

El impacto sectorial del proceso de integración subregional en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos)

Instituto de Investigaciones Económicas de
la Universidad de Costa Rica, IICE-UCR

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo
Económico y Social, FUSADES



Banco Interamericano de Desarrollo
Departamento de Integración y Programas Regionales
Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe BID - INTAL
Esmeralda 130 Pisos 16 y 17 C1035ABB Buenos Aires, República Argentina
tel 54 11 4 320-1850 fax 54 11 4 320-1865
E-mail: int/inl@iadb.org <http://www.iadb.org/intal>

Los autores son responsables de las ideas y opiniones expuestas, las cuales no necesariamente pueden reflejar políticas y / o posiciones del BID o del INTAL.

Impreso en Argentina

BID - INTAL
El impacto sectorial del proceso de integración subregional
en Centroamérica: sector lácteo y sector metalmecánico (aparatos eléctricos)
Buenos Aires, 2000. 104 páginas.

I.S.B.N. 950-738-098-1

US\$ 15,00

Diseño de tapa,
diagramación-edición:
Alicia Pinotti
Asistencia edición:
Mariela Marchisio

PRESENTACION

La Red de Centros de Investigación en Integración (RedINT) del Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL) del Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), ha sido creada con el objeto de propiciar el fortalecimiento de la capacidad y experiencia de centros de estudios pertenecientes a los países de América Latina y el Caribe que trabajan sobre temas referidos al campo de la integración en dicha región.

Los dos trabajos académicos presentados aquí forman parte de la primera convocatoria de la RedINT y se refieren al impacto del proceso de integración subregional en Centroamérica en el caso de los sectores lácteo y metalmecánico (aparatos eléctricos), los que fueron preparados por prestigiosos especialistas del Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Costa Rica (IICE-UCR) y de la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

También, en esta primera convocatoria se ha desarrollado un conjunto de estudios sobre la misma temática que incluyen: (i) "El impacto sectorial del proceso de integración subregional en la Comunidad Andina: sector lácteo y sector textil" a cargo del Instituto de Estudios Rurales de la Pontificia Universidad Javeriana de Colombia y el Instituto Venezolano de Investigaciones Científicas (IVIC) en el primer caso, y la Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (FEDESARROLLO) de Colombia y el Centro de Investigaciones de la Universidad del Pacífico de Perú en el segundo; (ii) "El impacto sectorial del proceso de integración subregional en el MERCOSUR: sector calzado y sector farmacéutico" a cargo del Centro de Estudios de la Estructura Económica (CENES) de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Buenos Aires, Argentina, la Fundación Centro de Estudios de Comercio Exterior (FUNCEX) de Brasil y el Centro de Investigaciones Económicas (CINVE) de Uruguay; y, (iii) "La industria láctea de México en el contexto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN)" a cargo de los especialistas Enrique Hernández Laos de la Universidad Autónoma Metropolitana y María del Carmen del Valle Rivera de la Universidad Nacional Autónoma de México.

El INTAL aspira a que el análisis y las conclusiones a que se arribó sobre los temas abordados en esta primera convocatoria constituyan un aporte de relevancia para los gobiernos y los sectores representativos de la sociedad civil en la región, a fin de apoyar el diseño de sus políticas y estrategias de acción.

Juan José Taccone
Director INTAL

INDICE

EL IMPACTO SECTORIAL DEL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL EN CENTROAMERICA

- SECTOR LÁCTEO -

I.	INTRODUCCION	1
II.	CONTEXTO INTERNACIONAL	2
III.	MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS	5
	El Mercado Común Centroamericano, de su creación a los nuevos procesos de integración de los años noventa	5
	Evolución macroeconómica a nivel regional	8
	Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional	13
	Políticas comerciales y de regulación de ámbito sectorial	15
	Identificación de otras políticas de ámbito nacional o subregional que afecten al sector (políticas de precios, entrenamiento de mano de obra, etc.)	19
	Papel del sector privado en el proceso de formulación de las políticas	19
	Factores exógenos y cambios en el entorno internacional con un impacto sectorial (<i>shocks</i> externos)	19
IV.	DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA DEL SECTOR DE PRODUCTOS LACTEOS	21
	Orígenes y desarrollo del sector lácteo en la subregión	21
	Desempeño y evolución del sector lácteo	23
	Cambios en la estructura del sector lácteo	30
V.	IMPACTO Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL EN EL SECTOR DE PRODUCTOS LACTEOS	35
	Examen de los indicadores tradicionales del comportamiento de flujos de comercio: Productos lácteos	35
	Análisis de impactos económicos de carácter dinámico del proceso de integración sobre el sector de productos lácteos	49
VI.	COMPARACION CON LOS HALLAZGOS SOBRE IMPACTO DEL MERCOSUR EN EL SECTOR DE LACTEOS	54
	BIBLIOGRAFIA	55

**- SECTOR METALMECÁNICO -
(APARATOS ELÉCTRICOS)**

I.	INTRODUCCION	59
II.	CONTEXTO INTERNACIONAL	60
III.	MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS	62
	El Mercado Común Centroamericano, de su creación a los nuevos procesos de integración de los años noventa	62
	Evolución macroeconómica a nivel regional	65
	Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional	67
	Políticas comerciales y de regulación de ámbito sectorial	68
	Identificación de otras políticas de ámbito nacional o subregional que afecten al sector (políticas de precios, entrenamiento de mano de obra, etc.)	69
	Papel del sector privado en el proceso de formulación de las políticas	69
	Factores exógenos y cambios en el entorno internacional con un impacto sectorial (<i>shocks</i> externos)	69
IV.	DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA DEL SECTOR	70
	Breve introducción sobre los orígenes y desarrollo del sector de aparatos eléctricos	70
	Desempeño y evolución del sector de aparatos eléctricos	70
	Cambios en la estructura del sector de aparatos eléctricos	72
V.	IMPACTO Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL SOBRE EL SECTOR APARATOS ELECTRICOS	73
	Análisis de los impactos económicos de carácter estático del proceso de integración sobre el sector de aparatos eléctricos	73
	Análisis de impactos económicos de carácter dinámico del proceso de integración sobre el sector de aparatos eléctricos	86
	Descripción breve de la trayectoria gerencial y tecnológica de las empresas e impacto de la nueva estrategia económica de los años noventa	88
	Los principales componentes de la estrategia empresarial de las empresas de la ISI durante los años noventa	90
	Las empresas instaladas en el marco de regímenes de fomento de las exportaciones	92
	BIBLIOGRAFIA	95

- SECTOR LÁCTEO -

Instituto de Investigaciones Económicas de la
Universidad de Costa Rica, IIICE - UCR

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo
Económico y Social, FUSADES

I. INTRODUCCION

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), institución perteneciente al Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se encuentra llevando a cabo una investigación, denominada "El Impacto Sectorial de los Procesos de Integración Subregional" en el marco de los diversos procesos de integración de la región. En el caso del Mercado Común Centroamericano, dicha tarea ha sido asumida por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Costa Rica. La propuesta del Instituto de Investigaciones se centró en el estudio del impacto del proceso integracionista en las agrupaciones: productos lácteos y metalmecánico (aparatos eléctricos). El informe que aquí se presenta analiza el caso de los productos lácteos.

Es importante advertir que los países centroamericanos cuentan con diferente dotación de investigación previa en torno al sector productor de lácteos, reflejo a su vez del peso dispar del subsector en las diversas economías centroamericanas. Ambos aspectos han limitado la conceptualización de su desempeño y retos enfrentados por el subsector, a nivel regional, durante la década de los noventa. Por otra parte, la base de datos sobre comercio de lácteos en la región presenta múltiples inconsistencias, reconocidas por el organismo subregional la que la generó, lo cual limitó considerablemente el desarrollo de la investigación.

La década que cubre este trabajo se caracterizó, como se verá, por profundas modificaciones del entorno económico de la subregión, que condujeron a las naciones centroamericanas a promover simultáneamente procesos de integración y de apertura, con el fin de lograr una reinserción en el espacio económico global. Ambos procesos han afectado de manera positiva el comercio de productos lácteos en la región, aunque resulte metodológicamente difícil separar los efectos de cada uno de los procesos. Asimismo, el fin de la crisis político-militar de la región y la reactivación consiguiente del aparato productivo, han promovido el crecimiento del consumo, producción y comercio de lácteos en la región.

II. CONTEXTO INTERNACIONAL

La producción y exportación de lácteos muestra un nivel importante de concentración a nivel mundial. En ese contexto, Centroamérica constituye un actor muy modesto, lo cual, como es de esperar, tiene importantes implicaciones para las estrategias empresariales y gubernamentales, a niveles nacional y regional, en relación con el subsector.

La Unión Europea constituye el principal productor de lácteos del planeta. Por ejemplo, en 1996 absorbió el 42% de la leche en polvo entera. Europa, en su conjunto (incluidos los países de Europa Central, anteriormente integrantes del Bloque Socialista, pero excluida Rusia), absorbió en 1996 un tercio (33,3%) de la producción mundial de leche fresca, lo que equivalía a 155,4 millones de toneladas métricas.

Los países signatarios del TLCAN (Canadá, EE.UU. y México) por su parte, absorbieron en ese mismo año poco más del 18% de la leche fresca producida en ese año, esto es, cerca de 86 millones de toneladas métricas del producto. Oceanía, que cuenta con importantes productores (Australia y Nueva Zelanda) mostró una producción cercana a los 19 millones de toneladas métricas, esto es 4,1% de la producción mundial. Sudamérica, con una población varias veces mayor que la de Oceanía, fue responsable de cerca del 9% del total de leche fresca del año 1996.

En contraposición con la triada dominante del mercado mundial de lácteos (Norteamérica, fundamentalmente, Estados Unidos y Canadá, la Unión Europea y Oceanía), Centroamérica constituye un actor todavía muy marginal. En 1996, las cinco naciones integrantes del Mercado Común Centroamericano (MCCA) produjeron cerca de 1,9 millones de toneladas de leche fresca, esto es, cerca de 0,4% del mercado (Ver Cuadro 1).

CUADRO 1
PRODUCCION DE LECHE FRESCA EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADAS

	1.000 t							
	1989-1991	%	1994	%	1995	%	1996	%
Mundo	479.026	100,0	465.373	100,0	467.946	100,0	466.317	100,0
Africa	15.217	3,2	15.554	3,3	15.948	3,4	16.141	3,5
Norteamérica (EE.UU., Canadá, México)	80.657	16,8	84.998	18,3	86.048	18,4	86.034	18,4
Centroamérica	1.458	0,3	1.705	0,4	1.756	0,4	1.863	0,4
Costa Rica	431		519		539		536	
El Salvador	268		284		280		290	
Guatemala	251		291		306		321	
Honduras	346		424		444		529	
Nicaragua	162		187		187		187	
Sudamérica	31.966	6,7	36.763	7,9	40.199	8,6	41.880	9,0
Asia	60.509	12,6	69.405	14,9	71.515	15,3	73.115	15,7
Europa, excl. Rusia	167.194	34,9	154.278	33,2	155.229	33,2	155.368	33,3
Oceanía	14.126	2,9	18.215	3,9	17.822	3,8	18.997	4,1

Fuente: FAO. *Anuario de Producción* [1996].

Durante los años de la década de los noventa para los cuales se reportan cifras en el Cuadro 1, la producción centroamericana de lácteos creció en cerca del 6%. Ello tuvo lugar en un contexto mundial de producción prácticamente estable, pese a lo cual la subregión no ha logrado aumentar de manera notoria su participación en la estructura global.

El papel marginal de la producción centroamericana de lácteos es aún más marcado en el caso de productos lácteos más avanzados en la cadena de valor agregado. Concretamente, su participación dentro de la producción global de queso, que ascendió a cerca de 15 millones de toneladas en 1996, correspondió a apenas el 0,2%, es decir, la mitad de la proporción observada en leche fresca. Una cifra semejante a la que muestra en el caso de la producción mundial de mantequilla (Ver Cuadros 2 y 3).

CUADRO 2
PRODUCCION DE QUESO (TODOS LOS TIPOS) EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADAS

	1.000 t							
	1989-1991	%	1994	%	1995	%	1996	%
Mundo	14.574	100,0	14.778	100,0	14.749	100,0	14.994	100,0
Africa	467	3,2	505	3,4	514	3,5	517	3,4
Norteamérica (EE.UU., Canadá, México)	3.463	23,8	3.978	26,9	3.899	26,4	4.033	26,9
Centroamérica	32	0,2	31	0,2	36	0,2	35	0,2
Costa Rica	6		3		6		6	
El Salvador	2		3		3		3	
Guatemala	11		12		12		12	
Honduras	8		8		8		8	
Nicaragua	5		5		7		6	
Sudamérica	533	3,7	655	4,4	681	4,6	641	4,3
Asia	833	5,7	917	6,2	916	6,2	898	6,0
Europa, excl. Rusia	6.978	47,9	7.074	47,9	7.227	49,0	7.327	48,9
Oceanía	305	2,1	427	2,9	413	2,8	497	3,3

Fuente: FAO. *Anuario de Producción* [1996].

Como cabría esperar, la participación mundial en el comercio de productos lácteos de la región es asimismo marginal. En 1995, los países integrantes del MCCA exportaron cerca de US\$ 8,7 millones, es decir, cerca del 0,1% del total global. Las cifras de importaciones ponen en evidencia la condición de importadora neta de productos lácteos de la subregión. Su participación en las importaciones mundiales ascendió en 1996 a cerca del 0,8% del total mundial.

CUADRO 3
PRODUCCION DE MANTEQUILLA EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADAS

	1.000 t							
	1989-1991	%	1994	%	1995	%	1996	%
Mundo	7.553	100,0	6.618	100,0	6.624	100,0	6.565	100,0
Africa	176	2,3	174	2,6	180	2,7	179	2,7
Norteamérica (EE.UU., Canadá, México)	743	9,8	747	11,3	713	10,8	769	11,7
Centroamérica	9	0,1	9	0,1	13	0,2	13	0,2
Costa Rica	4		4		4		4	
El Salvador					4		4	
Guatemala								
Honduras	4		4		4		4	
Nicaragua	1		1		1		1	
Sudamérica	156	2,1	155	2,3	180	2,7	181	2,7
Asia	898	11,9	2.064	31,2	2.176	32,9	2.282	34,8
Europa, excl. Rusia	2.680	35,5	2.086	31,5	2.116	31,9	2.102	32,0
Oceanía	348	4,6	402	6,1	402	6,1	422	6,4

Fuente: FAO. *Anuario de Producción* [1996].

CUADRO 4
EXPORTACION DE LECHE FRESCA, CONDENSADA Y EN POLVO,
EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADAS

	US\$ 1.000											
	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Mundo	8.800.263	100,0	9.092.291	100,0	11.204.251	100,0	10.684.994	100,0	10.961.107	100,0	13.540.421	100,0
Africa	40.110	0,5	48.564	0,5	47.640	0,4	62.936	0,6	56.495	0,5	71.130	0,5
Norteamérica (EE.UU., Can., Méx.)	218.022	2,5	278.004	3,1	381.902	3,4	417.519	3,9	389.905	3,6	486.065	3,6
Centroamérica	2.312	0,03	3.896	0,04	9.930	0,1	7.774	0,1	7.195	0,1	8.728	0,1
Costa Rica	1.980		3.610		9.456		6.678		6.488		6.796	
El Salvador	65		116		325		130		22			
Guatemala	217		109		120		831		20		80	
Honduras			11		11		79		559		166	
Nicaragua	50		50		18		56		106		1.686	
Sudamérica	88.207	1,0	70.450	0,8	67.586	0,6	139.359	1,3	169.410	1,5	287.811	2,1
Asia	224.923	2,6	294.541	3,2	318.315	2,8	339.080	3,2	463.907	4,2	461.583	3,4
Europa, excl. Rusia	7.278.086	82,7	7.341.259	80,7	9.256.952	82,6	8.503.429	79,6	8.410.182	76,7	10.503.182	77,6
Oceanía	911.430	10,4	1.009.320	11,1	1.049.448	9,4	1.158.560	10,8	1.307.424	11,9	1.499.866	11,1

Fuente: FAO. *Anuario de Producción* [1996].

CUADRO 5
IMPORTACION DE LECHE FRESCA, CONDENSADA Y EN POLVO,
EN PAISES Y REGIONES SELECCIONADAS

1.000 US\$												
	1990	%	1991	%	1992	%	1993	%	1994	%	1995	%
Mundo	9.410.002	100,0	9.571.966	100,0	11.491.888	100,0	10.713.670	100,0	11.290.296	100,0	14.189.468	100,0
Africa	1.076.084	11,4	994.174	10,4	1.293.138	11,3	1.262.620	11,8	1.038.837	9,2	1.094.880	7,7
Norteamérica (EE.UU., Can., Méx.)	682.509	7,3	217.826	2,3	522.718	4,5	563.468	5,3	466.159	4,1	410.530	2,9
Centroamérica	56.419	0,6	66.319	0,7	90.477	0,8	92.759	0,9	91.317	0,8	106.703	0,8
Costa Rica	5.255	0,1	4.610	0,0	3.027	0,0	3.485	0,0	6.194	0,1	3.800	0,0
El Salvador	17.678	0,2	19.564	0,2	29.255	0,3	27.692	0,3	25.368	0,2	43.587	0,3
Guatemala	19.266	0,2	20.807	0,2	29.804	0,3	29.792	0,3	33.365	0,3	29.880	0,2
Honduras	10.020	0,1	10.549	0,1	10.523	0,1	18.254	0,2	15.108	0,1	15.600	0,1
Nicaragua	4.200	0,0	10.789	0,1	17.868	0,2	13.536	0,1	11.282	0,1	13.836	0,1
Sudamérica	223.741	2,4	452.518	4,7	391.253	3,4	419.446	3,9	482.307	4,3	894.677	6,3
Asia	2.261.663	24,0	2.386.900	24,9	2.489.883	21,7	2.489.883	23,2	2.640.848	23,4	3.405.882	24,0
Europa, excl. Rusia	4.656.907	49,5	4.882.619	51,0	6.179.462	53,8	5.359.379	50,0	6.065.840	53,7	7.637.067	53,8
Oceanía	49.240	0,5	56.009	0,6	63.281	0,6	73.621	0,7	77.695	0,7	78.711	0,6

Fuente: FAO. *Anuario de Producción* [1996].

La condición marginal de la producción centroamericana de lácteos no debe impedir la conceptualización del potencial de desarrollo de su comercio intrarregional de lácteos, que se ve favorecido por la cercanía geográfica. Como este trabajo muestra claramente, a medida que ha avanzado la reactivación del aparato productivo de la subregión durante los años noventa, se ha producido un crecimiento paralelo de los intercambios de productos lácteos dentro de la región. El dinamismo de esa forma de comercio no se ha limitado al comercio entre Costa Rica (único exportador neto de la subregión) y sus socios comerciales del MCCA. Como se verá más adelante, durante la década de los noventa ha crecido de manera considerable el intercambio intrarregional de productos lácteos, lo que ha favorecido en buena medida la especialización.

III. MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS

El Mercado Común Centroamericano, de su creación a los nuevos procesos de integración de los años noventa

El MCCA fue creado en 1961, como resultado del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, cuyos objetivos consisten en crear un mercado común, promover y coordinar el desarrollo industrial, cooperar en las esferas monetaria y financiera, desarrollar una infraestructura integrada y facilitar las inversiones intrarregionales. Además de Costa Rica, son miembros del Mercado Común Centroamericano. El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [1995] p. 48).

Durante el decenio de los sesenta los miembros del MCCA lograron eliminar los derechos arancelarios sobre el 94% del comercio de la región; establecer un arancel de importaciones común que abarcaba casi el 80% del comercio exterior de la región; y adoptar una nomenclatura arancelaria común. El mercado creó las condiciones para el establecimiento de un programa de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Esta estrategia de industrialización se fomentó mediante el arancel aduanero común y el acuerdo de integración industrial del Tratado General (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [1995]).

Pese al crecimiento acelerado de la producción y del comercio intrarregional industrial durante las primeras dos décadas de operación; hacia finales de la década de los setenta, el MCCA evidenció los primeros síntomas de debilitamiento. Esta situación se agudizó a inicios de la década siguiente. Bajo la presión de una carga severa producto de la deuda externa, reducción de la actividad económica y crisis político-militar en buena parte de los países de la región, los integrantes del MCCA adoptaron medidas individuales para proteger sus aparatos productivos reduciendo las importaciones mediante listas prioritarias, inclusive de productos originarios del MCCA. También aumentaron los derechos de importación e introdujeron recargos temporales a las importaciones, lo que representó un revés para la aplicación del arancel externo común y para los flujos comerciales en el marco del MCCA. La operación del mercado común puso en evidencia el desequilibrio en la distribución de los beneficios, lo cual creó fricciones que tendieron a fortalecer las tendencias a intervenir su funcionamiento.

Un indicador claro del deterioro del MCCA en esta época lo constituye el hecho de que sólo en 1994 se logró alcanzar de nuevo el volumen de comercio intrarregional de 1980. En términos nominales, su más alto nivel histórico correspondía a 1980 (US\$ 1.130 millones) y para 1994 dicha cifra llegó a los US\$ 1.360 millones. El punto más bajo en el comercio intrarregional se dio en 1986, cuando alcanzó a apenas a US\$ 413,4 millones (Herrera [1992]).

La reactivación del Mercado Común Centroamericano a partir de 1990

Las iniciativas para revitalizar y modernizar el plan de integración comenzaron el 14 de diciembre de 1984, cuando se celebró la Convención sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. En ésta se incluían aspectos tales como la introducción de una nomenclatura arancelaria común (NAUCA II); la transformación de todos los derechos específicos en *ad valorem*, la eliminación de los incentivos regionales a la inversión; y la creación del Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano. Estos y otros cambios debían entrar en vigor a más tardar en octubre de 1985.

En 1990 se inició la labor relativa al establecimiento de un nuevo Arancel Centroamericano de Importación, la revisión del tratado por el que se estableció el MCCA y la adopción de una nueva nomenclatura aduanera basada en el Sistema Armonizado.

Asimismo, se han puesto en práctica planes para mejorar el libre comercio entre los países del MCCA y se ha racionalizado el arancel centroamericano de importación, ahora basado en el Sistema Armonizado. Este arancel no es un arancel externo común y los miembros del MCCA lo aplican con considerables variaciones, aunque se pretende con él armonizar los niveles arancelarios a tipos del 5, 10, 15 y 20% (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [1995]).

Los avances no se han limitado a la reducción y armonización de aranceles. Los productos que se encontraban en el Anexo A del Tratado de Integración Económica (excluidos del libre comercio en la región) se han reducido a sólo cinco: café tostado, harina de trigo, cigarrillos, alcohol etílico y derivados de petróleo. Asimismo se han realizado avances en el campo aduanero, de reglamentación de comercio, coordinación de políticas macroeconómicas y en materia de transportes (Quintero [1998]), e incluso en cooperación en temáticas políticas.

Durante la primera parte de la década de los noventa tuvo lugar la adhesión de diversos países centroamericanos al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Costa Rica inició sus negociaciones en 1989 y logró su adhesión en 1990. La siguieron El Salvador (1990), Guatemala (1991) y Honduras (1994). Nicaragua formaba parte del GATT desde 1949. La admisión de Costa Rica tuvo lugar en un momento en que aún no habían solicitado su admisión al GATT los países que integraban el bloque socialista en Europa Central. Ello le permitió una negociación más favorable, que le facilitó acceso a un "techo" arancelario mayor. Honduras, por ejemplo, tuvo que consolidar 798 posiciones arancelarias por debajo de un techo de 35%, pero Costa Rica sólo debió consolidar 196, con un techo arancelario del 50-60% (Trejos [1998]). Esto quizás explique la negativa costarricense a adoptar un arancel externo común, debido a que éste debía tomar en cuenta las posiciones arancelarias más bajas de los otros miembros del MCCA. La incorporación de los países centroamericanos al GATT los obligó a eliminar las cuotas de importación y otras restricciones no arancelarias al comercio. La integración al GATT forma parte de los esfuerzos de liberalización de la economía en la región.

Es difícil separar metodológicamente cuáles cambios se deben al renovado impulso a la integración centroamericana en los años noventa y cuáles a la liberalización de las estrategias de desarrollo. Ambos procesos, asumidos además por los líderes de la región como esfuerzos complementarios marcan profundamente las estrategias empresariales en la subregión.

La zona de libre comercio del MCCA parece haber dado como resultado un cambio a favor de las fuentes regionales de abastecimiento de manufacturas ligeras, alimentos elaborados y otras mercancías industriales y agrícolas. De hecho, el comercio intrarregional ha pasado de US\$ 650 millones en 1990 a US\$ 1.722 en 1996 (Quintero [1998]). Sin embargo terceros países parecen haberse beneficiado del aumento consiguiente de la demanda de bienes de capital, importados para los procesos de manufactura, al tiempo que el aumento de los niveles de vida ha provocado a la vez una demanda por productos de consumo más complejos, importados de fuera de la región (Ministerio de Comercio Exterior de Costa Rica [1995]).

La integración centroamericana en los años noventa

La primera mitad de la década de los ochenta constituyó, como se ha dicho, la etapa más difícil del proceso de integración en Centroamérica. A la turbulencia política y el agotamiento del programa de ISI, se añadió la crisis internacional que puso en evidencia la vulnerabilidad de la región a los fenómenos externos y su alta dependencia de los mercados internacionales. No obstante, el tema de la integración recuperó su espacio político durante la segunda mitad de esa década como consecuencia directa de las iniciativas, tanto autóctonas como internacionales, para solucionar los conflictos internos de la región.

El período que va de 1986 a 1990 atestigua un esfuerzo sin precedentes en las relaciones intracentroamericanas. Es así como las siete cumbres presidenciales que se celebran en ese período configuran una estrategia de pacificación y resolución de conflictos. El tema de la integración política, pospuesto indefinidamente desde la suscripción del Tratado General de Integración Económica Centroamericana (a principios de la década de los sesenta) cobra nuevo auge y se conceptualiza bajo consideraciones más dinámicas. Esto tiene gran relevancia por cuanto todos los gobiernos de la subregión, por primera vez en muchos años, tienen la legitimidad que les confieren procesos electorales.

La década de los noventa se inicia bajo una perspectiva diferente. Las cumbres presidenciales concentran los nuevos esfuerzos en materia de integración económica y sus mandatos pretenden proporcionar el marco de referencia para su fortalecimiento y renovación. En términos generales, esta redefinición de la integración centroamericana se inscribe en el contexto de las corrientes hemisféricas, según las cuales lo que importa es que el proceso integracionista "coadyuve en el cumplimiento de objetivos más amplios de desarrollo, incluida la transformación de las estructuras productivas" (Declaración de Antigua, 1990).

Se plantea con claridad que la integración debe orientarse en torno a los objetivos específicos de fortalecer la inserción internacional, favorecer la articulación productiva e inducir la interacción creativa entre los agentes públicos y privados. Asimismo, y además de ser funcional para los objetivos de la política económica y las estrategias de desarrollo nacionales, la integración debe, primero, deparar beneficios netos para todos los países participantes; segundo, encontrar un asidero en los proyectos políticos nacionales; y tercero, suscitar un apoyo en distintos estratos de la población.

En términos de políticas económicas, los países de la región han venido adoptando en los últimos años nuevas estrategias de desarrollo concebidas para una mejor inserción en el comercio internacional, dándole prioridad al reordenamiento y modernización de sus economías mediante la adopción de programas y medidas de estabilización y ajuste económico.

En este contexto, la coordinación y armonización de las políticas macroeconómicas se entiende como una forma de sentar las bases de una integración duradera, evitando, en el corto plazo, que las políticas de un país se constituyan en barreras para el desarrollo de la capacidad competitiva del resto de naciones miembros y buscando su neutralidad con respecto a las relaciones comerciales y productivas regionales y, en el mediano plazo, permitiendo alcanzar un esquema de libre comercio en la región centroamericana. En otras palabras, la coordinación y armonización de políticas a nivel regional ha sido concebida como una condición necesaria para la permanencia y estabilidad del proceso de integración económica.

Por otra parte, es importante que el proceso preste especial atención a acciones y mecanismos dirigidos a mejorar y redimensionar la capacidad de negociación de los países centroamericanos, facilitar la incorporación del progreso técnico a la actividad económica regional, aprovechar el uso en común de los recursos regionales, desarrollar un sistema productivo interdependiente y complementario, y fomentar el desarrollo y la integración de los mercados de capital a nivel regional.

La agenda actual de la integración centroamericana

La actual agenda de la integración centroamericana tiene cuatro componentes principales. En primer lugar, la transformación del marco institucional del propio esquema integracionista, es decir, la creación del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), contenido en el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) y suscrito por los Presidentes del Istmo en diciembre de 1991. En segundo lugar, el perfeccionamiento de la integración subregional. En tercer

término, la ampliación del espacio geográfico del Mercado Común, incorporando a Panamá y República Dominicana. En cuarto lugar, la participación en los esfuerzos por crear el Area de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

- (a) El Sistema de Integración Centroamericana (SICA). Incluye los siguientes subsistemas: el Político. La Secretaría General del SICA constituye la Secretaría de la Reunión de Presidentes, órgano supremo del sistema, encargado de definir y dirigir la política centroamericana; el Económico, en el cual la Reunión de Gabinetes Económicos representa el ente central de coordinación, teniendo a la Secretaría General de Integración Económica (SIECA) como su secretaria técnica; y el Social, cuyo tratado constitutivo fue suscrito hace pocos meses. El SICA se encuentra en su etapa inicial de funcionamiento y la tarea básica a desarrollar en estos momentos es la relacionada con la coordinación de los subsistemas en un todo orgánico y articulado.
- (b) Perfeccionamiento de la integración subregional. Incluye, entre otras cosas, la puesta en vigencia de nuevos reglamentos relativos al origen de las mercancías y a prácticas desleales de comercio, así como los correspondientes a normas fitosanitarias, medidas de emergencia y cláusulas de salvaguardia, servicios, inversiones, compras gubernamentales y solución de diferencias. En el campo de la política arancelaria existen cronogramas tendientes a uniformar las estructuras de los gravámenes a la importaciones, y en materia aduanera se ha suscrito un nuevo Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), cuyo reglamento se encuentra en proceso de negociación. En materia tributaria se reportan avances en la elaboración de una propuesta para la armonización de los códigos tributarios.
- (c) Ampliación del espacio geográfico. La incorporación de Panamá y República Dominicana como nuevos socios del MCCA constituye un objetivo plausible que se busca a mediano plazo. Por el momento, se ha seguido el camino de los tratados de libre comercio, siendo así que a principios de noviembre de 1998 se firmó el TLC entre el MCCA y República Dominicana. Con Panamá las negociaciones se están iniciando.
- (d) Participación en el ALCA. La totalidad de los países centroamericanos están participando de manera decidida en las negociaciones relacionadas con la creación del ALCA.

Evolución macroeconómica a nivel regional

Comportamiento del tipo de cambio real

Durante los años 1991-1998 se ha producido una relativa apreciación del tipo de cambio real en los países integrantes del MCCA, con la excepción de Nicaragua. En efecto, el índice de tipo de cambio efectivo real de las importaciones, calculado por la CEPAL (con 1995 como año base), pasó de 108,3 en Costa Rica en 1991 a 101,9 en 1998. Una tendencia semejante se puede encontrar en El Salvador, Guatemala y Honduras. La apreciación fue considerable en el caso de El Salvador, donde el índice referido pasó de 125,4 en 1991 a 91,1 en 1998. Las cifras correspondientes en Honduras son 98,1 y 88,6 y en Guatemala 110,0 y 90,4.

En contraposición con los otros países, en Nicaragua se dio un claro proceso de devaluación durante el período. El índice del tipo de cambio paso ahí de 84,7 en 1991 a 109,1 en 1998 (Ver Cuadro 6).

CUADRO 6
CENTROAMERICA: INDICES DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO DE LAS IMPORTACIONES

	1995:100							
	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 (1)
Costa Rica	108,3	103,2	103,1	103,6	100,0	99,0	101,2	101,9
El Salvador	125,4	124,8	112,5	105,7	100,0	92,2	91,9	91,1
Guatemala	110,0	108,3	110,2	104,6	100,0	95,2	90,4	90,4
Honduras	98,1	92,8	103,9	115,4	100,0	101,6	92,6	88,6
Nicaragua	84,7	85,5	89,7	95,4	100,0	102,2	107,0	109,1

Nota: (1) Cifras preliminares.

Fuente: CEPAL [1998] p. 95.

Los diversos ritmos en la apreciación de las monedas centroamericanas durante la década de los noventa ha conducido a la apreciación de la moneda salvadoreña, en relación con las otras monedas.

Es importante resaltar que en la región se ha dado una tendencia hacia sistemas más flexibles de fijación de la paridad cambiaria, de donde se puede concluir provisionalmente que las tendencias a la apreciación relativa de las monedas centroamericanas reflejan una mayor estabilidad macroeconómica. En 1991, de acuerdo con el Consejo Monetario Centroamericano, dos de los países integrantes del MCCA (Costa Rica y El Salvador), tenían un régimen libre de fijación del tipo de cambio, esto es, este macroprecio se fijaba en el mercado como producto de la interacción de las fuerzas de oferta y demanda. Guatemala tenía un régimen administrado (con flotación alrededor de una banda) y Honduras y Nicaragua contaban con un régimen controlado. En 1997, Costa Rica, El Salvador y Guatemala tenían sistemas de mercado para la fijación del precio del tipo de cambio, Honduras (donde no había habido una devaluación de la moneda por décadas) contaba con un sistema de subasta y Nicaragua empleaba un régimen administrado con deslizamiento diario preanunciado (*crawling peg*).

