaciones es Centroamérica y que representa cerca de un 1% del total de exportaciones y del empleo de la muestra. En otras palabras, la muestra exporta casi exclusivamente al dinámico mercado de Estados Unidos, tal como ocurre en la industria de prendas de vestir de Costa Rica en general. El mercado centroamericano es cada vez más marginal.

El principal instrumento de acceso al mercado de Estados Unidos es la partida arancelaria 9802, utilizada por trece empresas que representan cerca del 95% del total de exportaciones y empleo. Tres empresas nacionales que utilizan otros instrumentos contribuyen con cerca del 5% de las exportaciones y empleo de la muestra.

En términos de restricciones en el mercado de Estados Unidos, seis compañías que producen bajo la categoría CUCI 842 tienen cuotas y corresponden a cerca de una quinta parte del total de exportaciones y empleo. Cinco firmas que producen bajo la categoría CUCI 846 registran "llamados a consulta" en 1995 y representan cerca del 60% de las exportaciones y empleo de la muestra. Cinco empresas que no tienen ningún tipo de restricción en el mercado de Estados Unidos contribuyen un 17% a las exportaciones y emplean 15% de la fuerza laboral del grupo de empresas.

Finalmente, en relación con la situación competitiva de las empresas durante 1990-1995, once mejoraron su participación en el mercado internacional de su principal producto y contribuyeron con cerca del 80% de las exportaciones y empleo total. Las otras cinco empresas que no experimentaron cambios o sufrieron reducciones en su participación de mercado internacional, son principalmente productoras de rubros de la categoría CUCI 842, que tienen cuotas y que corresponden a una quinta parte de las exportaciones y empleo total de la muestra.

b) Tres situaciones diferentes

El examen cuidadoso de los factores analíticos permite clasificar la muestra en grupos de empresas diferentes, que comparten ciertas características esenciales. Un primer grupo se compone de cinco grandes empresas extranjeras que ensamblan ropa interior bajo la categoría CUCI 846 para el mercado de Estados Unidos (registran

“llamados a consulta”) y con el mecanismo de acceso de la partida arancelaria 9802, todas las cuales han mejorado su participación de mercado internacional durante 1990-1995. Este grupo homogéneo de empresas cumple integralmente con ocho de los diez factores analíticos y corresponde a cerca de dos tercios tanto de las exportaciones como del empleo de la muestra. Los factores analíticos que no cumple integralmente son la antigüedad (3 antiguas y 2 nuevas) y el régimen de exportación (3 zona franca y 2 admisión temporal)

Los dos grupos restantes son menos homogéneos y cumplen integralmente tan sólo tres de los diez factores analíticos. El segundo grupo está compuesto por otras siete empresas extranjeras que exportan al mercado de Estados Unidos mediante la partida arancelaria 9802. Estas firmas también comparten otras características: seis de ellas son nuevas y cinco tienen IED de Estados Unidos (2 son asiáticas). Se advierte cierta diversidad en relación con otros factores analíticos: actividad (3 dentro de la CUCI 842 y 4 en otras categorías), tamaño (4 medianas y 3 pequeñas), régimen de exportación (3 zona franca y 4 admisión temporal), restricciones de acceso (4 con cuotas y 3 sin restricciones), y participación de mercado (3 mejoraron y 4 no mejoraron). Estas empresas extranjeras de menor uso intensivo de mano de obra contribuyen un 31% a las exportaciones y 28% al empleo de la muestra. No han sido tan exitosas como las del Grupo I.

El tercer grupo está compuesto por cuatro firmas antiguas. Estas empresas son principalmente pequeñas (3 de 4), utilizan el régimen de contrato de exportación para exportar a Estados Unidos por medios diferentes de la partida arancelaria 9802 (3 de 4) y han mejorado su participación de mercado (3 de 4). Dos empresas producen bajo la categoría CUCI 842 y por lo tanto tienen cuotas en el mercado de Estados Unidos. Estas cuatro firmas contribuyen sólo 7% a las exportaciones de la muestra y 9% al empleo total.

Estos tres grupos pueden identificarse de la siguiente forma:

Grupo I: grandes subsidiarias de ensambladoras transnacionales de Estados Unidos, que producen ropa interior para exportar a ese país mediante la partida arancelaria 9802, las cuales registraron un “llamado a consulta” en 1995, pero todas han mejorado su participación de mercado considerablemente durante 1990-1995. Un indicador de su éxito es que el empleo se duplicó entre 1985 y 1990 y se volvió a duplicar entre 1990 y 1995.

Grupo II: Otras subsidiarias extranjeras, principalmente nuevas, que ensamblan prendas de vestir con cuotas en el mercado de Estados Unidos, al cual acceden mediante la partida arancelaria 9802, y registran un éxito menor durante 1990-1995. Este grupo representa una porción apreciable de las exportaciones y su empleo creció un 15% entre 1985 y 1990 y cerca de un 40% entre 1990 y 1995. Es un grupo de menor uso intensivo de mano de obra que el Grupo I pero también menos dinámico.

Grupo III: firmas nacionales antiguas, principalmente pequeñas, que utilizan el contrato de exportación para acceder al mercado de Estados Unidos por vías diferentes de la de la partida arancelaria 9802, siendo relativamente exitosas en el mejoramiento de su participación de mercado internacional. Sus exportaciones no son significativas en el contexto de la industria de prendas de vestir de Costa Rica. Mientras el empleo de este grupo de empresas se duplicó entre 1985 y 1990, cayó cerca de un tercio entre 1990 y 1995. Además su participación de mercado nacional se ha venido reduciendo a raíz de la competencia de productos importados.

Estos tres grupos se utilizarán en las siguientes secciones para analizar diversos aspectos relevantes de la industria de confecciones de Costa Rica.

2. Los resultados

Uno de los aspectos más importantes del cuestionario aplicado a las dieciséis compañías de la industria de prendas de vestir de Costa Rica fue la opinión relativa a tres grupos de aspectos que afectan su competitividad internacional.

Estos tres grupos de aspectos tienen que ver con los factores del mercado internacional (a saber, los efectos de la reestructuración global de la industria, de los nuevos avances tecnológicos, del ingreso de nuevos competidores, etc.), las estrategias corporativas (es decir, la manera en que las compañías tratan de sacar provecho de los factores de mercado internacional y utilizan la política nacional para ganar participación de mercado internacional) y la política nacional (o sea, el efecto de los esfuerzos de Costa Rica para generar un ambiente competitivo, en general, y en la industria de confecciones, en particular). Estos elementos proporcionan el marco de referencia para las distintas secciones del presente capítulo, a saber, el reto de los mercados internacionales, las estrategias corporativas (incluidos análisis detallados de la competitividad de las empresas) y el impacto de la política nacional en la competitividad empresarial.

a) *Retos del mercado internacional*

Se pidió a las empresas que ordenaran en importancia los tres grupos de factores mencionados que influyen en la competitividad internacional. Los resultados aparecen en el cuadro II.2, que muestra que en general las empresas consideran que los factores de mercado internacional son los más importantes (40.6% del total de respuestas), seguidos por las estrategias corporativas en segundo lugar de importancia (34.4% de las respuestas) y los factores relacionados con la política nacional en último lugar (25%). El hecho de que los factores de mercado internacional ocuparan el primer lugar indica que las empresas entrevistadas dan una significativa importancia a los cambios que están ocurriendo en la industria, tales como la reestructuración de procesos que se están llevando a cabo en la industria mundial de las confecciones. Las compañías reaccionan en función de sus estrategias corporativas, en vista de los severos cambios en el mercado internacional y porque consideran que la política nacional no está apoyando sus estrategias en la medida que estiman necesario. En este sentido, se sienten solas al enfrentar el reto competitivo en el mercado internacional de prendas de vestir.

Cuadro II.2
CUESTIONARIO: FACTORES COMPETITIVOS ORDENADOS

Todas las empresas (%)	Factores competitivos	Grupo I	Grupo II	Grupo III
40.6	mercado internacional	43.3	40.5	37.5
34.4	estrategias corporativas	30.0	31.0	45.8
25.0	política nacional	26.7	28.6	16.7

Fuente: entrevistas con empresas.

A pesar de que todas las firmas se consideran amenazadas de una u otra forma, es evidente que existen tres situaciones competitivas diferentes en esta evaluación. Una primera observación notable es que el Grupo III, es decir, las empresas nacionales, dan mayor importancia a las estrategias corporativas (45.8%) que a los factores de mercado internacional (37.5%). Además dan una importancia mucho menor a la política nacional (16.7%). Esto indudablemente refleja el hecho de que estas firmas no influyen en los precios internacionales y compiten por contratos de grandes compradores de Estados Unidos. No poseen redes internacionales corporativas como las filiales extranjeras y generalmente se sienten abandonadas por la política nacional, que a su juicio no corrige ninguna de las desventajas competitivas a las que se enfrentan en comparación con las empresas extranjeras. Todas han experimentado dificultades con respecto a su participación de mercado nacional, es decir, han enfrentado creciente competencia de las importaciones.¹⁷ Su situación competitiva es considerablemente distinta de la de las subsidiarias extranjeras que operan en Costa Rica.

Las empresas extranjeras del Grupo I (grandes ensambladores de ropa interior) y del Grupo II (ensambladores pequeños y medianos de otro tipo de confección) consideran que las estrategias corporativas (30-31%) son menos importantes que los factores de mercado internacional; sin embargo, existe una pequeña diferencia en relación con la importancia atribuida a este último tipo de factores (43.3% el Grupo I frente a 40.5 % el Grupo II). Por consiguiente, el Grupo I da menos importancia a la política nacional (26.7%) que el Grupo II (28.6%). Estas diferencias obedecen a varios factores, entre los que se destaca que, mientras el Grupo I está conformado por empresas mucho más especializadas en términos de productos, que pertenecen a redes corporativas mucho más grandes y exportan exclusivamente a su casa matriz, el Grupo II está compuesto por empresas con redes corporativas más pequeñas, que son menos especializadas y han empezado a exportar más a compañías no asociadas.

Es interesante señalar que el Grupo II es mayoritariamente más nuevo y posee una visión más focalizada del papel que cumplen individualmente las subsidiarias en Costa Rica, el cual consiste en aprovechar la mano de obra más barata y acceso al mercado de Estados Unidos mediante la partida arancelaria 9802.

Al parecer, el Grupo II experimenta mayores presiones competitivas en el mercado internacional y se sitúa mucho más lejos de las ventajas competitivas específicas que Costa Rica ofrece. Al igual que el Grupo I, las empresas de este Grupo estiman que sus principales competidores son aquellos situados en otros países de la Cuenca del Caribe que exportan a Estados Unidos, a pesar de que las empresas del Grupo I también consideren competidores a las grandes firmas norteamericanas de ese mercado. Estas empresas han tendido a definir sus ventajas competitivas y las de sus rivales en términos de los costos de la mano de obra y precios competitivos, más que en función de la flexibilidad corporativa, como es el caso de las grandes ensambladoras de ropa interior del Grupo I. En los cuadros II.3 y II.4 figura información completa sobre las ventajas competitivas de estas firmas.

En el cuadro II.3 figura información sobre las ventajas competitivas de todas las firmas, comparando la situación de 1985-1989 con la de 1990-1995. Primero, es obvio que las opiniones están más concentradas en el período más reciente, ya que cuatro

¹⁷ Un componente importante de esta competencia se manifiesta en la forma de contrabando, rubros subfacturados y ropa usada (Fernández, 1994).

elementos corresponden a un porcentaje que supera la mitad. En general, se observa que no existen cambios radicales. La calidad del producto y los precios competitivos figuran en la lista de las principales ventajas competitivas en ambos períodos. En este contexto, aparecen algunas diferencias. En el primer período, las cuatro ventajas a saber, calidad del producto, bajos salarios, acceso a mercados internacionales y precios competitivos, tienen importancias similares entre los hombres de negocios. Durante el período más reciente, la calidad del producto se ha transformado por mucho en la ventaja más importante; aun cuando los precios competitivos siguen siendo importantes, han aparecido nuevas ventajas en la forma de entrega rápida y la producción flexible. En otras palabras, las principales ventajas competitivas de estas empresas han sido relativamente similares, pero se han sofisticado con el tiempo.

Cuadro II.3
CUESTIONARIO: VENTAJAS COMPETITIVAS DE TODAS LAS EMPRESAS,
1985-1989 Y 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Ventajas competitivas
48.0	1985-1989: todas las empresas
13.5	calidad del producto
11.5	bajos salarios
11.5	acceso a mercados internacionales
11.5	precios competitivos
58.3	1990-1995: todas las empresas
21.9	calidad del producto
13.5	precios competitivos
12.5	entrega rápida
10.4	proceso flexible de producción

Fuente: entrevistas con empresas.

El cuadro II.4 muestra la diversidad por grupo. Se puede apreciar, primero, que la concentración de opiniones en los cuatro factores es mucho más fuerte en el Grupo III (cerca de tres cuartos de las respuestas) y el Grupo I (cerca de dos tercios) que en el Grupo II (menos de la mitad). En relación con las opiniones del Grupo III, se puede decir que su entorno de competencia está vastamente transformado. Durante 1985-1989, ese entorno consiste en producir barato y ganar acceso al mercado de Estados Unidos (corresponde a un 58% del total de respuestas), mientras que la calidad no aparece como ventaja competitiva principal. Sin embargo, durante 1990-1995 las consideraciones de costos se ven sobrepasadas por las de calidad y servicios (corresponden a cerca de la mitad de las respuestas). Esto, sin duda, refleja la necesidad

de competir por contratos de grandes compradores de Estados Unidos para compensar la creciente dificultad por mantener su participación de mercado nacional. También revelador es el hecho de que el proceso de compra de tecnología es un importante ingrediente para las ventajas competitivas, que refleja la inexistencia de una red corporativa internacional que pudiera suministrarla.

Las ventajas competitivas del Grupo II, nuevos ensambladores extranjeros de otro tipo de prendas de vestir, están firmemente basadas en aspectos relativos a los salarios y la productividad durante 1985-1989, mientras que la calidad del producto y el acceso a mercados ocupan lugares secundarios. Durante 1990-1995 la calidad del producto se convierte en la principal ventaja y la entrega rápida se torna significativa. El mundo competitivo de estas firmas se intensifica y probablemente refleja (con excepción de las dos firmas asiáticas) el papel de estas subsidiarias como componentes relativamente grandes de producción de compañías norteamericanas relativamente pequeñas, que enfrentan una feroz competencia externa en sus propios mercados.

Finalmente, las ventajas competitivas del Grupo I, grandes ensambladoras de ropa interior, sufren menos cambios. La calidad y el proceso de producción flexible son las principales ventajas competitivas en 1985-1989 y continúan siéndolo durante el siguiente período. Los bajos salarios y el acceso a mercados se tornan menos importantes y se reemplazan por precios competitivos y menos defectos. En otras palabras, la evolución de las ventajas competitivas de estas empresas se orienta principalmente a mejorar las existentes o reemplazar las que ya no son sostenibles. Se debe tener en cuenta que estas grandes subsidiarias de los principales productores de ropa interior de Estados Unidos venden exclusivamente a sus casas matrices y forman parte de una red relativamente extensa en la Cuenca del Caribe. Poseen la capacidad para abrir o cerrar líneas de ensamble de acuerdo con las situaciones relativas de competitividad de sus diferentes operaciones. Esto es competitividad internacional en un contexto corporativo.

En otras palabras, la ventaja competitiva de los diferentes grupos de compañías cambia de acuerdo con las situaciones competitivas que enfrentan en el mercado internacional. En este sentido, las firmas nacionales se han enfrentado a retos más severos que las extranjeras y los grandes ensambladores de ropa interior han pasado tiempos menos difíciles que los nuevos ensambladores de otras prendas de vestir (especialmente las que están sujetas a cuotas en el mercado de Estados Unidos). La forma en que estas empresas reaccionan frente a los retos del mercado internacional se refleja en sus estrategias corporativas.

b) Estrategias corporativas: aspectos generales

Las estrategias corporativas de las compañías de prendas de vestir que operaban en Costa Rica durante 1990-1995 reflejan aspectos centrales de su situación competitiva. Diez de ellas califican sus estrategias corporativas de "expansivas", cuatro las consideran "neutrales" y dos más bien "defensivas". En general, estas empresas han tenido una actitud enérgica frente a los retos del mercado internacional que han enfrentado. Más reveladora es la distribución de esta información por grupo, como se verifica en el cuadro II.5. Todas las firmas del Grupo I tienen estrategias expansivas. El Grupo II tiene una experiencia más variada, en que la mayoría de las firmas (4) muestran estrategias neutrales y una minoría (3) registran estrategias expansivas. En el Grupo III están divididas, unas (2) con estrategias expansivas y otras (2) con defensivas. Estas opiniones concuerdan muy bien con las expresadas con respecto a la situación

competitiva durante 1990-1995, relacionadas con los cambios en la participación de mercado internacional de los principales productos.

Cuadro II.4
Cuestionario: ventajas competitivas, por grupo, 1985-1989 y 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Ventajas competitivas	Porcentaje de respuestas	Ventajas competitivas
	1985-1989		1990-1995
69.9	Grupo I	66.6	Grupo I
23.3	calidad del producto	26.7	calidad del producto
23.3	proceso flexible de producción	13.3	precios competitivos
13.3	bajos salarios	13.3	menores defectos
10.0	acceso a mercados internacionales	13.3	proceso flexible de producción
42.8	Grupo II	50.2	Grupo II
16.7	bajos salarios	16.7	calidad del producto
9.5	alta productividad	11.9	alta productividad
9.5	calidad del producto	11.9	entrega rápida
7.1	acceso a mercados internacionales	9.5	precios competitivos
58.3	Grupo III	83.3	Grupo III
37.5	precios competitivos	25.0	calidad del producto
20.8	acceso a mercados internacionales	25.0	entrega rápida
	3 con 8.3% cada uno	20.8	precios competitivos
		12.5	tecnología de proceso

Fuente: entrevistas con empresas.

Examinando los elementos principales de las estrategias de las empresas que operan en Costa Rica con de sus casas matrices (cuando es pertinente), queda claro que prácticamente son los mismos. En el cuadro II.6 figura que mejorar la calidad, incrementar la eficiencia en la producción y expandir las operaciones en Costa Rica son tres de los cuatro elementos presentes en ambos casos. La única diferencia es que las casas matrices hacen mayor hincapié en la calidad, mientras que las subsidiarias dan mayor importancia a la eficiencia. Además, estas últimas mencionaron la necesidad de

especializarse aún más, cuando las casas matrices se preocupan más, de incrementar la participación de mercado internacional.

Cuadro II.5

CUESTIONARIO: ESTRATEGIAS INTERNACIONALES CORPORATIVAS, 1990-1995

Todas las empresas	Estrategia internacional	Grupo I	Grupo II	Grupo III
10	Expansiva	5	3	2
4	Neutral	-	4	-
2	Defensiva	-	-	2
16	Total	5	7	4

Fuente: entrevistas con empresas.

Cuadro II.6

CUESTIONARIO: ELEMENTOS PRINCIPALES DE LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Elementos de la estrategia internacional
38.5	Casa matriz
12.5	mejorar la calidad
9.4	mejorar la eficiencia en la producción
8.3	expandir operaciones en Costa Rica
8.3	aumentar la participación de mercado internacional
(25.0)	(N/R- empresas nacionales)
48.0	Operaciones en Costa Rica
17.7	mejorar la eficiencia en la producción
11.5	mejorar la calidad
9.4	expandir operaciones en Costa Rica
9.4	más especialización

Fuente: Entrevistas con empresas.

Es de considerable importancia distinguir a este respecto entre los varios grupos de empresas. En el cuadro II.7 figura este tipo de información en relación con las casas matrices. Debe suponerse que los elementos de la estrategia internacional indican los ámbitos en que las casas matrices consideran que deben mejorar su desempeño. Los

elementos mencionados por las casas matrices del Grupo I giran en torno al incremento de la eficiencia productiva (20% de las respuestas), a una mayor especialización (20%) y al incremento de la participación de mercado internacional (16.7%). Ello refleja un desempeño aún mejor que el actual.

Cuadro II.7

CUESTIONARIO: ELEMENTOS PRINCIPALES DE LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LA CASA MATRIZ, POR GRUPO, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Elementos de la estrategia internacional
56.7	Grupo I
20.0	mejorar la eficiencia en la producción
20.0	más especialización
16.7	aumentar la participación de mercado internacional
54.7	Grupo II
23.8	mejorar la calidad
11.9	racionalizar la producción mediante reducción de costos
9.5	expandir operaciones en Costa Rica
9.5	modernizar el proceso de producción
100	Grupo III (empresas nacionales)
100	N/R- no es aplicable

Fuente: entrevistas con empresas.

Las casas matrices del Grupo II destacan primero el mejoramiento de la calidad (23.8%), seguido por el mejoramiento de los procesos productivos (11.9% por su racionalización y 9.5% por su modernización). Estas consideraciones no señalan mejoras incrementales de las prácticas existentes, sino un primer paso en esa dirección. De gran relevancia es el hecho de que las casas matrices se refieran específicamente a la expansión de actividades en Costa Rica, un indicador de la relativa importancia que la red de producción internacional del Grupo II ha otorgado al país.

Los comentarios de las subsidiarias con operaciones en Costa Rica relacionados con los principales elementos de sus estrategias internacionales se indican en el cuadro II.8. Los primeros tres elementos de la estrategia internacional del Grupo I son idénticos a los de sus casas matrices. Se hace mayor hincapié en el incremento de la eficiencia productiva (30% de las respuestas) y mucho menor en el crecimiento de la participación de mercado internacional (13.3%); sin embargo, la mayor diferencia está en la inclusión del elemento "expansión de las operaciones en Costa Rica" (13.3%), lo que sugiere que las subsidiarias son importantes pero no fundamentales para las casas matrices, ya que éstas poseen operaciones similares en otros países de la Cuenca del Caribe.

Las firmas del Grupo II, por otra parte, muestran ciertas diferencias en sus estrategias internacionales en relación con sus casas matrices. La modernización del

proceso productivo es considerada tan importante (16.7% de las respuestas) como el mejoramiento de la calidad, por ejemplo, mientras que el mejoramiento de la eficiencia en la producción (11.9%) figura en la lista de las subsidiarias aunque no en la de sus casas matrices. La expansión de las operaciones en Costa Rica tiene mayor importancia (11.9%) para las subsidiarias que para sus casas matrices. Estas subsidiarias se sienten responsables por el mejoramiento del proceso productivo, en las que representan un componente relativamente importante.

Las empresas nacionales del Grupo III no tienen casas matrices y por lo tanto sus estrategias internacionales deben compensar esta realidad. De esta forma, no debe sorprender que busquen la especialización (20.8%), por un lado, y adquieran lo que normalmente una casa matriz proveería, esto es, tecnología de clase mundial (16.7%) y calidad del producto (16.7%), por el otro.

Cuadro II.8
CUESTIONARIO: ELEMENTOS PRINCIPALES DE LA ESTRATEGIA INTERNACIONAL DE LAS OPERACIONES EN COSTA RICA, POR GRUPO, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Elementos de la estrategia internacional
76.6	Grupo I
30.0	mejorar la eficiencia en la producción
20.0	más especialización
13.3	aumentar la participación de mercado internacional
13.3	expandir operaciones en Costa Rica
69.1	Grupo II
16.7	mejorar la calidad
16.7	modernizar el proceso productivo
11.9	mejorar la eficiencia en la producción
11.9	expandir operaciones en Costa Rica
11.9	racionalizar la producción mediante reducción de costos
54.2	Grupo III
20.8	más especialización
16.7	adquirir tecnología de clase mundial
16.7	mejorar la calidad

Fuente: entrevistas con empresas

La influencia de las casas matrices en las operaciones de las subsidiarias en Costa Rica aparece en el cuadro II.9. Generalmente esta influencia se aprecia en dos

áreas principales para todas las empresas extranjeras: la definición de las metas de producción y la comercialización del producto. Se observan diferencias entre el Grupo I y el Grupo II en relación con la selección de tecnología (21.4% en el caso de las firmas del Grupo II) y el control de la calidad (16.7% en el caso de las firmas del Grupo I).

Cuadro II.9

CUESTIONARIO: INFLUENCIA DE LA CASA MATRIZ EN LAS SUBSIDIARIAS
CON OPERACIONES EN COSTA RICA, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Naturaleza de la influencia
38.7	todas las empresas
14.6	fijar metas de producción
12.6	seleccionar tecnología (incl. bienes de capital)
11.5	comercializar el producto
(25.0)	(N/R- empresas nacionales)
53.4	Grupo I
20.0	fijar metas de producción
16.7	controlar la calidad
16.7	comercializar el producto
54.7	Grupo II
21.4	seleccionar tecnología (incl. bienes de capital)
19.0	fijar metas de producción
14.3	comercializar el producto
100	Grupo III (empresas nacionales)
100	N/R- no es aplicable

Fuente: entrevistas con empresas.

El control de la calidad es más importante para el Grupo I, ya que sus integrantes ensamblan productos más sofisticados en los que la calidad, el diseño y la moda son aspectos esenciales en las preferencias del consumidor. Las firmas del Grupo II hacen mayor hincapié en la tecnología, ya que soportan una presión particularmente intensiva por reducir los costos de operación. Además, la comercialización del producto es de alguna forma menos importante para ellas (14.3%), ya que la ven como una función de la casa matriz, aunque existan algunas empresas que venden directamente a clientes en el mercado de Estados Unidos y no como lo hacen las firmas del Grupo I, que exportan a sus casas matrices.

En el cuadro II.10 figura las opiniones de las firmas de prendas de vestir en Costa Rica en relación con las ventajas de formar parte de una red corporativa internacional. En general se refieren a los mismos aspectos -calidad del producto y acceso a mercados internacionales-, pero con énfasis diferente. La calidad del producto es el elemento más importante para todas las compañías extranjeras; sin embargo, para las firmas del Grupo II es mucho más importante (33.3%) que para las del Grupo I (23.3%). Al mismo tiempo, las compañías del Grupo I dan más peso (20%) al acceso al mercado internacional que las del Grupo II (11.9%). Para las empresas del Grupo II, la alta productividad y el proceso productivo flexible son más importantes. Las compañías del Grupo I califican la especialización (16.7%) a la par de la calidad del producto y el acceso al mercado internacional. Estas opiniones probablemente reflejan el hecho de que el Grupo I ha alcanzado un nivel más alto en términos de calidad que el Grupo II. Además de la gran necesidad de mejorar la calidad, las compañías del Grupo II tienen una mentalidad más próxima a un "centro de costos" que las del Grupo I. Del cuadro II.6 se desprende que el mejoramiento de la eficiencia en la producción es el principal elemento de la estrategia internacional de estas firmas que operan en Costa Rica. En el cuadro II.11 se indica la forma de alcanzar este objetivo. Para todas las compañías en conjunto, se identifican tres elementos: mejoras en el trabajo a través de incentivos relacionados con la productividad (26%) o bien a través de mayor capacitación (18.8%), adquisición de mejor tecnología (22.9%) y la aplicación de prácticas organizacionales extranjeras (16.7%). El énfasis es considerablemente distinto según el grupo. Las firmas extranjeras mejoran el trabajo y adquieren tecnología pero en diferentes formas. Las empresas del Grupo I ponen mayor esfuerzo en el mejoramiento del desempeño a través de mayor capacitación (33.3%) e incentivos (26.7%). Las firmas del Grupo II colocan los incentivos laborales en primer lugar (31%); sin embargo, la tecnología (23.8%) y las prácticas organizacionales (23.8%) juntos tienen mayor importancia. Finalmente, las empresas nacionales del Grupo III se concentran en los insumos extranjeros, esto es, tecnología (29.2%) y prácticas organizacionales (25%), además de incentivos laborales (16.7%). Esto refleja la carencia que tienen las firmas nacionales de una red transnacional.

En la presente sección se ha demostrado que efectivamente las estrategias son de gran importancia, aunque esta varía considerablemente según los retos del mercado internacional con que se enfrentaron las empresas.

Los grandes ensambladores extranjeros de ropa interior emplean estrategias expansivas. Los ensambladores extranjeros de otro tipo de prendas de vestir se dividen entre los que aplican estrategias neutrales y los que aplican estrategias expansivas. Las firmas nacionales también se dividen entre las que registran estrategias expansivas o defensivas. Las diferentes situaciones se evidencian en todos los aspectos de las estrategias corporativas, esto es, los elementos principales de las casas matrices y empresas locales, la influencia de las casas matrices sobre las subsidiarias, las ventajas de pertenecer a redes transnacionales y las formas de mejorar la eficiencia en la producción. En la sección siguiente se analizarán las diferencias de las ventajas competitivas en los distintos grupos de compañías.

c) Aspectos detallados de las estrategias corporativas

En la presente sección se abordarán aspectos más detallados de la competitividad internacional de las firmas en cuestión, que se relacionan con recursos humanos y organización del trabajo, adquisición y acceso a mercados. Estos factores

permiten una mejor apreciación de la naturaleza de las estrategias corporativas de las empresas y algunas de las dificultades que enfrentan en áreas específicas.

Cuadro II.10
CUESTIONARIO: VENTAJAS DE PERTENECER A RED TRANSNACIONAL, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Ventajas de pertenecer a la red
49.0	todas las empresas
21.9	calidad del producto
11.5	acceso a mercado internacional
8.3	proceso flexible de producción
7.3	aumento de especialización
(25.0)	(N/R- empresas nacionales)
60.0	Grupo I
23.3	calidad del producto
20.0	acceso a mercado internacional
16.7	aumento de especialización
71.4	Grupo II
33.3	calidad del producto
14.3	alta productividad
11.9	proceso flexible de producción
11.9	acceso a mercado internacional
100	Grupo III (empresas nacionales)
100	N/R- no es aplicable

Fuente: Entrevistas con empresas.

Para las empresas es evidente que el mejoramiento de los **recursos humanos** es un elemento fundamental de sus estrategias para alcanzar mayor eficiencia. En el cuadro II.12 se ofrece información relacionada con lo que consideran los problemas en esta área. En general, las tres dificultades más citadas fueron la alta rotación de personal (28.1% del total de respuestas), la falta de mano de obra calificada (21.9%) y el alto costo de la seguridad social (20.8%). Es importante señalar, sin embargo, que existen diferencias entre grupos de empresas en relación con estos problemas.

Cuadro II.11

CUESTIONARIO: FUENTES QUE INCREMENTAN LA EFICIENCIA EN LA PRODUCCIÓN,
1990-1995

Porcentaje de respuestas	fuentes utilizadas
84.4	todas las empresas
26.0	mejoras en la productividad laboral a través de incentivos
22.9	mejoras en la tecnología
18.8	más capacitación
16.7	prácticas organizacionales extranjeras
76.7	Grupo I
33.3	más capacitación
26.7	mejoras en la productividad laboral a través de incentivos
16.7	mejoras en la tecnología
78.6	Grupo II
31.0	mejoras en la productividad laboral a través de incentivos
23.8	mejoras en la tecnología
23.8	prácticas organizacionales extranjeras
87.6	Grupo III
29.2	mejoras en la tecnología
25.0	prácticas organizacionales extranjeras
16.7	mejoras en la productividad laboral a través de incentivos
16.7	más capacitación

Fuente: entrevistas con empresas.

Cuadro II.12

CUESTIONARIO: PROBLEMAS DE RECURSOS HUMANOS POR GRUPO, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Problemas de recursos humanos
70.8	todas las empresas
28.1	alta rotación de personal
21.9	falta de mano de obra calificada
20.8	alto costo de la seguridad social
80.0	Grupo I
43.3	alta rotación de personal
16.7	falta de mano de obra calificada
10.0	alto costo de la seguridad social
10.0	resistencia a la modernización
78.5	Grupo II
33.3	alto costo de la seguridad social
21.4	alta rotación de personal
11.9	falta de mano de obra calificada
11.9	impacto de las leyes laborales
79.1	Grupo III
45.8	falta de mano de obra calificada
20.8	alta rotación de personal
12.5	alto costo de la seguridad social

Fuente: entrevistas con empresas.

Los grandes ensambladores norteamericanos de ropa interior del Grupo I consideran que la alta rotación de los trabajadores (43.3%) es el problema principal, y la falta de mano de obra calificada (16.7%), el costo de la seguridad social (10%) y la resistencia de la mano de obra a la modernización (10%) ocupan lugares de menor importancia. Las empresas del Grupo II están más convencidas del problema del costo de la seguridad social (33.3%), mientras que la alta rotación de personal (21.4%), la falta de mano de obra calificada (11.9%) y el impacto de la legislación laboral (11.9 por ciento) tienen importancia secundaria. Finalmente, el Grupo III destaca más la falta de personal capacitado (45.8%), mientras que otros factores como la alta rotación de mano de obra (20.8%) y el alto costo de la seguridad social (12.5%) se consideran de menor

peso. En otras palabras, cada grupo de firmas tiene una visión muy particular del principal problema relacionado con los recursos humanos: para el Grupo I es la alta rotación de personal, para el Grupo II el alto costo de la seguridad social y para el Grupo III la falta de mano de obra capacitada.

La utilización de incentivos para incrementar la productividad del trabajo es una de las formas de atacar el problema de la alta rotación de personal, que afecta a todas las firmas pero muy especialmente a que hacen uso intensivo de la mano de obra, como las que integran el Grupo I.

En el cuadro II.11 la capacitación y la aplicación de prácticas de organización externas figuran como formas de atacar los problemas mencionados anteriormente. En relación con la **capacitación**, es sorprendente observar que pocas empresas (cinco de dieciséis) invierten el equivalente a más de 1% de sus ventas en este rubro, que se desarrolla principalmente "dentro de las empresas", es decir, el personal existente no recibe ningún tipo de instrucción formal en instituciones de educación. Esto también se advierte en el hecho de que no ha habido cambios perceptibles en la estructura del empleo de estas firmas, cuyo 85% de la fuerza de trabajo son operarios. Más grave aún es que no se ha alterado la proporción entre trabajadores capacitados y trabajadores no capacitados. En otras palabras, la capacitación se imparte casi exclusivamente en el corto plazo de preparación inicial, al contratar nuevos recursos humanos. Un fuerte desincentivo para invertir en capacitación es el constante movimiento de la mano de obra en busca de mejores salarios.

Con respecto a la **organización del trabajo**, cabe señalar que la automatización no incide en forma significativa al enfrentar los problemas de los recursos humanos. Únicamente tres empresas tienen niveles apreciables de automatización en sus operaciones y son principalmente en los departamentos de recepción y envío de la mercadería, no en las líneas de producción. Las principales innovaciones en la producción se limitan al uso de máquinas de coser programables, que ya son usuales en el ramo. Muy pocos casos se observan en relación con la utilización de máquinas de control numérico, robots o equipo de transporte programable. En efecto, la **automatización** no ha sido utilizada por las compañías para incrementar su eficiencia y, por ende, mejorar su competitividad internacional.

El principal cambio en la organización del trabajo de estos grupos de empresas radica en la aplicación de nuevas prácticas de organización externas, como se puede apreciar en el cuadro II.13. En general, estos cambios implican hacer más flexible la línea de producción (21.9%), formar equipos de trabajo (15.6), implementar controles estadísticos de procesos (14.6%) y adoptar el control de inventarios justo a tiempo (11.5%). Estos factores varían según cada grupo. Por ejemplo, para las empresas con más intensidad de mano de obra del Grupo I eran relativamente más importantes factores como de procesos (20%), mano de obra capacitada para tareas múltiples (16.7%) y el uso de equipos de trabajo (16.7%) en sus esfuerzos por mejorar su eficiencia. Las empresas del Grupo II mencionan diversos aspectos con similar énfasis, tales como mayor flexibilidad en las líneas de producción (19%), equipos de trabajo (16.7%), justo a tiempo (14.3%) y control estadístico de procesos (14.3%). Las compañías del Grupo III, por su parte, centran todos sus esfuerzos en hacer más flexibles las líneas de producción (41.7%). Las firmas nacionales también implementan círculos de control de calidad (16.7%). Quince de dieciséis empresas lograron innovaciones importantes en la organización del trabajo, siendo significativas las diferencias entre los grupos.