Análisis de la evolución de la tasa de interés y del mercado de crédito

Durante la década de los noventa, las tasas de interés reflejaron la decisión de eliminar la represión financiera que caracterizó anteriormente a buena parte de las economías centroamericanas. En el caso de Costa Rica las tasas de interés reales positivas fueron un rasgo de la política económica desde la década de los ochenta, una vez superada la crisis de 1979-1982, donde una inflación que superaba varias veces el promedio histórico produjo tasas de interés reales negativas bastante sustanciales.

Durante los años noventa, han predominado claramente las tasas pasivas reales en Centroamérica. Costa Rica, por ejemplo, ha tenido tasas reales pasivas positivas durante todos los años del período 1992-1997. La misma situación exhibe Nicaragua. En El Salvador, donde se dieron tasas de interés reales negativas durante 1992 y 1993, se establece una clara tendencia hacia la vigencia de tasas de interés positivas desde 1994. Guatemala y Honduras muestran un patrón más discontinuo, aunque los pocos años en que se han presentado tasas de interés reales pasivas, han presentado niveles más bien modestos, con la excepción de Honduras en 1995, con un -9,5%.

CUADRO 7
CENTROAMERICA: INDICADORES DE PRECIOS Y MONETARIOS

	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (1)
TASA DE INFLACIÓN (2)						
Costa Rica	19,1	11,0	16,6	21,4	22,4	11,7
El Salvador	8,8	10,4	8,2	8,6	8,7	5,0
Guatemala	11,8	13,5	10,7	8,3	9,1	8,2
Honduras	10,4	16,2	26,1	21,0	25,5	22,0
Nicaragua	29,8	20,0	6,5	8,1	20,2	10,9
PRECIOS AL CONSUMIDOR (PROMEDIO ANUAL)						
Costa Rica	21,7	9,8	13,5	23,2	17,5	13,2
El Salvador	11,2	18,5	10,6	10,0	9,8	4,5
Guatemala	10,2	13,4	12,5	8,4	11,0	9,2
Honduras	8,8	10,7	21,7	29,5	23,8	20,2
Nicaragua	23,7	19,5	7,9	10,9	11,6	9,7
TASAS REALES DE INTERÉS (3)						
ACTIVAS						
Costa Rica	11,6	26,1	16,2	14,6	14,8	13,0
El Salvador	-1,7	6,4	9,6	7,6	10,4	13,5
Guatemala	7,0	13,4	8,7	13,6	12,0	9,2
Honduras	11,0	11,4	3,6	-0,8	4,6	9,9
Nicaragua	15,2	26,8	16,3	20,0	19,2	25,0
PASIVAS						
Costa Rica	1,7	14,6	6,6	4,8	9,4	6,6
El Salvador	-4,8	-1,9	3,9	4,8	9,4	6,6
Guatemala	-2,9	1,4	0,9	-1,1	0,6	-0,8
Honduras	4,6	2,9	-4,7	-9,5	-3,2	1,3
Nicaragua	7,1	19,8	10,5	14,0	13,4	17,8

Notas: (1) Cifras preliminares. (2) Medida por medio del deflator de la demanda interna. (3) Se utilizó el índice de precios al consumidor para detallar las tasas de interés.

Fuente: Secretaría Ejecutiva, Consejo Monetario Centroamericano. Boletín Estadístico 1997.

Es importante destacar, sin embargo, dos aspectos importantes relacionados con las tasas de interés reales en la región durante los años noventa. En primer lugar, resulta notable observar el alto nivel, en comparación con las tasas vigentes internacionales, de las tasas de interés en Centroamérica. En Costa Rica, por ejemplo, la tasa de interés real en 1993 fue del orden de 14,6% anual. En Nicaragua, ese mismo año, dicha tasa se acercó al 20%.

Por otra parte, sobresale la variabilidad en las tasas de un año a otro, en algunos países. El caso de Honduras es bastante clarificador al respecto. De 1996 a 1997 su tasa de interés real pasiva prácticamente se duplicó, pasando de 4,6% al 9,9%.

Existen indicaciones de que la liberalización del sector financiero de los países, si bien ha contribuido a reducir la represión financiera predominante en la región anteriormente, ha conducido a una concentración del crédito en actividades tales como comercio, construcción y servicios, en detrimento de la agricultura y la industria manufacturera.

Por otra parte, si bien se cuenta con cifras acerca de la evolución del crédito al sector agrícola en varios países de la subregión, no se ha podido analizar en profundidad lo correspondiente a la actividad lechera. En Guatemala el crédito al sector ganadero como un todo pasó de cerca de 27 millones de quetzales en 1991 a 109 millones en 1996. Sin embargo, dado que en el período 1979-1996 el hato lechero pasó de representar el 68% del hato a apenas el 46%, debe haber llevado a un recomposición del crédito. Una evolución opuesta en Costa Rica (menor preponderancia de la ganadería de engorde) podría haber llevado a un desplazamiento paralelo del crédito para ese subsector.

Estabilidad macroeconómica en Centroamérica

La década de los noventa ha traído un mayor grado de estabilidad macroeconómica a la región centroamericana. Las cifras elaboradas por la CEPAL muestran que la tasas de crecimiento del PIB se ha incrementado en todos los países de Centroamérica durante el período 1991-1998, en comparación con lo acontecido durante los años 1981-1990. En Costa Rica, por ejemplo, el PIB creció durante los años 1981-1990 a una tasa promedio de 2,2%. En El Salvador esa tasa promedió un valor de -0,4% durante la década de los ochenta, para ubicarse en un 4,7% positivo, en promedio, durante 1991-1998. En Guatemala los porcentajes correspondientes son 0,9 y 4,2; en Honduras 2,4 y 3,4 y en Nicaragua -1,5 y 2,7.

En términos *per cápita* todas las naciones centroamericanas, con la excepción de Nicaragua, mostraron tasas de crecimiento positivo, aunque en la mayor parte de los casos fueron menores al 1%.

En términos de control de la inflación, todos los países centroamericanos han mostrado logros importantes durante la década. Nicaragua constituye el caso más notable al respecto en la subregión. En 1991 exhibía una tasa de crecimiento del índice de precios al consumidor de 866%, que se redujo a 17,9% en 1998.

La situación fiscal de todos los países ha mejorado considerablemente. En 1997 dicho déficit constituyó el 3% del PIB, cifra sensiblemente mejor que el nivel de 5,3% obtenido en 1996.

Asimismo, el comercio exterior de los países centroamericanos ha crecido considerablemente en valor durante los años 1996-1998. Con base en 1995, el índice de las exportaciones creció en Costa Rica de 108,1 a 153,2. Las cifras correspondientes para El Salvador son 107,7 y 148,8; para Guatemala son 103,5 y 131,0; para Honduras 111,3 y 137,6 y para Nicaragua, único país que registra una reducción, 127,5 y 115,9. Los índices de valor de las importaciones crecieron también en todos los países de la subregión (CEPAL [1998]).

Acorde con la evolución positiva de otras variables macroeconómicas, la inversión extranjera directa neta (IED) muestra crecimientos importantes en los países integrantes del MCCA. En Costa Rica esta variable pasó de US\$ 172 millones en 1991 a 520 millones en 1998. El Salvador es el país con un mayor crecimiento de la IED total, que saltó de US\$ 25 millones en 1991 a US\$ 875 millones en 1998. Las cifras para Guatemala, Honduras y Nicaragua, aunque no tan espectaculares, muestran igualmente crecimientos notables en la evolución de la IED. En el último país mencionado la IED fue nula en 1991 y pasó a US\$ 185 millones en 1998, cifra superior a la que logró atraer Honduras en 1998 (US\$ 100 millones).

CUADRO 8
CENTROAMERICA: EVOLUCION DE INDICADORES DEL SECTOR REAL

	1992	1993	1994	1995	1996	1997 (1)	1981-1990	1991-1998
VARIACIÓN PORCENTUAL								
PIB real								
Costa Rica	7,7	6,3	4,5	2,4	-0,6	3,2	2,2	3,8
El Salvador	7,5	7,4	6,0	6,4	2,1	4,0	-0,4	4,7
Guatemala	4,9	3,9	4,0	4,9	2,9	4,1	0,9	4,2
Honduras	5,6	6,2	-1,4	4,3	3,7	4,9	2,4	3,4
Nicaragua	0,4	-0,4	3,3	4,3	4,5	5,0	-1,5	2,7
PIB real per cápita								
Costa Rica	5,3	4,0	2,4	0,3	-2,7	1,0	-0,6	0,7
El Salvador	5,2	5,2	3,7	4,2	-0,1	1,9	-1,4	2,4
Guatemala	1,9	1,0	1,1	-0,4	0,1	0,6	-1,6	1,5
Honduras	2,2	2,8	-4,5	0,9	0,4	1,5	-0,8	0,5
Nicaragua	-2,8	-3,4	0,2	1,2	1,4	2,0	-3,9	-1,0
PORCENTAJES								
Tasa de desempleo abierto								
Costa Rica	4,1	4,1	4,2	5,2	6,2	5,7		
El Salvador	9,9	9,9	7,7	7,7	7,7	8,0		
Guatemala	5,7	5,5	5,2	4,3	4,9	5,6		
Honduras	5,1	7,1	8,6	6,0	6,3	6,4		
Nicaragua	17,8	21,8	20,7	16,2	14,8	13,1		

Notas: (1) Cifras preliminares. (2) Año base para el cálculo de la tasa.

Fuente: Secretaría Ejecutiva, Consejo Monetario Centroamericano. Boletín Estadístico 1997.

CUADRO 9
CENTROAMERICA: INVERSION EXTRANJERA DIRECTA NETA (1)
(US\$ millones)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 (2)
Costa Rica	172	222	244	293	390	422	482	520
El Salvador	25	15	16	---	38	-7	---	875
Guatemala	91	94	143	65	75	77	85	600
Honduras	52	48	52	42	69	90	128	100
Nicaragua	---	15	39	40	70	85	173	185

Nota: (1) Incluida la reinversión de utilidades. (2) Cifras preliminares.

Fuente: CEPAL [1998] p. 102.

Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional

Políticas de promoción e incentivos a la inversión, producción y exportación en el sector

Durante los años noventa todos los países integrantes del MCCA emprendieron medidas de política tendientes a la promoción de las exportaciones y a la reducción de la protección arancelaria en la economía, en particular la del sector industrial. Esas medidas han afectado a las empresas del sector de diversas maneras, como se explica seguidamente.

- Reducción de los niveles de protección -

En Guatemala, el país con el más bajo consumo *per cápita* de productos lácteos en el contexto del MCCA y con una base productiva lechera relativamente reducida, el gobierno procedió al desmantelamiento de las políticas de apoyo al sector durante la década de los noventa. Se procedió a la remoción de las políticas de precios tope en 1992 y a la apertura unilateral del mercado de productos lácteos del país. Como resultado, la importación de productos lácteos aumentó en 127% entre 1990 y 1996. Algunos empresarios sumamente exitosos e innovadores se han logrado mantener en el mercado, pero también han incursionado en el mismo productores de leche en polvo de la Unión Europea y de Nueva Zelanda; y de Costa Rica y México en el caso de la leche ultrapasteurizada empacada al vacío.

Las tasas arancelarias de la leche en Guatemala se redujeron significativamente ya desde los años ochenta. El valor del litro de leche reconstituida es significativamente menor que el de la leche producida localmente. Se estima que sería necesario un arancel del 42% para que resultara indiferente para el industrializador de lácteos la utilización de una u otra. La protección es actualmente del orden del 20%.

En El Salvador se ha dado asimismo un proceso considerable de reducción de los niveles de protección. En el caso de los bienes finales se programó una reducción de los aranceles del 20% en diciembre de 1996 hasta 15% en julio de 1999. Sin embargo, presiones de los sectores productores de lácteos lograron que el arancel para esos productos se ubicase en 40% en julio de 1998.

En las negociaciones sobre el Acuerdo Agrícola, en el marco de la Organización Mundial de Comercio (OMC) el gobierno salvadoreño renunció a los márgenes de protección permitidos para el sector agropecuario. Ello ha tenido un efecto considerable en las importaciones de lácteos, que se han elevado de US\$ 855 mil en 1990 a US\$ 9,1 millones en 1998. Es importante destacar que El Salvador es un importador neto de productos lácteos.

En Nicaragua, no ha habido reducción en las tasas de protección del sector. La leche en polvo goza de un arancel de 20%. Otras fracciones de productos lácteos cuentan con un 15% de protección. Leche evaporada, condensada, lactosuero y queso y requesón tienen un arancel de 10%. Las grasas butíricas y el queso tipo *cheddar* tienen un arancel de importación del 5%.

Costa Rica es el único exportador neto de productos lácteos de la región centroamericana. Dado el peso de la actividad lechera dentro de su PIBA, el gobierno negoció la protección del sector, en el marco del Acuerdo Agrícola de la OMC. Eso permitió que la producción lechera contara con una protección arancelaria (para leche fluida) del orden de 111% hasta 1996. En enero de 1999 se inició un programa de reducción de la protección para la leche fluida, que llevará la protección al cabo de 24 meses al nivel de 65%.

Esta reducción de la protección tendrá lugar concomitantemente con la liberación del precio de la leche fluida para el consumo doméstico, que se sitúa actualmente por debajo de los costos de producción. Esta

distorsión ha obligado a los procesadores de lácteos a cargar márgenes mayores a los derivados de lácteos, como una estrategia de búsqueda de competitividad. Algunos actores del sector temen que la liberación de precios, que tendrá lugar a mediados de 1999, podría traer una reestructuración del mercado. Las firmas de mayor dimensión, que comercializan productos derivados de lácteos, así como leche fluida, podrán reducir sus márgenes en los derivados de lácteos, colocando en una posición difícil a los industrializadores más pequeños, que no comercializan leche fluida, y que podrían tener dificultades en ajustarse a reducciones reales de precios en las líneas que sí comercializan.

- Zonas Francas de Exportación e Incentivos a la Exportación -

Es importante resaltar que en los países que integran el MCCA han proliferado las disposiciones legales en el marco de las cuales se han establecido un número creciente de zonas francas. No obstante, las empresas del sector productor de lácteos en general, no parecen haber tomado ventaja de este régimen. Hay que recordar que incluso en Costa Rica, el único exportador neto de la región, las exportaciones no pasan del 10% del total de las ventas de la empresa líder. Ese coeficiente impide tener acceso a los incentivos del régimen de zonas francas.

La mayor parte de los países centroamericanos han establecido asimismo incentivos a la exportación. Existe evidencia que, al menos en el caso de Costa Rica, algunas empresas del sector han aprovechado estos incentivos, particularmente para la exportación a mercados extrarregionales situados en el Caribe.

- Tratados de integración comercial con socios extrarregionales -

Por otra parte, en el transcurso de la década se negociaron y pusieron en marcha tratados de integración comercial con socios extrarregionales, como México, que tuvieron consecuencias importantes para las empresas del sector lácteo.

Por ejemplo, Nicaragua suscribió un Tratado de Libre Comercio con México, por medio del cual el sector productor de lácteos obtuvo una cuota de exportación de 4.500 toneladas métricas de leche en polvo libre de aranceles. En un plazo de 15 años se eliminarán por completo los aranceles a la importación de leche en polvo de manera recíproca, desapareciendo en ese año la cuota.

Adicionalmente, el tratado de libre comercio con México, firmado por Costa Rica, que junto con Nicaragua constituyen los únicos dos países del MCCA que han firmado un tratado de tal naturaleza con esa nación, abrió asimismo la puerta a exportaciones de productos lácteos a esa nación, concretamente, leche fluida empacada al vacío. La cuota recibida por Costa Rica asciende a 10 millones de litros anuales, esto es, cerca de la mitad del consumo mexicano de un día.

Es importante resaltar que durante los años noventa los países de la región han eliminado las licencias de exportación e importación, manteniéndoselas sólo para efectos de registro estadístico. En algunos casos se requiere permiso para exportación e importación.

Políticas de privatizaciones y de regulación en el sector

La información disponible no evidencia que se hayan producido privatizaciones en la producción de lácteos. En la subregión las instituciones estatales no han tenido participación directa en la propiedad y gestión de empresas industrializadoras de lácteos.

Políticas comerciales y de regulación de ámbito sectorial

Desde su inicio en los años sesenta, el MCCA creó las condiciones para la comercialización de leche en polvo, originaria de la región. A tenor de las reformas de las economías centroamericanas que tuvo lugar durante los años ochenta, se ha dado el ingreso de actores extrarregionales al mercado centroamericano. Por ejemplo, Nueva Zelanda ha instalado una planta empacadora de leche en polvo en El Salvador.

Políticas de promoción e incentivos a la inversión, producción y comercio en el sector

Como ya se ha indicado, durante los años ochenta, los países centroamericanos se abocaron al establecimiento de incentivos a la exportación de productos no tradicionales, a países fuera de la región. Estos incentivos contemplaban el rubro de lácteos. No obstante, los estudios de país no reportaron incidencia de estos incentivos, debido a que fundamentalmente sólo Costa Rica es un exportador neto en la región. Para ese país se reportó la existencia de una empresa que se había beneficiado de los incentivos a la exportación, denominados CAT en el país, adquiridos fundamentalmente como consecuencia de sus exportaciones, más bien marginales a las islas del Caribe. Ninguna empresa del sector reportó haber trasladado sus operaciones a zonas francas, dado el destino mayoritario de su producción: el mercado doméstico y el centroamericano.

Establecimiento, implementación y grado de aplicación de la política arancelaria subregional en el sector (aranceles comunes, regímenes especiales y de excepción, niveles de preferencia y otras normativas de carácter regional)

El Protocolo del Tratado de Integración Económica (Protocolo de Guatemala) establece el comercio libre intrarregional para la producción centroamericana, lo cual la libera del pago de aranceles, sobretasas, timbres y medidas equivalentes. Sin embargo, en el caso de los productos lácteos existen excepciones a lo dispuesto en el Protocolo. Nicaragua, por ejemplo, obtuvo el apoyo de los países centroamericanos para aplicar temporalmente sobretasas a la importación, denominado Arancel Temporal de Protección (ATP) a una lista de productos, incluidos los lácteos.

Honduras cobra 0,5% por concepto de sobretasas de administración aduanera, a todas las importaciones, incluidos los productos lácteos. Por su parte, El Salvador aplica a los productos importados y nacionales el 13% por concepto de impuesto al valor agregado (IVA). Esta práctica ha generado reclamos por parte de exportadores artesanales de queso fresco hondureño, ya que en su opinión, el IVA es devuelto a los productores salvadoreños como crédito fiscal, y su cálculo tiende a ser arbitrario (Umaña Vargas [1998]).

Nicaragua y El Salvador han aplicado en algunas ocasiones aranceles compensatorios a las importaciones de leche fluida y en polvo procedentes de Costa Rica, al considerar que la tarifa vigente en ese país (1%) para el maíz amarillo, insumo clave para la producción de alimentos balanceados, coloca la producción local en desventaja frente a las exportaciones costarricenses.

Como parte de los compromisos de integración económica, los países del MCCA han fijado un arancel externo común. No obstante, existen excepciones de importancia en el caso de los lácteos. En el Cuadro 9 se presentan los aranceles vigentes en cada país centroamericano en marzo de 1998 para los diversos productos lácteos. Es importante destacar que no existe una sola fracción arancelaria de lácteos en que el derecho de importación esté armonizado en los cinco países de la región (Umaña Vargas [1998]).

Hasta enero de 1998, Guatemala y El Salvador compartían la misma estructura arancelaria para productos lácteos. Sin embargo, El Salvador elevó sus aranceles en febrero de 1998 para algunas partidas de leche

fluida, leches fermentadas, grasas lácteas y quesos. La magnitud del aumento fue de 100% en algunas de estas fracciones.

Nicaragua ha establecido un programa de reforma fiscal, que modificó los derechos arancelarios a la importación para todos los productos, incluidos los lácteos. En el caso de Nicaragua, el Cuadro 10 reporta no solamente los derechos arancelarios a la importación (DAI) que se aplican en el caso de los lácteos, sino también su arancel temporal protección (ATP).

Costa Rica, por su parte, no aplica los derechos a la importación consolidados en el Arancel Centroamericano de Importación. Mantiene en su lugar los niveles tarifarios negociados en la Ronda Uruguay, producto en el caso de los lácteos de su arancelización. El arancel vigente es de 106, aunque se ha programado un programa de reducción, más acelerado que el negociado en la Ronda Uruguay, que reduciría el nivel de la protección, a cambio de la liberalización del precio de la leche fluida, que se mantiene por debajo de sus costos, lo cual crea distorsiones en los precios de los lácteos.

CUADRO 10
CENTROAMERICA: ARANCELES VIGENTES PARA PRODUCTOS LACTEOS

SAC	Descripción	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nicaragua		Costa Rica
		DAI	DAI	DAI	DAI	ATP	DAI
0401	Leche y crema (nata) sin concentrar, azucarar ni edulcorar de otro modo	20	40	20	15	15	106
0402	Leche y crema (nata) concentradas, azucaradas o edulcoradas de otro modo						
04021000	En polvo, gránulos u otras formas sólidas, con un contenido de materias grasas, en peso, inferior o igual a 1,5% (leche descremada)	20	20	15	20	5	106
04022	En polvo, gránulos u otras formas sólidas, con un contenido de materias grasas, en peso, superior al 1,5%						
040221	Sin azucarar ni edulcorar de otro modo						
04022110	Con un contenido de materia grasa inferior al 2,7%, en peso (leche semidescremada)	20	20	15	20	10	106
0402212	Con un contenido de materia grasa superior al 2,7%, en peso (leche íntegra)						
04022122	En envases con capacidad inferior a 5 kg neto	20	20	5	20	10	106
04022122	En envases con capacidad superior a 5 kg neto	20	20	5	20	10	106
04022900	Las demás	20	20	15	20	15	106
0429	Las demás						
04029110	Sin azucarar ni edulcorar de otro modo						
04029110	Leche evaporada	10	20	10	10	5	9
04029120	Crema de leche	20	20	20	15	5	106
	Otras	20	20	20	15	15	106
040299	Las demás						
04029910	Leche condensada	10	20	10	10	5	9
04029190	Otras	20	20	20	15	15	106
0403	Suero de mantequilla, leche y crema (nata) cuajadas, yogur, kefir y demás leches y cremas (natas) fermentadas o acidificadas, incluso concentrados, azucarados, edulcorados de otro modo o aromatizados o con fruta o cacao						
04031000	Yogur	20	40	20	20	15	106
040390	Los demás						
0439010	Suero de mantequilla	15	40	15	15	5	106
0439090	Otras	15	40	15	15	15	106
0404	Lactosuero, incluso concentrado, con adición de azúcar o de otros edulcorantes; productos constituidos por los componentes naturales de la leche, incluso con adición de azúcar o de otros edulcorantes, no expresados ni comprendidos en otras partidas						
04041000	Lactosuero, modificado o sin modificar, incluso concentrado, azucarado o edulcorado de otro modo	1	5	3	1	5	1
04052000	Los demás	10	10	10	10	5	9
0405	Mantequilla y demás grasas de la leche						
04051000	Mantequilla	19	30	20	15	15	106
04052000	Pastas lácteas para untar	19	30	20	15	15	106
0459010	Grasas butíricas (<i>butter oil</i>)	5	5	5	5	5	5
04059090	Otras	19	20	20	15	15	106
0406	Quesos y requesón						
04061000	Queso fresco (no madurado), incluido el queso de lactosuero y requesón	20	40	20	20	5	106
040620	Queso de cualquier tipo, rallado o en polvo						
04062010	Tipo <i>cheddar</i> , deshidratado	1	10	15	20	5	1
04062090	Otros	20	20	20	20	15	45
04063000	Queso fundido, excepto el rallado o en polvo	20	40	20	20	15	106
04064000	Queso de pasta verde o azulada	20	40	20	20	5	19
04069000	Los demás quesos	20	20	20	20	15	50

Fuente: Umaña Vargas [1998].

Establecimiento, implementación y grado de aplicación de barreras no arancelarias en el sector

Centroamérica cuenta con normas técnicas para la elaboración y el comercio de productos lácteos, elaboradas por el Instituto Centroamericano de Tecnología Industrial (ICAITI), las que son consistentes con el Codex Alimentarius. Sin embargo, algunos analistas afirman que estas normativas no han sido validadas por los organismos nacionales de normalización, o no son aplicadas en la práctica (Umaña Vargas [1998]).

En Guatemala se han incorporado al Código Guatemalteco de Normas (COGUANOR) las normas diseñadas por ICAITI, pero no parecen ser observadas por todos los agentes del subsector lácteos. El Salvador, Honduras y Nicaragua utilizan en forma ocasional las normas ICAITI, pero éstas no han sido adoptadas oficialmente. Se espera que la normativa salvadoreña, preparada de acuerdo con el Codex Alimentarius sea ratificada por la Asamblea Legislativa.

Costa Rica cuenta con normas propias, tanto de carácter sanitario como técnico para la elaboración y comercio de productos lácteos. En su mayoría son normas de acatamiento obligatorio. El Codex Alimentarius es su fuente principal (Umaña Vargas [1998]).

La ausencia de armonización se ve agravada por la ausencia de instrumentos regionales para la aplicación de normas, procedimientos y medidas técnico-sanitarias. Esto permite a cada país aplicar de manera unilateral las normas y medidas que sean de su conveniencia en situaciones particulares. Esto ha dado lugar a ciertos obstáculos al comercio. El Cuadro 11 presenta una lista de casos donde la aplicación de normas ha llevado a la ocurrencia de conflictos comerciales en los países centroamericanos.

CUADRO 11
CENTROAMERICA: ALGUNOS EJEMPLOS DE LA APLICACION DE MEDIDAS TECNICAS Y
SANITARIAS EN EL COMERCIO INTRARREGIONAL DE PRODUCTOS LACTEOS

País que aplica	Medida	País afectado
El Salvador	Ley de Pasteurización. Exige que todo producto lácteo, nacional o importado, sea producido a partir de leche pasteurizada.	Honduras. Según el criterio de funcionarios de la Secretaría de Agricultura y Ganadería, esta medida no se exige a los productores salvadoreños, por lo tanto es discriminatoria y constituye un obstáculo al comercio y viola las disposiciones del Acuerdo sobre Obstáculos Técnicos al Comercio.
El Salvador	Prohibición a la entrada de quesos frescos procedentes de Honduras, al determinarse la presencia de <i>Salmonella sp</i> y otras bacterias, tanto en el producto como en las plantas procesadoras.	Honduras. Las autoridades sanitarias hondureñas sostienen que la medida era arbitraria, ya que no se determinó la presencia de bacterias contaminantes en estudios realizados por ellos. Se cuestionan además las normas que aplica El Salvador.
El Salvador	Inspección de plantas procesadoras. Se anunció la prohibición de la entrada de productos Dos Pinos, al encontrarse problemas sanitarios en la planta.	Costa Rica. Luego de conversaciones entre representantes de la empresa y el Ministro de Agricultura y Ganadería de El Salvador se determinó que la medida se había tomado con base en un informe erróneo.
Guatemala	Inspección de plantas procesadoras para determinar niveles de radiactividad.	Costa Rica. El sector lechero costarricense considera que la aplicación de esta medida no tiene sentido en el contexto centroamericano.

Fuente: Umaña Vargas [1998].

Es importante resaltar que está en proceso de redacción el Reglamento sobre la Aplicación de Medidas y Procedimientos Sanitarios y Fitosanitarios en el comercio intracentroamericano. Asimismo en 1998 comenzaron los trabajos para elaborar el reglamento centroamericano sobre normas técnicas.

Evaluación del grado de avance y asimetrías de normativa subregional

Si bien se han dado importantes avances en cuanto al comercio intrarregional de lácteos, es importante destacar que existen carencias importantes en la armonización de las normativas que tienen relación con seguridad de alimentos, como se destacó en el capítulo anterior.

Identificación de otras políticas de ámbito nacional o subregional que afecten al sector (políticas de precios, entrenamiento de mano de obra, etc.)

Durante la década se ha acelerado la cooperación de los países miembros del MCCA en la definición de políticas. Esto podría haber afectado las referentes a formulación de políticas de precios.

Papel del sector privado en el proceso de formulación de las políticas

Los estudios muestran que, al menos en Costa Rica y El Salvador, el sector privado ha logrado impactar de manera considerable la formulación de políticas. En El Salvador el sector privado logró que se incrementara la protección que recibían, en un momento de decidida desregulación y liberalización del sector. No se cuenta aún con un panorama claro de lo acontecido con los otros países, por lo que es preciso profundizar el análisis.

Factores exógenos y cambios en el entorno internacional con un impacto sectorial (*shocks* externos)

Las economías centroamericanas son pequeñas, incluso en el contexto latinoamericano, lo cual aumenta su vulnerabilidad a los *shocks* externos. En particular, en el sector de lácteos, como ya se discutió, los productores centroamericanos absorben una proporción muy limitada de la producción mundial. Eso crea asimetrías importantes que podrían limitar su competitividad, ya que por ejemplo, los productores latinoamericanos de mayor tamaño pueden desviar una proporción pequeña de su producción hacia el mercado centroamericano, con el propósito de utilizar capacidad de planta ociosa. El acceso a estos mercados, por el contrario, podría implicar enormes inversiones en planta y equipo para los productores centroamericanos. Cabe citar al respecto que recientemente Costa Rica renegoció su tratado de libre comercio con México. Ello le permitió acceder a una cuota en leche fluida que equivalía cerca de 10 millones de kg anuales, lo que equivale a apenas la mitad del consumo de un día en México.

Es importante agregar que el mercado mundial de lácteos posee características que pueden conducirlo a afectar notablemente la producción centroamericana de lácteos. El mercado mundial de productos lácteos puede ser caracterizado como sigue: concentrado, residual, volátil, y con elevada injerencia estatal (Umaña Vargas [1998]).

El mercado mundial de lácteos es altamente concentrado. Cerca de seis países o territorios aduaneros (Unión Europea, Estados Unidos, Rusia, Brasil, Australia y Nueva Zelanda) producen el 65% de la leche fresca mundial, al tiempo que cuatro países o territorios aduaneros (Unión Europea, Australia, Estados Unidos y Nueva Zelanda) son responsables del 70% de las exportaciones totales. Por otra parte, se trata de un mercado residual, ya que únicamente se comercializa internacionalmente el 10% de la producción mundial de leche fresca.

Adicionalmente, la concentración de la producción y las exportaciones ocasiona que ajustes en los grandes productores o exportadores afecten considerablemente el precio. Por ejemplo, durante 1994 aumentó el precio promedio de los principales lácteos en un 50%.

Finalmente, y en conexión con lo anterior, la producción y exportación de lácteos ha sido altamente subsidiada en los países industrializados. Las estimaciones realizadas por el GATT señalan que durante el período 1986-1990, las exportaciones de lácteos absorbieron 28% del total de exportaciones subsidiadas (Umaña Vargas [1998]).

IV. DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA DEL SECTOR DE PRODUCTOS LÁCTEOS

Orígenes y desarrollo del sector lácteo en la subregión

El nivel de desarrollo de los productos lácteos depende en gran medida de factores económicos, culturales y geográficos. Así las condiciones propias de cada país del área han marcado de diversas maneras la producción de lácteos en la región y su integración con los otros sectores del proceso productivo. En términos de consumo *per cápita*, desarrollo de la exportación de lácteos y de la infraestructura institucional, existen diferencias entre Costa Rica y los demás países del área.

La actividad de productos lácteos responde, en buena medida, a patrones de consumo preestablecidos en las dietas básicas de cada país. Las condiciones climáticas y las posibilidades relacionadas con las economías de escala en la actividad tienen gran impacto en el potencial de la actividad. Sin embargo, a pesar de la similitud geográfica entre los países centroamericanos, las condiciones asociadas con el apoyo y establecimiento de incentivos combinados con diferentes prácticas en los niveles de organización industrial han influido en el adecuado o más profundo desarrollo del sector. De esta manera, en Costa Rica, niveles más apropiados de innovación tecnológica y la integración vertical de la cadena de producción, transporte y comercialización ha permitido que el sector de productos lácteos muestre mayor auge que en el resto de la región. Costa Rica en este ámbito es el único exportador neto de productos lácteos en el área centroamericana. En América Latina, aparte de Costa Rica, sólo Argentina y Uruguay son exportadores netos de productos lácteos.

Si bien existen diferencias importantes entre Costa Rica y el resto de países de la subregión en lo atinente a consumo *per cápita* y desarrollo de las exportaciones de lácteos, es importante enfatizar asimismo, las similitudes importantes a nivel de la fase primaria en los países de la subregión.