Cuadro II.13
 CUESTIONARIO: CAMBIOS EN LA ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO, POR GRUPO,
 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Cambios implementados
63.6	todas las empresas
21.9	flexibilidad en la línea de producción
15.6	equipos de trabajo
14.6	control estadístico de procesos
11.5	control de inventario justo a tiempo
53.4	Grupo I
20.0	control estadístico de procesos
16.7	tareas múltiples
16.7	equipos de trabajo
64.3	Grupo II
19.0	flexibilidad en la línea de producción
16.7	equipos de trabajo
14.3	control de inventario justo a tiempo
14.3	control estadístico de procesos
75.1	Grupo III
41.7	flexibilidad en la línea de producción
16.7	control de inventario justo a tiempo
16.7	control en círculos de calidad

Fuente: entrevistas con empresas.

Los resultados obtenidos de estas innovaciones en la organización del trabajo se presentan en el cuadro II.14. Para todas las firmas en su conjunto los beneficios principales se encuentran en las mejoras de la calidad (22.9%), los aumentos de la productividad (16.7%) y la entrega rápida (13.5%). Las mejoras de la calidad son el principal beneficio de las empresas extranjeras en general; sin embargo, existen importantes diferencias en relación con otros beneficios.

Las empresas del Grupo I también se benefician con la reducción de costos no relacionados con la producción (13.3%) y las mejores relaciones laborales (10%), mientras que las firmas del Grupo II se benefician más con la entrega rápida (19%) y la mayor productividad (16.7%). En el caso del Grupo III, los beneficios se concentran en la mayor productividad (33.3%), la mejor calidad (25%) y los costos laborales menores

(16.7%). Por medio de innovaciones en la organización del trabajo, todas las firmas mejoran su calidad, elemento principal de la estrategia de las casas matrices (cuando corresponde) mencionado en el cuadro II.6, así como la eficiencia en la producción, elemento principal de la estrategia internacional de las operaciones en Costa Rica, que también aparece en ese mismo cuadro.

La mejor **tecnología** es la segunda forma más importante de mejorar la eficiencia en la producción, tal como se indica en el cuadro II.11. Trece de dieciséis firmas consideran que la tecnología tiene una importancia fundamental para su competitividad internacional. En términos del nivel tecnológico, catorce de estas firmas dedicadas a la elaboración de prendas de vestir la consideran igual de buena o mejor que la de sus principales competidores. Doce de estas compañías también consideran su tecnología de "clase mundial". La tecnología es, entonces, una ventaja competitiva importante para estas compañías.

Teniendo en cuenta este hecho, es de especial relevancia señalar que la fuente de tecnología para todas las empresas extranjeras es su casa matriz. En el caso de las firmas nacionales, la fuente se relaciona con productores extranjeros y otros, como proveedores y ferias internacionales. La función de las empresas extranjeras se circunscribe a aplicar la tecnología; solamente cuatro firmas la adaptaron de manera significativa, todas las cuales forman parte del Grupo II. Por otra parte, únicamente cuatro empresas de las dieciséis, dos de ellas nacionales, han iniciado esfuerzos importantes en términos de investigación y desarrollo. Además, trece de las dieciséis empresas de la muestra consideran que su principal producto mejoró durante 1990-1995, sobre todo en términos de diseño, calidad, moda, etc., cambios que están asociados directamente con el uso de la tecnología.

En relación con las razones que impulsan la selección de la tecnología empleada, el cuadro II.15 se ofrece información valiosa. En general, como se ha indicado, la tecnología empleada es principalmente el resultado de decisiones de las casas matrices de las empresas extranjeras, algo que sucede con mucha mayor intensidad en el caso del Grupo II (42.9%) que en el del Grupo I (30%). Otras razones tienen que ver con la calidad (13.5%), el precio (7.3%) y los aspectos técnicos (7.3%). Para las empresas extranjeras la inclusión de asistencia técnica es considerada significativa. Para las empresas nacionales, que tienen que seleccionar la tecnología de forma más independiente, es la calidad (25%), la reputación de la tecnología (12.5%) y la aceptación en el mercado internacional (12.5%), lo que determina la decisión. Existen entonces claras diferencias entre grupos de compañías, teniendo las nacionales una situación cualitativamente diferenciada.

Para las dieciséis firmas en su conjunto, los beneficios principales del uso de la tecnología seleccionada que se indican en el cuadro II.16 son: mejor competitividad internacional (20.8%), reducción de los costos de producción (17.7%) e incremento de la capacidad de producción (14.6%). Sin embargo, la distribución de los factores por grupo muestra ciertas diferencias importantes.

Para las empresas nacionales, el principal beneficio es sobradamente el mejoramiento de la competitividad (45.8%), mientras que para las empresas del Grupo II se menciona con igual importancia la reducción de los costos de producción (21.4%). Para el Grupo I no se justifica ningún beneficio principal, los cuales están vinculados a factores de costos de producción. Más aún, la selección de tecnología para las firmas nacionales incluye beneficios que las empresas extranjeras consideran parte de las ventajas de pertenecer a una red transnacional, tales como el acceso a los mercados y la incorporación de nuevos productos.

Cuadro II.14
 CUESTIONARIO: RESULTADOS DE LOS CAMBIOS EN LA ORGANIZACIÓN DEL
 TRABAJO, POR GRUPO, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Resultados de los cambios
53.1	todas las empresas
22.9	mejoras en la calidad
16.7	aumento de la productividad
13.5	entrega rápida
43.3	Grupo I
20.0	mejoras en la calidad
13.3	reducción de costos no asociados con producción
10.0	mejores relaciones laborales
59.5	Grupo II
23.8	mejoras en la calidad
19	entrega rápida
16.7	mayor productividad
75.0	Grupo III
33.3	mayor productividad
25.0	mejoras en la calidad
16.7	menores costos laborales

Fuente: entrevistas con empresas.

Esta información sobre tecnología como ventaja competitiva ofrece una visión interna muy valiosa sobre las diferentes condiciones operacionales y de competitividad de los tres grupos de empresas de prendas de vestir en Costa Rica.

El Grupo I opera en un entorno mucho más maduro, en el que un número relativamente pequeño de grandes compañías de Estados Unidos ha venido reestructurando desde hace tiempo su industria a través de esquemas de producción fuera de su país. Estas compañías operan en varios sitios de producción simultáneamente. Para ellas, la tecnología de clase mundial es un componente importante para lograr la competitividad internacional, a pesar de que todas ellas la poseen. La competitividad internacional de estas compañías depende mucho de la calidad y el servicio, al igual que de la eficiencia productiva y la especialización. Además, un grado significativo de competencia se registra entre los sitios de producción de la misma corporación.

Cuadro II.15

CUESTIONARIO: RAZONES PARA SELECCIONAR TECNOLOGÍA, POR GRUPO,
1990-1995

Porcentaje de respuestas	Razones para seleccionar tecnología
56.2	todas las empresas
28.1	instrucciones de la casa matriz
13.5	calidad
7.3	precio
7.3	aspectos técnicos
63.3	Grupo I
30.0	instrucciones de la casa matriz
13.3	aspectos técnicos
10.0	reputación de la tecnología
10.0	asistencia técnica incluida
71.4	Grupo II
42.9	instrucciones de la casa matriz
14.3	calidad
7.1	precio
7.1	asistencia técnica incluida
50.0	Grupo III
25.0	calidad
12.5	reputación de la tecnología
12.5	aceptación en el mercado internacional

Fuente: entrevista con empresas.

Cuadro II.16
 CUESTIONARIO: BENEFICIOS POR EL USO DE LA TECNOLOGÍA, POR GRUPO,
 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Beneficios
53.1	todas las empresas
20.8	competitividad internacional
17.7	reducción de costos de producción
14.6	aumento de la capacidad de producción
63.3	Grupo I
26.7	reducción de costos de producción
23.3	aumento de la capacidad de producción
13.3	aumento del desempeño laboral
61.8	Grupo II
21.4	competitividad internacional
21.4	reducción de costos de producción
19.0	aumento del desempeño laboral
91.6	Grupo III
45.8	competitividad internacional
20.8	acceso a mercados específicos
12.5	aumento de la capacidad de producción
12.5	incorporación de nuevos productos

Fuente: entrevistas con empresas.

En otro extremo están las empresas nacionales. No poseen casas matrices ni pertenecen a redes transnacionales, pero consideran que la tecnología externa es una de las formas de alcanzar competitividad y aceptación internacional. A pesar de que la tecnología está dada, es esencial en sus posibilidades de sobrevivencia.

El Grupo II se encuentra en una posición intermedia. Estas empresas tienen, con excepción de las dos asiáticas, casas matrices más pequeñas y peor posicionadas. Además, han expandido más recientemente sus centros de producción fuera del país y operan en segmentos en los cuales la tecnología es vital para lograr competitividad

internacional. En este sentido, la tecnología es mucho más importante que para las empresas nacionales del Grupo III.

Evidentemente, estas compañías relacionan su competitividad internacional principalmente con los recursos humanos, la organización del trabajo y la tecnología. Sin embargo, estas empresas fueron consultadas sobre otros factores competitivos, tales como compras locales y acceso a mercados internacionales. La falta de importancia atribuida a estos factores justifica una explicación.

Durante 1990-1995 únicamente incrementan su nivel de insumos físicos nacionales cuatro de dieciséis firmas, entre ellas dos firmas nacionales, una ensambladora externa de ropa interior y otra similar fabricante de otras prendas de vestir. En otras palabras, cuatro de cinco empresas del Grupo I, seis de siete empresas del Grupo II y dos de cuatro empresas del Grupo I no incrementan sus compras locales durante ese período. En promedio, las compañías del Grupo I y II originan "dentro de ellas" cerca del 95% de los insumos físicos, mientras que dos empresas nacionales originan localmente cerca del 30% de sus insumos físicos. Las empresas extranjeras no consideran que pueden mejorar su competitividad internacional por la vía de la subcontratación nacional.

La mayoría de las pocas compras nacionales que se producen tiene por objeto adquirir insumos, tales como materia de empaque, hilo, botones, etc., de proveedores locales. Muy poca subcontratación se registra en las empresas extranjeras. Dos empresas nacionales tienen niveles apreciables de subcontratación, con el fin de reducir costos a través de una mayor especialización. Las razones por las que las empresas no incurren en mayor nivel de subcontratación aparecen en el cuadro II.17. Entre las principales, según estas empresas, figuran que los subcontratistas locales no son competitivos en términos de calidad (22.9%), precio (11.5%) y entrega rápida (11.5%). Una razón citada por la mayoría de las firmas nacionales y algunas del Grupo II es que los subcontratistas no poseen la tecnología necesaria. Sólo pocas empresas nacionales subcontratan con un grado significativo y no queda claro si con ello mejoran la competitividad internacional.

En relación con el **acceso al mercado internacional**, todas las firmas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir consideran que poseen acceso preferencial al mercado de Estados Unidos. Trece de ellas definen ese acceso en términos de la partida arancelaria 9802, mientras tres firmas nacionales citaron otros instrumentos (los niveles de acceso garantizado de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe). Se debe recordar que de los cuadros II.9 y II.10 se desprende que una de las influencias principales y una de las ventajas de pertenecer a una red transnacional es el acceso al mercado internacional y la comercialización de la producción de las subsidiarias. Por esta razón, las subsidiarias extranjeras que operan en Costa Rica no le atribuyen mucha importancia al acceso al mercado como factor de competitividad internacional. Las firmas nacionales están en una situación diferente.

Con respecto al conocimiento de posibles cambios en la naturaleza del acceso al mercado, las firmas nacionales generalmente conocen más que las empresas extranjeras en relación con el Programa Interino de Comercio para la transición del Acuerdo Multifibras. Con respecto al impacto directo del NAFTA, que otorga ciertas ventajas a ensambladores ubicados en México, las empresas extranjeras perciben que esa situación puede perjudicar a su subsidiaria (pero no necesariamente a sus casas matrices, en vista de que muchas tienen subsidiarias en México). Siete de las empresas extranjeras consideran que las casas matrices pospondrán inversiones en Costa Rica por esta situación.

Cuadro II.17
 CUESTIONARIO: IMPEDIMENTOS PERCIBIDOS PARA SUBCONTRATAR
 EN COSTA RICA, 1990-1995

Número de respuestas	Impedimentos: los subcontratistas locales no ...
45.9	Todas las empresas
22.9	son competitivos en términos de control de calidad
11.5	son competitivos en términos de precio
11.5	son confiables en términos de plazos de entrega
60.0	Grupo I
33.3	son competitivos en términos de control de calidad
20.0	son competitivos en términos de precio
6.7	son confiables en términos de plazos de entrega
38.1	Grupo II
14.3	son competitivos en términos de control de calidad
11.9	son competitivos en términos de precio
11.9	poseen la tecnología necesaria
58.4	Grupo III
25.0	son competitivos en términos de control de calidad
16.7	poseen la tecnología necesaria
16.7	son confiables en términos de plazos de entrega

Fuente: entrevistas con empresas.

Las restricciones de acceso al mercado tampoco se consideran un aspecto significativo de competitividad internacional. Al hacer la consulta sobre las restricciones para exportar más, no se mencionan las cuotas como restricción, aunque sí las tendencias desfavorables en los costos locales, por un lado, y las decisiones de las casas matrices, por otro. En el cuadro II.18 se indica la naturaleza de las respuestas. Las restricciones más importantes para exportar son la sobrevaluación de la moneda (16.7%), los salarios no competitivos y las decisiones de la casa matriz (12.5%). Las empresas extranjeras, tanto del Grupo I como del II, mencionan estos tres factores (en otro orden).

Las firmas nacionales, sin embargo, tienen diferentes opiniones: la falta o alto costo del capital local (37.5%), la sobrevaluación de la moneda (20.8%), la falta de financiamiento de las exportaciones (12.5%) y los altos aranceles sobre los insumos importados (8.3%). Esto de nuevo trae a colación la distinta situación competitiva que enfrentan las firmas nacionales.

En general debe subrayarse que en términos de los aspectos particulares de la eficiencia de la producción y de la competitividad internacional, las empresas hacen fuerte hincapié en los recursos humanos, la organización del trabajo y la tecnología. La contratación local (vía oferentes o subcontratación) tiene importancia secundaria, al igual que las preocupaciones por el acceso al mercado. Sin embargo, no cabe duda de que las empresas nacionales y extranjeras enfrentan condiciones operacionales y situaciones competitivas distintas. Más aún, dentro de la categoría de empresas extranjeras, los grandes ensambladores de ropa interior muestra importantes diferencias en comparación con los ensambladores de otras prendas de vestir de Costa Rica.

Cuadro II.18
CUESTIONARIO: RESTRICCIONES PARA EXPORTAR MÁS, POR GRUPO, 1990-1995

Número de respuestas	Restricciones para exportar más
34.8	Todas las empresas
16.7	moneda sobrevaluada
15.6	salarios no competitivos
12.5	decisiones de la casa matriz
60.0	Grupo I
23.3	moneda sobrevaluada
20.0	decisiones de la casa matriz
16.7	salarios no competitivos
45.2	Grupo II
21.4	salarios no competitivos
14.3	decisiones de la casa matriz
9.5	moneda sobrevaluada
79.1	Grupo III
37.5	falta y alto costo del capital
20.8	moneda sobrevaluada
12.5	falta de financiamiento para las exportaciones
8.3	altos aranceles para insumos

Fuente: entrevistas con empresas.

d) *El impacto de la política nacional*

La política nacional se considera el menos importante de los tres factores que afectan la competitividad internacional de estas firmas, a saber, los factores de mercado internacional, las estrategias corporativas y la política nacional. Esto no significa que la política nacional carezca de significación, sino que para estas empresas reviste menos importancia que los demás factores.

Utilizando las categorías del World Competitiveness Report, estas empresas fueron consultadas sobre las que tienen mayor influencia en la competitividad sistémica internacional de Costa Rica. Las opiniones muestran sin el menor grado de duda que los "recursos humanos" es con creces (31.3% de las respuestas para 1990-1995) el elemento más importante. Otros factores, como la situación económica interna (12.5%) y el papel del Gobierno (12.5%), se consideran secundarios con respecto a los recursos humanos. Es más, existe poco cambio en los factores seleccionados, su orden o sus valores, comparando 1985-1989 con 1990-1995. Todos los grupos colocan los recursos humanos en primer lugar y no existen mayores diferencias entre grupos o en el transcurso del tiempo, tal como aparece en el cuadro II.19.

Otra indicación sobre la importancia de los recursos humanos para la competitividad sistémica internacional de Costa Rica y el papel transcendental que este factor desempeña en las operaciones de las firmas de prendas de vestir se manifiesta en las respuestas relacionadas con los aspectos que podrían motivar la transferencia de plantas de Costa Rica a otros países competidores de la Cuenca del Caribe. Ocho de dieciséis compañías dan una respuesta muy simple: la mano de obra más barata.

Se comentó el hecho de que Costa Rica poseía muchas ventajas competitivas en relación con otros competidores (especialmente de Centroamérica) durante los años ochenta, ya que en muchos de esos países existía inestabilidad política y social y las fuerzas laborales eran menos educadas y menos disciplinadas. A mitad de los años noventa, los costos de producción de Costa Rica (especialmente salarios y cargas sociales) han tornado al país menos competitivo y los países competidores han cerrado la brecha con respecto a la estabilidad política. Las empresas transmitieron claramente el mensaje de que la competitividad sistémica de Costa Rica se ha deteriorado, a pesar de que sus ventajas competitivas siguen siendo las mismas.

Estas empresas tienen una visión clara sobre las políticas que han favorecido y las que han perjudicado sus operaciones durante 1990-1995. En el cuadro II.20 figura esta información. En general, aquellas políticas que favorecen están relacionadas con la apertura de la economía (16.7% de las respuestas), la política comercial (10.4%) y la política cambiaria (10.4%).

Las empresas que conforman el Grupo II expresan básicamente las mismas opiniones que la muestra en general; sin embargo, existen notables diferencias en las empresas del Grupo I y las del Grupo III. Las primeras citan políticas muy específicas, tales como la política de recursos humanos (16.7%) y la política de IED (13.3%), mientras que las últimas se refieren a políticas más generales, tales como la política externa (25%) y la política macroeconómica (12.5%).

En relación con las políticas nacionales que perjudican las operaciones de las empresas, hay considerable diversidad. Para las firmas nacionales, la falta de crédito es el principal problema. Para los grandes ensambladores de ropa interior, los factores de costo de producción reflejados a través del tipo de cambio y los costos laborales son los más importantes. Los otros ensambladores hacen referencia al transporte y las

Cuadro II.19
CUESTIONARIO: LA COMPETITIVIDAD SISTÉMICA DE COSTA RICA, POR GRUPO, 1985-1995

Porcentaje de respuestas	1990-1995	Porcentaje de respuestas	1985-1989
68.8	Todas las empresas		Todas las empresas
31.3	recursos humanos	29.2	recursos humanos
12.5	situación económica interna	15.6	situación económica interna
12.5	internacionalización	14.6	internacionalización
12.5	gobierno	13.5	gobierno
70.0	Grupo I		Grupo I
33.3	recursos humanos	30.0	recursos humanos
20.0	situación económica interna	26.7	gobierno
16.7	gobierno	23.3	situación económica interna
59.6	Grupo II		Grupo II
26.2	recursos humanos	28.6	recursos humanos
16.7	gobierno	16.7	internacionalización
16.7	ciencia y tecnología	14.3	administración
70.8	Grupo III		Grupo III
37.5	recursos humanos	29.2	recursos humanos
20.8	internacionalización	25.0	internacionalización
12.5	situación económica interna	25.0	situación económica interna

Fuente: entrevistas con empresas.

comunicaciones, al igual que a la infraestructura. En este sentido, existen significativas diferencias entre los grupos de empresas en relación con el impacto de las políticas nacionales, ya sea favorable o negativo.

Las opiniones sobre los elementos de la política nacional que se consideran importantes en el crecimiento de las exportaciones a lo largo del período 1985-1995 figuran en el cuadro II.21. Las zonas de procesamiento de exportaciones y el régimen de admisión temporal (17.7% y 19.8%, respectivamente, por periodo), el tipo de cambio (16.7 y 11.5 %) y los incentivos fiscales (13.5% y 11.5%) son los factores principales identificados por las empresas de la muestra como un todo. En general, hay poca variación a lo largo del tiempo y las políticas identificadas se relacionan con la importación libre de impuestos, las ventajas fiscales y el tipo de cambio.

Existe diversidad cuando se observa la situación en función de los distintos grupos de empresas. Las empresas extranjeras obviamente aprecian las ventajas de que disfrutaban, a diferencia de las empresas sujetas a las políticas nacionales. En el grupo de empresas extranjeras se destacan los mismos factores de política, aunque en diferente orden. Las empresas del Grupo II (contrariamente a las del Grupo I) hacen más hincapié en los regímenes de exportación en 1990-1995 (33.3%). De todas formas, no se advierten cambios relativos importantes a lo largo del tiempo en las opiniones de los grupos de empresas.

Las respuestas con respecto a los beneficios de la política de IED aparecen en el cuadro II.22. Son similares en el sentido de que las ventajas fiscales son sobradamente el elemento central (26%), seguido por el derecho de entrada y establecimiento (13.5%) y otros (6.3% cada uno) relacionados con el trato justo o el trato nacional. Consultadas las empresas sobre los aspectos de la política de IED que afectan sus operaciones, éstas se refieren brevemente a las molestias que provocan las autorizaciones requeridas y algunas restricciones operacionales. La política de IED, al igual que otras políticas nacionales, se aprecia principalmente en términos de los incentivos y las ventajas que ofrece.

Un aspecto interesante de las opiniones de las empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir tiene que ver con la evaluación de Costa Rica como receptora de IED, lo cual aparece en el cuadro II.23. Las opiniones se ordenan desde excelente (con un puntaje de 5) hasta muy mala (con un puntaje de 1). En general, la visión de Costa Rica como receptora de IED es favorable; sin embargo, esta percepción decae de buena a regular, al comparar 1985-1989 con 1990-1995. Dos observaciones son relevantes.

Primero, que el Grupo I tiene la percepción más favorable durante el período 1985-1989, pero ésta cae a regular durante 1990-1995. Segundo, que son las empresas nacionales las que tienen la visión menos favorable, la cual también ha decaído. De cualquier forma, es un hecho que la posición de Costa Rica como receptora de IED se ha deteriorado a lo largo de 1985-1995 de forma bastante peligrosa.

Cuadro II.20
 CUESTIONARIO: POLÍTICAS NACIONALES QUE FAVORECEN O PERJUDICAN,
 POR GRUPO, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Políticas que favorecen	Porcentaje de respuestas	Políticas que perjudican
37.5	Todas las empresas	35.5	Todas las empresas
16.7	apertura de la economía	14.6	política crediticia
10.4	política de comercio exterior	11.5	política cambiaria
10.4	política cambiaria	9.4	política de infraestructura
43.3	Grupo I	43.3	Grupo I
16.7	política de recursos humanos	13.3	política cambiaria
13.3	política de IED	10.0	política laboral
13.3	apertura de la economía	10.0	política de seguridad social
		10.0	política fiscal
66.7	Grupo II	47.6	Grupo II
23.8	apertura de la economía	19.0	transporte/ comunicaciones
14.3	Política de comercio exterior	14.3	política de infraestructura
14.3	política cambiaria	14.3	política cambiaria
14.3	política de promoción de exportaciones		
50.0	Grupo III	66.6	Grupo III
25.0	política externa	50.0	política crediticia
12.5	política cambiaria	8.3	política de infraestructura
12.5	política macroeconómica	8.3	política laboral

Fuente: entrevistas con empresas.

Cuadro II.21
 CUESTIONARIO: INSUMOS DE POLÍTICA NACIONAL PARA AUMENTAR
 EXPORTACIONES, POR GRUPO, 1985-1995

Porcentaje de respuestas	1990-1995	Porcentaje de respuestas	1985-1989
54.3	todas las empresas	47.9	todas las empresas
19.8	Régimen de zona franca	17.7	Régimen de zona franca
11.5	tipo de cambio	16.7	tipo de cambio
11.5	incentivos tributarios	13.5	incentivos tributarios
11.5	políticas de comercio liberales		
66.8	Grupo I	70.1	Grupo I
16.7	tipo de cambio	26.7	tipo de cambio
16.7	incentivos tributarios	26.7	Régimen de zona franca
16.7	Régimen de zona franca	16.7	incentivos tributarios
16.7	políticas de comercio liberales		
52.3	Grupo II	38.0	Grupo II
33.3	políticas de comercio liberales	21.4	políticas de comercio liberales
11.9	tipo de cambio	9.5	tipo de cambio
7.1	incentivos tributarios	7.1	incentivos tributarios
54.2	Grupo III	70.9	Grupo III
25.0	políticas de comercio liberales	29.2	políticas de comercio liberales
16.7	incentivos tributarios	25.0	incentivos tributarios
12.5	tipo de cambio	16.7	tipo de cambio

Fuente: entrevistas con empresas.

Cuadro II.22

CUESTIONARIO: BENEFICIOS DE LA POLÍTICA DE IED, 1990-1995

Porcentaje de respuestas	Beneficios de la política
58.4	Total- todas las empresas
26.0	ventajas tributarias
13.5	entrada y establecimiento
6.3	propiedad y control
6.3	trato nacional
6.3	trato justo y limpio
(25.0)	(N/R- empresas nacionales)

Fuente: entrevistas con empresas.

Cuadro II.23

CUESTIONARIO: COSTA RICA COMO RECEPTORA DE IED, POR GRUPO DE EMPRESAS, 1985-1995

	1990-1995	1985-1989
Todas las empresas	3.5	4.0
Grupo I	3.6	4.5
Grupo II	3.5	3.8
Grupo III	3.2	3.7

Fuente: entrevistas con empresas.

En resumen, la política nacional se considera menos importante que los factores de mercado internacional y las estrategias corporativas para definir la competitividad internacional de estas empresas, sin que esto signifique que carezca de significación. Para estas empresas, la ventaja principal de Costa Rica es su fuerza de trabajo, principalmente al ser relativamente barata. La política nacional se concentra en apoyar a estas empresas a través de una mayor apertura de la economía y de la existencia de un tipo de cambio favorable, acompañadas de ventajas comerciales específicas (regímenes de exportación) e incentivos fiscales. La política de IED también se considera beneficiosa desde la misma perspectiva, esto es, los incentivos fiscales que ella entraña. Las políticas que afectaron a las firmas varían de acuerdo al grupo. El Grupo I menciona aquellas que afectan sus costos de producción, el Grupo II las deficiencias en infraestructura y el Grupo III se centra en la falta de crédito. Es interesante que todas las

firmas consideran que las ventajas competitivas se han deteriorado, al igual que la situación de Costa Rica como receptora de IED.

En conclusión, la aplicación de un cuestionario detallado de empresas representativas de la actividad de prendas de vestir en Costa Rica sirvió para examinar la naturaleza de la contribución del éxito y los retos de esta industria, por un lado, y para comprender mejor los factores que influyen en su comportamiento, por otro. La muestra corresponde a cerca del 33% del total de empleo y aproximadamente el 20% de las exportaciones de la industria de prendas de vestir de Costa Rica. Refleja claramente la importancia de las firmas que producen ropa interior (CUCI 846) y ropa exterior para hombres y niños (CUCI 842), ya que demuestra que este grupo de empresas es responsable de los principales cambios que han ocurrido en esta industria. En este sentido, la muestra puede considerarse importante, la información recogida reveladora y los factores analíticos extremadamente significativos.

Especialmente importante, revelador y significativo fue el análisis que revela la interrelación entre los tres grupos de factores concernientes a la competitividad internacional, a saber, el mercado internacional, las estrategias corporativas y la política nacional, que definieron los elementos principales de las tres situaciones distintivas de la muestra, es decir, el grupo homogéneo de grandes ensambladores de ropa interior de Estados Unidos, el grupo de firmas nacionales que producen principalmente ropa exterior para hombres y niños y el grupo de otros ensambladores extranjeros de otras prendas de vestir. La definición de estas situaciones competitivas separadas permitió visualizar una coherencia significativa en las opiniones de las compañías de la muestra y resultó un instrumento analítico muy útil para comprender los cambios que se han producido y los retos que han de encarar en el futuro. Cada situación competitiva tiene una cierta lógica.

El Grupo I, conformado por grandes ensambladores de ropa interior de Estados Unidos, opera en una situación competitiva definida. En términos del mercado internacional, hace más de una década sus casas matrices enfrentaron severos retos en el mercado de Estados Unidos, frente a competidores asiáticos. Respondieron estableciendo operaciones de ensamble en América Latina, haciendo uso de mano de obra barata en el contexto de incentivos específicos ofrecidos por estos países (principalmente facilidades de importación libre de impuestos y regímenes que les permitían no pagar impuestos) y acceso preferencial al mercado de Estados Unidos (a través de la partida arancelaria 9802). De esa manera, fueron capaces de enfrentar el desafío asiático. Las exportaciones de ropa interior desde la Cuenca del Caribe, especialmente desde México, República Dominicana y Costa Rica, crecieron exponencialmente y así estos productores norteamericanos defendieron mejor su participación de mercado en Estados Unidos.

Es interesante que estas compañías han establecido redes de ensamble más amplias en la Cuenca del Caribe, esto es, tienden a tener diversas operaciones de ensamble en varios países, lo que les otorga gran capacidad para responder a los cambios en la situación competitiva de cada centro de costos. Cada planta ensambladora es una pequeña parte de la gran organización. Con similares operaciones en diversos países, son capaces de agregar líneas de producción de acuerdo con la eficiencia de cada planta, sin necesidad de abandonar ningún sitio en particular, excepto en condiciones extremas. La competitividad internacional para la planta se torna principalmente en un asunto interno a nivel corporativo. Hoy, la mayoría de estas firmas consideran a otras compañías de Estados Unidos, como sus principales competidores. Estos elementos estratégicos producen seguridad para los sistemas integrados de producción de las casas matrices. De hecho, han enfrentado exitosamente el desafío asiático.

En relación con los aspectos operacionales de las estrategias corporativas, debe mencionarse que estas compañías tienden a especializarse cada vez más en su producción, sofisticándose en términos de calidad y al mismo tiempo haciendo un uso más intensivo de la mano de obra.

Son más enérgicas en términos de su estrategia corporativa y más "corporativas" en su visión, porque comprenden su rol específico en el sistema de producción integrado a nivel internacional de sus casas matrices. La calidad es especialmente importante, ya que exportan a sus corporaciones, que son las que comercializan el producto. En este sentido, la calidad es tan importante como los costos de producción en la competencia entre las subsidiarias de la misma corporación.

De esta forma, es relevante destacar que en sus operaciones de uso intensivo de mano de obra el principal problema es la rotación de personal. Este es un problema especial, ya que en su búsqueda por incrementar la eficiencia se destaca particularmente la productividad del trabajo, que mejora con la capacitación y los incentivos monetarios. Las empresas implementan sofisticadas iniciativas en términos de la organización del trabajo, tales como el control estadístico de procesos, las tareas múltiples y los equipos de trabajo. La alta rotación tiene que ver con la pérdida de inversión en capacitación. Los resultados de estas iniciativas inciden en la mejor calidad y las mejores relaciones laborales. En otras palabras, estas compañías mejoran su habilidad de competir gracias a la productividad laboral, la calidad y el servicio. Presumiblemente, las ganancias en productividad laboral ayudan a compensar los aumentos en los costos de la mano de obra (salarios y cargas sociales), especialmente cuando se observa en términos de la apreciación de la moneda local. También notable es el hecho de que la tecnología se señale como "algo dado" en el contexto corporativo y no se adapte a la situación local. La fuerza de trabajo recibe capacitación para alcanzar los estándares corporativos. Virtualmente no entran insumos físicos nacionales al proceso productivo (con la contratación local o la subcontratación de componentes). Cada planta ensambladora es un elemento independiente de la red corporativa que produce un conjunto de rubros idénticos de una forma muy competitiva.

Esta situación produce resultados significativos en Costa Rica. La industria de ropa interior se ha convertido en la fuente principal de exportación de prendas de vestir de Costa Rica a Estados Unidos. Incluye tres empresas establecidas antes de 1982, que se complementaron con otras dos instaladas al final de la década de los ochenta, todas las cuales forman parte del Grupo I. Estas empresas representan cerca del 60% de las exportaciones y del empleo total de la muestra. Medidas por el número de empleados, sus operaciones se duplicaron durante el período 1985-1989 y se volvieron a duplicar de nuevo durante 1990-1995. Fueron extremadamente exitosas con sus estrategias corporativas expansivas.

Una mirada a los diez principales productos de exportación de prendas de vestir de Costa Rica hacia Estados Unidos en 1994 (como figura en el cuadro I.12) revela que cuatro de esos rubros son ropa interior: brassieres (S.A. 621210), panties de algodón (610821) panties de fibra sintética (610822) y calzoncillos de algodón (620711). En los cuadros correspondientes a la participación de mercado en Estados Unidos de cada uno de estos rubros se indica que en cada caso los asiáticos han perdido mercado (en promedio de 36% a 27.5%) y que los latinoamericanos lo han ganado (en promedio de 43% a 65.5%) durante el período 1990-1995. Al mismo tiempo, en estos cuadros queda demostrado que Costa Rica perdió participación de mercado en tales productos en 1995, con la excepción de los calzoncillos de algodón. Otros países latinoamericanos están ganando gran participación de mercado en estos rubros (en el caso de brassieres, República Dominicana y México; en el caso de panties de algodón, Honduras y México,

y en el caso de pantalones de fibras sintéticas, Colombia y El Salvador). En otras palabras, estos y otros ensambladores de ropa interior han acelerado el uso de operaciones en la Cuenca del Caribe, en el contexto de la estrategia corporativa mencionada.

Una alerta en el horizonte de las exportaciones de ropa interior de Costa Rica tiene que ver con la imposición de un "llamado a consulta" en 1995 debido al crecimiento de las importaciones de ese rubro en Estados Unidos provenientes de ese país, lo que paraliza la expansión de las operaciones, pero que de acuerdo con la resolución de la OMC no tiene razón de ser. Este hecho debe analizarse debidamente.

Al otro extremo de la muestra encontramos la situación competitiva de cuatro empresas nacionales que conforman el Grupo III. Se trata de un grupo homogéneo de pequeños productores antiguos de ropa exterior para hombres y niños (CUCI 842) y otras prendas de vestir, que operan principalmente a través de un contrato de exportación con el fin de exportar al mercado de Estados Unidos, donde algunos rubros están sujetos a cuotas. Estas empresas fueron creadas en el proceso de sustitución de importaciones y a partir de la reorientación de la política de los años ochenta han experimentado una pérdida de participación en el mercado nacional a raíz de la penetración de importaciones, lo que las ha obligado a adaptarse para conseguir contratos con compradores externos, principalmente grandes tiendas de departamentos o productores de prendas de vestir de marcas registradas. Compiten con el resto del mundo por contratos relativamente cortos en los cuales el precio es el principal determinante. No tienen las ventajas de las corporaciones transnacionales que ensamblan en Costa Rica. A diferencia de las empresas extranjeras, las estrategias corporativas se centran más en su competitividad que en los factores de mercado internacional. Tienden a adoptar posiciones defensivas y han experimentado resultados variados. Inclusive una firma nacional quebró en 1996.

De considerable relevancia son sus desventajas en relación con las redes transnacionales. Primero, la red permite una mejor programación de las capacidades de cada planta a fin de acomodar la demanda cambiante y esporádica en función de su mayor especialización. En este sentido, son mucho más flexibles. Segundo, las casas matrices se encargan de muchos aspectos de las operaciones, tales como la selección y compra de tecnología, la comercialización, la adquisición de nuevas prácticas organizacionales, estándares de calidad y muchos otros. Tercero, las redes poseen mayor movilidad ya que fácilmente pueden agregar líneas de producción en centros de producción más competitivos o, si es necesario, trasladarse a otros lugares. Cuarto, las corporaciones transnacionales tienen la capacidad financiera de ofrecer o garantizar préstamos para expansiones o adaptaciones locales. Ahora bien, considerando que dichas empresas ven a las firmas extranjeras con operaciones de ensamble en la Cuenca del Caribe como sus principales competidores, experimentan una situación muy difícil.