Sistemas de producción

En Centroamérica existen dos sistemas de producción definidos, denominados de doble propósito y el especializado. En el primero, los productores orientan sus esfuerzos hacia la carne o la leche, dependiendo de las condiciones económicas vigentes. Dentro de este sistema los incrementos de la productividad de un rubro implican la disminución en el otro.

En los sistemas especializados se produce con razas lecheras europeas, con intensiva utilización de capital, obteniéndose rendimientos individuales altos, basados en el uso de alimentos concentrados (Galletto [1996]).

El tipo de explotación predominante en Centroamérica es el de doble propósito, donde el ganado es usualmente producto de cruces de cebú con razas europeas. En este sistema las vacas son ordeñadas una vez por día y se privilegia la lactancia del ternero sobre el ordeño. Los pastos representan el principal recurso alimenticio, ya que es el más barato y abundante para la alimentación bovina en las condiciones de la región. El desarrollo de los pastos es estacional, de acuerdo con las condiciones prevalecientes durante la temporada seca o lluviosa. Esta estacionalidad se refleja en la producción de leche y por lo tanto, en los precios.

A pesar de la participación de lecherías especializadas, la ganadería en Centroamérica se caracteriza por su bajo nivel tecnológico y ausencia de especialización. Como se puede ver en el Cuadro 12, los indicadores de productividad de esas explotaciones son bajos. Existe por tanto un amplio margen para el mejoramiento. Entre otros instrumentos para el mejoramiento tecnológico del sector se han propuesto planes de mejoramiento genético, introducción de especies forrajeras, aplicación de programas alimenticios durante la época seca y un manejo sanitario y reproductivo eficiente (CATIE [1990]).

CUADRO 12
CENTROAMERICA: PRODUCTIVIDAD DE GANADO BOVINO EN CONDICIONES
TROPICALES BAJO UN SISTEMA DE DOBLE PROPOSITO

Parámetros	Promedio actual	Factibles
Indice de parición	42%	>70
Producción de leche de vaca/día	3,13 litros	8-10 litros
Producción ha/año	150-200 litros	3.000-4.000 litros
Edad al primer parto	36 meses	24 meses
Intervalo entre partos	24 meses	14 meses

Fuente: Umaña Vargas [1998] con base en CATIE [1990] y CEPAL [1996].

CUADRO 13
CENTROAMERICA: DISTRIBUCION DEL HATO POR SISTEMA DE EXPLOTACION

País	Doble Propósito (%)	Lechería especializada (%)	Otros (espec. en carne, de subsistencia, etc.) (%)
Costa Rica	21	14	65
El Salvador	24	3	67
Guatemala	55	9	36
Honduras	76	4	20
Nicaragua	85	4	11

Fuente: Umaña Vargas [1998] con base en Herrera [1993]; Castañón [1996] y Cajina [1993].

Si bien el número de fincas donde predominan los sistemas especializados es bastante menor que las dedicadas al doble propósito, en todos los países, las cifras muestran asimismo importantes diferencias entre ellos.

La capacidad de industrialización de la producción láctea de la región es todavía baja, aunque es preciso reconocer que Costa Rica mantiene en ese sentido una ventaja sobre el resto de productores centroamericanos. A inicios de la década de los noventa Costa Rica procesaba por medio del circuito industrial cerca del 60% de su producción de leche fresca, cifra cercana al doble del porcentaje de Centroamérica en su conjunto.

CUADRO 14
CENTROAMERICA: PROCESAMIENTO INDUSTRIAL DE LECHE FRESCA
(miles de litros)

	Número de plantas pasteurizadoras (> 10.000 litros/día)	Procesamiento anual	Porcentaje de la producción anual
Costa Rica	6	317 550	61
El Salvador	4	61.320	22
Guatemala	5	40.515	15
Honduras	5	93.805	25
Nicaragua	4	46.165	22
Centroamérica	24	556.260	33

Fuente: Umaña Vargas [1998], con base en Herrera [1993]; Paredes [1993]; Castañón [1996]; Franco [1993] y Cajina [1993].

Desempeño y evolución del sector lácteo

El desempeño del sector de productos lácteos debe ser realizado con base en la comparación de indicadores de producción, consumo, empleo, precio, absorción de tecnología y el estímulo de procesos de convergencia en las actividades en cuestión.

Producción

El primer elemento a considerar como parámetro de comparación a nivel sectorial entre los países centroamericanos es el nivel de producción total en productos lácteos y el consumo aparente, que está directamente relacionado. Dos elementos de relevancia resaltan en esta primera comparación. Por una parte el nivel inicial de producción permite identificar diferencias importantes en materia de necesidad de importación o capacidad de exportación. Por otra parte, es posible identificar a través de la comparación previa y posterior al establecimiento del comercio la mejora en consumo aparente y la capacidad de desarrollo de nuevos mercados para los países exportadores. Esto como respuesta a la explotación de economías de escala en producción, comercialización y penetración de nuevos mercados. De esta manera el desarrollo de un mercado integrado puede responder a factores de demanda y oferta de los países participantes en la actividad.

Pese a las limitaciones que presenta el Cuadro 15 (no fue posible obtener información para todos los años y para todos los países), brinda valiosa información para caracterizar al sector. Costa Rica es el mayor productor de la región con un 31% del valor total de producción de lácteos, pese a contar con sólo 11% del total de la población. Honduras es el segundo productor en la región y contabiliza de acuerdo con estimaciones preliminares un 18% del total con un 22% del total de la población.

CUADRO 15
CENTROAMERICA: VALOR BRUTO DE PRODUCCION DE PRODUCTOS LACTEOS POR PAIS
(US\$ millones)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Costa Rica	229,6	225,6	269,5	313,3	318,8	350,7	349,9	378,1	
Guatemala							226,7		
El Salvador	23,2	18,2	30,2	38,7	40,0	54,2	66,3	70,6	75,3
Honduras	45,2	50,6	56,1	67,4	80,9	90,3	90,4		
Nicaragua	47,1	49,9	53,6	54,9	58,1	58,1	60,2	66,6	63,4

Fuente: Informe de avance de cada país.

Como se verá más adelante, la dirección de los flujos de comercio intrarregionales están en buena medida determinados por la capacidad productiva en lácteos. Es así que El Salvador y Guatemala, países con menor producción de lácteos en relación con su población, son asimismo los mayores importadores de lácteos de la subregión. Costa Rica, con la mayor disponibilidad *per cápita* de leche en el MCCA, constituye su único exportador neto.

Consumo per cápita en la región

Como cabría esperar de los niveles diferenciales de producción de lácteos *per cápita* y en el ingreso *per cápita*, en la subregión existen importantes diferencias en el consumo de productos lácteos. A esto se unen

diferencias culturales en cuanto al tipo de dieta. Como se puede observar en el Cuadro 16, Costa Rica muestra un nivel de consumo *per cápita* de productos lácteos que duplica al de El Salvador y triplica los de Nicaragua y Guatemala. Honduras, segunda cuenca lechera de la región, muestra el segundo mayor consumo *per cápita*.

CUADRO 16
CENTROAMERICA: CONSUMO *PER CAPITA* DE LA LECHE
(kg/hab/año)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Costa Rica		140,00			155,00				
Guatemala	40,00	40,01	40,00	40,00	36,00	40,00			
El Salvador					70,00				
Honduras	71,28	73,52	75,60	77,96	78,24	79,25	80,72		
Nicaragua	42,01	43,01	41,85	43,01	43,01	41,85	43,79	54,25	43,40

Fuente: Umaña Vargas [1997] e informes de cada país.

Los principales rubros sobre los cuales es posible determinar la mayor creación o desviación de comercio están relacionados con los rubros de leche en polvo, fluida y quesos frescos y artesanales, donde se evidencian tendencias hacia el crecimiento en los últimos años. Estos flujos responden no sólo a factores de carácter netamente arancelario sino además a factores relacionados con la finalización de procesos bélicos que resultan en mayor estabilidad y crecimiento en los ingresos *per cápita* y en mayor seguridad para el comercio de las mercancías, una de las preocupaciones mayores de los comerciantes y en particular de la cadena de transporte.

Los procesos de adopción de nuevas tecnologías han actuado como mecanismo propulsor del crecimiento de la actividad de exportación y de mayores volúmenes de comercio. Esto de manera inversa a la presencia de incentivos a la producción en los países europeos, donde el costo de producción es menor que el precio de exportación, debido a la presencia de fuertes incentivos. A pesar de esta situación, ha sido posible establecer vínculos de comercio en la zona centroamericana entre los países miembros de la región. La existencia de un arancel común cero para las partidas en consideración han permitido el desarrollo de movimientos de comercio de una manera más fluida que en la presencia de barreras arancelarias. Sin embargo, subsisten algunas barreras de carácter arancelario y no arancelario, como se ha visto anteriormente.

Uno de los componentes relevantes en el desempeño del sector lácteos es el nivel de inversión realizada en los últimos años. Este proceso de inversión ha estado orientado hacia la mejora en los procesos productivos con avances en tecnología que permiten reducir costos de producción, empaque y transporte, y que logran incrementar la calidad del producto a ser comercializado. Por ejemplo, el comercio de leche fluida bajo la modalidad de empaque UHT (*Ultra High Temperature*) permite mantener la calidad de un producto altamente perecedero por períodos largos facilitando la comercialización a nivel regional. Adicionalmente, la política de las empresas está dirigida a la diversificación con la introducción de nueva variedad de productos con un mayor valor agregado.

Aspectos de productividad y competitividad

En términos de competitividad y productividad en leche fluida (Cuadro 17), cabe destacar que las productividades promedio para el año de 1994 de la región oscilan entre 4,4 kg/vaca/día en Costa Rica y 1,9

kg/vaca/día en Nicaragua. Esta productividad es mucho menor que la existente en regiones como Europa y países como Nueva Zelanda y Estados Unidos, donde los rendimientos alcanzan los 19,9 kg/vaca/día en Estados Unidos y 13,3 kg/vaca/día en la Unión Europea. Así, las oportunidades de competir en los mercados internacionales están sujetas en alguna medida a las variaciones en los regímenes arancelarios y los menores costos de transporte asociados con la comercialización. Las ventajas competitivas de las empresas están entonces relacionadas con la capacidad de generar economías de escala y el establecimiento de proceso de integración vertical. El establecimiento de alianzas estratégicas con industrias locales e internacionales juega un papel determinante en la industria y el desarrollo nacional y regional del subsector de lácteos.

CUADRO 17
RENDIMIENTO PROMEDIO DE PRODUCCION DE LECHE FRESCA
POR ANIMAL EN CENTROAMERICA - 1994

País	kg/vaca/día
Costa Rica	4,4
Guatemala	2,7
El Salvador	2,5
Honduras	2,1
Nicaragua	1,9
Centroamérica	2,7

Comercio de lácteos en la subregión centroamericana

- Exportaciones -

El Cuadro 18 que mantiene una amplia relación con los cuadros 16 y 17 anteriores permite determinar el flujo de comercio dentro de la región. De esta manera, es posible observar que el desarrollo de la actividad lechera y sus derivados está regida por dos países de fuerte vocación exportadora, Honduras y Costa Rica. Como contraparte de este flujo, sobresalen como importadores El Salvador y Guatemala, en ese orden. Nicaragua participa del comercio como exportador y con un nivel de consumo bajo en comparación con los otros países de la región.

Las principales tendencias en el comercio interregional de productos lácteos están presentes en el Cuadro 17. En términos totales Costa Rica es el único exportador neto de productos lácteos en la región. Del total de las exportaciones en la región Costa Rica contabiliza aproximadamente el 43%. Seguidamente Honduras exportó en 1997 un 26% del total comercializado en la región. Además es posible observar que Costa Rica importa relativamente un nivel bajo de productos lácteos de los restantes países de la región. En esta materia el mayor volumen de importaciones las realiza El Salvador que importa principalmente de Honduras y Costa Rica. La proximidad geográfica entre El Salvador y Honduras permite explicar el marcado volumen de comercio que tiene lugar entre estos dos países. De manera similar el mercado guatemalteco está cubierto por los productos de origen costarricense en su mayoría.

En los casos de Honduras y Nicaragua los niveles de importaciones de productos lácteos tienden a ser mínimos en comparación con el resto de las economías centroamericanas, mientras que las exportaciones están presentes en algún grado. La hipótesis a confirmar indica que un bajo nivel de ingreso *per cápita* tiene una relación inversa con el consumo de productos lácteos. Por una parte, Honduras exporta ampliamente a El Salvador y es de esperar que su bajo nivel de ingreso *per cápita* tenga una relación inversa con el consumo de leche. En el caso de Nicaragua el mayor volumen de exportaciones está

dirigido de manera similar hacia la economía salvadoreña. Paralelamente es de esperar que el bajo nivel de ingreso *per cápita* en Nicaragua reduzca las posibilidades de consumo interno del producto. Estas hipótesis serán evaluadas y confirmadas posteriormente en el capítulo V del estudio.

CUADRO 18
CENTROAMERICA: VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL DE PRODUCTOS LACTEOS
(en US\$)

Destino	Año	Origen					
		Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
Costa Rica	1990	---	---	---	---	---	---
	1991	---	---	---	---	47.000	47.000
	1992	---	---	---	4.180	---	4.180
	1993	---	---	39.346	15.020	---	54.366
	1994	---	346	---	9.546	347	10.239
	1995	---	9.966	---	15.406	97.115	122.487
	1996	---	---	28.886	5.561	168.220	202.667
	1997	---	---	---	---	117.904	117.904
El Salvador	1990	379.328	---	170.783	412.070	52.640	1.014.821
	1991	618.455	---	107.904	50.432	39.100	815.891
	1992	1.562.164	---	193.709	143.584	24.275	1.923.732
	1993	1.762.030	---	858.443	367.113	43.000	3.030.586
	1994	1.362.777	---	600.546	601.290	1.219.512	3.784.125
	1995	1.162.063	---	125.076	640.372	3.725.863	5.653.374
	1996	3.359.763	---	94.086	649.071	4.290.746	8.393.666
	1997	6.124.205	---	50.859	58.945	4.113.271	10.347.280
Guatemala	1990	8.677	26.866	---	48.981	75.360	159.884
	1991	568.870	107.303	---	31.468	2.320	709.961
	1992	2.012.936	2.221.573	---	85.196	3.300	4.323.005
	1993	2.633.721	3.942.545	---	66.693	---	6.642.959
	1994	3.011.405	93.865	---	374.312	9.440	3.489.022
	1995	2.875.652	343.882	---	43.054	476.526	3.739.114
	1996	2.165.661	41.249	---	108.953	867.432	3.183.295
	1997	5.853.509	663.410	---	62.026	549.074	7.128.019
Honduras	1990	4.621	---	705	---	---	5.326
	1991	32.289	---	---	---	---	32.289
	1992	500.990	1.270.470	128.386	---	13.744	1.913.590
	1993	1.035.621	1.798.236	154.099	---	61.000	3.048.956
	1994	154.446	---	260.274	---	119.620	534.340
	1995	77.032	188.499	374.791	---	1.208.607	1.848.929
	1996	548.272	1.624	87.458	---	589.815	1.227.169
	1997	972.452	823.119	206.215	---	773.127	2.774.913
Nicaragua	1990	401.023	57.501	108.139	---	---	566.663
	1991	2.035.429	54.134	150.846	38.156	---	2.278.565
	1992	6.701.519	364	61.875	179.741	---	6.943.499
	1993	7.350.000	46.000	105.000	45.000	---	7.546.000
	1994	238.672	41.402	347.225	59.511	---	686.810
	1995	61.258	31.640	364.328	93.114	---	550.240
	1996	1.044.310	15.573	58.501	140.558	---	1.258.942
	1997	177.718	---	341.708	198.403	---	717.829
Centroamérica	1990	793.649	84.367	279.627	461.051	128.000	1.746.694
	1991	3.255.043	161.437	258.750	120.056	88.420	3.883.706
	1992	10.777.609	3.492.407	383.970	412.701	41.319	15.108.006
	1993	12.781.372	5.786.781	1.156.888	493.826	104.000	20.322.867
	1994	4.767.300	135.613	1.208.045	1.044.659	1.348.919	8.504.536
	1995	4.176.005	573.987	4.121.558	3.341.899	5.508.111	17.721.560
	1996	7.118.006	58.446	268.931	904.143	5.916.213	14.265.739
	1997	13.127.884	1.486.529	598.782	319.374	5.553.376	21.085.945

Fuente: Umaña Vargas [1997] y SIECA, 1997.

La tendencia en materia de comercio interregional apunta por otra parte hacia una marcada tendencia al crecimiento. Dos años de particular interés son 1993 y 1994 donde la tendencia al crecimiento se acelera marcadamente en 1993 y luego cae de manera pronunciada en 1994. Consistentemente, el incremento a partir de 1994 indica una fuerte recuperación del mercado de productos lácteos. Varios elementos permiten explicar de manera preliminar este comportamiento positivo. Por una parte, las economías centroamericanas han salido de procesos bélicos y han mostrado algún nivel de recuperación económica. Paralelamente, la reducción en las tarifas al comercio y la reducción en restricciones de tipo no arancelario resultan en mayor dinamismo de la actividad comercial no solo en lácteos sino en otros rubros. Mayor seguridad en el transporte de mercancías provee un incentivo para el restablecimiento de flujos de comercio que antes marcaron la pauta en el mercado centroamericano.

En la práctica las empresas que han tenido mayor capacidad de respuesta a los procesos de apertura comercial y para enfrentar la competencia de empresas externas a la subregión han basado sus actividades en la profundización de las actividades relacionadas con los procesos de integración vertical y cambio tecnológico. Así, por ejemplo, la Cooperativa Dos Pinos que cubre la mayoría del mercado centroamericano con una amplia variedad de productos, logrando la penetración del mercado y soportar la competencia con el esquema de operaciones antes mencionado. Otros ejemplos los constituyen las empresas tales como Monte María o Foremost de Guatemala donde la mayor competitividad redunda en productividad y concentración en el negocio de los lácteos.

CUADRO 19
CENTROAMERICA: EVOLUCION Y ESTRUCTURA DE LAS EXPORTACIONES
DE LACTEOS POR RUBRO, 1990-1996

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
US\$ MILES								
Leches en polvo	4.308	2.690	9.693	9.498	3.159	4.398	12.706	46.452
Quesos	575	416	858	951	2.841	6.015	9.801	21.457
Leche fluida	159	874	2.275	2.724	3.353	3.914	5.036	18.335
Leches fermentadas	0	50	28	832	519	606	614	2.649
Grasas lácteas	237	304	174	210	210	445	575	2.155
Lactosuero	6	0	0	72	132	170	322	702
Condensada y evaporada	8	7	12	35	50	19	92	223
Total	5.293	4.341	13.040	14.322	10.264	15.567	29.146	91.973
PORCENTAJES								
Leches en polvo	81,4	62,0	74,3	66,3	30,8	28,3	43,6	50,5
Quesos	10,9	9,6	6,6	6,6	27,7	38,6	33,6	23,3
Leche fluida	3,0	20,1	17,4	19,0	32,7	25,1	17,3	19,9
Leches fermentadas	0,0	1,2	0,2	5,8	5,1	3,9	2,1	2,9
Grasas lácteas	4,5	7,0	1,3	1,5	2,0	2,9	2,0	2,3
Lactosuero	0,1	0,0	0,0	0,5	1,3	1,1	1,1	0,8
Condens. y evaporada	0,2	0,2	0,1	0,2	0,5	0,1	0,3	0,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Umaña Vargas [1998].

Si bien es posible observar en el Cuadro 18 un crecimiento acelerado del comercio intrarregional de lácteos, se debe asimismo advertir la recomposición de las exportaciones de lácteos de la región que ha tenido lugar a lo largo de la década. En este sentido el Cuadro 19 muestra que a lo largo de la década se ha dado una reducción en importancia de las exportaciones de leche en polvo, que representaban cerca del 81% del total de exportaciones centroamericanas en 1990, para situarse en 1996 en apenas 50,5% del total. Paralelamente, ha crecido en importancia las exportaciones de queso y leche fluida.

- Importaciones -

En cuanto a importaciones son evidentes patrones divergentes en la subregión centroamericana. Estos patrones a su vez, son un reflejo de las diferencias en el desarrollo del sector lácteo en Centroamérica. Costa Rica, que cuenta con la mayor cuenca lechera de la subregión, concentra sus importaciones de lácteos en el rubro de leches evaporadas y concentradas, para la producción de las cuales no existe capacidad instalada en el país (este tipo de leches representó el 64% de las importaciones del período 1990-1996). Los quesos absorbieron 30,2% de las importaciones del período, lo cual los convierte en el segundo rubro de importancia dentro de las importaciones de lácteos costarricenses. En contraposición, en el resto de los países centroamericanos, las leches en polvo constituyen el principal rubro de importaciones de lácteos, constituyendo entre dos terceras y cuatro quintas partes del total de sus importaciones de lácteos.

CUADRO 20
CENTROAMERICA: EVOLUCION Y ESTRUCTURA DEL VALOR DE LAS IMPORTACIONES
DE PRODUCTOS LACTEOS POR PRODUCTO SEGUN PAIS, 1990-1996

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica
US\$ MILES						
Leches en polvo	595	198.108	166.439	97.586	69.822	532.550
Quesos	16.533	42.715	14.430	2.507	3.059	79.244
Condensada y evaporada	35.111	1.410	3.420	3.496	1.883	45.320
Grasas lácteas	152	3.317	6.694	10.292	4.570	25.025
Fluida	51	3.363	14.048	746	1.297	19.505
Lactosuero	1.874	5.321	7.494	448	777	15.914
Leches fermentadas	461	640	5.602	655	240	7.598
Total	54.777	254.874	218.127	115.730	81.648	725.156
PORCENTAJES						
Leches en polvo	1,1	77,7	76,3	84,3	85,5	73,4
Quesos	30,2	16,8	6,6	2,2	3,7	10,9
Condensada y evaporada	64,1	0,6	1,6	3,0	2,3	6,2
Grasas lácteas	0,3	1,3	3,1	8,9	5,6	3,5
Fluida	0,1	1,3	6,4	0,6	1,6	2,7
Lactosuero	3,4	2,1	3,4	0,4	1,0	2,2
Leches fermentadas	0,8	0,3	2,6	0,6	0,3	1,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Umaña Vargas [1998].

La evolución durante la década de las importaciones de productos lácteos en la subregión centroamericana plantea dos elementos interesantes. En primer lugar, es importante destacar que las importaciones de productos lácteos de países socios del MCCA ha crecido durante la década desde US\$ 1,7 millones en 1990 hasta US\$ 19,5 millones en 1996. Eso le permitió a la producción centroamericana absorber en el último año mencionado un 12% del total de las importaciones centroamericanas, en contraposición con un 2,6% en 1990. Sin embargo, al mismo tiempo, Nueva Zelanda, que era la fuente del 12% de las importaciones de lácteos centroamericanas en 1990, logró absorber el 16% de ellas en 1996 (Ver Cuadro 21).

No obstante el buen desempeño del comercio intrarregional de lácteos, se debe destacar en el Cuadro 21, que si bien la Unión Europea ha perdido terreno como proveedor de lácteos en la subregión, la producción de origen centroamericano no logró alcanzar a ser más que la cuarta fuente de las importaciones de lácteos de la subregión, precedida de lejos por la Unión Europea, así como por Nueva Zelanda y Estados Unidos. Esto, al igual que los importantes diferenciales en el precio de la leche fluida que subsisten en la región, crean un importante potencial para el comercio intrarregional en el futuro.

CUADRO 21
CENTROAMERICA: IMPORTACION DE PRODUCTOS LACTEOS POR PAIS DE ORIGEN, 1990-1996

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	Total
US\$ MILES								
Unión Europea	39.755	44.570	51.871	48.588	52.053	51.878	49.967	338.682
Nueva Zelanda	8.011	8.399	6.861	13.709	20.427	24.972	33.566	115.945
Estados Unidos	3.986	6.383	22.018	11.395	15.629	18.201	13.233	90.845
Centroamérica	1.711	3.884	15.112	20.323	8.506	17.864	19.502	86.902
Panamá	5.149	5.238	882	7.044	7.784	8.556	8.264	42.917
Otros	8.324	9.010	9.442	5.499	5.499	4.607	7.243	49.624
Total	66.936	77.484	106.186	106.558	109.898	126.078	131.775	724.915
PORCENTAJES								
Unión Europea	59,4	57,5	48,8	45,6	47,4	41,1	37,9	46,7
Nueva Zelanda	12,0	10,8	6,5	12,9	18,6	19,8	25,5	16,0
Estados Unidos	6,0	8,2	20,7	10,7	14,2	14,4	10,0	12,5
Centroamérica	2,6	5,0	14,2	19,1	7,7	14,2	14,8	12,0
Panamá	7,7	6,8	0,8	6,6	7,1	6,8	6,3	5,9
Otros	12,4	11,6	8,9	5,2	5,0	3,7	5,5	6,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Umaña Vargas [1998]

- Precios y márgenes de comercialización -

La evolución de precios y márgenes para las empresas centroamericanas se presenta en el Cuadro 22.

CUADRO 22
PRECIOS DE LA LECHE FLUIDA AL PRODUCTOR Y AL CONSUMIDOR EN CENTROAMERICA
(en US\$/litro)

	1994	1995	1996	1997	1998
Fluida, al productor					
Costa Rica	0,27	0,30	0,28	0,29	0,28
El Salvador	0,38	0,42	0,42	0,43	0,45
Guatemala	0,38	0,44	0,44	0,48	0,47
Honduras	0,24	0,30	0,26	0,28	n.d.
Nicaragua	0,30	0,32	0,32	0,33	0,31
Fluida, al consumidor					
Costa Rica	0,43	0,42	0,42	0,42	0,42
El Salvador	0,66	0,71	0,79	0,80	0,82
Guatemala	0,55	0,63	0,63	0,71	0,65
Honduras	0,39	0,46	0,46	0,55	0,50
Nicaragua	0,47	0,51	0,51	0,50	0,48

Nota: n.d., no disponible.

Fuente: Elaboración propia con datos del Sistema de Información de Precios de Productos e Insumos Agropecuarios en los países del CORECA.

Con base en la información del cuadro previo es posible determinar diferencias considerables en el precio de la leche fluida que reciben los productores y el pago que realizan los consumidores. Así, en Costa Rica el precio de la leche fluida es el más barato para el consumidor que en promedio pagan US\$0,42 por litro de leche. Seguidamente, Honduras y Nicaragua pagan cerca de US\$0,50 por litro de leche lo que representa aproximadamente un 5% más que en el caso de Costa Rica. El Salvador tiene el precio más alto con US\$0,80 en los últimos años, mientras que Guatemala carga cerca de US\$0,66 centavos en promedio. La diferencia se hace más notoria cuando comparamos estos precios al consumidor con el precio recibido por el productor en la fase primaria.

Los márgenes de comercialización de leche difieren ampliamente entre los países centroamericanos. En el caso costarricense cabe mencionar que la existencia de fijación de precios resultan en un margen cercano al 50% en promedio para el período desde 1994 a 1998. Seguidamente, el margen en Guatemala tiende a ser ligeramente menor que en Costa Rica. El margen más alto se presenta en El Salvador con un promedio cercano al 80%. Sin embargo, en El Salvador se presentan además las oscilaciones mayores en estos márgenes con tope máximo de 90% y mínimo de 68%. Honduras contempla de igual manera los cambios más bruscos en materia de margen de comercialización de la leche con variaciones desde 55% en 1995 hasta 97% en 1997.

La disparidad en los márgenes de negociación indican la existencia de estructuras de mercado diferenciadas y de políticas gubernamentales dispares en los países centroamericanos. Consideraciones preliminares sujetas a revisión indican un alto grado de concentración en los países como El Salvador y Honduras donde pocas empresas participan con proporciones elevadas y controlan el accionar del mercado. Por otra parte, en Costa Rica existe intervención gubernamental sobre el precio de la leche fluida. El gobierno se ha comprometido a dejar de fijar el precio de la leche fluida, una vez que se inicie el proceso de reducción de aranceles, que pasaran de 106% a 67% en el lapso de varios semestres.

El caso del mercado guatemalteco es interesante porque parece revelar en un alto grado la participación activa de la empresa costarricense Dos Pinos que permite una reducción en los márgenes en comparación con el resto de Centroamérica y tiende a igualar los márgenes a los existentes en el caso de Costa Rica. Cabe mencionar que una proporción importante de las exportaciones costarricenses se dirige al mercado guatemalteco.

Cambios en la estructura del sector lácteo

De la información sobre comercio intrarregional en materia de productos lácteos en el Cuadro 18 es posible determinar los cambios relativos en la composición o estructura de mercado. Así, cabe resaltar que el país con mayor nivel de comercio (exportaciones) es Costa Rica, que exporta 43% del total en el área. Seguidamente, el país que importa la mayor cantidad es El Salvador. De esta información encontramos que la caracterización del comercio permite identificar en combinación con las estructuras productivas países que exportan cantidades considerables dentro del área, tales como Costa Rica, Honduras, y Nicaragua y los mayores importadores son El Salvador y Guatemala.

*Estructura de mercado, niveles de concentración, market share y patrones de especialización
(lista de productos y tipos de productos (lácteos, jugos, etc.)*

El crecimiento acelerado del comercio de productos lácteos en la región ha dado lugar a incipientes patrones de especialización en el intercambio. Por ejemplo, Nicaragua, ha logrado incrementar notablemente sus exportaciones de productos lácteos, convirtiéndose en un importante exportador a nivel regional, fundamentalmente de productos como leche en polvo, yogur y quesos artesanales. Costa Rica, por su parte,

se ha concentrado en la comercialización de leche UHT y en menor medida, quesos industrializados. Honduras ha logrado incrementar las exportaciones de queso fresco, fundamentalmente a El Salvador.

Transformaciones de empresas líderes y reestructuración de empresas a nivel subregional

La producción de lácteos está altamente concentrada en un número reducido de grandes productores. En el caso de Costa Rica la empresa líder es Dos Pinos. Esta empresa está conformada como una cooperativa de productores de leche. A Dos Pinos le siguen en participación en el mercado costarricense las empresas Lácteos de Costa Rica (Nestlé, anteriormente Borden de Costa Rica y COOPECORONADO. En el caso hondureño sobresale la empresa Lácteos de Honduras, que procesa un 60% de la leche del país. Información para los otros países es escasa y se encuentra en el proceso de recopilación.

CUADRO 23
COSTA RICA Y HONDURAS: PRINCIPALES PRODUCTORES DE LACTEOS

	1994	1997	1998
Costa Rica			
Dos Pinos	78%		85%
Coopecoronado	9%		3%
Nestlé	3%		4%
Honduras			
Lácteos de Honduras		60%	
Leyde		30%	
Zamorano		10%	

Fuente: Informes de país.

En Costa Rica el alto nivel de concentración presentado por Dos Pinos indica la tendencia de la compañía hacia el desarrollo de economías de escala y los demás beneficios que se obtienen al contar con una escala de planta de tamaño considerable como para suplir el mercado doméstico y a la vez contar con algún margen de ganancia.

El nivel de posicionamiento de Dos Pinos en Costa Rica evidencia la capacidad de la empresa en materia de diversificación de productos y penetración de los mercados. La integración vertical de la empresa con los suministradores del producto (que se deriva de su estructura de cooperativa), transporte y movimiento de carga, almacenamiento y procesamiento, han permitido elevar los niveles de eficiencia y reducir costos en el margen de intermediación que permiten estructurar las operaciones para un mayor grado de competitividad.

En los demás países de Centroamérica donde existe información disponible en este momento indican la existencia de estructuras similares. Un reducido número de empresas participan del mercado local y con alguna perspectiva para la incursión en el comercio internacional. Los patrones de comercio sin embargo, son regidos por altos niveles de competitividad, provisto de que el costo de transporte de productos lácteos contabiliza por una proporción importante en la cadena de valor agregado.

La tendencia en el mercado de productos lácteos apunta hacia la concentración en un número reducido de empresas que se reparten un mercado creciente. Los procesos de reingeniería, tales como la modernización de plantas y la introducción de nuevas tecnologías de producción. Estas finalmente se traducen en nuevos productos con mayor calidad y a menor costo para el consumidor. En este sentido los procesos de inversión a nivel sectorial han sido importantes en casos particulares.

- Comportamiento de los patrones de especialización -

El Cuadro 20 muestra algunas diferencias en cuanto a los patrones de importación, entre los países, donde sobresale la importancia de la leche en polvo para todos los países, salvo Costa Rica, para la que a su vez, son importantes los rubros de leches evaporada y condensada, cuyos principales proveedores son socios comerciales extrarregionales, fundamentalmente Holanda y Panamá. Estas tendencias ocultan ciertos patrones incipientes de especialización, revelados por los informantes entrevistados, y en los que juegan un importante papel las alianzas estratégicas que permean el sector. Durante la década de los noventa las empresas centroamericanas establecieron vínculos que han facilitado cierto grado de especialización. Tal es el caso de una empresa nicaragüense que produce yogur, que es distribuido por una empresa costarricense, cuyo queso es comercializado a su vez por la firma nicaragüense. Nicaragua ha logrado posicionarse fuertemente asimismo en la producción de queso artesanal, del cual se ha convertido en un importante exportador dentro de Centroamérica.