También destacables son las opiniones sobre la política nacional. Estas empresas consideran que la política nacional es mucho menos importante en términos de competitividad en relación con las empresas extranjeras; sin embargo, puede entenderse de esa forma en vista de las desventajas que conlleva con respecto a sus competidores extranjeros, principalmente los instalados en las zonas de procesamiento de exportaciones de la Cuenca del Caribe. Para ellas el principal impedimento para exportar más es la falta de financiamiento local y su alto costo, lo cual asocian con la principal falla de la política nacional. Expresan que se sienten abandonadas por el Gobierno.

Los aspectos operacionales de sus estrategias corporativas reflejan tanto la falta de una red transnacional como la de una política nacional que las apoye. Generalmente, estas compañías son menos especializadas, menos sofisticadas en términos de calidad y, al mismo tiempo, menos dispuestas a mejorar sus ventajas principales. Conscientes

de que el trabajo barato ha sido su ventaja competitiva principal, reclaman por la falta de mano de obra calificada, pero no hacen nada para crear esta oferta por medio de la capacitación. Estiman que su competitividad internacional depende principalmente de la adquisición de tecnología externa, que seleccionan sobre la base de la calidad, la reputación y la aceptación en el mercado de Estados Unidos, y que tienen que adaptar a las operaciones locales.

La eficiencia mejora básicamente a través de la tecnología externa y el uso de prácticas organizacionales también foráneas. Estas prácticas ayudan a flexibilizar las líneas de producción, mejorar la calidad y reducir los costos laborales. Algunas de estas empresas registran altos niveles de contratación local; sin embargo, no la consideran importante para su competitividad internacional. Otras entienden que tienen que depender de fuentes externas para resolver los problemas que encuentran en términos de sus costos de producción. Tratan de adquirir los medios para hacer mejoras significativas en la calidad y compensar las crecientes deficiencias en la competitividad de sus precios. En relación con sus exportaciones, estas firmas se caracterizan por ser productoras de bajo costo de pedidos pequeños, simples y estandarizados para contratistas internacionales.

Esta segunda situación competitiva incide mucho menos en el contexto de la muestra. Las empresas representan menos del 10% del empleo y de las exportaciones. Durante 1985-1989 dichas compañías fueron tan exitosas como las del Grupo I, en el sentido de que también duplicaron su fuerza laboral; sin embargo, durante 1990-1995 se vieron obligadas a reducirla a prácticamente un tercio. Más aún, su participación de mercado nacional cayó frente a la liberalización de las importaciones. Tal como se mencionó, este grupo muestra resultados variados.

La alerta en el horizonte de estas empresas es que destinan todos sus esfuerzos a Costa Rica, un centro de ensamble que ha venido perdiendo la ventaja de la mano de obra barata en comparación con otros países de la Cuenca del Caribe.

La tercera situación competitiva tiene que ver con las restantes compañías extranjeras de la muestra, que componen el Grupo II. Se trata de un grupo menos homogéneo, que consiste de nuevos, pequeños y extranjeros (5 de Estados Unidos y 2 de Asia) ensambladores de ropa exterior para hombres y niños (CUCI 842) y otras prendas de vestir que exportan a Estados Unidos a través de zonas de procesamiento de exportación o admisión temporal y por medio de la partida arancelaria 9802. Muchos de los productos que exportan están sujetos a cuotas. Las empresas se encuentran en una situación competitiva que está entre la del Grupo I y la del Grupo III, ya que tiene elementos de ambas.

Al igual que el Grupo I, poseen una red corporativa con muchas ventajas, aunque generalmente representan componentes mayores pero menos especializados de redes más pequeñas y extensas. Por otro lado, identifican a sus competidores y su situación competitiva de manera similar a como lo hacen las empresas nacionales, es decir, sus competidores son otros ensambladores con operaciones en la Cuenca del Caribe y la naturaleza de su competencia se enfoca a precios competitivos o bien a defender la participación de mercado de sus casas matrices. Tienen una mentalidad más orientada al centro de costos. Cinco de las siete empresas recalcan que el principal motivo por el cual dejarían Costa Rica sería obtener menores costos laborales. Además, una compañía asiática pasó de ser proveedora de su red corporativa en Estados Unidos a competir por contratos con compradores mayores no relacionados con su casa matriz.

Más de la mitad de las compañías tienen estrategias corporativas neutrales; sin embargo, ninguna registra estrategias defensivas, como ocurre con las empresas nacionales. Pero la esencia de su estrategia es similar a la de las firmas nacionales, que

se basa en mano de obra barata con una reciente preocupación por la calidad. También al igual que las compañías nacionales, están enfrentado una especie de renovación en la que la modernización y la racionalización de la producción son fundamentales.

Esto puede apreciarse en ciertos aspectos operacionales. Pretenden mejorar la eficiencia de la misma forma que las empresas nacionales, a través de incentivos monetarios y la adquisición e implementación de tecnología y prácticas organizacionales externas. A pesar de que el principal problema de sus recursos humanos es diferente del de las firmas nacionales -el alto costo de la seguridad social-, experimentan las mismas mejoras en la organización del trabajo: una línea de producción más flexible. Más aún, los resultados son los mismos: costos de producción más bajos y mejor calidad.

Ahora bien, comparable con las empresas del Grupo I, se encuentra que estas firmas reciben su tecnología de la casa matriz, la cual tienen que adaptar a las condiciones locales, tal como lo hacen las empresas nacionales. También mencionan la entrega rápida como una de sus ventajas competitivas, de nuevo similar a lo que responden las empresas nacionales, pero sienten que la productividad es una ventaja que se deriva de la red transnacional. Tres de las siete compañías argumentan que sus principales competidores tienen acceso a mano de obra más barata, tal como en el caso de los ensambladores del Grupo I.

Estas empresas son importantes y representan cerca del 30% de las exportaciones y el empleo de la muestra. No se expanden como las empresas que conforman el Grupo I en términos de su empleo, ya que durante 1990-1995 apenas se incrementa por la mitad; sin embargo, en relación con las firmas del Grupo III, sí existe una apreciable mejoría. En términos de su participación en el mercado internacional, tres compañías la mejoran durante 1990-1995 y cuatro no. Además, los principales rubros de exportación que pierden dinamismo en 1995 son los trajes enteros de hombres y niños, los pantalones de hombres y niños y los pantalones de mujer.

Las cuotas en los Estados Unidos para muchos de estos productos es la alerta en el horizonte de este Grupo, en el sentido de que permite únicamente expansiones moderadas en las exportaciones. Otro reto para estas compañías será la repercusión del NAFTA, dado que algunas redes corporativas de este Grupo tienen operaciones en México, lo que podría provocar posposiciones de inversiones importantes en Costa Rica.

En conclusión, el análisis del éxito y los retos de la industria de prendas de vestir de Costa Rica se facilita examinando las tres situaciones competitivas distintas de los diferentes grupos de compañías que tienen operaciones en este país.

CAPITULO III

CONCLUSIONES Y OPCIONES DE POLÍTICAS

1. Conclusiones

Costa Rica constituye una de las pocas excepciones en Latinoamérica, ya que de alguna forma aprovechó la oportunidad que ofreció el comercio internacional durante 1980-1995. Se adaptó relativamente bien a los importantes cambios que se produjeron en el mercado internacional. Esta adaptación se manifestó de dos formas: por un lado, Costa Rica alteró radicalmente la estructura de sus exportaciones a la OCDE en favor de las manufacturas y, por otro, dentro de la categoría de las manufacturas, incrementó su participación relativa de mercado en varias de las más dinámicas.

El éxito de Costa Rica en materia de exportación de prendas de vestir se deriva de numerosos factores. Los principales son el mercado internacional, las estrategias corporativas y los elementos de política nacional. Cada uno ha sido importante de alguna manera.

El mercado internacional ha incidido en gran medida en el surgimiento de Costa Rica como proveedor de prendas de vestir al mercado de los Estados Unidos. Después de todo, fue el desafío de Asia en el mercado el que provocó una fuerte respuesta en términos de reestructuración de las empresas de los Estados Unidos interesadas en defender su tambaleante participación.

La respuesta se manifestó en una nueva estrategia corporativa a través de la cual, generalmente, las empresas intentaron mejorar su capacidad para competir con la amenaza asiática empleando actividades de maquila, esto es, ensamblaban prendas básicas, caracterizadas por una línea de producción estandarizada, tareas poco especializadas, pocos cambios de estilo y una demanda razonablemente predecible, ubicándose cerca del mercado estadounidense con el fin de poder acceder a las preferencias comerciales que ese mercado ofrecía, además de aprovechar la mano de obra barata disponible. Tanto para las grandes compañías ensambladoras de prendas de vestir como para las pequeñas empresas nacionales, también influyeron otros factores en sus estrategias corporativas.

Sin embargo, la reacción general se vio facilitada por las políticas nacionales. Por un lado, el gobierno de Estados Unidos contribuyó al proceso mediante el establecimiento del mecanismo de participación en la producción conocido como la regulación 807, después llamada la partida arancelaria 9802, en que se permite a las maquiladoras el acceso especial a ese mercado. Al mismo tiempo, los gobiernos de los países donde se ubicaron las maquiladoras, promovieron su actividad a través de impuestos e incentivos al comercio en la forma de zonas de procesamiento para exportación (zonas francas) y otros regímenes para ensamblaje de insumos importados para exportación.

Así, el mercado internacional, las estrategias corporativas y las políticas nacionales fueron elementos causales de la asombrosa mejora de la competitividad internacional de la industria de confección en la Cuenca del Caribe.

En consecuencia, Costa Rica llegó a ser uno de los principales “ganadores” en el mercado de prendas de vestir de Estados Unidos, aumentando su participación de

mercado hasta alcanzar a la de los tigres asiáticos. Sin embargo, quizás ese éxito no se produjo sobre una base sólida, ya que Costa Rica ha comenzado a experimentar que su situación competitiva se erosiona, mientras otras ensambladoras en Centroamérica ganan participación de mercado.

El desafío para la competitividad de la industria de Costa Rica tiene al menos tres dimensiones: la primera dice relación con la afirmación de que el éxito del negocio de las firmas que producen prendas de vestir parece haber ocurrido a expensas de una industria integrada de textiles y confecciones. Las ganancias de corto plazo, durante la crisis de la deuda de los años ochenta, podrían haber sido a expensas de los requerimientos de industrialización de largo plazo.

La segunda tiene que ver con la pérdida relativa de competitividad internacional en relación con la Cuenca del Caribe y México. Los niveles salariales de Costa Rica y las cargas de seguridad social parecen estar colocando fuera del mercado a las actividades de ensamblaje de prendas de vestir.

Tercero, el negocio de ensamblaje de prendas de vestir depende, más que cualquier otro, del acceso preferencial al mercado de Estados Unidos, país que ha demostrado ser un socio muy difícil. A pesar de su compromiso de "evitar tanto como sea posible" las tradicionales previsiones de salvaguardia dentro de la Ronda Uruguay sobre los Textiles y el Vestuario y no imponer nuevas restricciones cuantitativas, este país ha decidido colocarlas en las importaciones de la ropa interior y pijamas. Sin embargo, su intento por presionar a los exportadores para que acepten "restricciones voluntarias" encontró oposición en Costa Rica, que llevó el caso hasta la Organización Mundial del Comercio, que finalmente se pronunció a favor del país centroamericano. De esta forma, la industria de prendas de vestir de Costa Rica enfrenta un complejo y multifacético conjunto de desafíos.

El objetivo de aplicar un detallado cuestionario a compañías de prendas de vestir representativas de Costa Rica, fue, por un lado, examinar la naturaleza de su contribución al éxito y verificar cuáles son los desafíos que enfrenta esta industria y, por otro, comprender mejor los factores que influyeron en su comportamiento. Especialmente importante, relevante y significativo fue el análisis que definió los principales elementos de las tres situaciones distintas de competencia, a saber, un primer grupo homogéneo conformado por grandes ensambladoras de ropa interior (Grupo I), un segundo grupo representativo de otras ensambladoras extranjeras de prendas de vestir (Grupo II) y un tercer grupo compuesto de empresas nacionales que producen principalmente ropa exterior para hombres y niños (Grupo III).

Las empresas del Grupo I tienen una situación competitiva bien definida. En términos del mercado internacional, hace más de una década, las casas matrices de esas subsidiarias enfrentaron serias amenazas en Estados Unidos y respondieron estableciendo operaciones de ensamblaje en los alrededores de Latinoamérica, haciendo uso de la mano de obra barata en el contexto de incentivos específicos ofrecidos por esos países y el privilegiado acceso al mercado de estadounidense. Es interesante señalar que estas compañías establecieron redes de ensamblaje ampliamente dispersas en la Cuenca del Caribe, es decir, tendieron a tener operaciones de ensamble en varios países, lo que les dio gran capacidad de respuesta a los cambios en la situación competitiva de cada centro de costos.

Las empresas del Grupo I tienden a ser más especializadas en su producción, más sofisticadas en términos de calidad y al mismo tiempo con un uso más intensivo de la mano de obra que el resto de las empresas de la muestra. Aplican estrategias corporativas más enérgicas y gozan de una visión más corporativa, ya que comprenden el papel específico del sistema de producción de su casa matriz en la integración

internacional. La calidad es especialmente importante ya que exportan a sus casas matrices, que comercializan el producto.

Estas empresas mejoraron su capacidad de competir mediante el aumento de la productividad del trabajo, la calidad y el servicio. Probablemente, el aumento de la productividad del trabajo ayudó a compensar el incremento de los costos del trabajo (salarios y seguridad social), especialmente considerado en función de la moneda nacional. También es notable el hecho de que la tecnología se percibió como “una constante dada” dentro del contexto del mercado internacional, que no fue adaptada a la situación local. La fuerza de trabajo recibió capacitación para responder al estándar y desempeño corporativo. Virtualmente, ningún insumo físico local (mediante fuentes locales o subcontratación de componentes) se incorporó al proceso de producción. Cada planta ensambladora en sí misma fue un elemento individual de la red corporativa que produjo un pequeño rango de artículos idénticos de manera muy competitiva.

Al otro extremo, las compañías del Grupo III en su mayoría se constituyeron durante la fase de sustitución de importaciones. Desde la reorientación de la política macroeconómica en los años ochenta, experimentaron un colapso en su participación de mercado nacional, debido a la penetración de importaciones, y se vieron obligadas a adaptarse a la búsqueda de contratos con compradores extranjeros, principalmente grandes tiendas de departamentos o compañías comercializadoras de prendas de vestir. Estas empresas compiten con el resto del mundo por contratos relativamente cortos en los cuales el precio es el principal determinante. A diferencia de las empresas extranjeras, la propia estrategia corporativa de estas empresas es considerada mucho más importante para su competitividad que los factores del mercado internacional. Han tendido a adoptar estrategias defensivas con resultados mixtos.

Es de considerable relevancia puntualizar las desventajas de estas firmas comparadas con las redes de compañías transnacionales. Primero, las redes permiten programar mejor la capacidad individual de cada planta para acomodar la demanda esporádica y cambiante de los productos relativamente más especializados. De esta forma, son mucho más flexibles. Segundo, las casas matrices se ocupan de muchos aspectos de las operaciones, como la selección y compra de tecnología, la comercialización, nuevas prácticas organizacionales, estándares de calidad y otros. Tercero, las redes transnacionales poseen más movilidad porque pueden fácilmente añadir nuevas líneas de producción en lugares más competitivos o, si es necesario, mudarse completamente a otros sitios. Cuarto, las redes tienen la capacidad financiera para invertir y garantizar la expansión o adaptación de la planta local. Ahora bien, considerando que las empresas nacionales perciben que las empresas extranjeras con operaciones de ensamble en la Cuenca del Caribe son sus principales competidores, esas pequeñas firmas nacionales se encuentran en una situación muy difícil.

Dichas compañías estiman que la política nacional es considerablemente menos importante para su competitividad que para las firmas extranjeras, aunque esto comprensiblemente podría significar una media del nivel de algunas de las desventajas enfrentadas por ellas frente a las que enfrentan sus competidores foráneos, principalmente aquellos instalados en zonas de procesamiento para exportar dentro de la Cuenca del Caribe. Además, estas empresas determinaron que su impedimento más importante para promover un mayor volumen de exportaciones es la escasez y los altos costos del financiamiento local, lo que se considera la principal falla de la política nacional.

Generalmente, estas compañías son menos especializadas, menos sofisticadas en términos de calidad y, al mismo tiempo, menos decididas a invertir en lo que claramente puede considerarse su principal ventaja comparativa, a saber, el trabajo

barato. Para ellas, su competitividad internacional depende más de la adquisición de tecnología extranjera, la cual seleccionan sobre la base de la calidad, la reputación y la aceptación en el mercado de los Estados Unidos, para posteriormente adaptarla a sus operaciones locales.

Al mismo tiempo, estas empresas buscan mejorar su eficiencia, sobre todo a través de la tecnología extranjera y el uso de prácticas foráneas de organización, que ayudan a hacer sus líneas de producción más flexibles, mejoran la calidad y disminuyen los costos de producción. Algunas de estas empresas se nutren de mejoras a nivel local, pero que, no son consideradas básicas para su competitividad internacional. Tratan de adquirir lo principal para aumentar notablemente la calidad, con el fin de compensar cualquier incremento temporal que perjudique sus precios competitivos. Con respecto a sus exportaciones, estas empresas pueden caracterizarse como productoras de bajo costo, en su mayoría prendas de vestir de líneas simples y estandarizadas para contratistas internacionales.

Las compañías del Grupo II ocupan un terreno intermedio. Forman parte de redes corporativas menos especializadas, más pequeñas y menos extensas. Sus competidores son otras operaciones en la Cuenca del Caribe y la naturaleza de la competencia está basada en el precio, con el fin de defender la porción de mercado de su casa matriz. Se han movido hacia otros países más recientemente que las firmas del Grupo I y tienen una más escueta mentalidad de centro de costos. La esencia de su estrategia corporativa en Costa Rica es similar a la de las firmas nacionales, la cual se basa sólidamente en la mano de obra barata con una preocupación emergente por la calidad. También, como las compañías nacionales, están encarando una severa renovación en la que la modernización y racionalización de la producción son los aspectos centrales de sus estrategias corporativas.