Alianzas e integración subregional e internacional de las empresas del sector

Uno de los mecanismos de permanencia y posicionamiento en el mercado de lácteos y demás productos es el establecimiento de alianzas estratégicas o bien procesos de absorción de empresas participantes en el mercado. Los factores que han motivado en el caso centroamericano estos procesos son variados. Por una parte, la necesidad de penetrar nuevos mercados a través de la consolidación de sociedades en los demás países actúa como incentivo para el establecimiento de alianzas. Por otra parte, la penetración de empresas internacionales en el mercado como es el caso de Nestlé, y La Laguna (Lala), entre otras, introduce un nivel de competencia adicional y creciente, que debe ser enfrentado con estrategias apropiadas por las empresas locales.

Una motivación para la creación de alianzas estratégicas para el proceso de elaboración de producto con marcas conocidas internacionalmente, como lo son los quesos y yogures europeos, a través de la producción en las empresas del área. Cabe anotar que se trata de procesos relativamente recientes, o todavía en proceso de negociación y por lo tanto, resulta difícil describir de manera precisa lo que sucede en la subregión en este terreno. Sin embargo, la tendencia en el mercado lechero es clara hacia la apertura y participación de empresas internacionales en la cadena de producción, comercialización y venta de productos de origen lácteo. Además, esta tendencia se intensifica de manera proporcional hacia aquellos bienes con niveles de valor agregado más amplios, donde las posibilidades de incentivar investigación y desarrollo permiten crear productos con niveles de diferenciación más notorios y por lo tanto, con mayor posibilidad de explotación de economías de escala y márgenes mayores. Cabe mencionar que en algunos casos los procesos de comercialización de leche fluida están directamente asociados con pérdidas en el manejo de la actividad.

En el interior de las economías centroamericanas se da también en respuesta a la presión de generar mayor competencia entre pocas empresas, la fusión de empresas locales y los procesos de maquilación entre empresas. Esto se aprecia en el uso de capacidad ociosa en empresas líderes que ofrecen la posibilidad a empresas de carácter más pequeño de vender productos similares a los considerados de "punta". Por ejemplo, el proceso UHT requiere inversiones considerables de capital que no todas las empresas del sector pueden realizar. En este sentido la maquilación de estos productos permite la concentración de actividad productiva de punta en un número reducido de empresas y perpetúa la existencia de dependencia y limita la entrada de nuevas empresas en el mercado. La globalización del mercado se traduce de esta manera en mercados más concentrados en pocas empresas de alto poder económico y con una red de distribución amplia. Economías de escala e inversión en nuevo equipo son indispensables.

Es importante señalar que la región centroamericana, que cuenta con más de 30 millones de habitantes, ha sido capaz de atraer empresas multinacionales dedicadas al procesamiento de lácteos. Esta tendencia refleja claramente lo acontecido en el resto de América Latina, como se puede ver en el Cuadro 24.

Más adelante se retoma esta temática y se agregan elementos adicionales en torno a las estrategias empresariales de las empresas de lácteos que operan en la subregión.

CUADRO 24
VINCULOS DE TRANSNACIONALES LECHERAS EN ALGUNOS PAISES DE AMERICA LATINA

Empresa	Origen	Argentina	Brasil	Chile	Colombia	Costa Rica	El Salvador	Honduras	México	Nicaragua	Perú	Uruguay	Venezuela
Nestlé	Suiza	Nestlé	Nestlé, Insol	Nestlé, Lechera del Sur	Nestlé	Nestlé, Copoz	Nestlé	Nestlé	INALC, Carnation, Chambourcy	Nestlé	Nestlé	Nestlé	Nestlé
Phillip-Morris	EE. UU.	Kraft, Suchard	Kibon			Gallito, Dos Pinos			Kraft				Kraft
Nabisco	EE. UU.		Fleischman Royal, Gloria									Conaprole	
Bongrain	Francia	Santa Rosa	Polenghi	Los Fundos									
MD Foods	Dinamarca		Danvigor										
Parmalat	Italia	Parmalat	Parmalat, Lacesa	Soprocar	Parmalat				Parmalat			Parmalat	Indulac
NZDB NZDG	Nueva Zelanda	Oficina de ventas	Oficina de ventas	Soprole			New Zealand Dairy Group		Oficina de ventas		Oficina de ventas		Ilapeca
Unilever	Inglaterra Holanda	Unilever	Skandia	Dos Alamos	La Fuente (helados)		Unisola						Tío Rico
Sodiaal	Francia		Betania		Mirls				Sigma				Favensa
Kerry Group	Irlanda								Oficina de ventas				
Friesland	Holanda				Bella Holandesa (leche)						Oficina de ventas		
Danone	Francia	Danone, Bagley	Danone		Noel galletería				Danone				

Fuente: Umaña Vargas [1998] con base en Galetto [1996].

V. IMPACTO Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONALES EN EL SECTOR DE PRODUCTOS LACTEOS

Examen de los indicadores tradicionales del comportamiento de flujos de comercio: Productos lácteos

Este capítulo se concentra en el análisis de los elementos relacionados con los flujos de comercio y los procesos de integración en el Mercado Común Centroamericano. Dentro de estos elementos se da particular énfasis a las comparaciones entre los tipos de cambio real efectivo en las economías centroamericanas, las variaciones en la composición porcentual de las exportaciones de productos lácteos dentro del área, y las correspondientes tasas de crecimiento de las exportaciones. Otro elemento de interés en el entendimiento de la creación o desviación de comercio es la contabilización de las fuentes de principales productos lácteos dentro de la región y los aportes que los países centroamericanos hacen a este comercio. Este último punto debe ser entendido con algún grado de cautela, dada la disparidad y escasez de información necesaria para el apropiado cálculo de los indicadores referidos.

Con base en estos lineamientos se procede a revisar cuáles han sido los cambios relativos en las valoraciones de las monedas en cada uno de los países del área. La información utilizada para este análisis se encuentra disponible en los Cuadros 25, 26, 27, 28, y 29.

En el supuesto de que todas las demás variables se mantienen constantes, la información en los cuadros de tipo de cambio cruzados permite identificar posibles fuentes de ganancia en competitividad de los productos por país de origen. En el primero de los cuadros (Cuadro 25) se encuentra la información de tipo de cambio de Costa Rica con respecto al resto de los países. En esta información se aprecia que el colón costarricense se ha depreciado de manera consistente con respecto a las monedas de El Salvador y Guatemala; mientras que se ha apreciado con respecto a las monedas de Honduras y Nicaragua. Esto implica que los productos de origen costarricense han ganado competitividad a través de la reducción de su valor en dólares contra los productos de origen guatemalteco y salvadoreño. Esta tendencia se revierte en comparación a Honduras y Nicaragua, los cuales han ganado competitividad relativa contra la moneda costarricense.

CUADRO 25
COSTA RICA: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Costa Rica/El Salvador (a)	11,92	15,12	16,07	16,42	18,01	20,61	23,82	26,67
Costa Rica/Guatemala (b)	20,32	24,54	26,10	25,49	27,34	30,98	34,14	38,39
Costa Rica/Honduras (c)	20,76	22,11	24,29	22,16	18,68	18,97	17,76	17,91
Costa Rica/Nicaragua (d)	---	28,28	26,90	23,34	23,37	23,87	24,61	24,61

Notas: (a) Colones por colón salvadoreño. (b) Colones por quetzal. (c) Colones por lempira. (d) Colones por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

De la misma manera, los productos de origen guatemalteco han ganado competitividad relativa en comparación a la producción de origen salvadoreño, ya que en el período de 1990 a 1997 la relación entre el quetzal guatemalteco y el colón salvadoreño ha incrementado sistemáticamente de 0,59 a 0,69. Por otra parte, Guatemala ha perdido competitividad relativa en relación con Honduras y Nicaragua, donde el proceso de ajuste en los tipos de cambio relativos indican razones más bajas de quetzal por lempira ó quetzal por córdoba. Así, la caída en esta relación se debe tomar como una apreciación del quetzal.

CUADRO 26
GUATEMALA: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Guatemala/Costa Rica (a)	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
Guatemala/El Salvador (b)	0,59	0,62	0,62	0,64	0,66	0,67	0,70	0,69
Guatemala/Honduras (c)	1,02	0,90	0,93	0,87	0,68	0,61	0,52	0,47
Guatemala/Nicaragua (d)	---	1,15	1,03	0,92	0,86	0,77	0,72	0,64

Notas: (a) Quetzales por colón. (b) Quetzales por colón salvadoreño. (c) Quetzales por lempira. (d) Quetzales por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

Realizando el mismo análisis para El Salvador es posible observar una pérdida de competitividad contra Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Esto se traduce en que bajo las mismas condiciones los productos salvadoreños se han tornado más caros relativamente en comparación con los productos de origen centroamericanos, o bien que en términos relativos es más barato para los salvadoreños comprar productos de origen centroamericano en 1997 de lo que era en 1990, otras cosas permaneciendo constantes.

CUADRO 27
EL SALVADOR: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
El Salvador/Costa Rica (a)	0,08	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05	0,04	0,04
El Salvador/Guatemala (b)	1,70	1,62	1,62	1,55	1,52	1,50	1,43	1,44
El Salvador/Honduras (c)	1,74	1,46	1,51	1,35	1,04	0,92	0,75	0,67
El Salvador/Nicaragua (d)	---	1,87	1,67	1,42	1,30	1,16	1,03	0,92

Notas: (a) Colones salvadoreños por colón. (b) Colones salvadoreños por quetzal. (c) Colones salvadoreños por lempira. (d) Colones salvadoreños por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

En el caso de Honduras, el análisis de los tipos de cambio cruzados entre las economías de la región indican que existe una ligera apreciación de la moneda hondureña en relación con la moneda costarricense, creando una ventaja relativa en términos comerciales en favor de los productos de origen hondureño. De la misma manera, Honduras tiene una ganancia relativa en competitividad en relación con los productos de origen salvadoreño, ya que la razón de tipos de cambio varió de 0,57 en 1990 a 1,49 en 1997. Con base en la información presentada para los otros países es posible hacer el análisis para Nicaragua de manera residual.

CUADRO 28
HONDURAS: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Honduras/Costa Rica (a)	0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06
Honduras/El Salvador (b)	0,57	0,68	0,66	0,74	0,96	1,09	1,34	1,49
Honduras/Guatemala (c)	0,98	1,11	1,07	1,15	1,46	1,63	1,92	2,14
Honduras/Nicaragua (d)	---	1,28	1,11	1,05	1,25	1,26	1,39	1,37

Notas: (a) Lempiras por colón. (b) Lempiras por colón salvadoreño. (c) Lempiras por quetzal. (d) Lempiras por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

CUADRO 29
NICARAGUA: TIPO DE CAMBIO RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Nicaragua/Costa Rica (a)	---	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Nicaragua/El Salvador (b)	---	0,53	0,60	0,70	0,77	0,86	0,97	1,08
Nicaragua/Guatemala (c)	---	0,87	0,97	1,09	1,17	1,30	1,39	1,56
Nicaragua/Honduras (d)	---	0,78	0,90	0,95	0,80	0,79	0,72	0,73

Notas: (a) Córdobas por colón. (b) Córdobas por colón salvadoreño. (c) Córdobas por quetzal. (d) Córdobas por lempira.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

Conforme con lo expuesto, se procede a realizar el análisis de los indicadores de comercio y la variabilidad que estos muestran con relación a las variaciones en tipos de cambio y demás. Paralelo al análisis de los indicadores de tipo de cambio cruzados entre países de la región, se confrontan con los indicadores de tipo de cambio real en cada país contra el dólar estadounidense.

Los cuadros de tipo de cambio real se presentan en tres dimensiones. La primera dimensión está orientada hacia el tipo de cambio real contra el dólar estadounidense. En segundo plano, se analiza el tipo de cambio real efectivo de las exportaciones, y finalmente el tipo de cambio real efectivo de las importaciones. Esta información está presente en los Cuadros 30, 31 y 32.

CUADRO 30
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL(1)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	100,00	108,32	100,65	99,77	99,61	95,12	96,31
El Salvador	100,00	91,79	96,46	79,24	74,20	69,37	65,04
Guatemala	100,00	86,51	83,10	82,26	76,55	73,34	70,72
Honduras	100,00	100,65	98,57	107,87	118,13	105,65	108,55
Nicaragua	100,00	105,97	103,34	99,35	113,09	117,74	121,39

Nota: (1) Índices del tipo de cambio real, 1990=100. Elaborados con base en el índice de precios al consumidor del país y el de Estados Unidos.

Fuente: Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano, CEPAL 1950-1996.

En primera instancia, el Cuadro 30 presenta el desempeño del tipo de cambio real de las economías centroamericanas con información obtenida de las series macroeconómicas de la CEPAL. El tipo de cambio real es calculado con base en las variaciones de la moneda local y el dólar estadounidense. La información presentada incluye cálculos desde 1990 a 1996.¹

Los principales elementos del Cuadro 30 se resumen en la presencia de tipos de cambio revaluados en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. En Honduras y Nicaragua se ha dado un proceso de devaluación de la moneda en comparación con el dólar estadounidense. En el primer caso de las revaluaciones de las monedas, este fenómeno se debe entender como una pérdida relativa de competitividad de los productos producidos en estos tres países en comparación con el escenario inicial de 1990. Sin embargo, el desempeño de

¹ No fue posible obtener información más reciente al momento del estudio.

revaloración de la moneda en términos reales ha afectado de manera diversa a las tres economías en cuestión. En primera instancia existen diferencias considerables en los montos de revaloración de las monedas, lo cual otorga diferentes resultados tanto para cada país, como entre países.

En el caso de Costa Rica la revaloración en el período de análisis fue de un 3,69%, mientras que en Guatemala fue de 29,28% y en El Salvador de 34,96%. Así, en términos relativos la economía salvadoreña es la que ha perdido el mayor grado de competitividad en materia de comercio exterior. Por otra parte, en Guatemala existe un grado similar de revaloración de la moneda que pone en una situación desventajosa a los productores locales. Comparativamente, Honduras y Nicaragua han experimentado procesos inversos al resto de las economías centroamericanas a través de un proceso continuo de devaluación de sus respectivas monedas en la década de los noventa. Honduras muestra una tendencia hacia la devaluación en los primeros años de la década alcanzando un índice de tipo de cambio real de 118,13 en 1994 con una caída en los años siguientes hasta alcanzar 108,55 en 1996. Nicaragua, por su parte, muestra una tendencia hacia la devaluación continua de su tipo de cambio, con algún nivel de revaloración en el año de 1993. Sin embargo, en términos generales los productos de origen nicaragüense han ganado competitividad relativa con respecto al resto de la zona. Esto ha sido parcialmente materializado en mayores niveles de comercio con los restantes países del istmo, en especial a partir del año 1994 cuando se registra un amplio incremento en las exportaciones de productos lácteos hacia Centroamérica y el resto del mundo. En el caso nicaragüense, este mayor volumen de exportaciones corresponde en su mayoría a queso fresco.

CUADRO 31
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(CANASTA DE EXPORTACIONES) (1)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	100,00	108,19	102,90	100,27	100,85	98,75	98,95
El Salvador	100,00	98,30	98,05	87,91	83,82	80,77	76,05
Guatemala	100,00	87,90	87,03	88,85	85,13	82,60	80,90
Honduras	100,00	107,90	102,40	112,53	125,28	112,30	115,90
Nicaragua	100,00	104,60	105,20	108,28	113,25	118,80	119,53

Nota: (1) Índices del tipo de cambio real efectivo, 1990=100. Corresponde al promedio de los índices del tipo de cambio real del colón con respecto a las monedas de los principales países con que el país tiene intercambio comercial, ponderado por la importancia relativa de las exportaciones o las importaciones, según el caso, hacia o desde esos países. Las ponderaciones corresponden al promedio del período 1989-1992.

Fuente: Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano, CEPAL 1950-1996.

La desagregación de los tipos de cambio para exportaciones e importaciones permite además identificar dónde se encuentran la mayor cantidad de variaciones a nivel de competitividad relativa de las industrias exportadoras y las sustitutas de importaciones. Los Cuadros 31 y 32 identifican estos indicadores de la siguiente manera. En primera instancia, los índices de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones muestran de manera consistente la misma tendencia que el índice de tipo de cambio real. Sin embargo, pequeñas variaciones pueden ser identificadas. Para los casos de Honduras y Nicaragua, el índice de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones ha estado consistentemente subvaluado para mantener la competitividad de las exportaciones durante la década de los noventa. Además, el índice muestra una tendencia al alza para ambos países con excepción del año 1994 donde en Honduras el índice alcanza su punto máximo.

CUADRO 32
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(CANASTA DE IMPORTACIONES) (1)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	100,00	110,40	105,48	104,58	105,28	103,23	100,63
El Salvador	100,00	100,40	101,30	93,73	92,95	84,80	85,80
Guatemala	100,00	89,00	88,30	89,15	84,95	81,65	78,10
Honduras	100,00	109,80	105,15	116,28	129,53	112,78	116,35
Nicaragua	100,00	105,00	106,00	110,80	117,15	123,28	124,93

Nota: (1) Índices del tipo de cambio real efectivo, 1990=100. Corresponde al promedio de los índices del tipo de cambio real del colón con respecto a las monedas de los principales países con que el país tiene intercambio comercial, ponderado por la importancia relativa de las exportaciones o las importaciones, según el caso, hacia o desde esos países. Las ponderaciones corresponden al promedio del período 1989-1992.

Fuente: Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano, CEPAL 1950-1996.

Para Costa Rica, el índice de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones indica una política de devaluación en la primera mitad de la década pero una caída o pérdida de competitividad en los años 1995 y 1996. Sin embargo, en este caso, esto no se traduce en una caída en el volumen de exportaciones de productos lácteos. Una hipótesis para esta tendencia indica que existen otros elementos de mayor relevancia en la determinación de las exportaciones de lácteos en Costa Rica, como lo son la capacidad de penetrar más dinámicamente el mercado centroamericano a través de mejores redes de distribución y como resultado de un mercado en recuperación.

En el caso de Guatemala y El Salvador, el índice de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones muestran una pérdida consistente de competitividad en los productos de estos orígenes. La revaloración en ambas monedas es más pronunciada en el caso del colón salvadoreño. Sin embargo, en el caso de El Salvador existe paralelamente un incremento continuo en el nivel de ingreso *per cápita* en dólares constantes que permite justificar en alguna medida el proceso de revaloración de la moneda. En Guatemala, por otra parte, esta tendencia está presente, pero en mucho menor medida.

En términos del índice de tipo de cambio real efectivo de las importaciones, el comportamiento es básicamente igual al caso del mismo índice para las exportaciones. El único caso donde se puede observar una reversión del índice es para Costa Rica. En este caso el índice de tipo de cambio real efectivo de las importaciones indica la existencia de incentivos hacia procesos de sustitución de importaciones, como resultado de un tipo de cambio subvaluado. Es decir, en comparación al año 1990, los productores domésticos en Costa Rica continúan teniendo incentivos para la producción de bienes en lugar de su compra en el exterior. Este resultado se repite para Honduras y Nicaragua como es de esperar. En el caso de El Salvador y Guatemala la política de revaloración de la moneda se aprecia también cuando se utiliza el índice de importaciones. Es así más barato para los salvadoreños y guatemaltecos comprar productos del exterior que sustituirlos con producción doméstica.

Un análisis simple de correlación entre los niveles de exportaciones y el tipo de cambio real de las economías indica en promedio una relación positiva pero débil entre la variables. Esta relación es de 0,209 y debe ser interpretada como que por una variación unitaria en el tipo de cambio real (depreciación) se registra un incremento en el volumen de las exportaciones de 0,209 en promedio. Sin embargo, el coeficiente simple de correlación varía entre países y presenta signos tanto positivos como negativos.

En el caso de Costa Rica la relación entre tipo de cambio y volumen exportado es de -0,08. Esto indica que en el caso costarricense las exportaciones actúan de manera negativa ante depreciaciones en el tipo

de cambio. Este coeficiente, sin bien negativo, no tiene mayor impacto en términos económicos, dado su bajo valor. En el caso de El Salvador, Nicaragua y Honduras el coeficiente de correlación es positivo, lo cual indica que el proceso de depreciación del tipo de cambio resulta en un mayor volumen de exportaciones de lácteos. En Nicaragua el coeficiente alcanza el mayor valor entre las tres economías. Los valores son 0,875 para Nicaragua, 0,236 para Honduras y 0,175 para El Salvador. Para Honduras y Nicaragua es interesante considerar el hecho de que estas son las dos economías de la región que han estado sometidas a los procesos de depreciación de las monedas más fuertes en los años noventa. Así, a mayores niveles de depreciación se generan mayores incentivos para el proceso de promoción de nuevos productos dirigidos al mercado externo.

Guatemala tiene un coeficiente negativo, igual que para Costa Rica, pero con un monto de -0,722. En este último caso existe una clara tendencia a que el proceso de devaluación tiene efectos claros en la actividad de lácteos. Es posible argumentar que la presencia de un coeficiente de correlación negativo indique que a través del proceso de devaluación, se estén dando incentivos para el desarrollo de actividad con mayores niveles de competitividad en comparación con el caso de los productos lácteos. Para Guatemala el marcado proceso de devaluación ha resultado en una caída consistente en el bajo volumen de exportaciones de lácteos y en un incremento en las importaciones de los productos bajo consideración. Al realizar la comparación entre países y los cruces de moneda que existen podemos apreciar que, precisamente, aquellos países que ganan en términos de competitividad a través de procesos de devaluación son los que están ganando posicionamiento de mercados en el área de Centroamérica. La comparación permite, además, apreciar el comportamiento del comercio desde y hacia otras regiones del mundo. Esto por su parte, revela posibles tendencias en materia de creación y desviación de comercio, como podría esperarse.

CUADRO 33
CENTROAMERICA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS
(en US\$)

	Región de destino		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1990	1.746.694	4.717.306	6.464.000
1991	3.883.706	2.008.294	5.892.000
1992	15.108.006	1.532.994	16.641.000
1993	20.322.867	1.798.133	22.121.000
1994	8.536.191	2.460.809	10.997.000
1995	12.206.446	3.869.294	16.075.740
1996	18.409.412	8.611.969	27.021.381
1997	6.763.010	24.925.142	31.688.152

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña [1997] y SIECA [1999].

Los indicadores de comercio de la región consigo misma y con el resto del mundo están presentes en los cuadros 33 al 38. En primera instancia, el Cuadro 33 muestra los niveles de exportación en dólares. Las exportaciones, si bien presentan una tendencia al alza en el agregado, esta tendencia no es continua y presenta ciclos de caída importantes tales como en el año 1994. A nivel de zona de destino de las exportaciones, en el mercado centroamericano las colocaciones de productos de origen lácteo muestran un fuerte crecimiento en los primeros años de la década entre 1990 y 1993. En el año 1994 se da una caída considerable en el volumen de comercio al caer a menos de la mitad. La recuperación, si bien modesta, no ha permitido alcanzar los niveles de exportación a nivel intrarregional existentes en el año 1994. Los volúmenes colocados en 1997 son particularmente diferentes ya que se da una recomposición considerable

entre destinos, Centroamérica y Resto del Mundo. En este sentido, las exportaciones al resto del mundo muestran una tendencia cíclica con un caída a inicios de los años noventa y una recuperación dinámica hasta 1996. En 1997, el incremento de las exportaciones a otros países no miembros del bloque del MCCA es sorprendente y representa cerca de un 200% de incremento en comparación al año 1996.

CUADRO 34
CENTROAMERICA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS
(en US\$)

	Región de procedencia		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1990	1.746.694	52.718.306	54.465.000
1991	3.883.706	73.838.294	77.722.000
1992	15.108.006	82.928.994	98.037.000
1993	20.322.867	68.950.133	89.273.000
1994	8.536.191	93.250.809	101.787.000
1995	12.206.446	410.089.554	422.296.000
1996	18.409.412	99.063.588	117.473.000
1997	6.763.010	139.032.990	145.796.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña [1997] y SIECA [1999].

En materia de importaciones de lácteos en la zona, los volúmenes de comercio intrarregional son idénticos cuando se comparan exportaciones e importaciones. Sin embargo, la región como un todo es importadora neta de productos lácteos. Por ejemplo, mientras en 1990 se exportan fuera de la región US\$ 4,7 millones las importaciones para ese mismo año ascendían a US\$ 52,7 millones. Esta se mantiene con factores de importación a exportación que varían desde 5,6 en 1997 hasta 107,9 en 1995. En promedio la relación es cercana a 40 veces importaciones contra exportaciones. En términos estructurales cerca de un 90% de las importaciones de productos lácteos realizadas por la región provienen de terceros mercados, en su mayoría de la Unión Europea, Nueva Zelanda y Estados Unidos.

CUADRO 35
CENTROAMERICA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS
(en porcentajes)

	Región de destino		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1990	27,0	73,0	100,0
1991	65,9	34,1	100,0
1992	90,8	9,2	100,0
1993	91,9	8,1	100,0
1994	77,6	22,4	100,0
1995	75,9	24,1	100,0
1996	68,1	31,9	100,0
1997	21,3	78,7	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña [1997] y SIECA [1999].

Las tasas de crecimiento de los flujos de comercio tanto exportaciones como importaciones no presentan patrones de dinamismo continuo en el desempeño del sector. Esto se puede deber a varios factores tales como, que el mercado es un mercado considerado de excedentes, existen altos niveles de intervención a nivel mundial, y presenta sus propias estacionalidades a nivel de producción por su naturaleza agrícola.

CUADRO 36
CENTROAMERICA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS IMPORTACIONES
DE PRODUCTOS LACTEOS
(en porcentajes)

	Región de procedencia		Total
	Centroamérica	Resto del Mundo	
1990	3,2	96,8	100,0
1991	5,0	95,0	100,0
1992	15,4	84,6	100,0
1993	22,8	77,2	100,0
1994	8,4	91,6	100,0
1995	2,9	97,1	100,0
1996	15,7	84,3	100,0
1997	4,6	95,4	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña [1997] y SIECA [1999].

CUADRO 37
CENTROAMERICA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES
DE PRODUCTOS LACTEOS
(en porcentajes)

	Región de destino		Total
	Centroamérica	Resto del Mundo	
1990			
1991	122	-57	-9
1992	289	-24	182
1993	35	17	33
1994	-58	37	-50
1995	43	57	46
1996	51	123	68
1997	-63	189	17

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña [1997] y SIECA [1999].

CUADRO 38
CENTROAMERICA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS IMPORTACIONES
DE PRODUCTOS LACTEOS
(en porcentajes)

	Región de procedencia		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1990			
1991	122%	40%	43%
1992	289%	12%	26%
1993	35%	-17%	-9%
1994	-58%	35%	14%
1995	43%	340%	315%
1996	51%	-76%	-72%
1997	-63%	40%	24%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña [1997] y SIECA [1999].

Para completar el análisis de las exportaciones de lácteos de parte de los países miembros del MCCA se presentan los cuadros del 39 al 43. El primero de estos cuadros presenta la información de exportaciones para Costa Rica. Así, el Cuadro 39 permite identificar la existencia de una línea continua de crecimiento de las exportaciones de lácteos desde Costa Rica hacia el resto de la zona con una caída en las exportaciones hacia Nicaragua. De manera consistente los mercados con mayor dinamismo para las colocaciones de productos costarricenses son El Salvador y Guatemala. Esta tendencia tiende a ser reforzada por la evidencia presentada con anterioridad donde se presenta una clara apreciación de las monedas salvadoreñas y guatemaltecas con respecto al colón costarricense. Existen, sin embargo, otros elementos como son las ganancias de competitividad asociadas en materia de absorción de nuevas técnicas de producción y la introducción de nuevos productos, que han permitido que los productos de origen costarricense tengan mayor aceptación a nivel regional. Paralelamente, las exportaciones a otros países fuera del MCCA han crecido a partir de 1991.

CUADRO 39
COSTA RICA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS

País de destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
VALOR US\$								
El Salvador	379.328	618.455	1.562.164	1.762.030	1.154.510	1.137.234	3.223.212	---
Guatemala	8.677	568.870	2.012.936	2.633.721	2.956.960	3.350.816	5.575.457	---
Honduras	4.621	32.289	500.990	1.035.621	1.115.672	508.829	1.513.162	---
Nicaragua	401.023	2.035.429	6.701.519	7.350.000	367.892	41.970	1.019.638	---
Centroamérica	793.649	3.255.043	10.777.609	12.781.372	5.595.034	5.038.849	11.331.469	---
Resto del Mundo	3.598.351	372.957	1.294.391	1.623.628	1.711.966	3.510.151	5.062.531	---
Total	4.392.000	3.628.000	12.072.000	14.405.000	7.307.000	8.549.000	16.394.000	0
PORCENTAJES								
El Salvador	8,6	17,0	12,9	12,2	15,8	13,3	19,7	---
Guatemala	0,2	15,7	18,3	18,3	40,5	39,2	34,0	---
Honduras	0,1	0,9	4,2	7,2	15,3	6,0	9,2	---
Nicaragua	9,1	56,1	55,5	51,0	5,0	0,5	6,2	---
Centroamérica	18,1	89,7	90,9	88,7	76,6	58,9	69,1	0,0
Resto del Mundo	81,9	10,3	9,1	11,3	23,4	41,1	30,9	100,0
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA [1999].

El siguiente caso de análisis se establece para Guatemala. Como el resto de los países centroamericanos Guatemala es un importador neto de productos lácteos.² En su mayoría las exportaciones de lácteos provenientes de Guatemala están dirigidas a El Salvador y Honduras, con montos relativamente bajos. El volumen de exportaciones con Costa Rica y Nicaragua es cercano a cero y no representa mayores niveles de divisas.

CUADRO 40
EL SALVADOR: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS

País de destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
VALOR US\$								
Costa Rica	---	---	---	---	346	9.966	---	---
Guatemala	26.866	107.303	2.221.573	3.942.545	93.865	343.882	41.249	663.410
Honduras	---	---	1.270.470	1.798.236	1.936	7.800	79.974	14.551
Nicaragua	57.501	54.134	364	46.000	41.402	31.640	15.573	---
Centroamérica	84.367	161.437	3.492.407	5.786.781	137.549	393.288	136.796	677.961
Resto del Mundo	73.633	74.563	43.593	43.219	44.451	3.452	148.585	371.191
Total	158.000	236.000	3.536.000	5.830.000	182.000	396.740	285.381	1.049.152
PORCENTAJES								
Costa Rica	---	---	---	---	0,2	2,5	---	---
Guatemala	17,0	45,5	62,8	67,6	51,6	86,6	14,5	63,2
Honduras	---	---	35,9	30,8	1,1	2,0	28,1	1,4
Nicaragua	36,4	22,9	0,0	0,8	22,7	8,0	5,5	---
Centroamérica	53,4	68,4	98,8	99,3	75,6	99,1	48,0	64,6
Resto del Mundo	46,6	31,6	1,2	0,7	24,4	0,9	52,0	35,4
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA [1999].

El Salvador presenta un comportamiento similar al caso de Guatemala en términos de las exportaciones de productos lácteos. En su desempeño y dadas las características de producción en El Salvador, los volúmenes de exportación son bajos en comparación a los montos de importación. Sin embargo, el mayor volumen de exportaciones está dirigido a Guatemala. El comercio con el resto de los países es básicamente nulo. En promedio el volumen de exportaciones hacia el resto del mundo es aproximadamente la mitad del comercio realizado con el MCCA. La información está presente en el Cuadro 41.

El Cuadro 42 resume la información de las exportaciones de lácteos de Honduras por destino. El principal receptor de productos lácteos hondureños es El Salvador. En este particular la mayoría de las exportaciones está representada por queso fresco y leche fluida. El comercio con el resto de los países del área y el resto del mundo tiende a ser relativamente bajo.

Finalmente, las exportaciones de lácteos de Nicaragua a Centroamérica y el Resto del Mundo están resumidas en el Cuadro 43. Nicaragua es tal vez el país de la región que muestra los indicadores de crecimiento más pronunciados en la región. Las cifras en algunos escenarios parecen ser desiguales, en particular cuando se comparan antes y después de 1994. En su gran mayoría las exportaciones de Nicaragua están compuestas de queso fresco a la región centroamericana y en particular a El Salvador. Nicaragua presenta ventajas comparativas en comparación al resto de las naciones centroamericanas para el desarrollo

² En este particular sólo Costa Rica es exportador neto de productos lácteos.

de esta actividad. Adicionalmente, la existencia de una mano de obra más barata en relación con los demás países y una estructura arancelaria más baja que el resto de las economías de la región permiten el desarrollo de este tipo de actividad.

CUADRO 41
GUATEMALA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS

País de destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
VALOR US\$								
Costa Rica	---	---	---	39.346	---	---	28.886	---
El Salvador	170.783	107.904	193.709	858.443	80.133	125.076	94.086	50.859
Honduras	705	---	128.386	154.099	260.274	374.791	87.458	206.215
Nicaragua	108.139	150.846	61.875	105.000	5.168	3.486	2.707	17.251
Centroamérica	279.627	258.750	383.970	1.156.880	345.575	503.353	213.137	274.325
Resto del Mundo	70.373	70.250	70.030	70.112	70.425	39.647	1.863	1.675
Total	350.000	329.000	454.000	1.227.000	416.000	543.000	215.000	276.000
PORCENTAJES								
Costa Rica	---	---	---	3,2	---	---	13,4	---
El Salvador	48,8	32,8	42,7	70,0	19,3	23,0	43,8	18,4
Honduras	0,2	---	28,3	12,6	62,6	69,0	40,7	74,7
Nicaragua	30,9	45,8	13,6	8,6	1,2	0,6	1,3	6,3
Centroamérica	79,9	78,6	84,6	94,3	83,1	92,7	99,1	99,4
Resto del Mundo	20,1	21,4	15,4	5,7	16,9	7,3	0,9	0,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA [1999].

CUADRO 42
HONDURAS: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS

País de destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
VALOR US\$								
Costa Rica	---	---	4.180	15.020	9.546	15.406	5.561	---
El Salvador	412.070	50.432	143.584	367.113	552.687	640.372	649.071	58.945
Guatemala	48.981	31.468	85.196	66.693	487.370	13.953	16.607	---
Nicaragua	48.981	31.468	85.196	66.693	487.370	13.953	16.607	---
Centroamérica	461.051	120.056	412.701	493.826	1.109.114	762.845	811.797	257.348
Resto del Mundo	974.949	180.944	124.299	57.174	609.886	245.155	256.203	1.010.652
Total	1.436.000	301.000	537.000	551.000	1.719.000	1.008.000	1.068.000	1.268.000
PORCENTAJES								
Costa Rica	---	---	0,8	2,7	0,6	1,5	0,5	---
El Salvador	28,7	16,8	26,7	66,6	32,2	63,5	60,8	4,6
Guatemala	3,4	10,5	15,9	12,1	28,4	1,4	1,6	---
Nicaragua	---	33,5	8,2	8,2	3,5	9,2	13,2	15,6
Centroamérica	32,1	60,7	51,5	89,6	64,5	75,7	76,0	20,3
Resto del Mundo	67,9	39,3	48,5	10,4	35,5	24,3	24,0	79,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA [1999].

CUADRO 43
NICARAGUA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE PRODUCTOS LACTEOS

País de destino	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
VALOR US\$								
Costa Rica	----	47.000	---	---	347	97.115	168.220	117.904
El Salvador	52.640	39.100	24.275	43.000	1.219.512	3.725.863	4.290.746	4.113.271
Guatemala	75.360	2.320	3.300	---	9.440	476.526	867.432	549.074
Honduras	---	---	13.744	61.000	119.620	1.208.607	589.815	773.127
Centroamérica	128.000	88.420	41.319	104.000	1.348.919	5.508.111	5.916.213	5.553.376
Resto del Mundo	0	1.309.580	681	4.000	24.081	70.889	3.142.787	8.298.624
Total	128.000	1.398.000	42.000	108.000	1.373.000	5.579.000	9.059.000	13.852.000
PORCENTAJES								
Costa Rica	---	36,7	---	---	0,7	1,7	1,9	0,9
El Salvador	41,1	2,8	57,8	39,8	88,8	66,8	47,4	29,7
Guatemala	58,9	0,2	7,9	---	0,7	8,5	9,6	4,0
Honduras	---	---	32,7	56,5	8,7	21,7	6,5	5,6
Centroamérica	100,0	39,7	98,4	96,3	98,9	98,7	65,3	40,1
Resto del Mundo	0,0	60,3	1,6	3,7	1,1	1,3	34,7	59,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA [1999].

Paralelo al análisis de los niveles de exportación por país de origen es posible determinar con base en la información del Cuadro 21 la existencia de elementos soportando un mayor volumen de comercio en productos lácteos a nivel intrarregional. Así, los niveles relativos de comercio intrarregional se han incrementado en proporción porcentual de un 2,6% en 1990 a un 14,8% en 1996. Al mismo tiempo ha existido un crecimiento en el nivel total de importaciones provenientes de todas las zonas geográficas. En términos de las otras regiones del mundo la recomposición se da con una reducción de las importaciones desde la Unión Europea y un incremento compensatorio desde Nueva Zelanda y Estados Unidos.

Los conceptos de creación y desviación de comercio se resumen de la siguiente manera. Por una parte, la creación de comercio está relacionada con los procesos de sustitución de procesos ineficientes de producción por procesos más eficientes como resultado de la apertura arancelaria a través de la creación de una zona de libre comercio, en la medida que anula las tarifas de importación intrarregionales, resultando en la anulación de la producción doméstica en favor de los productos miembros del bloque. Por otra parte, la desviación de comercio está asociada con el reemplazo de las importaciones de un país miembro del bloque provenientes inicialmente de un país no miembro por importaciones de ahora de un país miembro del bloque. En este segundo caso, se reemplazan importaciones inicialmente más eficientes por importaciones no tan eficientes que ahora son suministradas por un país miembro del grupo de libre comercio (Braga y Cardoso [1999]).

De manera rigurosa, las definiciones de creación y desviación de comercio no pueden ser calculadas para la zona centroamericana, ya que ésta mantiene políticas comerciales diferentes para países externos al grupo de países centroamericanos. A pesar de que internamente en el MCCA no existen tarifas de importación, éstas son modificadas aleatoriamente por países miembros, de conformidad con los lineamientos de sus políticas internas. Paralelamente, cada país tiene una tarifa de importación diferente para países no miembros, lo cual impide aplicar la definición de creación y desviación de comercio. Sin embargo, de los indicadores de comercio intra e interregional es posible determinar componentes similares asociados a mayores volúmenes de comercio de los diferentes orígenes.

Dada la escasez de información en materia de tarifas durante el período de análisis y la falta de elasticidades de importación y exportación para productos lácteos, las conclusiones con respecto a creación y desviación de comercio deben ser consideradas como preliminares y subjetivas, de conformidad con el criterio de los autores. Así, bajo estas limitantes consideramos que existe evidencia para creer que se han presentado ambos escenarios de creación y desviación de comercio. El primer escenario se manifiesta en el incremento de las exportaciones de algunos de los países miembros tales como Costa Rica y Nicaragua al resto de los miembros del bloque del MCCA. El segundo elemento se manifiesta por su parte en un incremento en el volumen de las importaciones realizadas desde países no miembros. Partiendo del supuesto de que no existen tarifas arancelarias para el comercio de productos lácteos dentro de la región, es posible argumentar la existencia de creación de comercio, al darse la especialización de producción en países como Costa Rica y Nicaragua que muestran mayores niveles de productividad en comparación al resto de la región. Al mismo tiempo existen elementos para determinar la posibilidad de diversión de comercio ya que la diferenciación en tarifas o la no existencia de un arancel único de importación de parte del MCCA puede resultar en la promoción de procesos productivos no tan eficientes como los existentes en otras regiones del mundo. Este último elemento debe ser contemplado con cautela ya que el sector de productos lácteos es uno que goza de amplios niveles de protección y subsidio a nivel internacional.

Elementos tales como la estructura arancelaria que ha permanecido relativamente constante dentro del MCCA permiten identificar los componentes que indican el desarrollo de prácticas orientadas a un mayor volumen de comercio en comparación a los años iniciales de la década de los noventa. La información presente en los cuadros anteriores dan evidencia de patrones establecidos de comercio en la región centroamericana para productos lácteos. Es posible observar tasas de crecimiento que evidencian un sector en crecimiento en los últimos años. Estos elementos se refuerzan cuando uno aprecia la composición relativa de las exportaciones e importaciones por país y región de origen (Cuadro 22). Lo mismo se puede observar cuando el análisis se dirige a determinar las fuentes de cambio en términos de comercio hacia el resto de las regiones del mundo, en especial el Caribe, donde se da un crecimiento pronunciado en la colocación de los bienes agrícolas.

Existen elementos adicionales que permiten explicar las nuevas tendencias de dinamismo en el mercado de productos lácteos en Centroamérica. Dentro de esta rama resalta la creación de nuevos productos tales como la leche ultrapasteurizada que permite alcanzar nuevos mercados al preservar por períodos más amplios el producto. Otro de los elementos que han facilitado el proceso de crecimiento de los flujos de comercio en productos lácteos es la existencia de medios de transporte con niveles mayores de seguridad en el manejo de la carga. Cabe resaltar elementos de estabilidad política y social en el área, mientras que existían escenarios políticos inestables durante la década de los ochenta y parte de los noventa. Así, la conjugación de políticas arancelarias que favorecen el desarrollo de patrones de comercio más dinámicos en el área y el constante desarrollo de elementos relacionados a la infraestructura física y social permiten determinar amplias ganancias en el comercio, como resultado de los procesos de integración. A este respecto, la relativa cercanía geográfica de los países miembros del Mercado Centroamericano y el esquema unificado en tarifas en el área actúan como incentivos para la promoción del comercio intrarregional (creación de comercio).

El Cuadro 20 presenta la información de las importaciones por país en la región, a la vez que permite observar la descomposición de las importaciones por tipo de producto. En este detalle podemos apreciar patrones establecidos de consumo a nivel de importación que difieren de país a país. Así, por ejemplo, en el caso de Costa Rica el mayor volumen de importaciones corresponde a quesos y leches evaporadas y condensadas. Estos son bienes en los cuales la industria costarricense no ha desarrollado ventajas comparativas o competitivas. En el resto de los países del área el mayor volumen de importaciones está determinado por leche en polvo y en alguna medida, quesos y grasas lácteas. La diferencia radica mayoritariamente en el hecho de que Costa Rica es autosuficiente en el consumo de leche fluida y esto le permite además exportar excedentes al resto del mercado centroamericano.

Un último elemento en el análisis de los indicadores de tipo dinámico en el sector lácteo y en general de los elementos que se relacionan directamente, es el estudio de las variaciones en los niveles de ingreso *per cápita* real, como elementos asociados al poder de compra de las economías regionales. Así, el Cuadro 44, presenta para los años 1990 a 1996 los niveles de ingreso *per cápita* real en dólares de 1990.

CUADRO 44
CENTROAMERICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE,
A PRECIOS CONSTANTES DE MERCADO
(US\$ a precios de 1990)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	1.881,4	1.873,0 -0,4%	1.961,1 4,7%	2.029,6 3,5%	2.068,6 1,9%	2.067,4 -0,1%	2.011,5 -2,7%
El Salvador	954,3	967,6 1,4%	1.016,2 5,0%	1.064,4 4,7%	1.101,1 3,4%	1.143,0 3,8%	1.145,0 0,2%
Guatemala	874,4	883,9 1,1%	903,7 2,2%	915,6 1,3%	928,5 1,4%	949,0 2,2%	952,6 0,4%
Honduras	686,3	679,2 -1,0%	700,8 3,2%	728,2 3,9%	695,6 -4,5%	708,0 1,8%	710,8 0,4%
Nicaragua	599,1	580,9 -3,0%	568,8 -2,1%	549,8 -3,3%	554,6 0,9%	562,5 1,4%	582,7 3,6%

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe de la CEPAL, edición 1997.

En términos de ingreso *per cápita* las economías con mayor crecimiento en la década de los noventa son la salvadoreña y la guatemalteca. Costa Rica muestra tasas de crecimiento positivas en los años 1992-1994 pero una caída leve en 1995 y una caída cercana al 3% en 1996. Nicaragua no muestra una tendencia sólida al crecimiento y Honduras crece y decrece en forma cíclica.

Contrastando la información del Cuadro 44 y la evidencia en los patrones de comercio es posible establecer una relación preliminar de causalidad entre mayores niveles de crecimiento económico en el área que actúan como elemento promotor en la demanda por bienes de origen lácteo. Cabe mencionar que se considera preferible el análisis de correlación a una estimación simple de tipo econométrica, debido a la escasez de datos y la complejidad de obtener precios promedios adecuados que permitan deflatar la serie de valor comercializado. Por lo tanto, la escasez de datos limita la posibilidad de realizar una estimación de demanda por exportaciones (importaciones) respectiva.

Finalmente, un análisis simple de correlación entre ingreso *per cápita* y nivel de importaciones de lácteos da resultados variantes entre países. Costa Rica y Nicaragua muestran una relación negativa, mientras que El Salvador, Guatemala y Honduras una relación positiva. Los valores del coeficiente de correlación son para Costa Rica -0,624, Nicaragua -0,403, El Salvador 0,835, Guatemala 0,672, y Honduras 0,932. En términos promedio el valor del índice es de -0,187, siendo bajo y no mostrando evidencia contundente de una relación de causalidad que permita obtener conclusiones de largo plazo y con suficiente relevancia en términos de política comercial.

Utilización metodologías ad hoc basadas en análisis de equilibrio parcial

El proceso de creación y desviación de comercio se enfocó hacia el análisis de variaciones relativas en la protección de los sectores en cuestión y el flujo actual de comercio entre los países de la región, como ya se discutió anteriormente.

Análisis de impactos económicos de carácter dinámico del proceso de integración sobre el sector de productos lácteos

Consideraciones de carácter general

No se cuenta con información detallada acerca de las estrategias seguidas por las empresas en los diversos países integrantes del MCCA. Las que se presentan seguidamente corresponden en su mayor parte a experiencias empresariales en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. La respuesta en términos de estrategia de las empresas centroamericanas, a los cambios en el entorno se pueden sintetizar en la conformación de nuevas alianzas estratégicas; concentración de la actividad, por medio de fusiones y estrategias análogas; concentración en el sector de lácteos y su contraparte, diversificación de la mezcla de productos, dentro y fuera del sector de lácteos; profundización de la integración vertical; reconversión productiva y expansión de las exportaciones.

Es importante recalcar, una vez más, que durante la década de los noventa los países centroamericanos han tomado decisiones de política económica que han llevado a transformar radicalmente el entorno en que se desenvuelven las empresas de ambos sectores. La reactivación de los procesos de integración centroamericana se ha dado, en buena medida, como un mecanismo adicional (y quizá fundamental) para reinsertar a Centroamérica en el contexto económico mundial. El impulso, prácticamente en simultánea, de la reactivación de los mecanismos de la integración centroamericana y de la liberalización de las economías ha llevado a un panorama de crecientes (y a menudo dramáticos) cambios para los empresarios del sector de productos lácteos. En consonancia con la profundidad de los cambios, las empresas centroamericanas (sean filiales de multinacionales o propiedad de inversionistas locales) han reestructurado profundamente sus estrategias para mantener la competitividad. Seguidamente se presenta una primera aproximación al impacto de los procesos de integración en las estrategias empresariales.

Estrategias empresariales en el sector de productos lácteos

Las estrategias empresariales en ambos sectores durante la década de los noventa están marcadas no sólo por la reactivación de los procesos de integración centroamericana, sino también por procesos de liberalización de la economía que tuvieron lugar durante la década de los noventa en todos los países integrantes del MCCA, aunque ya se habían iniciado este tipo de política económica desde la década de los ochenta.

El sector lácteo centroamericano se vio enfrentado, incluso en Costa Rica, donde gozaba de protección frente al producto subsidiado de la Unión Europea y de Estados Unidos, a nuevos competidores, deseosos de obtener una participación en el mercado centroamericano, que pasa de los 30 millones. Exportadores de Nueva Zelanda y México se introdujeron al mercado subregional. La propia Costa Rica debió aceptar, en el marco del Acuerdo Agrícola de la OMC, un nivel mínimo de importaciones de lácteos. Nuevos actores, fundamentalmente multinacionales, como Nestlé, con una fuerte presencia en Nicaragua y en Costa Rica, donde adquirió las operaciones de Borden (como parte de una negociación más amplia, que incluía las operaciones de Borden fuera de Estados Unidos y Dinamarca), vinieron a representar un reto para la industria procesadora de lácteos de la región.

Las estrategias parten en todo caso de un elemento común. La industria centroamericana de lácteos se enfrenta a competidores en una marcada condición de asimetría. La firma centroamericana de mayor dimensión, la Cooperativa de Productores de Leche de Costa Rica, conocida como Dos Pinos, debido a una de sus marcas comerciales, no es sino una pequeña procesadora de leche en el contexto internacional. Por ejemplo, recibe una cantidad de leche fresca que es unas 6 veces menor que la empresa líder de México, que se denomina La Laguna. Además, los finqueros centroamericanos producen en condiciones agroclimáticas desfavorables, en comparación con los productores de climas templados, que son los que dominan el mercado a nivel mundial. Por otra parte, existe una marcada diferencia en cuanto a la capacidad de movilizar recursos financieros y tecnológicos, *vis-à-vis* las multinacionales dominantes del sector a nivel global: Nestlé, Parmalat, etc.

Su estrategia para responder a las nuevas circunstancias varía, como es natural, dependiendo de las condiciones de cada mercado y empresa, pero es posible identificar algunos elementos, no todos compartidos, de esas estrategias. Los elementos a partir de los cuales se estructuran las estrategias empresariales del sector identificados hasta ahora son:

- (a) Conformación de nuevas alianzas estratégicas
- (b) Concentración de la actividad, por medio de fusiones y estrategias análogas
- (c) Concentración en el sector de lácteos y su contrario mismo, diversificación de la mezcla de productos, dentro y fuera del sector de lácteos, para mantener la competitividad
- (d) Profundización de la integración vertical
- (e) Reconversión productiva, fundamentalmente por medio de nuevas inversiones en planta
- (f) Expansión de las exportaciones

- Conformación de nuevas alianzas estratégicas -

Las alianzas estratégicas no son novedosas en el sector, pero ciertamente, constituyen uno de los aspectos que surgen con más frecuencia. Es interesante particularmente notar que, se han llevado a cabo, o se plantean alianzas que involucran a filiales de empresas multinacionales con firmas locales, así como entre éstas.

Por ejemplo, Dos Pinos de Costa Rica ha puesto particular énfasis en las alianzas estratégicas una manera de mantener su competitividad y su liderazgo. En 1997 establecieron una alianza estratégica con Phillip-Morris, para la producción en conjunto de quesos marca Kraft y para la distribución de algunos de los productos de la multinacional. Ese mismo año Dos Pinos se unió a Unilever para empacar en Costa Rica el té Lipton (Umaña [1997] y González [1998]).

Más recientemente evaluaron la perspectiva de una alianza estratégica con la multinacional de origen suizo Nestlé. La alianza no tuvo lugar, debido a que la cooperativa es propiedad de los finqueros asociados a ella, para quienes la alianza podría derivar en una pérdida de ingresos, ya que los intereses de Nestlé se centraban posiblemente más en obtener ganancias rápidas, como podría ser por medio de la reducción del precio pagado a los productores por la leche fresca.

Dos Pinos ha empezado a analizar, sin embargo, la posibilidad de llegar a una alianza que le permita distribuir y producir lácteos con marcas de multinacionales tales como Danone o Unilever. Esta estrategia tiene que ver con el desarrollo importante del sector turismo en Costa Rica. Los turistas que arriban al país proceden en su mayoría de países con un alto índice de consumo de productos lácteos. Sería más fácil acceder a estos consumidores ofreciéndoles producto costarricense con las marcas comerciales a las que están acostumbrados.

En los últimos meses se hizo pública la alianza estratégica entre Dos Pinos y COOPECORONADO, otra cooperativa de productores costarricenses, mucho más pequeña, activa en el sector desde los años setenta. Del lado de Dos Pinos la alianza se cimenta en su necesidad de contar con nuevas marcas para ingresar al mercado centroamericano. Aunque ellos no lo reconocen así, para el observador externo juega un papel importante también el hecho de que al establecerse la alianza con COOPECORONADO, Dos Pinos impidió que lo hiciera con La Laguna, de México, que estaba en negociaciones con COOPECORONADO.

Antes de la alianza con Dos Pinos, COOPECORONADO se encontraba evaluando posibilidades para su reconversión. Su carencia de la tecnología UHT le imposibilitaba acceder al mercado centroamericano. La mejora de este aspecto implicaba, sin embargo, masivas inversiones. Mediante el acuerdo con Dos Pinos, COOPECORONADO se asegura acceso a tecnología *state-of-the-art*. Ambas empresas conservan sus marcas y la operación de sus negocios, y mediante el acuerdo Dos Pinos va a "maquilar" productos para COOPECORONADO, que le entregaría leche para su procesamiento.

Es importante resaltar que Dos Pinos discutió la posibilidad de establecer una alianza estratégica con Nestlé, uno de los gigantes del sector, a nivel mundial. Si bien las negociaciones fueron infructuosas, Dos Pinos se ha planteado la posibilidad de llevar a cabo futuras alianzas con Nestlé, que como se verá adquirió la planta de la multinacional Borden en Costa Rica, la que fabricaría helados.

Esa tendencia a establecer alianzas estratégicas en el sector de lácteos no es exclusiva de Costa Rica. En El Salvador, Dos Pinos se alió a una pequeña firma costarricense dedicada a la producción de helados y yogures de alta calidad. Con Foremost, una empresa guatemalteca han llegado asimismo a un acuerdo para que esa empresa distribuya los productos de Dos Pinos en ese país. En Guatemala, Foremost, por su parte, ha iniciado la comercialización de leche UHT, que importa de Chile. Por medio de este acuerdo recibe también asistencia técnica del productor chileno.

- Concentración de la actividad, por medio de fusiones y estrategias análogas -

Durante la década se han producido asimismo fusiones y adquisiciones. Industrias Lácteas (INLACSA), un conglomerado de 17 empresas de Guatemala, absorbió a las empresas PINULAC y La Pradera. Concentró su producción en dos las tres plantas como una estrategia para elevar su competitividad.

Por su parte Nestlé adquirió en 1998 un grupo de empresas de la multinacional Borden en diversos países de la región latinoamericana. El paquete negociado incluía las plantas de Borden en Costa Rica, Nicaragua, Panamá y República Dominicana, entre otros países. Nestlé aún comercializa en Costa Rica sus productos con la marca Borden. Nestlé constituye apenas el segundo procesador de lácteos en el país, muy lejos por cierto del líder, Dos Pinos y al parecer, la estrategia de Nestlé podría plantearse en el futuro en términos de ingresar a nichos pequeños, muy rentables, en el contexto del conjunto de mercado centroamericano, aprovechando la experiencia de muchas décadas en este tipo de mercado. Nestlé podría basar su estrategia en dar mayor valor agregado a los productos (heladería fina, pastelería con helados, postres finos, etc.) que es su especialidad. Para ello cuentan con tecnologías desarrolladas por la propia compañía.

- Concentración en el sector de lácteos y su contraparte, diversificación de la mezcla de productos, dentro y fuera del sector de lácteos, para mantener la competitividad -

Prácticamente todas las empresas del sector tienen una estrategia de incorporar las líneas de no lácteos dentro de su mezcla de productos. Esa estrategia se basa en la afinidad en las cadenas de distribución que tienen productos como gelatinas, jugos de frutas, etc.

Es así como, por ejemplo, Dos Pinos genera cerca de un sexto aproximadamente de sus 60 mil millones de colones de ventas, provienen de lo que en la jerga del sector se denominan las "aguas". Una estrategia semejante sigue COOPECORONADO y Monte María, en Guatemala, la cual embotella y comercializa, agua pura de manantiales que tiene en su propia finca.

Sin embargo, los cambios en el entorno durante la década, han llevado a las empresas a replantearse las mezclas de productos. Dos Pinos, que produce cerca de 250 productos (incluidas las diversas presentaciones, entre ellos café con leche para *vending machines* y banano con leche, para exportación a Estados Unidos), visualiza su estrategia pasada como la búsqueda de diversificación en productos, no en mercados, debido a que no podía acceder a los mercados centroamericanos, paralizados por la crisis político-militar y la deuda externa. Su nueva estrategia apunta a concentrarse en los productos que hayan demostrado ser más rentables, de mayor valor agregado (leches maternizadas, delactosadas, etc.), que le permitan diferenciarse de competidores de los países de clima templado, cuya alta productividad los lleva a una estrategia más cercana a la exportación de *bulk commodities*, tales como mantequilla o queso a granel, etc.

En el caso costarricense, esa estrategia podría verse acelerada por la liberación del precio de la leche fluida, cuya comercialización, a precios fijados por el gobierno por debajo del costo, dejaba pérdidas a Dos Pinos cercanas a los 1.700 millones de colones anuales. La estrategia de estas empresas fue la búsqueda de rentabilidad por medio de los márgenes mayores en no lácteos y derivados de lácteos, cuyo precio no estaba controlado. La liberación del precio de la leche fluida, que se espera para mediados de 1999, traerá cambios adicionales en las mezclas de productos. Al no tener que subsidiar ya más las pérdidas de la leche fluida con márgenes mayores en los derivados, las principales firmas del sector, Dos Pinos, COOPECORONADO y Lácteos de Costa Rica podrán reducir los precios de los derivados, recomponiendo eventualmente la participación en el mercado, y la propia estrategia de diversificación.

INLACSA, de Guatemala, profundizó incluso la estrategia de concentración en lácteos, abandonando los productos no lácteos en su totalidad. Incluso abandonaron también la producción de helados y se concentraron en la producción de leche fluida entera, semidescremada y descremada, queso crema y tipo Kraft, yogures y leche chocolatada.

- Profundización de la integración vertical -

Dos Pinos y Monte María de Guatemala, son los casos más notables de este tipo de desarrollo. Dos Pinos se mueve a todo lo largo de la cadena de la leche: produce y distribuye insumos (en particular concentrados), por medio de una red de almacenes veterinarios; procesa industrialmente la producción de leche fresca y comercializa local e internacionalmente la producción final. Eso se refleja, en parte, en los mayores en los precios pagados a los productores en Costa Rica rondan los US\$ 0,30 por litro, cifra bastante superior a la que reciben los productores de los otros exportadores netos de la región, Argentina y Uruguay, donde fluctúan en el rango de US\$ 13-24 centavos por litro (Umaña [1997]).

Dos Pinos ha seguido a este respecto una estrategia, tendiente a contar con menos asociados, que entregan sin embargo una mayor cantidad. Dos Pinos agrupa hoy a cerca de 1.200 productores de leche, una cantidad menor que los cerca de 2.000 con que contó anteriormente, pero los asociados actuales entregan el doble de producto.

Monte María, constituye un caso notable, en el contexto de las empresas centroamericanas del sector de lácteos. Se trata de un conglomerado empresarial de 17 empresas, que tiene operaciones en áreas tan diversas como venta de fertilizantes, plásticos para agricultura, equipo agrícola, etc.

Monte María es una empresa lechera individual que ordeña 5 mil litros de leche diarios, con un rendimiento de 19 litros diarios por vaca, varias veces superior a la media centroamericana y cercana a los líderes mundiales. Además de la leche propia, compran 10 mil litros adicionales de leche para procesar. Están en las etapas finales de la instalación de una planta pasteurizadora con tecnología UHT, que les permitirá, según estiman, ingresar eventualmente al mercado costarricense.

- Reconversión productiva, fundamentalmente por medio de nuevas inversiones en planta -

Se trata de uno de los elementos más importantes dentro de la estrategia de reconversión de las empresas, desde el líder centroamericano (Dos Pinos) hasta firmas más pequeñas.

Dos Pinos, por ejemplo, inició en 1996 la construcción de una nueva planta, con un costo de US\$ 70 millones. Poco antes había ampliado y modernizado su planta de producción de quesos. INLACSA, la firma que adquirió las empresas PINULAC y La Pradera ha reestructurado su propia planta, dotándola de nuevo equipo. Foremost, en Guatemala, modernizó hace cerca de cuatro años sus procesos de pasteurización y procesamiento de lácteos.

- Expansión de las exportaciones -

Uno de los mecanismos para confrontar los retos derivados del nuevo entorno se ha centrado en la promoción de las exportaciones. Dos Pinos, cuya producción se basa en la mayor cuenca lechera de la subregión (Costa Rica absorbía el 31% de la producción lechera centroamericana en 1994), ha estado a la cabeza de este tipo de esfuerzos. Han logrado competir por el mercado guatemalteco con La Laguna de México y se aprestan a ingresar al mercado de República Dominicana, con la cual el Istmo firmó recientemente un tratado de libre comercio. No obstante, las ventas de Dos Pinos en el exterior no constituyen todavía sino apenas un 10% del total.

No están, de ningún modo, solos en este esfuerzo. Lácteos de Costa Rica (Nestlé) exporta una pequeña proporción de su producción, que estiman en cerca del 6% de las ventas totales. Una vez que definan su estrategia general de operaciones en Centroamérica esta situación podría cambiar. Sus exportaciones se dirigen a Guatemala y El Salvador y en el Caribe a las islas de San Andrés y Jamaica. Cuando se inicie la implementación de la alianza estratégica de Dos Pinos con COOPECORONADO, esa empresa podría basar, al menos en parte, su crecimiento en las exportaciones.

Foremost de Guatemala, ha incursionado con helados en Belice, El Salvador y Honduras. Paradójicamente, la firma se enfrenta a una creciente competencia en el sector de helados en el propio país, como resultado de ingreso al mercado guatemalteco de Walls, una multinacional que adquirió Topsy, una fábrica guatemalteca de helados. Si bien Foremost perdió el liderazgo con respecto a los helados para los grupos de mayores ingresos, lo conserva en el caso de los segmentos de mercado de ingresos bajos y medios.

Una firma nicaragüense ha logrado incursionar en el mercado de Costa Rica, con yogur, estableciéndose firmemente en el mercado.

VI. COMPARACION CON LOS HALLAZGOS SOBRE IMPACTO DEL MERCOSUR EN EL SECTOR DE LACTEOS

Una comparación del presente informe con los hallazgos del equipo de investigación que analizó el impacto del MERCOSUR sobre el sector productor de lácteos resulta muy útil, pese a las diferencias en el nivel de desarrollo socioeconómico e industrial de los países integrantes de ese esquema y los correspondientes al Mercado Común Centroamericano. Seguidamente se elabora acerca de este tema.

- ◆ El tipo de integración seguido en ambas regiones se dio al mismo tiempo que se reformaban las economías, por lo cual es difícil separar metodológicamente el impacto de cada uno de estos desarrollos.
- ◆ En comparación con las empresas de MERCOSUR, la integración a nivel regional de las empresas centroamericanas es relativamente incipiente. Por ejemplo, apenas se inicia el proceso de inversión en otros países en términos de plantas ubicadas en otros países de la subregión.
- ◆ Al igual que en MERCOSUR, surgen grandes disparidades entre los países en cuanto al desarrollo del subsector, con unos países que lideran la exportación regional y extrarregional y otros, responsables de la mayor parte de importaciones regionales. El equivalente de Argentina y Uruguay (tomando en cuenta las diferencias en productividad, que son mucho mayores en el Cono Sur) son Costa Rica, y en menor medida, Honduras y Nicaragua. El Salvador y Guatemala constituyen los grandes importadores de la subregión, con estrecho paralelismo con Brasil y Paraguay.
- ◆ Un elemento importante en común en ambas regiones tiene que ver con la reestructuración del sector, proveniente de fusiones y adquisiciones y el creciente papel de las multinacionales del sector. Como se mostró en el capítulo correspondiente, las multinacionales vinculadas con el sector de lácteos han incrementado su participación en América Latina, para aprovechar los mercados en expansión de la América Latina de los años noventa.
- ◆ Un punto bastante divergente tiene que ver con los retos y potencialidades del sector para cada subregión. Los países exportadores del Cono Sur, como Argentina y Uruguay, encuentran en las exportaciones extrarregionales, sobre todo de *bulk commodities*, como el desarrollo que sigue, una vez aprovechadas las oportunidades creadas por la integración. Por el contrario, las lecheras centroamericanas parecen apostar a aprovechar aún más las oportunidades creadas por la integración y la cercanía geográfica a mercados de países deficitarios, sobre todo del Caribe, como es el caso de República Dominicana. Las posibilidades de mercados de especialidades (leches maternizadas, yogures de frutas tropicales, etc.) con alto valor agregado parecen ser el reto (y a la vez el potencial) para el futuro desarrollo de la región.

BIBLIOGRAFIA

- BRAGA NONNENBERG Y MARCELO JOSÉ. Criação e desvíio de comércio no MERCOSUL: O caso de produtos agrícolas. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Texto para discussão N° 631. 1999.
- CAJINA. "Nicaragua: Producción y Comercialización de productos lácteos". Regional Unit for Technical Assistant (RUTA), Banco Mundial. Managua, 1993.
- CASTAÑÓN. "Caracterización de la producción y comercialización de leche en Guatemala y opciones para mejorar el subsistema". Subsecretaría General del Consejo Agropecuario Centroamericano. Guatemala, 1996.
- CATIE. *Producción, industrialización y comercialización de la leche en Centroamérica*. Turrialba, Costa Rica. 1990.
- CEPAL. Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe. Santiago de Chile. 1998.
- FOOD AND AGRICULTURE ORGANIZATION - FAO: <http://www.fao.org>
- FRANCO. "Honduras: Producción y Comercialización de productos lácteos". Regional Unit for Technical Assistant (RUTA), Banco Mundial. Tegucigalpa, 1993.
- GALETTO, ALEJANDRO. "Consideraciones sobre los mercados internacionales de productos lácteos y la agroindustria lechera centroamericana", en: Primera Conferencia Centroamericana de Productos Lácteos 1996, San Salvador. 1996.
- HERRERA. "Costa Rica: Producción y Comercialización de productos lácteos". Regional Unit for Technical Assistant (RUTA), del Banco Mundial. San José, 1993.
- HERRERA, DANILO. "El comercio intrarregional de productos agropecuarios", en Carlos Pomareda (Ed.), *La agricultura en el desarrollo económico de Centroamérica en los años noventa. Colección Investigación y Desarrollo N° 22*. San José, Costa Rica : Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). 1992.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR DE COSTA RICA. El Régimen de Comercio Exterior de Costa Rica. Informe de la Organización Mundial de Comercio sobre la Política Comercial de Costa Rica. Informe del Gobierno sobre la política comercial de Costa Rica. San José, Costa Rica. 1995.
- PAREDES. "El Salvador: Producción y Comercialización de productos lácteos". Regional Unit for Technical Assistant (RUTA), Banco Mundial. San Salvador, 1993.
- QUINTERO, LAURA. "El Mercado Común Centroamericano", I parte, en Edgar Robles y Anabelle Ulate (Eds.), *Centro América y los acuerdos comerciales internacionales*. San José, Costa Rica : Uruk Editores e Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas. 1998.