Este grupo de empresas busca mejorar la eficiencia del mismo modo que las firmas nacionales, por medio de incentivos financieros al trabajo y la adquisición e implementación de tecnologías externas y nuevas prácticas organizacionales. Aunque su principal problema de recursos humanos es un poco diferente del de las firmas nacionales -el alto costo de la seguridad social, buscan el mismo tipo de mejoras en la organización del trabajo: una línea de producción más flexible. Estas compañías reciben la tecnología de sus casas matrices; sin embargo, al igual que las compañías nacionales, tuvieron que adaptarla al escenario local. Mencionan también la entrega rápida como una de sus ventajas competitivas, de nuevo de forma similar que las firmas nacionales, pero sienten que la productividad es una ventaja derivada primariamente de los insumos de su red corporativa.

De esta forma, se puede apreciar que el problema de la industria de la confección en Costa Rica no afecta por igual a todas las firmas. Se han elaborado diversas estrategias corporativas como respuesta a los variados retos enfrentados por la industria.

Las grandes subsidiarias de las bien conocidas corporaciones transnacionales que componen el Grupo I poseen un sistema de producción internacional integrado, que les permite adaptarse a los cambios que se producen en las situaciones competitivas, expandiendo líneas de producción en un país y reduciéndolas en otros. Las subsidiarias del Grupo II, más pequeñas y menos conocidas, no tienen esas ventajas y a menudo no producen para la venta directa a sus casas matrices, sino para compradores internacionales, usualmente tiendas de departamentos o compañías especializadas en prendas de vestir. Estas firmas encaran una situación competitiva más directa en términos generales y un crecimiento de costos que depende del centro de producción considerado, lo que puede causar una transferencia física de plantas de un centro a otro.

Finalmente, el Grupo III, compuesto por firmas nacionales, no posee ni el sistema de producción internacional integrado de las primeras ni las posibilidades de mover las operaciones de las últimas. Nacidas en su mayor parte al amparo del esquema de sustitución de importaciones, estas empresas han visto colapsar su participación de mercado nacional al enfrentarse a nuevas importaciones y han sido forzadas a competir por contratos de exportación basados en actividades de ensamble. Esta situación ha truncado su integración vertical y debilitado el apuntalamiento del proceso de industrialización de Costa Rica.

Los responsables de la política nacional de Costa Rica afrontan retos a nivel nacional, sectorial y de empresas, cuando se trata de la industria de prendas de vestir.

2. Opciones de política

Actualmente las autoridades costarricenses encaran tres importantes decisiones en lo que concierne a la industria textil. En primer lugar, deben decidir si adoptan alguna medida respecto de la situación competitiva de la industria o bien la dejan desintegrarse lentamente, conforme se deterioran las ventajas competitivas derivadas de los bajos salarios. En caso de adoptarse una medida, deberán decidir cuál es la más apropiada, e idear la mejor forma de aplicarla.

Más que tomar una decisión apresurada basada en factores coyunturales, temporales o ideológicos, la situación de la industria textil requiere meditación. Debería mirarse hacia el futuro al tomar estas decisiones. Dentro de diez años la situación internacional podría ser considerablemente distinta: podrían eliminarse las cuotas en los mayores mercados de importación, así como los incentivos formales para las actividades de maquila en la forma de zonas francas y semejantes; de este modo, la participación del mercado de importación llegaría a reflejar ventajas competitivas básicas, como eficiencia e innovación.

En el caso de Costa Rica, las ventajas en términos de salarios bajos estarían disminuyendo. En consecuencia, las firmas extranjeras con mayor presión competitiva, como las del Grupo II que operan en Costa Rica, encontrarían al país menos atractivo. Sin embargo, la industria de prendas de vestir de Costa Rica aún seguirá contando con un gran número de empresas y mucha mano de obra, aspecto que a su vez dependerá de la dimensión del impacto de la desaparición del régimen de contrato de exportación. Se estima que la industria es muy importante para permitir que se desintegre lentamente y por ende algo debe hacerse al respecto por medio de la política nacional. Esta situación puede considerarse como una oportunidad más que como un desastre.

Puede trazarse una política de acuerdo con los componentes a nivel nacional, sectorial y de empresa. A nivel nacional, el fin de una política es promover la competitividad internacional sistémica. Esto implica un paquete coordinado con objetivos concretos, como la estabilidad macroeconómica, el mejoramiento de la infraestructura existente (carreteras, puertos, aeropuertos, telecomunicaciones, recursos energéticos, etc.) y el aumento de la eficiencia de las instituciones nacionales y la estructura regulatoria. Otras áreas prioritarias de interés son la renovación de todo el sistema educacional, con el propósito de aumentar el nivel y los resultados en términos de una fuerza de trabajo más preparada. Debe adoptarse una decisión muy seria, teniendo en cuenta el papel de la industria manufacturera en la economía nacional, cuestión que escapa a los límites del presente análisis.

Estos factores sistémicos son los principales determinantes para atraer inversión extranjera directa. La política de IED debería apartarse del simple otorgamiento de incentivos, excepto en los casos en que resulten útiles para canalizar la IED, como

actividades de uso muy intensivo de capital, por ejemplo, la minería, la infraestructura, el turismo).¹⁸ En este contexto, la política de privatización debería apuntar al mejoramiento sistémico de la competitividad y no simplemente a resolver los problemas financieros del Gobierno Central.

La dimensión de la tarea que deben encarar los gobernantes está reflejada en el cuadro III.1. Si se presume que una economía internacionalmente competitiva exporta mayormente los mismos productos a todos los mercados, entonces Costa Rica está extremadamente atrás, excepto quizás en lo que respecta a los recursos naturales, que no son muy dinámicos en el comercio internacional. Visualizando la porción del mercado de importación de Costa Rica en cuatro mercados regionales separados (más el total de la OCDE), se advierte que solamente en Norteamérica y América Latina la participación de mercado de Costa Rica es significativa, ya que asciende a más de un décimo del 1% del total importado por esos mercados.

La principal participación de mercado de Costa Rica está en los recursos naturales, rubro en que ha duplicado su participación en Norteamérica, Europa occidental y América Latina, pero no exporta mucho a Japón. Su porción de mercado en manufacturas, en cambio, se ha incrementado cinco veces y está concentrada totalmente en los mercados de Norteamérica y Latinoamérica. Dentro del sector manufacturero, la industria de la confección es muy dinámica pero básicamente sólo en un mercado - el norteamericano. Aunque el mercado de América Latina ha mostrado un rayo de esperanza, la confección no está en los diez productos principales colocados en ese mercado. Solamente en el caso del mercado de Norteamérica el rubro de prendas de vestir figura en un lugar prominente, como se indica en el cuadro III.1. En otras palabras, la industria de la confección no puede considerarse sistémicamente competitiva.

La política a nivel sectorial debe tener como propósito central que la industria de la confección sea sistémicamente competitiva, lo que significa convertir la competitividad espuria de este sector en auténtica. Esto involucra descansar menos en el modelo previo, que consiste en, salarios bajos, incentivos generales a la exportación y preferencias comerciales al mercado de Estados Unidos, y más en la necesidad de modernizar la industria de la confección a fin de encarar el cambio competitivo del futuro. La última etapa del Acuerdo Multifibras brinda una enorme oportunidad para que los países en desarrollo se preparen para "invertir" en ella. Es una tarea formidable y, como es evidente, los asiáticos poseen una considerable ventaja.

Una primera prioridad es ligar la función exportadora de la industria al proceso de industrialización nacional. La intención de la política debería ser el mejoramiento de la producción y no simplemente el mejoramiento de las ventas. Esto conlleva, donde sea posible, incentivos a la exportación condicionados al incremento del valor agregado nacional, al mejoramiento de los recursos humanos a través de la capacitación, al incremento y la difusión del uso de tecnología de clase mundial y a la aplicación de estándares internacionales de calidad, entre otras cosas. En este sentido, los incentivos costarricenses deben ahora unificarse en incentivos de "tercera generación" basados en el mejoramiento de la competitividad internacional de la producción del país.

¹⁸ Actualmente en Costa Rica el impuesto del 1% sobre los activos opera como un desincentivo para las inversiones extranjeras en actividades de uso intensivo de capital.

Cuadro III.1

DESEMPEÑO EXPORTADOR DE COSTA RICA EN LOS MERCADOS INTERNACIONALES,
1980 Y 1995

(En porcentajes)

	OCDE		Norteamérica		Europa occidental		Japón		América Latina	
	1980	1995	1980	1995	1980	1995	1980	1995	1980	1995
Participación de mercado	0.07	0.09	0.15	0.23	0.05	0.05	0.01	0.01	0.09	0.18
Rec. nat.	0.14	0.25	0.31	0.6	0.11	0.25	0.01	0.02	0.08	0.26
Manufacturas	0.01	0.04	0.03	0.16	0.00	0.00	0.00	0.00	0.10	0.17
Estructura de exportaciones	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Rec. nat.	91.2	60.4	85.2	41.8	97.8	93.8	98.7	87.9	25.0	26.6
Manufacturas	8.0	38.5	13.5	56.6	1.8	6.2	0.5	11.4	75.0	73.2
Otros	0.8	1.1	1.3	1.6	0.4	0	0.8	0.8	0	0.2
Diez princip. Exportaciones 1994		%		%		%		%		%
	CUCI	78	CUCI	72.6	CUCI	95.8	CUCI	91.5	CUCI	41.1
	057	33.6	057	24.3	057	51.8	071	38.2	541	9.1
	071	12.5	846	12.6	071	26.8	037	23.3	642	4.4
	846	8.3	842	11.6	292	9.2	292	15.6	562	4.3
	842	7.5	844	4.6	792	2.3	291	3.0	893	4.2
	292	4.7	071	4.1	792	1.9	057	2.7	098	4.1
	844	2.9	845	4.0	036	1.1	845	2.2	424	3.8
	845	2.6	843	3.5	037	0.9	553	2.0	625	3.1
	843	2.3	897	2.7	772	0.6	058	1.7	665	2.8
	058	1.9	011	2.6	424	0.6	846	1.4	583	2.8
	054	1.8	054	2.5	611	0.6	072	1.4	591	2.1

Fuente: Sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) y CAN PLUS de la CEPAL.

En el campo del comercio internacional, aparte de ligar los incentivos a factores de mejoramiento de la producción nacional y no simplemente al aumento de las exportaciones, se puede hacer mucho para mejorar la situación competitiva de los productores nacionales. Por ejemplo, debe controlarse el contrabando y el dumping en el mercado nacional, para que los productores nacionales tengan una oportunidad razonable de abastecer su propio mercado. Además, las firmas nacionales deben tener al menos las mismas condiciones competitivas que las compañías extranjeras que operan en Costa Rica, en términos de facilidades a la importación de insumos y exportación de productos terminados.

La misma situación se aconseja para los aspectos financieros de las operaciones, específicamente en la parte de impuestos. En la extensión posible, todas las empresas de confección (nacionales y extranjeras) deben ser pre-calificadas para los incentivos financieros o exoneración de impuestos en la medida en que reaccionan a los objetivos de política en términos de valor agregado nacional, capacitación de la fuerza laboral, acceso a tecnología y estándares de calidad, que impliquen avances cualitativos y cuantitativos en la base productiva nacional de las prendas de vestir.

BIBLIOGRAFÍA

Ahmad, Jaleel (1989), "Case study 1: the North American clothing industry", *Trade, Protectionism and Industrial Adjustment: three North American case studies*, The North-South Institute, Ottawa, septiembre.

Alonso, Eduardo (1995), *Agenda para la modernización y competitividad industrial en Centroamérica. Informe Costa Rica*, San José, Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA).

_____ (1991), *Desgravación arancelaria, promoción de exportaciones y transformación productiva: un enfoque integral*, Alajuela, Costa Rica, Instituto Centroamericano de Administración de Empresas.

Banco Mundial (1980), *Central America: Special Report on the Common Market*, N° 2325b-CA, septiembre.

Bannister, Geoffrey y Patrick Low (1992), "Textiles and apparel in NAFTA: a case of constrained liberalization", Policy Research Working Paper, N° 994, Washington, D.C., Banco Mundial, octubre.

Barba Navaretti, Giorgio y Giorgio Perosino (1995), "Redeployment of production, trade protection and firms' global strategies: the case of Italy", *Beyond the Multifibre Arrangement: Third World Competition and Restructuring Europe's Textile Industry*, Giorgio Barba Navaretti, Riccardo Faini y Aubrey Silberston (comps.), París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Buitelaar, Rudolph (1995), "La competitividad auténtica en América Central y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte: llueve sobre mojado?", documento presentado al seminario "La industria de Costa Rica: retos ante la globalización y la apertura comercial" (San José, 27 y 28 de abril, 1995).

Calderón, Alvaro, Michael Mortimore y Wilson Peres (1995), "Mexico's incorporation into the new industrial order: foreign investment as a source of international competitiveness", serie Desarrollo productivo, N° 21 (LC/G.1864), Santiago de Chile, mayo.

CCI/UNCTAD/GATT (Centro de Comercio Internacional/Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo/Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio) (1994), *Textiles y prendas de vestir: introducción a los requisitos de calidad de diversos mercados*, Ginebra.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe) (1994), *Centroamérica y el TLC: efectos inmediatos e implicancias futuras (LC/MEX/R.494 (SEM.68/3))*, México, D.F., 14 de octubre.

CESPAP/UNCTAD (Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico y Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo) (1994), *Transnational Corporations and Technology Transfer in Export Processing Zones and Science Parks (ST/ESCAP/1410)*, Nueva York, Naciones Unidas.

Cline, William y Enrique Delgado (comps.) (1978), *Economic Integration in Central America*, Washington, D.C., Secretaría Permanente del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (SIECA), The Brookings Institution.

Comisión de Comercio Internacional de los Estados Unidos (1997), "Annual Statistical Report on US Imports of Textile and Apparel: 1996", publicación 3038, Washington, D.C., abril.

_____ (1995a), "Production Sharing: Use of US Components and Materials in Foreign Assembly Operations, 1990-1993", publicación 2886, Washington, D.C., mayo.

_____ (1995b), "US Imports of Textile and Apparel Products under the Multifiber Arrangement: Annual Report for 1994", publicación 2884, Washington, D.C., abril.

Cruz, A. (1993), "La vinculación universidad-sector productivo en Costa Rica", *Cooperación empresa-universidad en Iberoamérica*, G. Ary (comp.), São Paulo, CYTED.

De Franco, Silvio (comp.) (1988), *Estrategias de crecimiento y orientación hacia afuera: dimensiones económicas e institucionales*, San José, Editorial Universitaria Centroamericana.

Fajnzylber, Fernando (1988), "Competitividad internacional: evolución y lecciones", *Revista de la CEPAL*, N° 36 (LC/G.1537-P), Santiago de Chile, diciembre.

Fernández, G. (1994), *La industria textil y de confección en Costa Rica*, San José, Cámara Textil de la Confección (CATECO).

Fornengo Pent, G. (1994), "Diferenciación de productos e innovación de procesos en la industria del vestido en Italia", *La reubicación internacional de la industria: causas y consecuencias*, Gijsbert van Liemt (comp.), Ginebra, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Lande, S. y N. Crigler (1993), "The Caribbean and NAFTA: Opportunities and Challenges", Working Papers on Trade in the Western Hemisphere, N° 51, Comisión

Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Banco Interamericano de Desarrollo (BID), Washington, D.C., julio.

Latin American Economy and Business (1995), "NAFTA and Caribbean Textiles", mayo.

Mandeng, Ousmene (1991), "Competitividad internacional y especialización", *Revista de la CEPAL*, N° 45 (LC/G.1687-P), Santiago de Chile, diciembre.

McClelland, Deke (1972), *The Central Common Market, Economic Policies, Economic Growth and Choices for the Future*.

Mortimore, Michael (1995a), "Paths towards international competitiveness: a CANalysis", serie Desarrollo productivo, N° 25 (LC/G.1869), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), junio.

_____ (1995b), "Transforming sitting ducks into flying geese: the Mexican automobile industry", serie Desarrollo productivo, N° 26 (LC/G.1865), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.

_____ (1993), "Las transnacionales y la industria en los países en desarrollo", *Revista de la CEPAL*, N° 51 (LC/G.1792-P), Santiago de Chile, diciembre.

Mortimore, Michael, Henk Duthoo y José Alfredo Guerrero (1995), "Informe sobre la competitividad internacional de las zonas francas en la República Dominicana", serie Desarrollo productivo, N° 22 (LC/G.1866), Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), octubre.

Muñoz, J. (1995), "La industrialización en Costa Rica: retos ante un nuevo entorno económico", documento presentado en el seminario "La industria de Costa Rica: retos ante la globalización y la apertura comercial", San José, 27 y 28 de abril, 1995.

Nugent, Jeffrey (1974), *Economic Integration of Central America: Empirical Investigations*, Baltimore, Maryland, The Johns Hopkins University Press.

Oman, Charles (1989), *New Forms of Investment in Developing Country Industries: Mining, Petrochemicals, Automobiles, Textiles and Food*, París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

OMC (Organización Mundial del Comercio) (1995), *Con el comercio hacia el futuro: OMC: la Organización Mundial del Comercio*, Ginebra.

Pekka, Korhonen (1994), "The theory of the flying geese pattern of development and its interpretations", *Journal of Peace Research*, vol. 31, N° 1.

Piatti, L. y D. Spinanger (1995), "Redeployment of production, trade protection and firms' global strategies: the case of Germany", *Beyond the Multifibre Arrangement: Third World Competition and Restructuring Europe's Textile Industry*, Giorgio Barba Navaretti, Riccardo Faini y Aubrey Silberston (comps.), París, Centro de Desarrollo de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).

Rodríguez, Ennio (1993), "Costa Rica: a development path in the 1990s", Ottawa, The North-South Institute.

Salazar, José Manuel y Eduardo Doryan (1989), *La reconversión industrial y el estado concertador en Costa Rica*, San José, Corporación Costarricense de Desarrollo.

Shepherd, G. (1981), "Textile industry adjustment in developed countries", *Thames Essay*, N° 31, Londres, Trade Policy Research Centre.