TREJOS D., RODOLFO. "El Mercado Común Centroamericano. Política Comercial", en Edgar Robles y Anabelle Ulate (Eds.), *Centro América y los acuerdos comerciales internacionales*. San José, Costa Rica : Uruk Editores e Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas. 1998.

UMAÑA VARGAS, VÍCTOR. "Comercio de productos lácteos en América Central", en: *La ganadería e industrias afines en Centroamérica. Desafíos y oportunidades*. Serie de Publicaciones RUTA. 1998.

SECRETARÍA EJECUTIVA DEL CONSEJO MONETARIO CENTROAMERICANO. *Boletín Estadístico N° 34*. San José, Costa Rica. 1997.

SIECA: <http://www.sieca.org.gt>

**- SECTOR METALMECÁNICO -
(APARATOS ELÉCTRICOS)**

Instituto de Investigaciones Económicas de la
Universidad de Costa Rica, IIICE - UCR

Fundación Salvadoreña para el Desarrollo
Económico y Social, FUSADES

I. INTRODUCCION

El Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe (INTAL), institución perteneciente al Departamento de Integración y Programas Regionales del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), se encuentra llevando a cabo una investigación, denominada "El Impacto Sectorial de los Procesos de Integración Subregional" en el marco de los diversos procesos de integración de la región. En el caso del Mercado Común Centroamericano, dicha tarea ha sido asumida por el Instituto de Investigaciones Económicas de la Universidad de Costa Rica (IICE-UCR) y la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES).

La propuesta de éstos se centró en el estudio del impacto del proceso integracionista en las agrupaciones: productos lácteos y metalmecánica (aparatos eléctricos). El informe de avance que aquí se presenta, parte de los hallazgos a nivel de investigación de campo y en fuentes secundarias sobre el sector metalmecánico (aparatos eléctricos). Durante la década de los noventa, caracterizada como se verá por profundas modificaciones del entorno económico de la subregión, las naciones centroamericanas promovieron simultáneamente procesos de integración (por medio del fortalecimiento del Mercado Común Centroamericano) y de apertura, con el fin de lograr una reinserción en el espacio económico global. En ese contexto, resulta muy difícil separar metodológicamente el impacto de cada uno de los procesos sobre el sector.

II. CONTEXTO INTERNACIONAL

El sector de artículos y suministros eléctricos muestra un grado importante de concentración a nivel mundial. Como se puede ver en el Cuadro 1, en 1983 los dos países líderes en la producción mundial de artículos y suministros eléctricos (Agrupación 383) absorbían, tomados en su conjunto 52% del total mundial. Los cinco mayores productores controlaban poco más de tres cuartas partes de la producción de la agrupación. Diez años después, los dos líderes, Japón y Estados Unidos habían visto crecer su participación a 53,4%, aunque el porcentaje correspondiente a los cinco líderes se había reducido ligeramente a 73,2%.

CUADRO 1
LIDERES MUNDIALES EN PRODUCCION DE ARTICULOS Y SUMINISTROS
ELECTRICOS (AGRUPACION 383) - 1983 Y 1993
(porcentajes)

Líderes mundiales			
1983		1993	
Japón	26,5	Japón	27,8
EE.UU.	25,5	EE.UU.	25,6
Alemania Occ.	13,6	Alemania Occ.	12,6
Francia	5,6	Francia	4,4
Reino Unido	5,4	Italia	2,8
Italia	3,3	Reino Unido	2,7
Holanda	1,7	Corea del Sur	2,7
España	1,3	Taiwan	2,0
Canadá	1,3	India	1,7
Brasil	1,2	Malasia	1,6
Taiwan	1,2	Suecia	1,5
Suecia	1,1	España	1,4
Corea del Sur	1,1	Holanda	1,4
Suiza	1,0	Canadá	1,2
India	1,0	Austria	1,0

Fuente: ONUDI. Industrial Development International Statistics, 1986.

En términos globales Centroamérica constituye apenas un actor marginal en el sector. En 1980 produjo, en términos corrientes, US\$ 63 millones en productos y suministros eléctricos, equivalente a 0,08% de la producción del país líder en el sector a nivel global en ese momento, Estados Unidos. En 1990, si bien la producción centroamericana había crecido hasta los US\$ 65 millones, había decrecido ligeramente en términos porcentuales, en comparación con el nuevo líder del sector: Japón (ver Cuadro 2).

Es importante acotar que el grado importante de concentración del sector a nivel mundial hace que algunos de los 10 productores más importantes absorban porcentajes bastante reducidos. En 1993, por ejemplo, algunos de estos países, como Austria, Canadá y España eran responsables de una producción menor al 1,5% del total mundial.

CUADRO 2
CENTROAMERICA, JAPON Y ESTADOS UNIDOS: VALOR AGREGADO POR LA PRODUCCION
DE ARTICULOS Y SUMINISTROS ELECTRICOS (AGRUPACION 383)
(US\$ millones)

	1980	1985	1990	1993
Centroamérica	63	65	95	131
Costa Rica	25	21	33	61
El Salvador	9	12	21	28
Guatemala	25	19	27	37
Honduras	3	8	6	5
Nicaragua	1	5	8	
Líderes del sector				
Estados Unidos	74.850	111.230	112.400	142.051
Japón	38.868	63.180	133.877	166.303
Centroamérica/EE.UU. (%)	0,08	0,06	0,08	0,09
Centroamérica/Japón (%)	0,16	0,10	0,07	0,08

Fuente: ONUDI. Desarrollo Industrial. Informe Mundial 1995.

Por otra parte, si se toma en cuenta únicamente la producción a nivel de los países en desarrollo, se evidencia un menor grado de concentración. Los dos líderes de 1993, Corea del Sur y Taiwan absorbieron en 1993 cerca del 35% del total de los países en desarrollo. Sobresale la menor estabilidad de los líderes en el sector, en el contexto de los no industrializados. Por ejemplo, Brasil era el mayor productor de artículos y suministros eléctricos en 1983, y apenas el quinto 10 años después (ver Cuadro 3).

CUADRO 3
LIDERES DE PAISES EN DESARROLLO EN LA PRODUCCION
DE ARTICULOS Y SUMINISTROS ELECTRICOS (AGRUPACION 383)
(portacentajes)

1983		1993	
Brasil	12,8	Corea del Sur	20,3
Taiwan	12,5	Taiwan	14,7
Corea del Sur	11,5	India	13,1
India	10,8	Malasia	12,1
Yugoslavia (antigua)	7,9	Brasil	7,2
México	7,4	México	5,6
Turquía	4,8	Turquía	4,6
Malasia	4,2	Hong Kong	3,9
Hong Kong	4,1	Singapur	3,6
Argentina	3,7	Irán	2,4
Singapur	3,4	Filipinas	1,6
Irán	2,6	Argentina	1,2
Egipto	1,4	Paquistán	0,7
Paquistán	1,3	Venezuela	0,6
Filipinas	1,1	Indonesia	0,6

Fuente: ONUDI. Industrial Development International Statistics. 1986.

III. MARCO DE LAS POLITICAS ECONOMICAS Y REGULATORIAS

El Mercado Común Centroamericano, de su creación a los nuevos procesos de integración de los años noventa

El Mercado Común Centroamericano (MCCA) se crea en 1961, como resultado del Tratado General de Integración Económica Centroamericana, cuyos objetivos consisten en crear un mercado común, promover y coordinar el desarrollo industrial, cooperar en las esferas monetaria y financiera, desarrollar una infraestructura integrada y facilitar las inversiones intrarregionales. Además de Costa Rica, son miembros del MCCA, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua (Ministerio de Comercio Exterior [1995]).¹

Durante la década de los sesenta los miembros del MCCA lograron eliminar los derechos arancelarios sobre el 94% del comercio de la región; establecer un arancel de importaciones común que abarcaba casi el 80% del comercio exterior de la región; y adoptar una nomenclatura arancelaria común. El mercado creó las condiciones para el establecimiento de un programa de industrialización sustitutiva de importaciones (ISI). Esta estrategia de industrialización se fomentó mediante el arancel aduanero común y el acuerdo de integración industrial del Tratado General (Ministerio de Comercio Exterior [1995]).

Pese al crecimiento acelerado de la producción y del comercio intrarregional industrial durante las primeras dos décadas de operación; hacia finales de la década de los setenta, el MCCA evidenció los primeros síntomas de debilitamiento. Esta situación se agudizó a inicios de la década siguiente. Bajo la presión de la una carga severa producto de la deuda externa, reducción de la actividad económica y crisis político-militar en buena parte de los países de la región, los integrantes del MCCA adoptaron medidas individuales para proteger sus aparatos productivos reduciendo las importaciones mediante listas prioritarias, inclusive de productos originarios del MCCA. También aumentaron los derechos de importación e introdujeron recargos temporales a las importaciones, lo que representó un revés para la aplicación del arancel externo común y para los flujos comerciales en el marco del MCCA. La operación del mercado común puso en evidencia el desequilibrio en la distribución de los beneficios, lo cual creó fricciones que tendieron a fortalecer las tendencias a intervenir su funcionamiento.

Un indicador claro del deterioro del MCCA en esta época lo constituye el hecho de que sólo en 1994 se logró alcanzar de nuevo el volumen de comercio intrarregional de 1980. En términos nominales, su más alto nivel histórico correspondía a 1980 (US\$ 1.130 millones) y para 1994 dicha cifra llegó a los US\$ 1.360 millones. El punto más bajo en el comercio intrarregional se dio en 1986, cuando alcanzó a apenas a US\$ 413,4 millones (Herrera [1992]).

La reactivación del Mercado Común Centroamericano a partir de 1990

Las iniciativas para revitalizar y modernizar el plan de integración comenzaron el 14 de diciembre de 1984, cuando se celebró la Convención sobre el Régimen Arancelario y Aduanero Centroamericano. En ésta se incluían aspectos tales como la introducción de una nomenclatura arancelaria común (NAUCA II); la transformación de todos los derechos específicos en *ad valorem*, la eliminación de los incentivos regionales a la inversión; y la creación del Consejo Arancelario y Aduanero Centroamericano. Estos y otros cambios debían entrar en vigor a más tardar en octubre de 1985.

En 1990 se inició la labor relativa al establecimiento de un nuevo Arancel Centroamericano de Importación, la revisión del tratado por el que se estableció el MCCA y la adopción de una nueva nomenclatura aduanera basada en el Sistema Armonizado.

¹ No se presentan los detalles de la bibliografía que se menciona a lo largo de este reporte de avance.

Asimismo, se han puesto en práctica planes para mejorar el libre comercio entre los países del MCCA y se ha racionalizado el arancel centroamericano de importación, ahora basado en el Sistema Armonizado. Este arancel no es un arancel externo común y los miembros del MCCA lo aplican con considerables variaciones, aunque se pretende con él armonizar los niveles arancelarios a tipos del 5, 10, 15 y 20% (Ministerio de Comercio Exterior [1995]).

Los avances no se han limitado a la reducción y armonización de aranceles. Los productos que se encontraban en el Anexo A del Tratado de Integración Económica (excluidos del libre comercio en la región) se han reducido a sólo cinco: café tostado, harina de trigo, cigarrillos, alcohol etílico y derivados de petróleo. Asimismo se han realizado avances en el campo aduanero, de reglamentación de comercio, coordinación de políticas macroeconómicas y en materia de transportes (Quintero [1998]), e incluso en cooperación en temáticas políticas.

Al mismo tiempo se dio durante la primera parte de la década de los noventa, la adhesión de diversos países centroamericanos al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT). Costa Rica inició sus negociaciones en 1989 y logró su adhesión en 1990. La siguieron El Salvador (1990), Guatemala (1991) y Honduras (1994). Nicaragua formaba parte del GATT desde 1949. La admisión de Costa Rica tuvo lugar en un momento en que aún no habían solicitado su admisión al GATT los países que integraban el bloque socialista en Europa Central. Ello le permitió una negociación más favorable, que le facilitó acceso a un "techo" arancelario mayor. Honduras, por ejemplo, tuvo que consolidar 798 posiciones arancelarias por debajo de un techo de 35%, pero Costa Rica sólo debió consolidar 196, con un techo arancelario del 50-60% (Trejos [1998]). Esto quizás explique la negativa costarricense a adoptar un arancel externo común, debido a que éste debía tomar en cuenta las posiciones arancelarias más bajas de los otros miembros del MCCA. La incorporación de los países centroamericanos al GATT los obligó a eliminar las cuotas de importación y otras restricciones no arancelarias al comercio. La integración al GATT forma parte de los esfuerzos de liberalización de la economía en la región. Es difícil separar metodológicamente cuáles cambios se deben al renovado impulso a la integración centroamericana en los años noventa y cuáles a las liberalizadoras en las estrategias de desarrollo. Ambos procesos, asumidos además por los líderes de la región como esfuerzos complementarios marcan profundamente las estrategias empresariales en la subregión.

La zona de libre comercio del MCCA parece haber dado como resultado un cambio a favor de las fuentes regionales de abastecimiento de manufacturas ligeras, alimentos elaborados y otras mercancías industriales y agrícolas. De hecho, el comercio intrarregional ha pasado de US\$ 650 millones en 1990 a US\$ 1.722 en 1996 (Quintero [1998]). Sin embargo terceros países parecen haberse beneficiado del aumento consiguiente de la demanda de bienes de capital, importados para los procesos de manufactura, al tiempo que el aumento de los niveles de vida ha provocado a la vez una demanda por productos de consumo más complejos, importados de fuera de la región (Ministerio de Comercio Exterior [1995]).

La integración centroamericana en los años noventa

La primera mitad de la década de los ochenta constituyó, como se ha dicho, la etapa más difícil del proceso de integración en América Central. A la turbulencia política y el agotamiento del programa de ISI, se añadió la crisis internacional que puso en evidencia la vulnerabilidad de la región a los fenómenos externos y su alta dependencia de los mercados internacionales. No obstante, el tema de la integración recuperó su espacio político durante la segunda mitad de esa década como consecuencia directa de las iniciativas, tanto autóctonas como internacionales, para solucionar los conflictos internos de la región.

El período que va de 1986 a 1990 atestigua un esfuerzo sin precedentes en las relaciones intracentroamericanas. Es así como las siete cumbres presidenciales que se celebran en ese período configuran una estrategia de pacificación y resolución de conflictos. El tema de la integración política, pospuesto indefinidamente desde la suscripción del Tratado General de Integración Económica

Centroamericana (a principios de la década de los sesenta) cobra nuevo auge y se conceptualiza bajo consideraciones más dinámicas. Esto tiene gran relevancia por cuanto todos los gobiernos de la subregión, por primera vez en muchos años, tienen la legitimidad que les confieren procesos electorales.

La década de los noventa se inicia bajo una perspectiva diferente. Las cumbres presidenciales concentran los nuevos esfuerzos en materia de integración económica y sus mandatos pretenden proporcionar el marco de referencia para su fortalecimiento y renovación. En términos generales, esta redefinición de la integración centroamericana se inscribe en el contexto de las corrientes hemisféricas, según las cuales lo que importa es que el proceso integracionista "coadyuve en el cumplimiento de objetivos más amplios de desarrollo, incluida la transformación de las estructuras productivas" (Declaración de Antigua, 1990).

Se plantea con claridad que la integración debe orientarse en torno a los objetivos específicos de fortalecer la inserción internacional, favorecer la articulación productiva e inducir la interacción creativa entre los agentes públicos y privados. Asimismo, y además de ser funcional para los objetivos de la política económica y las estrategias de desarrollo nacionales, la integración debe, primero, deparar beneficios netos para todos los países participantes; segundo, encontrar un asidero en los proyectos políticos nacionales; y tercero, suscitar un apoyo en distintos estratos de la población.

En términos de políticas económicas, los países de la región han venido adoptando en los últimos años nuevas estrategias de desarrollo concebidas para una mejor inserción en el comercio internacional, dándole prioridad al reordenamiento y modernización de sus economías mediante la adopción de programas y medidas de estabilización y ajuste económico.

En este contexto, la coordinación y armonización de las políticas macroeconómicas se entiende como una forma de sentar las bases de una integración duradera, evitando, en el corto plazo, que las políticas de un país se constituyan en barreras para el desarrollo de la capacidad competitiva del resto de naciones miembros y buscando su neutralidad con respecto a las relaciones comerciales y productivas regionales y, en el mediano plazo, permitiendo alcanzar un esquema de libre comercio en la región centroamericana. En otras palabras, la coordinación y armonización de políticas a nivel regional ha sido concebida como una condición necesaria para la permanencia y estabilidad del proceso de integración económica.

Por otra parte, es importante que el proceso preste especial atención a acciones y mecanismos dirigidos a mejorar y redimensionar la capacidad de negociación de los países centroamericanos, facilitar la incorporación del progreso técnico a la actividad económica regional, aprovechar el uso en común de los recursos regionales, desarrollar un sistema productivo interdependiente y complementario, y fomentar el desarrollo y la integración de los mercados de capital a nivel regional.

La agenda actual de la integración centroamericana

La actual agenda de la integración centroamericana tiene cuatro componentes principales. En primer lugar, la transformación del marco institucional del propio esquema integracionista, es decir, la creación del Sistema de Integración Centroamericana (SICA), contenido en el Protocolo de Tegucigalpa a la Carta de la Organización de Estados Centroamericanos (ODECA) y suscrito por los Presidentes del Istmo en diciembre de 1991. En segundo lugar, el perfeccionamiento de la integración subregional. En tercer término, la ampliación del espacio geográfico del Mercado Común, incorporando a Panamá y República Dominicana. En cuarto lugar, la participación en los esfuerzos por crear el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA).

- (a) El Sistema de la Integración Centroamericana (SICA). Incluye los siguientes subsistemas: el Político. La Secretaría General del SICA constituye la Secretaría de la Reunión de Presidentes, órgano supremo del sistema, encargado de definir y dirigir la política centroamericana; el Económico, en el

cual la Reunión de Gabinetes Económicos representa el ente central de coordinación, teniendo a la Secretaría General de Integración Económica (SIECA) como su secretaría técnica; y el Social, cuyo tratado constitutivo fue suscrito hace pocos meses.

El SICA se encuentra en su etapa inicial de funcionamiento y la tarea básica a desarrollar en estos momentos es la relacionada con la coordinación de los subsistemas en un todo orgánico y articulado.

- (b) Perfeccionamiento de la integración subregional. Incluye, entre otras cosas, la puesta en vigencia de nuevos reglamentos relativos al origen de las mercancías y a prácticas desleales de comercio, así como los correspondientes a normas fitozoosanitarias, medidas de emergencia y cláusulas de salvaguardia, servicios, inversiones, compras gubernamentales y solución de diferencias. En el campo de la política arancelaria existen cronogramas tendientes a uniformar las estructuras de los gravámenes a las importaciones, y en materia aduanera se ha suscrito un nuevo Código Aduanero Uniforme Centroamericano (CAUCA), cuyo reglamento se encuentra en proceso de negociación. En materia tributaria se reportan avances en la elaboración de una propuesta para la armonización de los códigos tributarios.
- (c) Ampliación del espacio geográfico. La incorporación de Panamá y República Dominicana como nuevos socios del MCCA constituye un objetivo plausible que se busca a mediano plazo. Por el momento, se ha seguido el camino de los tratados de libre comercio, siendo así que a principios de noviembre de 1998 se firmó el TLC entre el MCCA y República Dominicana. Con Panamá las negociaciones se están iniciando.
- (d) Participación en el ALCA. La totalidad de los países centroamericanos están participando de manera decidida en las negociaciones relacionadas con la creación del ALCA.

Evolución macroeconómica a nivel regional

Comportamiento del tipo de cambio real

Durante los años 1991-1998 se ha producido una relativa apreciación del tipo de cambio real en los países integrantes del MCCA, con la excepción de Nicaragua. En efecto, el índice de tipo de cambio efectivo real de las importaciones, calculado por la CEPAL (con 1995 como año base), pasó de 108,3 en Costa Rica en 1991 a 101,9 en 1998. Una tendencia semejante se puede encontrar en El Salvador, Guatemala y Honduras. La apreciación fue considerable en el caso de El Salvador, donde el índice referido pasó de 125,4 en 1991 a 91,1 en 1998. Las cifras correspondientes en Honduras son 98,1 y 88,6 y en Guatemala 110,0 y 90,4.

En contraposición con los otros países, en Nicaragua se dio un claro proceso de devaluación durante el período. El índice del tipo de cambio paso ahí de 84,7 en 1991 a 109,1 en 1998. Los diversos ritmos en la apreciación de las monedas centroamericanas durante la década de los noventa ha conducido a la apreciación de la moneda salvadoreña, en relación con las otras monedas.

Es importante resaltar que en la región se ha dado una tendencia hacia sistemas más flexibles de fijación de la paridad cambiaria, de donde se puede concluir provisionalmente que las tendencias a la apreciación relativa de las monedas centroamericanas refleja una mayor estabilidad macroeconómica. En 1991, de acuerdo con el Consejo Monetario Centroamericano, dos de los países integrantes del MCCA (Costa Rica y El Salvador), tenían un régimen libre de fijación del tipo de cambio, esto es, este macroprecio se fijaba en el mercado como producto de la interacción de las fuerzas de oferta y demanda. Guatemala tenía un régimen administrado (con flotación alrededor de una banda) y Honduras y Nicaragua contaban con un régimen controlado. En 1997, Costa Rica, El Salvador y Guatemala tenían sistemas de mercado para la

fijación del precio del tipo de cambio, Honduras (donde no se había devaluado la moneda por décadas) contaba con un sistema de subasta y Nicaragua empleaba un régimen administrado con deslizamiento diario preanunciado (*crawling peg*).

Análisis de la evolución de la tasa de interés y del mercado de crédito

Durante la década de los noventa, las tasas de interés reflejaron la decisión de eliminar la represión financiera que caracterizó anteriormente a buena parte de las economías centroamericanas. En el caso de Costa Rica las tasas de interés reales positivas fueron un rasgo de la política económica desde la década de los ochenta, una vez superada la crisis de 1979-1982, donde una inflación que superaba varias veces el promedio histórico produjo tasas de interés reales negativas bastante sustanciales.

Durante los años noventa, han predominado claramente las tasas pasivas reales positivas en Centroamérica. Costa Rica, por ejemplo, ha tenido tasas reales pasivas positivas durante todos los años del período 1992-1997. La misma situación exhibe Nicaragua. En El Salvador, donde se dieron tasas de interés reales negativas durante 1992 y 1993, se establece una clara tendencia hacia la vigencia de tasas de interés positivas desde 1994. Guatemala y Honduras muestran un patrón más discontinuo, aunque los pocos años en que se han presentado tasas de interés reales pasivas, han presentado niveles más bien modestos, con la excepción de Honduras en 1995, con un -9,5%.

Es importante destacar, sin embargo, dos aspectos importantes relacionados con las tasas de interés reales en la región durante los años noventa. En primer lugar, resulta notable observar el alto nivel, en comparación con las tasas vigentes internacionales, de las tasas de interés en Centroamérica. En Costa Rica, por ejemplo, la tasa de interés real en 1993 fue del orden de 14,6% anual. En Nicaragua, ese mismo año, dicha tasa se acercó al 20%. Por otra parte, sobresale la variabilidad en las tasas de un año a otro, en algunos países. El caso de Honduras es bastante clarificador al respecto. De 1996 a 1997 su tasa de interés real pasiva prácticamente se duplicó, pasando de 4,6% al 9,9%.

Existen indicaciones de que la liberalización del sector financiero de los países, si bien ha contribuido a reducir la represión financiera predominante en la región anteriormente, ha conducido a una concentración del crédito en actividades tales como comercio, construcción y servicios, en detrimento de la agricultura y la industria manufacturera.

Estabilidad macroeconómica en Centroamérica

La década de los noventa ha traído un mayor grado de estabilidad macroeconómica a la región centroamericana. Las cifras elaboradas por la CEPAL muestran que las tasas de crecimiento del PIB se ha incrementado en todos los países de América Central durante el período 1991-1998, en comparación con lo acontecido durante los años 1981-1990. En Costa Rica, por ejemplo, el PIB creció durante los años 1981-1990 a una tasa promedio de 2,2%. En El Salvador esa tasa promedió un valor de -0,4% durante la década de los ochenta, para ubicarse en un 4,7% positivo, en promedio, durante 1991-1998. En Guatemala los porcentajes correspondientes son 0,9 y 4,2; en Honduras 2,4 y 3,4 y en Nicaragua -1,5 y 2,7 (CEPAL [1998]).

En términos *per cápita* todas las naciones centroamericanas, con la excepción de Nicaragua, mostraron tasas de crecimiento positivo, aunque en la mayor parte de los casos fueron menores al 1%. En cuanto al control de la inflación, todos los países centroamericanos han mostrado logros importantes durante la década. Nicaragua constituye el caso más notable al respecto en la subregión. En 1991 exhibía una tasa de crecimiento del índice de precios al consumidor de 866%, que se redujo a 17,9 en 1998. Asimismo, la situación fiscal de todos los países ha mejorado considerablemente. En 1997 dicho déficit constituyó el 3% del PIB, cifra sensiblemente mejor que el nivel de 5,3 obtenido en 1996.

El comercio exterior de los países centroamericanos ha crecido considerablemente en valor durante los años 1996-1998. Con base en 1995, el índice de las exportaciones creció en Costa Rica de 108,1 a 153,2. Las cifras correspondientes para El Salvador son 107,7 y 148,8; para Guatemala son 103,5 y 131,0; para Honduras 111,3 y 137,6 y para Nicaragua, único país que registra una reducción, 127,5 y 115,9. Los índices de valor de las importaciones crecieron también en todos los países de la subregión.

Acorde con la evolución positiva de otras variables macroeconómicas, la inversión extranjera directa neta (IED) muestra crecimientos importantes en los países integrantes del MCCA. En Costa Rica esta variable pasó de US\$ 172 millones en 1991 a 520 millones en 1998. El Salvador es el país con un mayor crecimiento de la IED total, que saltó de US\$ 25 millones en 1991 a US\$ 875 millones en 1998. Las cifras para Guatemala, Honduras y Nicaragua, aunque no tan espectaculares, muestran igualmente crecimientos notables en la evolución de la IED. En el último país mencionado la IED fue nula en 1991 y pasó a US\$ 185 millones en 1998, cifra superior a la que logró atraer Honduras en 1998 (US\$ 100 millones).

Políticas comerciales y de regulación sectorial de ámbito nacional

Políticas de promoción e incentivos a la inversión, producción y exportación en el sector

Durante los años noventa todos los países integrantes del MCCA emprendieron medidas de política tendientes a la promoción de las exportaciones y a la reducción de la protección arancelaria en la economía, en particular la del sector industrial. Esas medidas han afectado a las empresas del sector bajo estudio de diversas maneras.

Un ejemplo ilustrador de la reforma arancelaria lo constituye **El Salvador**. En 1989, cuando inició su reforma arancelaria, en ese país existían aranceles superiores al 250% y la dispersión arancelaria era substancial. Con posterioridad tuvo lugar un proceso de considerable reducción de los niveles de protección. En el caso de los bienes finales se programó una reducción de los aranceles del 20% en diciembre de 1996 hasta 15% en julio de 1999.

Costa Rica, por su parte, negoció su acceso al GATT antes que lo hicieran el resto de países de América Central y, fundamentalmente, antes que solicitaran admisión al GATT las naciones que componían el antiguo bloque socialista europeo. Como resultado, Costa Rica pudo consolidar techos arancelarios mayores que sus socios del Mercado Común Centroamericano. Aun así, cerca de dos tercios de sus fracciones arancelarias se situaron por debajo del 10% y cerca del 28% entre el 10% y el 20%. Para la industria de aparatos eléctricos esta política implicó nuevos competidores en el mercado y en muchos casos una reducción considerable de los precios reales.

Es importante notar que en **Nicaragua** se ha implementado un proceso de apertura unilateral, que redujo el techo arancelario de 20 a 10% a partir de julio de 1999. El 42% del universo arancelario fue desgravado a 0% en 1997. Esa parte del universo arancelario está integrado por materias primas, insumos y bienes de capital no producidos en Nicaragua y Centroamérica.

Adicionalmente, dos países, Costa Rica y Nicaragua han firmado un tratado de libre comercio con México. Los aparatos eléctricos gozan de libre comercio en el marco del TLC de Nicaragua con México, salvo los acumuladores de plomo (existe una planta de acumuladores de plomo en el país), que alcanzarán arancel cero en el año 2007). En 1990 existía un nivel de protección del 35% en el caso de esa producción, que se reducirá a un techo del 10% en 1999, lo que ha incrementado las exportaciones del sector. En cuanto a Costa Rica el Tratado implicó el ingreso de nuevos competidores para la industria del sector.

Aparte de la reforma de aranceles, los países de la subregión han establecido diversas normativas para estimular las zonas francas de exportación y para incentivar las exportaciones. Es importante destacar, a

este respecto, que **El Salvador** ha establecido leyes que promueven el establecimiento de zonas francas industriales en el país, así como para la reactivación de las exportaciones, que contempla el pago del 8% del valor FOB de las exportaciones no tradicionales, fuera de Centroamérica. Actualmente dicha cifra se ha rebajado al 6%. Como resultado de la legislación, se han incrementado notoriamente las exportaciones no tradicionales, sobre todo las provenientes del régimen de maquila.

En **Nicaragua** se ha profundizado la reforma arancelaria por medio de la Ley de Justicia Tributaria y Comercial, que entró en vigor en junio de 1997. Esta ley contempla la reducción de aranceles a la importación, adopta un marco de promoción de las exportaciones, que sistematiza otras iniciativas de legislación anteriores. Una serie de instituciones fueron creadas durante la década de los noventa, con el fin de ordenar y promover la actividad exportadora, tales como la Comisión Nacional de la Exportación, el Centro de Exportaciones e Inversiones, la Comisión Nacional de Zonas Francas y el Comité de Inversiones Extranjeras.

A partir de 1990 y hasta diciembre de 1997 las políticas de promoción de las exportaciones estaban contenidas en el Decreto-Ley 37/91 de Promoción de Exportaciones y su reglamento, el cual creaba el Certificado de Beneficio Tributario como porcentaje decreciente del valor FOB de las exportaciones destinadas a países fuera de Centroamérica, del 15% en 1992 al 5% en 1997. A partir de enero de 1998 se establece una tasa de reintegro tributario para compensar a los exportadores por el pago de impuestos a la exportación y por otros sesgos antiexportadores, del orden del 1,5% del valor FOB de las exportaciones. Asimismo, existe desde noviembre de 1991 el Decreto 46/91 de Zonas Francas Industriales de Exportación, para la promoción de inversiones foráneas y una ley que regula la actividad maquiladora desde 1972.

En **Honduras** existe una ley denominada Ley Constitutiva de las Zonas de Procesamiento Industrial, promulgada en 1987, que constituye una de las iniciativas del gobierno para estimular la creación de fuentes de empleo.

Es importante resaltar que durante los años noventa los países de la región han eliminado las licencias de exportación e importación, manteniéndose sólo para efectos de registro estadístico. En algunos casos se requiere permiso para exportación e importación.

Políticas de privatizaciones y de regulación en el sector

La información disponible en los informes de país no evidencia que se hayan producido privatizaciones en la producción de aparatos eléctricos. Debe recordarse que los países centroamericanos, sin excepción, son importadores netos de productos y suministros eléctricos. Eso limita en general, las posibilidades de intervención del sector público como productor directo en el sector.

Políticas comerciales y de regulación de ámbito sectorial

Establecimiento, implementación y grado de aplicación de la política arancelaria subregional en el sector (aranceles comunes, regímenes especiales y de excepción, niveles de preferencia y otras normativas de carácter regional)

Los países miembros del MCCA no han adoptado un arancel externo común, sino que se han negociado desgravaciones importantes. Existe coincidencia en la mayoría de los bienes y se busca la unificación de criterios sobre el resto. El programa de desgravación arancelaria, destinado a uniformizar criterios, busca llegar a un arancel de 0% para materias primas y 15% para productos terminados, con niveles intermedios de 5 y 10% para materias primas y productos intermedios producidos en la región. Cada país ha anunciado un programa de desgravación individual, concordante con las metas fiscales (Mazzei, en prensa).

Establecimiento, implementación y grado de aplicación de barreras no arancelarias en el sector

No es posible encontrar evidencia empírica de aplicación de barreras no arancelarias en el sector metalmecánico de aparatos eléctricos.

Evaluación del grado de avance y asimetrías de normativa subregional

No se lograron detectar asimetrías que afecten fuertemente al sector, en lo referente a la aplicación de normativas subregionales.

Identificación de otras políticas de ámbito nacional o subregional que afecten al sector (políticas de precios, entrenamiento de mano de obra, etc.)

Durante la década se ha acelerado la cooperación de los países miembros del MCCA en la definición de políticas. Sin embargo, los informes disponibles no reflejan la existencia de políticas de esta naturaleza que hayan influido en el sector.

Papel del sector privado en el proceso de formulación de las políticas

Los estudios muestran una considerable capacidad de las organizaciones empresariales centroamericanas para influir sobre las políticas gubernamentales. Sin embargo, no existe indicación de que las instituciones del sector metalmecánico hayan logrado constituir por sí mismas grupos de presión, al margen de los grupos más amplios de empresarios del sector manufacturero.

Factores exógenos y cambios en el entorno internacional con un impacto sectorial (*shocks* externos)

Las economías centroamericanas son pequeñas, incluso en el contexto latinoamericano, lo cual aumenta su vulnerabilidad a los *shocks* externos. En particular, en el sector de aparatos y suministros eléctricos, los productores centroamericanos absorben una proporción en extremo limitada de la producción mundial. Eso crea asimetrías importantes que podrían limitar su competitividad, ya que por ejemplo, los productores latinoamericanos de mayor tamaño pueden desviar una proporción pequeña de su producción hacia el mercado centroamericano, incluso con el propósito de utilizar capacidad de planta instalada. El acceso a estos mercados, por el contrario, podría implicar enormes inversiones en planta y equipo para los productores centroamericanos. Este es particularmente el caso de dos industrias de relevancia en Costa Rica y El Salvador, los dos líderes del sector. En ambos países los productores de cable eléctrico y electrodomésticos para el sector popular se han visto enfrentados a las exportaciones mexicanas, favorecidas por la devaluación de la moneda del país.

IV. DESEMPEÑO Y ESTRUCTURA DEL SECTOR

Breve introducción sobre los orígenes y desarrollo del sector de aparatos eléctricos

El desarrollo de la actividad relacionada con la producción y comercio interregional de productos y aparatos eléctricos data de la creación del Mercado Común Centroamericano y de la industrialización por sustitución de importaciones. En la etapa inicial este sector presentó un crecimiento sostenido antes de agotar las posibilidades de crecimiento iniciales.

Paralelo al agotamiento de este proceso y a la caída en las posibilidades de comercio interregional se promovió en los países del área políticas dirigidas hacia la búsqueda de terceros mercados, diferentes al tradicional mercado centroamericano. En este proceso la introducción de inversión extranjera jugó un papel predominante en el desarrollo de la segunda etapa de la industria.

El sector ha estado caracterizado por la amplia heterogeneidad de productos que son clasificados dentro de la categoría 383 en el código CIIU. Esta agrupación incluye aparatos de uso doméstico hasta cables eléctricos. Esta amplia variedad dificulta el análisis integrado del sector. Concomitantemente la dificultad se acentúa cuando la comparación se realiza entre países.

Desempeño y evolución del sector de aparatos eléctricos

Todos los países de Centroamérica son importadores netos de productos y suministros eléctricos. Esta quizá sea la principal razón por la cual parece existir una escasa dotación de estudios sobre el sector, si se le compara con otros rubros manufactureros, como la agroindustria.

Al momento de la elaboración de este informe se han presentado dificultades considerables en la recolección de la información. Los cuadros a continuación resumen la información más completa que ha sido posible obtener. Las cifras sobre producción en el sector, disponibles para Costa Rica, Nicaragua y El Salvador muestran gran dinamismo, con tasas de crecimiento de la producción cercanas al 150%. En Nicaragua, la producción es mucho menor que los otros países citados, y su dinamismo ha sido reducido. En términos absolutos sobresale el liderazgo costarricense, que puede explicarse en alguna medida por el desarrollo más temprano en ese país de esquemas como zonas francas de exportación y otros incentivos a la producción.

CUADRO 4
CENTROAMERICA: VALOR BRUTO DE PRODUCCION DE APARATOS ELECTRICOS
(US\$ millones)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Costa Rica	162,1	177,9	262,5	344,2	361,0	345,8	340,2	400,8	
Nicaragua	13,5	14,4	13,7	14,2	14,6	15,7	15,9	17,6	
El Salvador	33,6	47,1	51,9	59,2	71,2	83,4	92,5	84,9	102,9

Fuente: Informes de cada país.

El Cuadro 5 muestra por su parte un relativo estancamiento del comercio intrarregional de productos eléctricos, al menos durante el período 1994-1997. Algo semejante se puede decir que acontece en cuanto a las importaciones desde el resto del mundo a la subregión, que se mantuvieron fluctuando en torno a los US\$ 1.000 millones.

Las exportaciones intrarregionales fueron cercanas a los US\$ 45,3 millones en 1994, para alcanzar un máximo de US\$ 55,8 en 1997. En 1998 se ubicaron en los US\$ 37,4 millones. En contraposición, las exportaciones desde Centroamérica al resto del mundo crecieron en el cuatrienio mencionado, de US\$ 46,2 millones en 1994 a US\$ 144,7 millones en 1997. En todo caso, tanto en términos de importaciones como de exportaciones, resulta notable la escasa importancia, para el conjunto del MCCA de la subregión misma, en comparación con socios extrarregionales.

Estas cifras ocultan sin embargo, tendencias divergentes en el seno de la subregión. Costa Rica y El Salvador, por ejemplo, los líderes exportadores de la subregión ilustran el punto. Para El Salvador, el mercado más importante es Centroamérica; el resto del mundo constituye más bien un mercado marginal. Lo opuesto es cierto para Costa Rica, para la que el comercio con el resto del mundo no sólo es creciente, sino de mayor volumen.

Es importante resaltar que los datos referentes a Nicaragua deben tomarse con cautela, ya que muestran inconsistencias importantes, no sólo en lo referente al sector metalmecánico de productos y suministros eléctricos, sino también en el sector lácteo.

Las importaciones de aparatos eléctricos presentan la tendencia esperada de conformidad con los patrones de consumo y el nivel de ingreso *per cápita* en los países. De esta manera Costa Rica que tiene el nivel más alto de ingreso *per cápita* tiene a su vez un nivel de importaciones más elevado que el resto de los países de Centroamérica. El Salvador es segundo.

CUADRO 5
CENTROAMERICA: VALOR DEL COMERCIO INTRARREGIONAL DE APARATOS ELECTRICOS
(US\$ miles)

Destino	Año	Origen						
		Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua	Centroamérica	R. del Mundo
Costa Rica	1994		1.239,2	1.068,1	25,3	88,5	2.421,1	503.450,9
	1995		1.433,3	1.280,7	147,6	48,9	2.910,5	485.506,5
	1996		2.119,2	1.237,2	118,7	47,2	3.522,3	503.077,7
	1997		12.286,0	1.025,5	55,3	17,4	13.384,3	549.320,7
El Salvador	1994	6.130,4		3.781,6	12,7	63,8	9.988,4	164.132,6
	1995	7.825,0		3.652,6	674,1	112,7	12.264,5	202.305,6
	1996	9.126,4		4.549,2	64,7	9,7	13.750,1	145.330,0
	1997	---		5.604,4	350,5	2,3	5.957,1	161.553,9
Guatemala	1994	9.462,5	8.525,3		558,9	22,4	18.569,2	138.861,8
	1995	10.714,3	6.656,4		949,7	51,1	18.371,4	200.316,6
	1996	12.728,3	7.124,0		873,9	30,9	20.757,1	173.105,9
	1997	---	8.405,9		237,9	0,1	8.644,4	270.219,6
Honduras	1994	4.612,6	1.036,8	1.597,7		17,0	7.264,0	135.688,9
	1995	3.820,8	2.081,1	1.616,7		11,9	7.530,5	122.447,5
	1996	5.905,6	2.466,3	1.666,8		43,4	10.082,2	108.627,8
	1997	---	2.433,0	1.987,4		30,5	4.450,9	116.350,1
Nicaragua	1994	3.307,8	442,8	3.186,2	358,6		7.295,3	60.536,7
	1995	4.565,8	1.531,6	2.194,9	916,2		9.208,4	62.958,6
	1996	3.730,8	1.628,2	2.173,6	135,1		7.667,7	70.634,3
	1997	---	2.045,6	2.866,4	13,9		4.925,9	95.042,1
Centroamérica	1994	23.513,2	11.244,1	9.633,6	955,5	191,6	45.538,0	1.002.670,9
	1995	26.925,9	11.702,3	8.744,8	2.687,5	224,6	50.285,3	1.073.534,8
	1996	31.491,1	13.337,8	9.626,8	1.192,5	131,2	55.779,4	1.000.775,7
	1997	---	25.170,4	11.483,9	657,6	50,7	37.362,6	1.192.486,4
Resto del Mundo	1994	42.618,8	909,9	2.310,5	67,5	264,4	46.170,9	
	1995	46.898,1	1.331,7	1.962,2	2.049,5	12.524,4	64.765,8	
	1996	53.717,9	6.189,2	2.137,2	122,5	18.992,8	81.159,6	
	1997	99.217,0	2.063,6	3.486,1	1.905,4	38.034,3	144.706,4	

Fuente: Elaborado a partir de información disponible en la página de Internet de la SIECA.

Cambios en la estructura del sector de aparatos eléctricos

No se cuenta con información empírica concluyente en torno a cambios en la estructura del sector. La información de casos, elaborada sobre todo con base en el caso costarricense refleja cambios importantes en la organización interna de las empresas, de cara a la creciente competencia que ha hecho posible la reforma arancelaria. Sin embargo, siempre con referencia a Costa Rica, es posible constatar que durante la década de los noventa la participación de la rama 38 (rama metalmecánica) y dentro de ella, la agrupación 383, han mantenido una participación constante dentro del valor bruto de producción manufacturera del país (ver Cuadro 6). Sin embargo, las entrevistas aportaron información que, aunque de manera fragmentaria, reflejan un importante cambio en la actividad: una parte significativa de la producción y exportaciones del sector en Costa Rica tienen lugar en el contexto de las zonas francas de exportación.

CUADRO 6
COSTA RICA. VALOR BRUTO DE PRODUCCION DE RAMAS Y AGRUPACIONES
SELECCIONADAS DEL SECTOR MANUFACTURERO, 1990-1997
(porcentajes)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
TOTAL INDUSTRIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
31. Alimentos, bebidas y tabaco	37,4	35,0	36,3	36,6	37,0	36,0	36,7	40,7
32. Textiles, confecciones y cuero	9,8	10,0	10,0	9,5	8,4	7,3	6,4	6,9
33. Madera, productos de madera, muebles	1,8	1,9	1,6	1,7	1,8	1,5	1,4	1,4
34. Papel, imprenta y editoriales	8,8	9,6	7,9	8,2	7,4	7,5	7,4	8,1
35. Químicos, caucho y plásticos	23,0	23,8	24,2	23,8	24,7	23,7	23,2	21,0
36. Minerales no metálicos	5,8	6,1	6,2	6,3	6,3	6,0	5,7	6,9
37. Industrias metálicas básicas	0,5	0,7	0,6	0,7	0,7	0,9	4,3	1,0
38. Metalmecánica	12,1	12,3	12,3	12,4	12,5	11,8	10,2	13,2
383. Maq. eléctrica, prod. y sum. eléctricos	4,2	4,6	4,6	4,9	5,2	4,5	4,0	5,0
39. Otras industrias	0,8	0,9	1,0	0,8	1,2	0,9	0,7	0,7

Fuente: Instituto de Investigaciones Económicas. Proyecto Encuesta de Coyuntura Industrial.

Estructura de mercado, niveles de concentración, market share y patrones de especialización

No es posible contar con información de carácter subregional acerca de esta temática. Sin embargo, la información disponible para El Salvador muestra que existe un grado importante de concentración en la actividad. De acuerdo con los autores del estudio correspondiente a nivel de país, el sector muestra un coeficiente de concentración de 100,0; un coeficiente de Herfindahl de 0,83 y de Gini de 0,50. En todos los casos los coeficientes muestran importantes niveles de concentración de la actividad.

V. IMPACTO Y EFECTOS DINAMICOS ATRIBUIBLES AL PROCESO DE INTEGRACION SUBREGIONAL SOBRE EL SECTOR APARATOS ELECTRICOS

Análisis de los impactos económicos de carácter estático del proceso de integración sobre el sector de aparatos eléctricos

Examen de los indicadores tradicionales del comportamiento de flujos de comercio: Aparatos Eléctricos

Esta sección se concentra en el entendimiento de los elementos relacionados con los flujos de comercio en aparatos eléctricos en el área de Centroamérica y la determinación de efectos dinámicos en el desempeño del sector. Dentro de estos elementos se da particular énfasis a las comparaciones entre los tipos de cambio real efectivo en las economías centroamericanas, las variaciones en la composición porcentual de las exportaciones de aparatos eléctricos dentro del área, y las correspondientes tasas de crecimiento de las exportaciones. El análisis de esta sección se ve ampliamente limitado por la escasez de información en el comercio de productos eléctricos. De esta manera, se debe dar especial atención por el escaso nivel de profundidad que se pueda lograr al determinar las fuentes de cambios y sus motivos.

El primer elemento a considerar en este apartado es el bajo volumen de comercio en el sector de aparatos eléctricos. Los niveles de integración de las industrias y la generación de valor agregado son así bajos y con niveles de cambio tecnológico escasos. Sin embargo, el ejercicio es interesante, porque permite analizar el desempeño de un sector inicialmente protegido bajo el esquema de sustitución de importaciones y que ha tenido un cambio profundo ante los cambios en la tendencia de promoción de mercados hacia el exterior y un mayor nivel de competencia por parte de terceros participantes tales como México que recientemente han ingresado de manera dinámica al mercado centroamericano.

De manera inicial se analiza la variación de las valoraciones relativas de las monedas en Centroamérica entre los países. La información utilizada para este análisis se encuentra disponible en los Cuadros 7 al 11. Si se supone que todas las demás variables permanecen constantes, la información en los cuadros de tipo de cambio cruzados permite identificar posibles fuentes de ganancia en competitividad de los productos por país de origen. En el Cuadro 7 se encuentra la información de tipo de cambio de Costa Rica con respecto al resto de los países. En esta información se aprecia que el colón costarricense se ha depreciado de manera consistente con respecto a las monedas de El Salvador y Guatemala; mientras que se ha apreciado con respecto a las monedas de Honduras y Nicaragua. Esto implica que los productos de origen costarricense han ganado competitividad a través de la reducción de su valor en dólares contra los productos de origen guatemalteco y salvadoreño. Esta tendencia se revierte en comparación a Honduras y Nicaragua, los cuales han ganado competitividad relativa contra la moneda costarricense.

CUADRO 7
COSTA RICA: TIPO DE CAMBIO RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Costa Rica/El Salvador ^a	11,92	15,12	16,07	16,42	18,01	20,61	23,82	26,67
Costa Rica/Guatemala ^b	20,32	24,54	26,10	25,49	27,34	30,98	34,14	38,39
Costa Rica/Honduras ^c	20,76	22,11	24,29	22,16	18,68	18,97	17,76	17,91
Costa Rica/Nicaragua ^d	---	28,28	26,90	23,34	23,37	23,87	24,61	24,61

Notas: ^a Colones por colón salvadoreño.

^b Colones por quetzal.

^c Colones por lempira.

^d Colones por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

De la misma manera, los productos de origen guatemalteco han ganado competitividad relativa en comparación a la producción de origen salvadoreño ya que en el período de 1990 a 1997 la relación entre el quetzal guatemalteco y el colón salvadoreño ha incrementado sistemáticamente de 0,59 a 0,69. Por otra parte, Guatemala ha perdido competitividad relativa en relación a Honduras y Nicaragua, donde el proceso de ajuste en los tipos de cambio relativos indican razones más bajas de quetzal por lempira ó quetzal por córdoba. Así, la caída en esta relación se debe tomar como una apreciación del quetzal.

CUADRO 8
GUATEMALA: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Guatemala/Costa Rica ^a	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,03	0,03	0,03
Guatemala/El Salvador ^b	0,59	0,62	0,62	0,64	0,66	0,67	0,70	0,69
Guatemala/Honduras ^c	1,02	0,90	0,93	0,87	0,68	0,61	0,52	0,47
Guatemala/Nicaragua ^d	---	1,15	1,03	0,92	0,86	0,77	0,72	0,64

Notas: ^a Quetzales por colón.
^b Quetzales por colón salvadoreño.
^c Quetzales por lempira.
^d Quetzales por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

Realizando el mismo análisis para El Salvador es posible observar una pérdida de competitividad contra Costa Rica, Guatemala, Honduras y Nicaragua. Esto se traduce que bajo las mismas condiciones los productos salvadoreños se han tornado más caros relativamente en comparación con los productos de origen centroamericanos, o bien que en términos relativos es más barato para los salvadoreños comprar productos de origen centroamericano en 1997 de lo que era en 1990, otras cosas permaneciendo constantes.

CUADRO 9
EL SALVADOR: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
El Salvador/Costa Rica ^a	0,08	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05	0,04	0,04
El Salvador/Guatemala ^b	1,70	1,62	1,62	1,55	1,52	1,50	1,43	1,44
El Salvador/Honduras ^c	1,74	1,46	1,51	1,35	1,04	0,92	0,75	0,67
El Salvador/Nicaragua ^d	---	1,87	1,67	1,42	1,30	1,16	1,03	0,92

Notas: ^a Colones salvadoreños por colón.
^b Colones salvadoreños por quetzal.
^c Colones salvadoreños por lempira.
^d Colones salvadoreños por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

En el caso de Honduras, el análisis de los tipos de cambio cruzados entre las economías de la región indican que existe una ligera apreciación de la moneda hondureña en relación a la moneda costarricense, creando una ventaja relativa en términos comerciales en favor de los productos de origen hondureño. De la misma manera, Honduras tiene una ganancia relativa en competitividad en relación a los productos de origen salvadoreño ya que la razón de tipos de cambio varió de 0,57 en 1990 a 1,49 en 1997. Con base en la información presentada para los otros países es posible hacer el análisis para Nicaragua de manera residual.

CUADRO 10
HONDURAS: TIPO DE CAMBIO CON RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Honduras/Costa Rica ^a	0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06
Honduras/El Salvador ^b	0,57	0,68	0,66	0,74	0,96	1,09	1,34	1,49
Honduras/Guatemala ^c	0,98	1,11	1,07	1,15	1,46	1,63	1,92	2,14
Honduras/Nicaragua ^d	---	1,28	1,11	1,05	1,25	1,26	1,39	1,37

Notas: ^a Lempiras por colón.
^b Lempiras por colón salvadoreño.
^c Lempiras por quetzal.
^d Lempiras por córdoba.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

CUADRO 11
NICARAGUA: TIPO DE CAMBIO RESPECTO A LAS MONEDAS CENTROAMERICANAS

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Nicaragua/Costa Rica ^a	---	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
Nicaragua/El Salvador ^b	---	0,53	0,60	0,70	0,77	0,86	0,97	1,08
Nicaragua/Guatemala ^c	---	0,87	0,97	1,09	1,17	1,30	1,39	1,56
Nicaragua/Honduras ^d	---	0,78	0,90	0,95	0,80	0,79	0,72	0,73

Notas: ^a Córdobas por colón.
^b Córdobas por colón salvadoreño.
^c Córdobas por quetzal.
^d Córdobas por lempira.

Fuente: Elaboración propia con base en el Boletín Estadístico del Consejo Monetario Centroamericano, 1993 y 1997.

Conforme con lo expuesto, se procede a realizar el análisis de los indicadores de comercio y la variabilidad que estos muestran con relación a las variaciones en tipos de cambio y demás. Paralelo al análisis de los indicadores de tipo de cambio cruzados entre países de la región, son confrontados con los indicadores de tipo de cambio real en cada país contra el dólar estadounidense.

Los cuadros de tipo de cambio real se presentan en tres dimensiones. La primera dimensión esta orientada hacia el tipo de cambio real contra el dólar estadounidense. En segundo plano, se analiza el tipo de cambio real efectivo de las exportaciones, y finalmente el tipo de cambio real efectivo de las importaciones. Esta información está presente en los Cuadros 12, 13 y 14.

En primera instancia, el Cuadro 12 presenta el desempeño del tipo de cambio real de las economías centroamericanas con información obtenida de las series macroeconómicas de la CEPAL. El tipo de cambio real es calculado con base en las variaciones de la moneda local y el dólar estadounidense. La información presentada incluye cálculos desde 1990 a 1996.²

² No fue posible obtener información más reciente al momento del estudio.

CUADRO 12
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL ¹

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	100,00	108,32	100,65	99,77	99,61	95,12	96,31
El Salvador	100,00	91,79	96,46	79,24	74,20	69,37	65,04
Guatemala	100,00	86,51	83,10	82,26	76,55	73,34	70,72
Honduras	100,00	100,65	98,57	107,87	118,13	105,65	108,55
Nicaragua	100,00	105,97	103,34	99,35	113,09	117,74	121,39

Nota: ¹ Índices del tipo de cambio real, 1990=100. Elaborados con base en el índice de precios al consumidor del país y el de Estados Unidos.

Fuente: Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano, CEPAL 1950-1996.

Los principales elementos del Cuadro 12 se resumen en la presencia de tipos de cambio revaluados en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. En Honduras y Nicaragua se ha dado un proceso de devaluación de la moneda en comparación al dólar estadounidense. En el primer caso de las revaluaciones de las monedas, este fenómeno se debe entender como una pérdida relativa de competitividad de los productos producidos en estos tres países en comparación al escenario inicial de 1990. Sin embargo, el desempeño de revaloración de la moneda en términos reales ha afectado de manera diversa a las tres economías en cuestión. En primera instancia existen diferencias considerables en los montos de revaloración de las monedas lo cual otorga diferentes resultados tanto para cada país, como entre países.

En el caso de Costa Rica la revaloración en el período de análisis fue de un 3,69%, mientras que en Guatemala fue de 29,28% y en El Salvador de 34,96%. Así, en términos relativos la economía salvadoreña es la que ha perdido el mayor grado de competitividad en materia de comercio exterior. Por otra parte, en Guatemala existe un grado similar de revaloración de la moneda que pone en una situación desventajosa a los productores locales. Comparativamente, Honduras y Nicaragua han experimentado procesos inversos al resto de las economías centroamericanas a través de un proceso continuo de devaluación de sus respectivas monedas en la década de los noventa. Honduras muestra una tendencia hacia la devaluación en los primeros años de la década alcanzando un índice de tipo de cambio real de 118,13 en 1994 con una caída en los años siguientes hasta alcanzar 108,55 en 1996. Nicaragua por su parte muestra una tendencia hacia la devaluación continua de su tipo de cambio, con algún nivel de revaloración en el año de 1993. Sin embargo, en términos generales los productos de origen nicaragüense han ganado competitividad relativa con respecto al resto de la zona.

CUADRO 13
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(CANASTA DE EXPORTACIONES) ¹

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	100,00	108,19	102,90	100,27	100,85	98,75	98,95
El Salvador	100,00	98,30	98,05	87,91	83,82	80,77	76,05
Guatemala	100,00	87,90	87,03	88,85	85,13	82,60	80,90
Honduras	100,00	107,90	102,40	112,53	125,28	112,30	115,90
Nicaragua	100,00	104,60	105,20	108,28	113,25	118,80	119,53

Nota: ¹ Índices del tipo de cambio real efectivo, 1990=100. Corresponde al promedio de los índices del tipo de cambio real del colón con respecto a las monedas de los principales países con que el país tiene intercambio comercial, ponderado por la importancia relativa de las exportaciones o las importaciones, según el caso, hacia o desde esos países. Las ponderaciones corresponden al promedio del período 1989-1992.

Fuente: Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano, CEPAL 1950-1996.

La desagregación de los tipos de cambio para exportaciones e importaciones permite identificar dónde se encuentran la mayor cantidad de variaciones a nivel de competitividad relativa de las industrias exportadoras y las sustitutas de importaciones. Los Cuadros 13 y 14 identifican estos indicadores de la siguiente manera. En primera instancia, los índices de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones muestran de manera consistente la misma tendencia que el índice de tipo de cambio real. Sin embargo, pequeñas variaciones pueden ser identificadas. Para los casos de Honduras y Nicaragua, el índice de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones ha estado consistentemente subvaluado para mantener la competitividad de las exportaciones durante la década de los noventa. Además, el índice muestra una tendencia al alza para ambos países con excepción del año 1994 donde en Honduras el índice alcanza su punto máximo.

CUADRO 14
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL EFECTIVO
(CANASTA DE IMPORTACIONES) ¹

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	100,00	110,40	105,48	104,58	105,28	103,23	100,63
El Salvador	100,00	100,40	101,30	93,73	92,95	84,80	85,80
Guatemala	100,00	89,00	88,30	89,15	84,95	81,65	78,10
Honduras	100,00	109,80	105,15	116,28	129,53	112,78	116,35
Nicaragua	100,00	105,00	106,00	110,80	117,15	123,28	124,93

Nota: ¹ Índices del tipo de cambio real efectivo, 1990=100. Corresponde al promedio de los índices del tipo de cambio real del colón con respecto a las monedas de los principales países con que el país tiene intercambio comercial, ponderado por la importancia relativa de las exportaciones o las importaciones, según el caso, hacia o desde esos países. Las ponderaciones corresponden al promedio del período 1989-1992.

Fuente: Series Macroeconómicas del Istmo Centroamericano, CEPAL 1950-1996.

Para Costa Rica, el índice de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones indica una política de devaluación en la primera mitad de la década pero una caída o pérdida de competitividad en los años 1995 y 1996. Sin embargo, en este caso, el volumen de exportaciones de aparatos eléctricos muestra una tendencia constante al alza durante los años 1994 hasta 1998. Una hipótesis para esta tendencia indica que existen otros elementos de mayor relevancia en la determinación de las exportaciones de aparatos eléctricos en Costa Rica como lo son la capacidad de penetrar más agresivamente el mercado centroamericano a través de mejores redes de distribución y como resultado de un mercado en recuperación.

En el caso de Guatemala y El Salvador, el índice de tipo de cambio real efectivo de las exportaciones muestran una pérdida consistente de competitividad en los productos de estos orígenes. La revaloración en ambas monedas es más pronunciada en el caso del colón salvadoreño. Sin embargo, en el caso de El Salvador existe paralelamente un incremento continuo en el nivel de ingreso *per cápita* en dólares constantes que permite justificar, en alguna medida, el proceso de revaloración de la moneda. En Guatemala, por otra parte, esta tendencia está presente pero en mucho menor medida.

En términos del índice de tipo de cambio real efectivo de las importaciones, el comportamiento es básicamente igual al caso del mismo índice para las exportaciones. El único caso donde se puede observar una reversión del índice es para Costa Rica. En este caso el índice de tipo de cambio real efectivo de las importaciones indica la existencia de incentivos hacia procesos de sustitución de importaciones como resultado de un tipo de cambio subvaluado. Es decir, en comparación al año 1990, los productores domésticos en Costa Rica continúan teniendo incentivos para la producción de bienes en lugar de su compra en el exterior en respuesta al tipo de cambio. Este resultado se repite para Honduras y Nicaragua como es de esperar. En el caso de El Salvador y Guatemala la política de revaloración de la moneda se

aprecia también cuando se utiliza el índice de importaciones. Es así más barato para los salvadoreños y guatemaltecos comprar productos del exterior que sustituirlos con producción doméstica.

El Cuadro 4 que contempla la información del valor bruto de la producción de aparatos eléctricos permite observar (a pesar de la escasa información) una tendencia al alza en El Salvador y Costa Rica. Nicaragua muestra un nivel de actividad comparativamente más bajo, con tendencia a un crecimiento lento. La información para Guatemala y Honduras no está disponible al momento del estudio. Sin embargo, es posible rescatar elementos de una alta concentración en los niveles de producción de aparatos eléctricos, donde Costa Rica cubre la proporción más alta en la producción de estos bienes. Si se asume que los montos de las exportaciones de aparatos eléctricos están directamente relacionados con el volumen de producción,³ Costa Rica no solo exporta el mayor volumen de aparatos eléctricos, sino que esto permite identificar que concentra un alto porcentaje de la producción regional. En Costa Rica, cabe mencionar, está ubicada la empresa Atlas Eléctrica que tiene relaciones comerciales con la región centroamericana y el Caribe.

Para analizar el desempeño del proceso de comercio en aparatos eléctricos dentro y desde la región centroamericana, se procede a revisar la información de exportaciones por país y para cada uno de los destinos de interés. La información está presente en los Cuadros 15 al 20.

CUADRO 15
CENTROAMERICA: VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS
(US\$)

	Región de destino		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1994	45.538.075	46.170.925	91.709.000
1995	50.285.206	64.765.794	115.051.000
1996	55.779.389	81.159.611	136.939.000
1997	37.362.625	144.706.375	182.069.000

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA, 1999.

El proceso de exportación de los aparatos eléctricos desde Centroamérica hacia la misma región y el resto del mundo muestran una tendencia de crecimiento sostenido, al menos para los años en los cuales fue posible obtener datos. El dinamismo de la actividad está presente en ambos destinos de exportación. Sin embargo, el mayor crecimiento se encuentra en las exportaciones dirigidas a mercados del resto del mundo.

CUADRO 16
CENTROAMERICA: VALOR DE LAS IMPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS
(US\$)

	Región de procedencia		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1994	45.538.075	1.002.670.925	1.048.209.000
1995	50.258.206	1.073.534.794	1.123.820.000
1996	55.779.389	1.000.775.611	1.056.555.000
1997	37.362.625	1.192.846.375	1.230.209.000

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA, 1999.

³ En el caso de Nicaragua, existen fuertes dudas en relación con la confiabilidad de la información correspondiente a las exportaciones y el volumen de producción doméstica. Por lo tanto, el caso nicaragüense debe ser analizado con cautela.

De manera paralela al proceso de exportación de aparatos eléctricos, es posible observar una ligera tendencia al alza en las importaciones de los mismos bienes. En el caso, de las importaciones provenientes dentro del área, los valores de las exportaciones e importaciones son exactamente los mismos, como es de esperarse. Sin embargo, los volúmenes de importaciones de aparatos eléctricos provenientes de terceros mercados muestran una tendencia cíclica con una caída en el año de 1996. Para el año 1997, es posible argumentar que se dio algún nivel de sustitución entre las importaciones provenientes del área centroamericana y el resto del mundo, en favor del resto del mundo.

CUADRO 17
CENTROAMERICA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS
EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS
(porcentajes)

	Región de destino		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1994	49,65	50,35	100,00
1995	43,71	56,29	100,00
1996	40,30	59,27	100,00
1997	20,52	79,48	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA, 1999.

La composición porcentual de las exportaciones está presente en el Cuadro 17. Para el período de análisis, la estructura de colocación de las exportaciones se mantiene con poca variabilidad con la excepción del año 1997 donde la mayor concentración fue hacia terceros mercados.

CUADRO 18
CENTROAMERICA: ESTRUCTURA PORCENTUAL DE LAS
IMPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS
(porcentajes)

	Región de procedencia		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1994	4,34	95,66	100,00
1995	4,47	95,53	100,00
1996	5,28	94,72	100,00
1997	3,04	96,96	100,00

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA, 1999.

Las tasas de crecimiento de los flujos de comercio, tanto exportaciones como importaciones, presentan patrones de dinamismo de conformidad con el crecimiento de las exportaciones hacia terceros mercados y la desaceleración de las importaciones provenientes del resto del mundo. En este sentido, es posible observar que se da un proceso de sustitución de las importaciones, donde estas se reducen de acuerdo con una menor tasa de crecimiento de la demanda por aparatos eléctricos desde Centroamérica y desde el resto del mundo. Por otra parte, el dinamismo del sector exportador puede estar ampliamente explicado por la introducción de nuevas empresas de tipo eléctrico en el área. Los procesos de maquilación de artefactos de

tercera generación, como han sido llamados, se encuentra en la etapa de rápido crecimiento. En este sentido, la promoción de actividades generadoras de valor agregado en el área de industria y la mayor estabilidad económica y política del área, pueden ser vistos como elementos que incrementan los niveles de competitividad.

CUADRO 19
CENTROAMERICA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS
EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS
(porcentajes)

	Región de destino		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1995	10,42	40,27	25,45
1996	10,93	25,31	19,02
1997	-33,02	78,30	36,96

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Umaña (1997) y SIECA, 1999.

CUADRO 20
CENTROAMERICA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS
IMPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS
(porcentajes)

	Región de procedencia		
	Centroamérica	Resto del Mundo	Total
1995	10,42	7,07	7,21
1996	10,93	-6,78	-5,99
1997	33,02	19,19	16,44

Fuente: Elaboración propia con datos de SIECA, 1999.