Sibaja, L. y otros (1993), *La industria: su evolución histórica y su aporte a la sociedad costarricense*, San José, Cámara de Industrias de Costa Rica.

Spinanger, D. (1994), "La repercusión de los cambios estructurales y tecnológicos en el empleo de la industria del vestido", *La reubicación internacional de la industria: causas y consecuencias*, Gijsbert van Liemt (comp.), Ginebra, Organización Internacional del Trabajo (OIT).

ANEXO ESTADÍSTICO

Cuadro 1
COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES:
Los 50 productos más dinámicos en las importaciones de la OCDE 1980-1995
(En porcentajes)

CUCI	GRUPO	Estructura del sector		Variación 1980-1995	
		1980	1995	Estructura	Crecimiento
	I. INDUSTRIA DE COMPUTADORES	1.4	5.3	3.9	276.2
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	0.9	3.3	2.4	284.8
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	0.5	2.0	1.5	262.5
	II. OTRA MAQUINARIA ELÉCTRICA Y EQUIPO ELECTRÓNICO	4.1	9.1	5.0	123.2
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	0.8	2.7	0.9	236.3
773	Material de distribución de electricidad	0.2	0.5	0.3	194.6
771	Aparatos de electricidad y sus partes	0.1	0.4	0.3	149.6
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	0.8	1.9	1.1	123.4
778	Máquinas y aparatos eléctricos	0.8	1.4	0.6	89.1
772	Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	0.6	1.1	0.5	84.8
761	Receptores de televisión	0.3	0.4	0.1	51.0
775	Aparatos de uso doméstico, eléctricos y no eléctricos	0.5	0.7	0.2	41.7
	III. INDUSTRIA DE CONFECCIONES	2.0	3.4	1.4	71.4
846	Ropa interior de punto ó ganchillo	0.3	0.6	0.3	87.3
843	Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebes, de tejidos	0.6	1.1	0.5	75.2
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	0.6	1.0	0.4	74.5
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	0.5	0.7	0.2	52.6
	IV. INDUSTRIA QUÍMICO-FARMACEUTICA	3.8	6.3	2.5	67.5
553	Produc. de perfumería, cosméticos y prep. de tocador	0.1	0.4	0.2	181.7
541	Productos medicinales y farmacéuticos	0.7	1.6	0.9	126.3
514	Compuestos de funciones nitrogenadas	0.3	0.7	0.4	92.1
533	Pigmentos, pinturas, barnices y materias conexas	0.2	0.3	0.1	65.8
513	Alcoholes, fenoles, fenoles-alcoholes y sus derivados	0.2	0.4	0.2	46.5
583	Productos de polimerización y copolimerización	0.9	1.2	0.3	43.8
515	Compuestos organominerales y heterocíclicos	0.3	0.5	0.1	39.7
598	Productos químicos diversos	0.5	0.7	0.2	37.8
582	Productos de condensación, policondensación	0.4	0.6	0.2	37.4
	V. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	6.6	9.8	3.2	48.6
781	Automóviles para pasajeros	3.8	5.9	2.1	53.0
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	0.8	1.2	0.4	49.2
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	2.0	2.7	0.8	39.7
	VI. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA	3.5	5.0	1.5	42.5
714	Máquinas y motores no eléctricos, partes y piezas	0.4	0.7	0.3	60.8
741	Equipo de calefacción y refrigeración y sus partes	0.3	0.5	0.2	55.7

CUCI	GRUPO	Estructura del sector		Variación 1980-1995	
		1980	1995	Estructura	Crecimiento
716	Aparatos eléctricos rotativos y sus partes y piezas sueltas	0.3	0.4	0.1	49.7
743	Bombas y compresores; ventiladores y sopladores, etc.	0.4	0.6	0.2	48.4
749	Partes y accesorios no eléctricos de máquinas	0.8	1.1	0.3	37.5
742	Bombas para líq., con o sin dispositivo medidor, etc.	0.3	0.3	0.1	36.4
728	Otras máq. y eq. espec. p/ otras industrias y partes	0.6	0.8	0.2	33.2
744	Equipo mecánico de manipulación de mercancías y sus partes	0.4	0.6	0.2	30.4
SUB TOTAL		21.3	38.9	17.5	82.6
VII. OTROS		6.8	12.0	5.1	75.3
931	Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	0.9	2.2	1.3	143.3
898	Instrumentos musicales y sus partes y accesorios	0.3	0.7	0.4	141.0
872	Instrumentos y aparatos de medicina	0.2	0.4	0.2	130.3
893	Artículos de las materias descritas en el cap. 58	0.5	1.0	0.5	107.3
812	Artefactos y accesorios sanitarios	0.2	0.3	0.2	87.2
831	Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	0.2	0.4	0.2	87.0
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	0.6	1.1	0.6	85.2
821	Muebles y sus partes	0.7	1.1	0.5	68.9
897	Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	0.3	0.4	0.2	59.4
642	Papeles y cartones recortados en forma determinada	0.3	0.4	0.1	54.1
899	Otros artículos manufacturados diversos	0.3	0.4	0.1	50.0
036	Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	0.3	0.5	0.2	47.1
672	Lingotes y otras formas primarias de hierro o acero	0.3	0.4	0.2	45.0
034	Pescado fresco (vivo o muerto), refrigerado o congelado	0.4	0.6	0.2	43.2
874	Instrumentos y aparatos de medición	0.8	1.1	0.3	39.2
684	Aluminio	0.7	1.0	0.3	31.0
TOTAL		28.1	50.8	22.7	80.6

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Cuadro 2
OCDE: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

		1980	1985	1990	1995	
I. Participación de mercado		64.55	70.56	74.22	70.62	
Recursos naturales <u>1/</u> + <u>2/</u> + <u>3/</u>		38.80	46.67	53.51	55.66	
Agricultura <u>1/</u>		64.76	64.96	69.36	67.85	
Energía <u>2/</u>		21.47	31.03	32.75	35.69	
Fibras textiles,minerales y menas de metal <u>3/</u>		58.66	59.64	63.21	60.30	
Manufacturas <u>4/</u> + <u>5/</u>		85.38	83.26	81.42	75.39	
Basadas en recursos naturales <u>4/</u>		69.01	67.52	66.93	60.45	
No basadas en recursos naturales <u>5/</u>		87.24	84.53	82.54	76.43	
Otros <u>6/</u>		58.99	67.40	70.43	58.05	
II. Contribución (estructura de las exportaciones)		100.0	100.0	100.0	100.0	
Recursos naturales <u>1/</u> + <u>2/</u> + <u>3/</u>		26.2	22.3	17.9	17.1	
Agricultura <u>1/</u>		14.4	12.1	11.3	11.6	
Energía <u>2/</u>		8.5	7.8	4.6	3.9	
Fibras textiles,minerales y menas de metal <u>3/</u>		3.3	2.4	2.1	1.6	
Manufacturas <u>4/</u> + <u>5/</u>		72.0	75.4	79.8	80.6	
Basadas en recursos naturales <u>4/</u>		6.0	4.5	4.7	4.2	
No basadas en recursos naturales <u>5/</u>		66.1	70.8	75.1	76.4	
Otros <u>6/</u>		1.7	2.4	2.3	2.3	
III. 10 principales exportaciones por contribución		18.4	23.7	25.4	28.0	
781 Automóviles para pasajeros	i/ *	-	5.9	7.8	7.6	7.8
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	* -	-	3.0	3.6	3.1	3.6
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	* -	-	1.3	2.3	2.6	3.0
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	* -	-	0.8	1.2	1.4	2.2
641 Papel y cartón	-	-	1.9	2.0	2.1	2.1
541 Productos medicinales y farmacéuticos	* +	-	1.0	1.1	1.4	2.1
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	* -	-	0.8	1.5	1.7	1.9
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	* -	-	1.0	1.4	1.6	1.8
583 Productos de polimerización y copolimerización	* -	-	1.4	1.4	1.7	1.7
792 Aeronaves y equipo conexo y sus partes	+ -	-	1.4	1.4	2.2	1.7

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN).

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, REV.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en f/, secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Los grupos marcados con asterisco (*) figuran entre los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos en los que la OCDE ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

OCDE: Alemania, Australia, Austria, Bélgica y Luxemburgo, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Islandia, Italia, Japón, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia, Suiza, Turquía y Yugoslavia.

Cuadro 3
JAPON: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			4.86	8.16	7.40	7.05
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			0.18	0.28	0.23	0.23
Agricultura 1/			0.41	0.53	0.31	0.24
Energía 2/			0.03	0.05	0.07	0.15
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			0.38	0.58	0.48	0.50
Manufacturas 4/+ 5/			8.74	12.53	9.99	9.18
Basadas en recursos naturales 4/			1.68	2.06	1.17	1.01
No basadas en recursos naturales 5/			9.54	13.37	10.68	9.75
Otros 6/			1.32	2.22	3.13	2.61
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			1.7	1.2	0.8	0.7
Agricultura 1/			1.2	0.8	0.5	0.4
Energía 2/			0.2	0.1	0.1	0.2
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			0.3	0.2	0.2	0.1
Manufacturas 4/+ 5/			97.8	98.2	98.2	98.3
Basadas en recursos naturales 4/			1.9	1.2	0.8	0.7
No basadas en recursos naturales 5/			95.9	97.0	97.4	97.6
Otros 6/			0.5	0.7	1.0	1.0
III. 10 principales exportaciones por contribución			41.0	51.2	55.6	58.1
781	Automóviles para pasajeros	* -	22.1	22.1	20.7	17.0
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	* +	0.7	3.7	6.6	7.9
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	* +	1.7	2.8	3.9	7.1
784	Partes y accesorios de vehículos automotores	* +	2.8	2.9	4.5	5.3
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	* -	4.2	5.3	6.6	5.1
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	* +	0.8	2.7	3.7	4.6
778	Máquinas y aparatos eléctricos	* +	1.6	2.0	2.8	3.6
713	Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	* +	1.1	1.6	2.3	3.5
772	Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	* +	0.9	1.0	1.5	2.0
763	Fonógrafos, dictáfonos, ap. p/ grabación y reprod. sonido	-	5.0	6.9	3.0	1.8

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde JAPÓN ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro 4
ASIA EN DESARROLLO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			7.51	9.44	10.74	13.86
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			7.71	9.04	8.60	9.08
	Agricultura 1/		10.18	10.15	9.85	10.73
	Energía 2/		6.43	8.46	7.23	6.54
	Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		6.97	7.55	8.25	9.05
Manufacturas 4/+ 5/			7.43	9.84	11.65	15.54
	Basadas en recursos naturales 4/		7.90	8.69	9.24	10.90
	No basadas en recursos naturales 5/		7.38	9.93	11.83	15.86
Otros 6/			5.23	4.74	5.31	5.65
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			44.8	32.2	19.9	14.2
	Agricultura 1/		19.5	14.1	11.1	9.3
	Energía 2/		22.0	15.8	7.0	3.7
	Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		3.4	2.3	1.9	1.3
Manufacturas 4/+ 5/			53.9	66.6	78.9	84.6
	Basadas en recursos naturales 4/		5.9	4.4	4.5	3.9
	No basadas en recursos naturales 5/		48.0	62.2	74.4	80.8
Otros 6/			1.3	1.2	1.2	1.1
III. 10 principales exportaciones por contribución			20.0	28.1	34.8	41.0
752	Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	* +	0.1	1.5	5.2	8.0
776	Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	* +	3.4	4.3	4.3	7.3
759	Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	* +	0.3	1.8	1.9	4.3
894	Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	* +	2.5	3.3	4.1	4.0
843	Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	* +	3.3	4.1	4.3	3.6
845	Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	* +	2.5	3.5	4.0	3.4
851	Calzado	+ +	2.6	3.5	3.9	3.4
764	Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	* +	1.3	2.2	2.6	3.2
762	Radiorreceptores	+ +	1.9	1.6	2.1	2.0
842	Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	* +	2.1	2.2	2.3	1.9

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Asia en desarrollo: China, Corea del Sur, Filipinas, Hong Kong, India, Indonesia, Malasia, Myanmar, Pakistán, provincia china de Taiwán, Singapur y Tailandia

Cuadro 5
LOS 4 TIGRES ASIÁTICOS: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN
LA OCDE

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			3.48	5.30	5.76	5.84
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			1.04	1.48	1.58	1.56
Agricultura 1/			1.80	2.27	2.19	2.04
Energía 2/			0.67	1.01	0.97	0.87
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			0.67	0.80	1.14	1.39
Manufacturas 4/+ 5/			5.40	7.39	7.25	7.16
Basadas en recursos naturales 4/			2.52	2.64	2.36	1.81
No basadas en recursos naturales 5/			5.73	7.77	7.63	7.53
Otros 6/			4.22	3.33	3.64	3.25
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			13.1	9.4	6.8	5.8
Agricultura 1/			7.4	5.6	4.6	4.2
Energía 2/			4.9	3.4	1.8	1.2
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			0.7	0.4	0.5	0.5
Manufacturas 4/+ 5/			84.6	89.0	91.6	92.6
Basadas en recursos naturales 4/			4.0	2.4	2.1	1.5
No basadas en recursos naturales 5/			80.6	86.7	89.5	91.1
Otros 6/			2.3	1.5	1.5	1.5
III. 10 principales exportaciones por contribución			23.9	31.4	37.2	50.8
752 Máq. para la elaboración automát. de datos y sus unidades	a/	b/	0.1	2.7	9.0	14.0
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de cátodo	*	+	3.8	3.9	5.0	11.3
759 Partes, n.e.p. exc. destinadas a grupos 751 ó 752	*	+	0.7	3.1	3.1	8.0
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	-	4.8	5.1	4.7	3.5
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	*	+	2.5	3.6	3.6	3.4
778 Máquinas y aparatos eléctricos	*	+	1.1	1.6	1.7	2.5
894 Cochecitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	*	-	5.1	5.2	4.0	2.4
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebes, de tejidos	*	-	5.1	5.0	3.8	2.3
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.0	0.5	1.2	1.9
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	*	+	0.5	0.8	1.2	1.5

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde LOS 4 TIGRES ASIÁTICOS ganaron (+) o perdieron (-) participación de mercado durante 1980-1995.

LOS 4 TIGRES ASIÁTICOS: Corea del Sur, Hong Kong, provincia china de Taiwán y Singapur.

Cuadro 6

ASEAN: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

	1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado	2.87	2.54	2.51	3.58
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/	5.34	5.39	4.84	4.99
Agricultura 1/	6.55	5.71	5.37	5.66
Energía 2/	4.97	5.68	4.74	4.37
Fibras textiles, minerales y menas de metal	3.20	2.10	2.64	3.35
Manufacturas 4/+ 5/	0.96	1.10	1.76	3.24
Basadas en recursos naturales 4/	3.40	3.31	3.48	4.03
No basadas en recursos naturales 5/	0.68	0.93	1.62	3.19
Otros 6/	0.72	0.75	1.08	1.65

II. Contribución (estructura de las exportaciones)	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/	81.4	71.5	48.0	30.3
Agricultura 1/	32.8	29.5	25.9	19.0
Energía 2/	44.5	39.6	19.6	9.5
Fibras textiles, minerales y menas de metal 3/	4.0	2.4	2.5	1.8
Manufacturas 4/+ 5/	18.2	27.8	51.0	68.4
Basadas en recursos naturales 4/	6.6	6.2	7.3	5.5
No basadas en recursos naturales 5/	11.6	21.6	43.7	62.9
Otros 6/	0.5	0.7	1.0	1.3

III. 10 Principales exportaciones por contribución	a/	b/	53.4	51.9	39.1	42.2
776 Lámparas, tubos y válvulas electrónicas de	*	+	4.4	8.0	6.7	9.5
752 Máq. para la elaboración automat. de datos	*	-	0.0	0.1	1.6	6.3
341 Gas natural y artificial		+	5.7	13.0	7.9	4.4
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y	*	+	0.2	0.4	1.9	3.6
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos		+	35.0	22.5	8.8	3.5
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	*	-	1.4	1.8	3.4	3.2
762 Radiorreceptores		+	0.2	0.5	2.0	3.1
232 Látex de caucho nat.; caucho y gomas		+	6.3	5.2	3.6	3.0
851 Calzado		+	0.3	0.3	2.1	2.8
763 Fonógrafos, dictáfonos, ap. P/grabación y		+	0.0	0.0	1.0	2.7

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN).

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI)

1/ Sección 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante

b/ Grupos donde ASEAN ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-

ASEAN: Filipina, Indonesia, Malasia y Tailandia (Singapur es uno de los tigres asiáticos).

Cuadro 7
CHINA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			0.67	1.03	1.85	3.66
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			0.89	1.47	1.60	1.87
Agricultura 1/			0.94	1.30	1.62	2.18
Energía 2/			0.76	1.43	1.35	1.18
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			1.60	2.58	2.54	2.72
Manufacturas 4/+ 5/			0.52	0.81	1.98	4.29
Basadas en recursos naturales 4/			0.43	0.38	0.86	2.32
No basadas en recursos naturales 5/			0.53	0.84	2.07	4.42
Otros 6/			0.18	0.50	0.46	0.67
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			57.6	48.4	21.5	11.1
Agricultura 1/			20.0	16.6	10.6	7.2
Energía 2/			29.0	24.6	7.6	2.5
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			8.6	7.2	3.3	1.4
Manufacturas 4/+ 5/			41.9	50.4	77.9	88.4
Basadas en recursos naturales 4/			3.5	1.8	2.4	3.1
No basadas en recursos naturales 5/			38.4	48.7	75.5	85.3
Otros 6/			0.5	1.2	0.6	0.5
III. 10 principales exportaciones por contribución			10.2	20.0	42.5	45.4
894 Cohechitos para niños, juguetes, juegos y art. de deporte	a/ *	b/ +	0.4	2.7	9.2	9.6
851 Calzado		+	1.2	1.3	5.2	7.5
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	a/ *	+	2.1	4.9	6.8	5.9
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	a/ *	+	1.3	3.0	4.9	4.6
831 Artículos de viaje, bolsas, bolsos, maletines, etc.	a/ *	+	0.3	1.6	3.8	3.8
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	a/ *	+	2.1	3.3	3.9	3.4
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	a/ *	+	0.0	0.1	1.5	2.9
762 Radiorreceptores		+	0.0	0.3	2.7	2.6
899 Otros artículos manufacturados diversos	a/ *	+	2.7	2.4	3.0	2.6
893 Artículos de las materias descritas en el cap. 58	a/ *	+	0.1	0.3	1.4	2.4

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2)

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde CHINA ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro 8
AMÉRICA LATINA a/: COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			5.30	5.70	4.54	4.97
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			9.37	11.46	9.89	10.30
Agricultura 1/			12.28	13.29	10.53	10.81
Energía 2/			6.98	9.72	8.43	8.62
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			14.73	13.91	12.89	13.93
Manufacturas 4/+ 5/			2.07	2.68	2.72	3.44
Basadas en recursos naturales 4/			7.22	7.95	7.57	7.24
No basadas en recursos naturales 5/			1.48	2.25	2.34	3.18
Otros 6/			4.30	5.30	4.44	4.89
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/			77.2	67.7	54.1	45.0
Agricultura 1/			33.3	30.6	28.0	26.2
Energía 2/			33.8	30.2	19.2	13.5
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/			10.1	7.0	6.9	5.4
Manufacturas 4/+ 5/			21.3	30.0	43.5	52.3
Basadas en recursos naturales 4/			7.6	6.6	8.7	7.1
No basadas en recursos naturales 5/			13.7	23.4	34.8	45.1
Otros 6/			1.5	2.3	2.4	2.7
III. 10 principales exportaciones por contribución			55.7	51.2	40.8	36.9
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	a/	b/	23.4	21.2	13.4	10.4
071 Café y sucedáneos del café		-	11.0	9.5	4.9	4.9
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas		+	3.0	3.4	4.6	4.1
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.4	2.3	3.9
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	2.8	2.8	2.9	2.5
334 Productos derivados del petróleo, refinados		-	9.3	8.2	5.1	2.4
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	0.6	1.2	1.9	2.2
773 Material de distribución de electricidad	*	+	0.3	0.8	1.6	2.2
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados		+	4.0	2.3	2.5	2.2
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	*	-	1.0	1.2	1.7	2.1

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, rev.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en f/, secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Los grupos marcados con asteriscos (*) figuran entre los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos en los que América Latina ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

América Latina: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Panamá, Barbados, Cuba, Haití, Jamaica, República Dominicana, Trinidad y Tabago, Guyana y Suriname.

Cuadro 9
ALADI: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

	1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado	4.41	5.01	4.02	4.39
Recursos naturales 1/+2/+3/	7.64	9.94	8.62	8.95
Agricultura 1/	9.28	10.58	8.66	8.85
Energía 2/	6.20	9.19	8.08	8.39
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	11.34	11.69	10.80	11.90
Manufacturas 4/+5/	1.87	2.43	2.45	3.08
Basadas en recursos naturales 4/	6.71	7.41	7.10	6.81
No basadas en recursos naturales 5/	1.32	2.03	2.09	2.82
Otros 6/	3.02	4.37	3.85	4.28

II. Contribución (estructura de las exportaciones)	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+2/+3/	75.6	66.8	53.3	44.4
Agricultura 1/	30.2	27.7	26.0	24.3
Energía 2/	36.1	32.4	20.8	14.9
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	9.3	6.7	6.5	5.2
Manufacturas 4/+5/	23.1	31.1	44.4	52.9
Basadas en recursos naturales 4/	8.5	7.0	9.2	7.6
No basadas en recursos naturales 5/	14.6	24.0	35.1	45.3
Otros 6/	1.3	2.1	2.3	2.7

III. 10 principales exportaciones por contribución	a/	b/	55.0	52.8	42.6	37.8
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.		+	25.6	22.8	14.5	11.5
781 Automóviles para pasajeros	*	+	0.2	0.5	2.6	4.4
071 Café y sucedáneos del café		-	9.8	8.3	4.2	4.1
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas		+	1.9	2.3	3.4	3.0
081 Piensos para animales (excepto cereales sin moler)		+	3.4	3.2	3.3	2.8
334 Productos derivados del petróleo, refinados		-	9.2	8.8	5.5	2.6
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	*	+	0.7	1.4	2.1	2.5
773 Material de distribución de electricidad	*	+	0.3	0.9	1.8	2.5
682 Cobre		-	3.2	2.2	3.2	2.2
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	*	+	0.7	2.4	2.1	2.2

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI REV.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde la ALADI ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

ALADI: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay, Venezuela.

Cuadro 10
CENTROAMÉRICA Y EL CARIBE: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL
EN LA OCDE

	1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado	0.88	0.69	0.52	0.58
Recursos naturales 1/+2/+3/	1.72	1.52	1.26	1.35
Agricultura 1/	3.00	2.71	1.87	1.96
Energía 2/	0.77	0.53	0.36	0.23
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	3.39	2.22	2.09	2.02
Manufacturas 4/+5/	0.20	0.24	0.26	0.36
Basadas en recursos naturales 4/	0.51	0.54	0.47	0.43
No basadas en recursos naturales 5/	0.16	0.22	0.25	0.36
Otros 6/	1.28	0.93	0.59	0.61

II. Contribución (estructura de las exportaciones)	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+2/+3/	85.1	74.3	60.3	50.1
Agricultura 1/	48.7	51.5	43.5	40.3
Energía 2/	22.5	13.6	7.1	3.1
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/	13.9	9.2	9.7	6.6
Manufacturas 4/+5/	12.2	22.3	36.9	47.1
Basadas en recursos naturales 4/	3.2	3.7	4.8	3.6
No basadas en recursos naturales 5/	9.0	18.6	32.2	43.4
Otros 6/	2.7	3.3	2.7	2.9

III. 10 principales exportaciones por contribución	a/	b/	53.1	54.4	57.5	64.4
057 Frutas y nueces (exc. nueces oleaginosas) frescas o secas	-	-	8.9	11.9	14.2	12.4
071 Café y sucedáneos del café	-	-	16.9	18.5	10.0	11.0
846 Ropa interior de punto ó ganchillo	*	+	1.0	1.8	4.0	8.5
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	*	+	0.3	1.3	4.0	6.3
287 Minerales de metales comunes y sus concentrados	-	-	11.2	7.0	8.7	6.3
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebés, de tejidos	*	+	0.7	1.9	4.2	5.6
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	0.1	0.4	2.6	4.2
061 Azúcar y miel	-	-	10.9	7.3	5.7	4.1
844 Ropa interior de tejidos (exc. punto y ganchillo)		+	0.3	0.7	1.3	3.2
036 Crustáceos y moluscos pelados o sin pelar	*	-	2.9	3.6	2.8	2.9

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI REV.2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde Centroamérica y el Caribe ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Centroamérica y el Caribe: Barbados, Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, Nicaragua, Panamá, República Dominicana, Suriname y Trinidad y Tabago.

Cuadro 11
MÉXICO: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL EN LA OCDE

		1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado		1.26	1.77	1.50	2.09
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/		1.94	3.06	2.03	1.96
Agricultura 1/		1.13	1.30	1.27	1.38
Energía 2/		2.47	4.55	3.05	2.92
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		1.40	1.87	1.44	1.66
Manufacturas 4/+ 5/		0.71	1.09	1.29	2.10
Basadas en recursos naturales 4/		1.24	1.25	0.98	1.07
No basadas en recursos naturales 5/		0.65	1.08	1.31	2.17
Otros 6/		1.49	1.63	2.45	2.80
II. Contribución (estructura de las exportaciones)		100.0	100.0	100.	100.
				0	0
Recursos naturales 1/+ 2/+ 3/		67.2	58.2	33.6	20.4
Agricultura 1/		12.9	9.6	10.2	8.0
Energía 2/		50.3	45.6	21.1	10.9
Fibras textiles,minerales y menas de metal 3/		4.0	3.0	2.3	1.5
Manufacturas 4/+ 5/		30.6	39.5	62.4	75.9
Basadas en recursos naturales 4/		5.5	3.4	3.4	2.5
No basadas en recursos naturales 5/		25.1	36.1	59.0	73.4
Otros 6/		2.2	2.3	3.9	3.7
III. 10 principales exportaciones por contribución		58.6	61.6	52.4	48.7
333 Aceites de petróleo crudos, aceites crudos de min. bitumin.	a/ b/ +	46.1	42.0	19.9	10.2
781 Automóviles para pasajeros	* +	0.3	0.9	6.0	9.0
773 Material de distribución de electricidad	* +	1.1	2.5	4.6	5.2
784 Partes y accesorios de vehículos automotores	* +	1.3	2.6	4.3	4.3
761 Receptores de televisión	* +	0.0	0.5	2.5	3.8
764 Equipo de telecomunicaciones y partes y accesorios	* -	4.6	3.4	3.1	3.8
713 Motores de combustión interna, de émbolo y sus partes	* +	0.6	4.6	3.6	3.6
931 Operaciones y mercancías especiales no clasificadas	* +	2.2	2.2	3.6	3.5
772 Aparatos eléct. para empalme, corte de circuitos eléct.	* +	1.3	1.6	2.6	2.9
778 Máquinas y aparatos eléctricos	* +	1.2	1.4	2.2	2.3

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

1/ Secciones 0, 1, y 4: capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en 4/), secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde MÉXICO ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro 12
REPUBLICA DOMINICANA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD EN LA OCDE

			1980	1985	1990	1995
I. Participación de mercado			0.08	0.09	0.09	0.12
Recursos naturales <u>1/</u> + <u>2/</u> + <u>3/</u>			0.11	0.12	0.08	0.08
Agricultura <u>1/</u>			0.33	0.31	0.16	0.15
Energía <u>2/</u>			0.00	0.00	0.00	0.00
Fibras textiles,minerales y menas de metal <u>3/</u>			0.06	0.01	0.01	0.01
Manufacturas <u>4/</u> + <u>5/</u>			0.04	0.06	0.09	0.13
Basadas en recursos naturales <u>4/</u>			0.20	0.22	0.28	0.29
No basadas en recursos naturales <u>5/</u>			0.02	0.04	0.07	0.12
Otros <u>6/</u>			0.37	0.47	0.22	0.15
II. Contribución (estructura de las exportaciones)			100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales <u>1/</u> + <u>2/</u> + <u>3/</u>			62.3	44.8	22.0	15.0
Agricultura <u>1/</u>			59.4	44.6	21.6	14.7
Energía <u>2/</u>			0.2	0.0	0.0	0.1
Fibras textiles,minerales y menas de metal <u>3/</u>			2.7	0.2	0.4	0.2
Manufacturas <u>4/</u> + <u>5/</u>			28.8	41.9	71.9	81.6
Basadas en recursos naturales <u>4/</u>			14.1	12.0	16.8	12.1
No basadas en recursos naturales <u>5/</u>			14.7	29.8	55.1	69.5
Otros <u>6/</u>			8.9	13.3	6.0	3.5
III. 10 principales exportaciones por contribución			49.2	47.2	66.3	70.0
842 Ropa exterior para hombres y niños, de tejidos	<u>h/</u>	<u>i/</u>	0.9	4.9	12.0	15.8
846 Ropa interior de punto ó ganchillo	*	+	3.9	0.8	4.3	11.4
843 Ropa exterior p/ mujeres, niñas y bebes, de tejidos	*	+	1.8	5.2	9.1	9.8
872 Instrumentos y aparatos de medicina	*	+	0.1	0.0	3.8	6.0
612 Manufacturas de cuero natural, artificial o regenerado		+	1.0	3.0	5.7	5.9
845 Ropa exterior y accesorios de vestir de punto ó ganchillo	*	+	0.6	0.8	4.3	5.1
671 Arrabio, fundición especular, hierro esponjoso		-	12.2	7.7	10.0	5.0
772 Aparatos eléctricos para hacer/romper circuitos eléctricos	*	-	0.6	1.1	3.5	3.7
061 Azúcar y miel		-	28.0	16.0	6.4	3.6
897 Joyas y objetos de orfebrería y platería y otros	*	+	0.1	0.0	3.8	3.5

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI, rev. 2).

1/ Secciones 0, 1 y 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29.

2/ Sección 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 y 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Secciones 5 y 6 (menos capítulos incluidos en e/, secciones 7 y 8.

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante 1980-1995.

b/ Grupos donde la República Dominicana ganó (+) o perdió (-) participación de mercado durante 1980-1995.

Cuadro 13

COSTA RICA: ASPECTOS DE SU COMPETITIVIDAD INTERNACIONAL 1980, 1985,
1990 Y 1995
(En porcentajes)

	1980	1985	1990	1995
I. Participación en el mercado de importaciones de la	0.07	0.07	0.08	0.09
Recursos naturales 1/+2/+3/	0.14	0.17	0.20	0.25
Agricultura 1/	0.42	0.44	0.42	0.44
Energía 2/	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros rec. naturales (fibras textiles, minerales, etc.)3/	0.01	0.01	0.00	0.01
Manufacturas 4/+5/	0.01	0.02	0.03	0.04
Basadas en recursos naturales 4/	0.01	0.01	0.02	0.02
No basadas en recursos naturales 5/	0.01	0.02	0.04	0.05
Otros 6/	0.03	0.02	0.03	0.03

II. Contribución (estructura de las exportaciones a la OCDE)	100.0	100.0	100.0	100.0
Recursos naturales 1/+2/+3/	91.2	81.0	66.6	60.4
Agricultura 1/	90.9	80.3	66.5	60.3
Energía 2/	0.0	0.3	0.0	0.0
Otros rec. naturales (fibras textiles, minerales, etc.) 3/	0.3	0.4	0.1	0.1
Manufacturas 4/+5/	8.0	18.4	32.5	38.5
Basadas en recursos naturales 4/	0.9	0.9	1.4	1.1
No basadas en recursos naturales 5/	7.1	17.6	31.1	37.4
Otros 6/	0.8	0.6	0.9	1.1

III. 10 principales exportaciones por contribución	a/	b/	78.2	77.8	79.4	78.1
057 Frutas y nueces frescas o secas		+	39.2	35.7	37.0	33.6
071 Café y sucedáneos del café		+	32.3	27.5	14.7	12.5
846 Ropa interior de punto y ganchillo	*	+	2.8	3.2	6.3	8.3
842 Ropa exterior, para hombres y niños, de tejidos	*	+	0.3	2.3	6.1	7.5
292 Productos vegetales en bruto		+	1.3	2.9	4.6	4.7
844 Ropa interior, de tejidos	*	+	0.0	1.3	1.8	2.9
845 Ropa exterior y accesorios de vestir, de punto y ganchillo	*	+	0.2	0.3	2.0	2.6
843 Ropa exterior para mujeres, niñas y bebés, de tejidos	*	+	1.4	3.4	4.3	2.3
058 Frutas en conserva, preparados		+	0.3	0.5	1.4	1.9
054 Legumbres frescas, refrigeradas, congeladas o conservadas		+	0.5	0.7	1.2	1.8

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN).

Grupos de bienes basados en la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (CUCI rev.2).

1/ Sección 0, 1 and 4; capítulos 21, 22, 23, 24, 25 y 29 de la CUCI (Rev.2).

2/ Section 3.

3/ Capítulos 26, 27 y 28.

4/ Capítulos 61, 63 and 68; grupos 661, 662, 663, 667 y 671.

5/ Sección 5 y 6 (menos los capítulos y grupos mencionados en 4), 7 y 8

6/ Sección 9.

a/ Grupos que corresponden (*) a los 50 más dinámicos durante, 1980-1995.

b/ Grupos donde Costa Rica aumentó (+) or disminuyó (-) su participación de mercado

Cuadro14
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: PARTICIPACIÓN EN EL COMERCIO INTERNACIONAL
DE LOS SECTORES MÁS DINÁMICOS, 1980 Y 1995

	1980	1995	Variación
I. COMPUTADORES	1.72	1.30	0.42
México	0.55	1.21	0.66
Otros países	1.18	0.09	-1.09
II. MAQUINARIA ELÉCTRICA Y EQUIPO ELECTRÓNICO	3.68	4.82	1.14
México	3.05	4.55	1.50
República Dominicana	0.03	0.07	0.04
Costa Rica	0.02	0.04	0.02
Otros países	0.60	0.18	-0.42
III. PRENDAS DE VESTIR	2.22	6.56	4.34
México	0.79	1.95	1.16
República Dominicana	0.29	1.35	1.06
Honduras	0.04	0.59	0.55
Guatemala	-	0.47	0.47
Costa Rica	0.15	0.55	0.40
Jamaica	0.04	0.42	0.38
Otros países	0.91	1.23	0.32
IV. INDUSTRIA QUÍMICO-FARMACÉUTICA	0.54	0.74	0.20
México	0.16	0.43	0.27
Brasil	0.19	0.20	0.01
Otros países	0.19	0.11	-0.18
V. INDUSTRIA AUTOMOTRIZ	1.09	3.49	2.40
México	0.43	3.08	2.65
Venezuela	0.01	0.03	0.02
Otros países	0.66	0.38	-0.28
VI. MAQUINARIA NO ELÉCTRICA	0.63	2.22	1.59
México	0.39	1.63	1.24
Brasil	0.14	0.52	0.38
Otros	0.10	0.07	-0.03
VII. RESTO DE LOS 16 GRUPOS INDUSTRIALES	3.44	3.86	0.42
México	1.36	1.93	0.57
Brasil	0.35	0.71	0.36
Ecuador	0.10	0.19	0.09
República Dominicana	0.07	0.14	0.07
Costa Rica	0.02	0.05	0.03
Bolivia	0.00	0.03	0.03
Perú	0.03	0.06	0.03
Otros países	1.51	0.75	-0.76

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.

Cuadro 15

ÍNDICE DE ADAPTABILIDAD DE LAS TRES EXCEPCIONES DE
AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE, 1980 Y 1995

	Participación de mercado	Contribución
República Dominicana		
1980	0.35	0.31
1995	1.46	4.35
Variación porcentual	316.2	1304.9
México		
1980	0.51	0.45
1995	1.35	4.01
Variación porcentual	164.3	792.1
Costa Rica		
1980	0.15	0.13
1995	0.33	0.97
Variación porcentual	120.8	645.2

Fuente: CEPAL, sobre la base del programa computacional Análisis de la competitividad de los países (CAN) versión PLUS.