Los siguientes cuadros presentan la información correspondiente a las exportaciones de aparatos eléctricos por país de origen y son clasificados por lugar de destino. El primero de estos cuadros corresponde a Costa Rica, país que presenta elementos de dinamismo en el sector de aparatos eléctricos en el ámbito de exportación. Esta información se complementa con mayores niveles de producción doméstica de los mismos. Las mayores colocaciones son realizadas hacia el resto del mundo y se puede apreciar una tendencia constante al alza. En el caso de las colocaciones al mercado centroamericano, los dos países donde se venden mayor cantidad de aparatos eléctricos son Guatemala y El Salvador. Es interesante recordar que del análisis de la variación de tipo de cambio cruzado entre los países del área centroamericana, Costa Rica ha ganado competitividad a través de una devaluación relativa de la moneda en relación a los dos países con mayor comercio. Honduras y Nicaragua se presentan como mercados de menor dimensión y con patrones oscilatorios en las ventas. Deben de considerarse además otros elementos que pueden explicar el crecimiento del sector, como lo son ganancias de competitividad, y un mercado centroamericano con algún nivel mayor de absorción.

CUADRO 21
COSTA RICA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS

VALOR US\$				
País de destino	1994	1995	1996	1997
El Salvador	6.130.392	7.825.038	9.126.386	---
Guatemala	9.462.493	10.714.258	12.728.312	---
Honduras	4.612.586	3.820.829	5.905.622	---
Nicaragua	3.307.771	4.565.816	3.730.756	---
Centroamérica	23.513.242	26.925.941	31.491.076	---
Resto del Mundo	42.618.758	46.898.059	53.717.924	---
Total	66.132.000	73.824.000	85.209.000	---

PORCENTAJES				
País de destino	1994	1995	1996	1997
El Salvador	9,3	10,6	10,7	---
Guatemala	14,3	14,5	14,9	---
Honduras	7,0	5,2	6,9	---
Nicaragua	5,0	6,2	4,4	---
Centroamérica	35,6	36,5	37,0	---
Resto del Mundo	64,4	63,5	63,0	---
Total	100,0	100,0	100,0	---

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA, 1999.

La información de El Salvador está en el Cuadro 22, a continuación. En el caso de El Salvador, las exportaciones de aparatos eléctricos que son proporcionalmente más bajas que en el caso de Costa Rica, y están altamente concentradas hacia la colocación en el mercado local. El Salvador ubica la gran mayoría de los productos de origen eléctrico en el mercado costarricense en el año 1997. Para los años previos las principales colocaciones se realizaron en Guatemala contabilizando cerca de un 50% del total de las exportaciones en este rubro. El cambio relativo de la composición en la ubicación de las exportaciones en el año 1997 podría obedecer, en alguna medida, a procesos de intercambio y maquilación entre las empresas Atlas Eléctrica de Costa Rica y del Prado de El Salvador. En las colocaciones hacia el resto del mundo El Salvador muestra tendencias de dinamismo entre los años 1994-1996, con una caída considerable en 1997. Esta caída es, sin embargo, más que compensada por el incremento en las colocaciones al mercado costarricense.

CUADRO 22
EL SALVADOR: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS

VALOR US\$				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	1.239.196	1.433.283	2.119.153	12.285.999
Guatemala	8.525.316	6.656.390	7.124.026	8.405.894
Honduras	1.036.854	2.081.088	2.466.364	2.432.969
Nicaragua	442.771	1.531.547	1.628.246	2.045.585
Centroamérica	11.244.137	11.702.308	13.337.789	25.170.447
Resto del Mundo	909.863	1.331.692	6.189.211	2.063.553
Total	12.154.000	13.034.000	19.527.000	27.234.000

PORCENTAJES				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	10,2	11,0	10,9	45,1
Guatemala	70,1	51,1	36,5	30,9
Honduras	8,5	16,0	12,6	8,9
Nicaragua	3,6	11,8	8,3	7,5
Centroamérica	92,5	89,8	68,3	92,4
Resto del Mundo	7,5	10,2	31,7	7,6
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA, 1999.

Guatemala realiza un nivel de ventas de productos eléctricos relativamente bajo. El principal socio comercial es El Salvador donde en promedio se colocan cuatro millones de dólares al año. En términos porcentuales las colocaciones guatemaltecas en Centroamérica representan un 80% del total. El comercio de Guatemala en aparatos es aproximadamente la mitad del comercio de El Salvador, lo cual indica el relativo pequeño tamaño y la correspondiente poca importancia.

CUADRO 23
GUATEMALA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS

VALOR US\$				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	1.068.064	1.280.697	1.237.245	1.025.526
El Salvador	3.781.653	3.652.624	4.549.188	5.604.444
Honduras	1.597.654	1.616.675	1.666.846	1.987.452
Nicaragua	3.186.181	2.194.819	2.173.548	2.866.432
Centroamérica	9.633.552	8.744.815	9.626.827	11.483.854
Resto del Mundo	2.310.448	1.962.185	2.137.173	3.486.146
Total	11.944.000	10.707.000	11.764.000	14.970.000

PORCENTAJES				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	8,9	12,0	10,5	6,9
El Salvador	31,7	34,1	38,7	37,4
Honduras	13,4	15,1	14,2	13,3
Nicaragua	26,7	20,5	18,5	19,1
Centroamérica	80,7	81,7	81,8	76,7
Resto del Mundo	19,3	18,3	18,2	23,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA, 1999.

Así, como en los casos anteriores, las exportaciones de aparatos eléctricos están disponible para Honduras en el Cuadro 24. Honduras es un actor marginal en la producción de aparatos eléctricos y su nivel de comercio es por lo tanto también muy reducido. De manera consistente, las colocaciones de Honduras han sido dirigidas al mercado centroamericano con promedios anuales del 90% en 1994 y 1996. Los años 1995 y 1997 son diferentes ya que las colocaciones en el resto del mundo representaron 50% y 74%, respectivamente. Ahora, el movimiento de las exportaciones no representa mayores tendencias que puedan afectar el desempeño general del mercado centroamericano.

CUADRO 24
GUATEMALA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS

VALOR US\$				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	25.320	147.572	118.712	55.357
El Salvador	12.680	674.139	64.729	350.489
Guatemala	558.935	949.647	873.901	237.895
Nicaragua	358.595	916.175	135.125	13.856
Centroamérica	955.530	2.687.533	1.192.467	657.597
Resto del Mundo	67.470	2.049.467	122.533	1.905.403
Total	1.023.000	4.737.000	1.315.000	2.563.000

PORCENTAJES				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	2,5	3,1	9,0	2,2
El Salvador	1,2	14,2	4,9	13,7
Guatemala	54,6	20,0	66,5	9,3
Nicaragua	35,1	19,3	10,3	0,5
Centroamérica	93,4	56,7	90,7	25,7
Resto del Mundo	6,6	43,3	9,3	74,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA, 1999.

Finalmente, el caso de Nicaragua presenta elementos distorsionantes en el estudio. Este caso es de particular interés ya que se encuentran diferencias considerables entre los niveles de producción doméstica de aparatos eléctricos y los niveles de exportación. Particular diferencia existe en las estadísticas disponibles para el año 1997, donde el volumen de las exportaciones es considerablemente mayor a la producción. De esta manera, las estadísticas de Nicaragua no son confiables y un análisis más profundo puede sesgar ampliamente el estudio.

Los conceptos de creación y desviación de comercio se resumen de la siguiente manera. Por una parte, la creación de comercio está relacionada con los procesos de sustitución de procesos ineficientes de producción por procesos más eficientes como resultado de la apertura arancelaria a través de la creación de una zona de libre comercio, en la medida que anula las tarifas de importación intrarregionales, resultando en la anulación de la producción doméstica en favor de los productos miembros del bloque. Por otra parte, la desviación de comercio está asociada con el desplazamiento de las importaciones de un país miembro del bloque provenientes inicialmente de un país no miembro por importaciones, ahora, de un país miembro del bloque. En este segundo caso, se reemplazan importaciones inicialmente más eficientes

por importaciones no tan eficientes que ahora son suministradas por un país miembro al grupo de libre comercio (Braga y Cardoso [1999]).

CUADRO 25
GUATEMALA: COMPOSICION DE LAS EXPORTACIONES DE APARATOS ELECTRICOS

VALOR US\$				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	88.496	48.941	47.179	17.389
El Salvador	63.729	112.647	9.753	2.190
Guatemala	22.439	51.108	30.907	649
Honduras	16.950	11.913	43.391	30.499
Centroamérica	191.614	224.609	131.230	50.727
Resto del Mundo	264.386	12.524.391	18.992.770	38.034.273
Total	456.000	12.749.000	19.124.000	38.085.000

PORCENTAJE				
País de destino	1994	1995	1996	1997
Costa Rica	19,4	0,4	0,2	0,0
El Salvador	14,0	0,9	0,1	0,0
Guatemala	4,9	0,4	0,2	0,0
Honduras	3,7	0,1	0,2	0,1
Centroamérica	42,0	1,8	0,7	0,1
Resto del Mundo	58,0	98,2	99,3	99,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fuente: Elaboración propia con base en datos de SIECA, 1999.

De manera rigurosa, las definiciones de creación y desviación de comercio no pueden ser calculadas para la zona centroamericana, ya que esta mantiene políticas comerciales diferentes para países externos al grupo de países centroamericanos. A pesar de que internamente en el MCCA no existen tarifas de importación. Paralelamente, cada país tiene una tarifa de importación diferente para países no miembros, lo cual impide aplicar la definición de creación y desviación de comercio. Existe una tendencia hacia la estandarización tarifaria con terceros mercados como parte del proceso apertura e integración de los mercados regionales con el mercado mundial. Sin embargo, de los indicadores de comercio intra e interregional es posible determinar componentes similares asociados a mayores volúmenes de comercio de los diferentes orígenes.

Dada la escasez de información en materia de tarifas durante el período de análisis y la falta de elasticidades de importación y exportación para aparatos eléctricos, las conclusiones con respecto a creación y desviación de comercio deben ser consideradas como preliminares y subjetivas de conformidad con el criterio de los autores. Así, bajo estas limitantes consideramos que existe una leve evidencia para soportar la presencia de ambos escenarios, de creación y desviación de comercio. El primer escenario se manifiesta en el incremento de las exportaciones de algunos de los países miembros tales como Costa Rica y El Salvador al resto de los miembros del bloque del MCCA. En alguna medida, El Salvador también ha recuperado tamaño de mercado centroamericano en el último año. El segundo elemento se manifiesta, por su parte, en un incremento en el volumen de las importaciones realizadas desde países no miembros. Este incremento en el nivel de importaciones totales no tiene efectos considerables en la estructura de importación entre Centroamérica y el resto del mundo.

La creación del comercio se sustenta en el supuesto de que dada la no existencia de tarifas regionales para el comercio de aparatos eléctricos, se ha dado una recomposición de los suplidores del área, donde Costa Rica y El Salvador muestran mayores niveles de productividad en comparación al resto de la región. Al mismo tiempo, existen elementos para determinar la posibilidad de desviación de comercio ya que la diferenciación en tarifas o la no existencia de un arancel único de importación de parte del MCCA con respecto al resto del mundo, puede resultar en la promoción de procesos productivos no tan eficientes como los existentes en otras regiones del mundo.

Con base en la información disponible, tanto de exportaciones como importaciones, es posible observar diferencias relativamente importantes en las tasas de crecimiento. Así, el componente orientado hacia la exportación muestra una tendencia hacia el crecimiento sostenido, marcando un dinamismo en las exportaciones hacia terceros mercados (ver Cuadro 19). Por otra parte, en lo que respecta a las importaciones, el nivel cambio anual tiene variaciones erráticas, con un año mostrando crecimiento positivo en ambos orígenes de importación, mientras que el año siguiente se dan variaciones tanto positivas como negativas. Esta tendencia se revierte para el año 1997, donde las importaciones de terceros mercados tienen una tasa de crecimiento positiva de 19,12% y una tasa de decrecimiento de 33% para el mercado centroamericano.

Un último elemento en el análisis de los indicadores de tipo dinámico en el sector aparatos eléctricos, y en general de los elementos que se relacionan directamente, es el estudio de las variaciones en los niveles de ingreso *per cápita* real, como elementos asociados al poder de compra de las economías regionales. Así, el Cuadro 26, presenta para los años 1990 a 1996 los niveles de ingreso *per cápita* real en dólares de 1990.

CUADRO 26
CENTROAMERICA: PRODUCTO INTERNO BRUTO POR HABITANTE,
A PRECIOS CONSTANTES DE MERCADO
(US\$ a precios de 1990)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Costa Rica	1.881,4	1.873,0 -0,4%	1.961,1 4,7%	2.029,6 3,5%	2.068,6 1,9%	2.067,4 -0,1%	2.011,5 -2,7%
El Salvador	954,3	967,6 1,4%	1.016,2 5,0%	1.064,4 4,7%	1.101,1 3,4%	1.143,0 3,8%	1.145,0 0,2%
Guatemala	874,4	883,9 1,1%	903,7 2,2%	915,6 1,3%	928,5 1,4%	949,0 2,2%	952,6 0,4%
Honduras	686,3	679,2 -1,0%	700,8 3,2%	728,2 3,9%	695,6 -4,5%	708,0 1,8%	710,8 0,4%
Nicaragua	599,1	580,9 -3,0%	568,8 -2,1%	549,8 -3,3%	554,6 0,9%	562,5 1,4%	582,7 3,6%

Fuente: Anuario Estadístico de América Latina y el Caribe de la CEPAL, edición 1997.

En términos de ingreso *per cápita* las economías con mayor crecimiento en la década de los noventa son la salvadoreña y la guatemalteca. Costa Rica muestra tasas de crecimiento positivas en los años 1992-1994 pero una caída leve en 1995 y una caída cercana al 3% en 1996. Nicaragua no muestra una tendencia sólida al crecimiento y Honduras crece y decrece en forma cíclica. Patrones de demanda pueden ser asociados directamente con mayores niveles de ingreso disponible para la compra de aparatos eléctricos en El Salvador y en alguna medida Guatemala.

Análisis "Back of the Envelope"

Algunos ejemplos de este tipo de análisis son, primero análisis basado en estimaciones de los costos de fuentes de aprovisionamiento pre y post-integración a partir de juicios sobre información existente a nivel de empresas subregionales y extrasubregionales. Segundo, llevar a cabo algunos análisis estadísticos (correlaciones...) que permitan identificar elementos de causalidad entre el establecimiento de las políticas de formación del mercado preferencial (preferencias, normativas de origen, excepciones, otros regímenes preferenciales) y el impacto sobre flujos de comercio.

De la misma manera que en el punto anterior, la recolección de la información esta siendo finiquitada y su valoración procede antes de poder emitir juicio final y robusto sobre el desempeño de los sectores. El análisis completo y veraz con el menor nivel de sesgo queda pendiente en el proceso.

El desarrollo de comparaciones estadísticas estará orientado a la construcción y análisis estadístico univariado y en la medida de lo posible dependiendo de la calidad, longitud y prontitud de la información se podría elaborar algún grado de análisis multivariado. Regresiones básicas pueden ser elaboradas para buscar elementos de tendencia, estacionalidad y cointegración de las series de precios, empleo, producción y demás. Análisis de causalidad seguiría el desarrollo de los indicadores. La construcción de una matriz de varianza y covarianza permitiría a la vez un detallado entendimiento de los orígenes de las variaciones en el comercio y los flujos del mismo.

Este análisis puede ser elaborado tanto en la cadena de insumos como en los productos finales de conformidad con la información final que sea recolectada en cada país. Es relevante mencionar que la compilación de la información difiere entre países como respuesta a las diversas estructuras productivas y como estas se ven afectadas por la existencia de economías de escala e incentivos a la producción y el comercio. Los grados de integración de las industrias difieren de país a país.

Finalmente, análisis cualitativo de la relación de las políticas de integración y su efecto en las cadenas de producción y comercialización pueden ser esbozados de manera somera a través del uso de matrices de correlación. Políticas específicas de promoción del comercio serán introducidas en el análisis. Consideraciones preliminares en esta materia indican que la tendencia de las economías centroamericanas en la promoción del comercio han estado dirigidas mayoritariamente a la búsqueda de terceros mercados fuera de Centroamérica.

Utilización de metodologías ad hoc basadas en análisis de equilibrio parcial

El proceso de creación y diversión de comercio se enfocará hacia el análisis de variaciones relativas en la protección de los sectores en cuestión y el flujo actual de comercio entre los países de la región.

El papel de los procesos de promoción del comercio será incluido como variables explicativas del proceso de mayor comercio y los posibles ganadores del mismo. Diferencias cuantitativas y cualitativas serán enfatizadas con base en el desarrollo de la sección anterior.

Análisis de impactos económicos de carácter dinámico del proceso de integración sobre el sector de aparatos eléctricos

Consideraciones de carácter general

No se cuenta aún con información detallada acerca de las estrategias seguidas por las empresas en los diversos países integrantes del MCCA. Las que se presentan seguidamente corresponden en su mayor

parte a experiencias empresariales en Costa Rica, El Salvador y Guatemala. La respuesta en términos de estrategia de las empresas centroamericanas, depende claramente de modelo económico dentro del cual surgieron y se desarrollaron. Un tipo de empresas surgieron de la estrategia de sustitución de importaciones y las otras son producto de la creación de regímenes de fomento de las exportaciones.

Es importante recalcar, una vez más, que durante la década de los noventa los países centroamericanos han tomado decisiones de política económica que han llevado a transformar radicalmente el entorno en que se desenvuelven las empresas de este sector. En consonancia con la profundidad de los cambios, las empresas centroamericanas, sobre todo las surgidas durante la vigencia de la ISI han reestructurado profundamente sus estrategias para mantener la competitividad. Seguidamente se presenta una primera aproximación a los mencionados modelos y sus estrategias.

Estrategias empresariales en el sector productor de aparatos y suministros eléctricos

En el transcurso de la investigación se realizaron visitas a seis firmas de la agrupación. Se entrevistó a gerentes generales en tres de las firmas, dos gerentes financieros (con muchos años de experiencia en sus respectivas firmas) y una ejecutiva encargada de comercialización en la otra.

Las características de las firmas estudiadas permite conformar dos modelos empresariales, más que estrategias empresariales específicas, distinguibles muy nítidamente. En primer lugar, se encuentran las empresas surgidas en las etapas iniciales de la ISI, que gozaron de un período prolongado de protección y que hacia fines de los años ochenta y principios de los noventa, vieron caer sus niveles de protección y consecuentemente sus precios reales, al tiempo que ingresaban nuevos actores en el mercado. Por otra parte, existe un conjunto de empresas con características diferentes, compuesto mayormente por empresas surgidas en el marco de la promoción de exportaciones. Estas tienen características opuestas a las empresas del grupo anteriormente citado. El Cuadro 27 resume las características de ambos grupos.

- Las empresas provenientes de las primeras etapas de la Industrialización basada en Sustitución de Importaciones (ISI) -

Este grupo abarca empresas que iniciaron sus operaciones en la región en los años sesenta o a inicios de la década de los setenta, en respuesta a los incentivos creados por la ISI. En algunos casos se trata de filiales de multinacionales o bien empresas de propiedad local.

Ejemplos representativos de este conglomerado son las cuatro empresas del Grupo A visitadas en Costa Rica:

Atlas Eléctrica (fabricante de refrigeradores y cocinas de gas y electricidad);
Conducen (fabricante de cables eléctricos);
GTE Sylvania, y;
Bticino.

Asimismo para la caracterización del grupo fue importante la información secundaria aportada por los informes nacionales, sobre todo de Nicaragua y El Salvador.

CUADRO 27
CENTROAMERICA: TIPOS Y EMPRESAS DEL SUBSECTOR APARATOS Y SUMINISTROS
ELECTRICOS Y SU VINCULACION CON LA POLITICA ECONOMICA DE LOS AÑOS NOVENTA

	Empresas surgidas en el marco de la ISI (Grupo A)	Empresas surgidas en el marco de las políticas de promoción de las exportaciones (Grupo B)
Tipo de propiedad	Predomina la propiedad local, aunque en algunos casos son filiales de multinacionales que iniciaron operaciones durante la vigencia del modelo de desarrollo anterior.	Finales de la década de los ochenta.
Importancia del mercado dominicano y de Centroamérica	Alta o muy alta. Típicamente superior a 50% de las ventas. Operan fuera del marco de zonas francas de exportación.	Muy baja o nula (5% de las ventas o menos) tienen destino a Centroamérica o mercado doméstico. Operan en régimen de zona franca.
Importancia del comercio intrafirma en sus operaciones internacionales	No existe la posibilidad de comercio intrafirma, o si se da éste es limitado en su importancia dentro de las ventas.	La mayor parte (e incluso la totalidad) de las ventas son intrafirma.
Efectos de la liberalización de la política económica de la década de los noventa	Reducción del proteccionismo. Caída del precio real de sus productos. Creciente competencia en los mercados habituales.	Compiten a nivel global.
Estrategias básicas en los noventa	Adopción de ISO 9000. Reconversión en planta y sistemas productivos. Concentración en las líneas más tradicionales del negocio. Importación de producto terminado, procedentes de otra filial o de empresas con las que hay alianzas Establecimiento de alianzas estratégicas para obtener acceso a: Nuevas tecnologías; Nuevos mercados; Capital fresco	Aprovechan acceso a mercados producto de la negociación de nuevos tratados comerciales, sus estrategias de comercialización tienen carácter global y son influidas por las casas matrices. Tienden a no establecer alianzas estratégicas, o bien éstas carecen de expresión a nivel de la filial centroamericana.

Fuente: Entrevistas.

La trayectoria organizacional y tecnológica de las firmas agrupadas aquí, tienen en común la necesidad de rediseñar nuevas estrategias frente a la liberalización de la política económica en los países de América Central en la década de los noventa y para aprovechar el dinamismo creciente del mercado centroamericano.

Descripción breve de la trayectoria gerencial y tecnológica de las empresas e impacto de la nueva estrategia económica de los años noventa

Atlas Eléctrica, nombre con el que opera el *holding* que cotiza en la bolsa costarricense, de la cual es una de las empresas fundadoras, se inició originalmente en la fabricación de congeladores, de lo cual pasó a la producción de refrigeradoras y cocinas.

Conducen siempre se ha mantenido en el negocio que marcó su creación: la producción de cable eléctrico para edificios comerciales y residenciales.

Sylvania por su parte cuenta con dos líneas de producción actualmente: "luminaria" (lámparas y herrajes) es una y la otra es la producción de arrancadores para fluorescentes y partes para bombillos, que en la jerga de esta industria son denominadas "botellas". Anteriormente fabricaba también bombillos y fluorescentes, pero en los años noventa debió cerrar la planta dedicada a ello (que empleaba a 250 personas), debido a la

competencia de una fábrica de Colombia. Actualmente fabrica componentes para bombillos y fluorescentes que vende a filiales de la compañía y a otras empresas del sector. De acuerdo con las informaciones suministradas por la empresa en el mundo existen tres fábricas dedicadas a la producción de arrancadores y "botellas", una de ellas la que Sylvania tiene instalada en Costa Rica. Esta línea genera cerca del 70% de las ventas, en comparación con el 30% que aporta la luminotécnica o luminaria, pero el aporte al valor agregado es justamente el contrario. Las exportaciones de luminaria se dirigen fundamentalmente al mercado centroamericano. En lo inmediato, la estrategia a seguir por parte de la empresa consiste en trasladar sus operaciones de producción de arrancadores y "botellas" al régimen de zona franca industrial, dado que una parte sustancial de estas ventas se dirigen al mercado extrarregional, al tiempo que continúa operando de la manera usual la producción de luminaria.

Bticino, que inició operaciones en Costa Rica hacia mediados de la década de los setenta, es una compañía con características muy semejantes a las de Sylvania, aunque no así en lo atinente a sus líneas de producción. Su producción consta de artículos como interruptores (de superficie y empotrados), tomacorrientes, etc. para uso doméstico y una serie de productos especializados, como sistemas de distribución eléctrica para hospitales. Al conformar parte de un grupo multinacional, en buena medida sus estrategias son fijadas fuera del país. La filial costarricense es la encargada de fabricar toda la tornillería y herrajes que el grupo necesita a nivel mundial. Sin embargo, sus exportaciones se siguen orientando en buena medida a la región centroamericana. De ahí que no prevean, en el futuro cercano, la movilización de la producción al régimen de zona franca.

Su estrategia principal parece seguir dos vías: importación de producto terminado, muy sofisticado, fabricado por las filiales de la compañía en otros países y el fortalecimiento de la exportación, tanto en Centroamérica, como en el Caribe (particularmente República Dominicana) y, en mucho menor medida, América del Sur.

Todas las empresas citadas iniciaron prontamente la exportación al resto de Centroamérica, ya que habían surgido en el marco del proceso de integración centroamericano. Como era de esperar, sufrieron considerablemente con la caída del comercio intrarregional durante los años ochenta y como producto de la liberalización comercial que ha caracterizado la segunda mitad de la década de los ochenta y la década de los noventa. Del Prado y la firma nicaragüense, dedicadas a atender el mercado local, se vieron enfrentadas asimismo a la reducción de la protección arancelaria.

Como resultado de la liberalización, hacia finales de los años ochenta Atlas tuvo algunos problemas de carácter financiero. Eso se aunaba a una competencia exacerbada, debida a la reducción de la protección que recibían sus productos, que condujo a una reducción en términos reales de los precios unitarios de éstos. Ante la amenaza de una apertura aún mayor, decidieron incursionar en el mercado de los congeladores de uso comercial e incluso se dedicaron también al negocio de importación de televisores y de otras líneas no relacionadas con el negocio de los electrodomésticos. Conducen vio también reducirse el precio unitario de sus productos en términos reales y debió enfrentar la competencia de productores de Corea, México y Taiwan anteriormente inexistentes. A diferencia de Atlas, eso sí, nunca pensó en abandonar el negocio de la producción de cables eléctricos.

Bticino, fuertemente posicionada en el mercado doméstico y centroamericano, es en cierta medida excepcional, en términos de que no pasó por situaciones de particular estrés financiero. Debió enfrentar, sin embargo, la aparición de nuevos competidores, entre ellos una empresa de propiedad local, pese a lo cual estiman que aún retienen cerca del 80% del mercado.

Los principales componentes de la estrategia empresarial de las empresas de la ISI durante los años noventa

Las empresas del sector confrontaron los retos de la nueva política económica a partir de un conjunto de medidas, no todas ellas aplicadas por cada una de las empresas y ciertamente, aplicadas con diversos énfasis. Es relevante agregar la existencia de importantes sinergias entre los diversos componentes de la estrategia adoptada que se describe seguidamente, y que corresponde a la "estrategia media" del sector.

En resumen, los componentes de la estrategia son los siguientes:

♦ Concentración en determinadas líneas del negocio

Como respuesta inicial a los retos planteados por el nuevo modelo económico, algunas de estas empresas iniciaron la expansión hacia nuevas áreas, en algunos casos totalmente divorciadas de la experiencia anterior de la empresa. Eso tuvo lugar particularmente a fines de los años ochenta. La década es testigo, por el contrario, de una estrategia que se caracteriza por el abandono de las líneas que no se encontraban dentro de lo que se puede denominar "el negocio tradicional" de la empresa.

En otros casos, esta tendencia a la concentración llevó al cierre de plantas, algo que no es solamente aplicable al sector manufacturero de artículos y suministros eléctricos. Otras empresas centroamericanas, sobre todo filiales de multinacionales, racionalizaron la ubicación de sus plantas. Otro elemento de este componente consiste en la importación de producto terminado, para poder atender la creciente sofisticación del consumidor centroamericano.

Atlas ilustra muy claramente la tendencia a la incursión en áreas novedosas y la concentración posterior en el *core business*.

La respuesta inicial por parte de Atlas al nuevo modelo fue incursionar, a finales de los años ochenta en el mercado de los congeladores. La experiencia no fue del todo exitosa y Atlas decidió concentrarse en el negocio que dominaba mejor: los electrodomésticos. Cerraron el negocio de las importaciones y de los congeladores, que la empresa no conocía bien. Hoy comercializan refrigeradores con marca Atlas, fabricados por Del Prado en El Salvador y producen refrigeradoras para esa compañía, que las comercializa con sus propias marcas.

Actualmente Atlas produce refrigeradoras, cocinas de electricidad y de gas e importan con la marca Atlas, hornos microondas y lavadoras semiautomáticas. Los hornos de microondas han logrado gran aceptación en el mercado costarricense y son actualmente la marca más vendida. A semejanza de las firmas del sector de lácteos, la concentración en el negocio para el cual fue creada la compañía, parece una estrategia exitosa. La mezcla de productos actual es como sigue: las refrigeradoras constituyen cerca del 60% de la producción total, las cocinas cerca del 30% y plantillas de gas y lavadoras y microondas constituyen el 10% restante.

Bticino por su parte, amenazada por el estancamiento del consumo doméstico costarricense, implementó en la década de los noventa una estrategia basada en la promoción de exportaciones al resto del área y a países como República Dominicana, al tiempo que iniciaba la importación de producto terminado de otras filiales.

Sylvania debió clausurar una línea de producción entera durante los años noventa; frente a la competencia creciente de bombillos y fluorescentes de Colombia.

A ello se aúna otro pilar importante de las estrategias empresariales, la creación o fortalecimiento de alianzas estratégicas.

♦ Las alianzas estratégicas en el sector de aparatos eléctricos

Más propio de las empresas de propiedad no transnacional, la década de los noventa atestigua un importante énfasis en esta dimensión. Nuevamente, el caso de Atlas es muy ilustrativo. A partir de su decisión de reconvertir la producción de refrigeradores y cocinas, establecieron la premisa de que, para sobrevivir en el negocio, era necesario avanzar hacia novedosas alianzas estratégicas con alguna gran empresa de los electrodomésticos a nivel mundial.

Desde 1974 aproximadamente tenían una relación con una gran compañía de EE.UU. llamada WCI. Por medio de esa relación utilizaban marcas de esa compañía, como White-Westinghouse. Electrolux, una gran empresa sueca, uno de los tres mayores fabricantes de productos electrodomésticos del mundo (los otros son General Electric y Whirlpool), adquirió WCI. Eso abrió las puertas para una alianza con la multinacional sueca, que se dio en febrero de 1996. Electrolux aportó recursos financieros frescos, cerca de US\$ 8 millones, uso de sus marcas, acceso a canales de distribución, sistemas de compras y nueva tecnología.

La alianza estratégica con Electrolux creó la posibilidad de acceder a mercados en América del Sur (Argentina, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela) y el Caribe. Sin embargo, para poder competir en esos mercados han debido reducir sus precios. En Centroamérica los principales competidores son los refrigeradores fabricados en Corea y México. Los productos de esas regiones deben pagar un arancel superior que los de Atlas, lo cual les da una ventaja competitiva.

El mercado doméstico representaba cerca del 80% de las ventas de la compañía a inicios de la década de los noventa. A 1998 dicha participación se había reducido al 50%. La pérdida de importancia relativa del mercado doméstico se debe al crecimiento acelerado de las exportaciones al Mercado Centroamericano y el inicio de las exportaciones a terceros mercados, que hoy absorben cerca del 17%. A largo plazo pretenden llegar a una distribución en tercios: un tercio al mercado doméstico, otro CAP y el restante para los terceros mercados. En el mercado centroamericano sólo El Salvador posee una fábrica propia, con menor capacidad competitiva. Atlas tiene un acuerdo con esta empresa, a la cual le fabrica refrigeradores para ellos. Ellos, a su vez, producen congeladores para Atlas.

Conducen ha aprovechado también las alianzas estratégicas para confrontar los retos del sector. Para ello fortaleció su relación con una compañía de EE.UU., propietaria de la marca Phelps Dodge. Esta empresa es asimismo accionista de Conducen, aunque no mayoritaria. La relación se inició como una alianza por medio de la cual Phelps Dodge le brindaba asistencia técnica a Conducen y le permitía usar el nombre de sus productos. Desde la puesta en marcha de la alianza la importancia del componente técnico es cada vez menor y cobra mayor importancia aspectos tales como asistencia de mercadotecnia.

♦ La reconversión de planta y procesos, la ISO 9000

La reconversión de planta y equipo constituye un aspecto muy importante en la búsqueda de competitividad por parte del sector. A ello se aúna la reconversión de procesos que hizo posible la adopción de los estándares de la ISO 9000.

Sylvania, que reclama enfrentarse a precios poco competitivos de insumos clave para sus procesos productivos, como por ejemplo, gas propano y electricidad, utilizó los recursos aportados por los subsidios a la exportación para invertir fuertemente en equipo. Ello les ha dado un claro liderazgo tecnológico, tanto en luminaria como en arrancadores. Por ejemplo, los procesos de pintura de la luminaria se encuentran semiautomatizados.

La reconversión de Atlas tuvo como eje las modificaciones de planta y equipo. Para ese fin invirtieron en una nueva planta en 1996, que tuvo un costo de US\$ 15 millones. La planta fue comprada en Nueva Zelanda y la decisión de la inversión fue anterior a la alianza estratégica con Electrolux. Con la reconversión y focalización en refrigeradoras y cocinas, se modificó el diseño de los productos, se introdujeron nuevos artículos (refrigeradoras no *frost*), se puso énfasis en nuevos diseños y mayor variedad. Para poder ingresar al mercado sudamericano se debían llevar a cabo una serie de cambios, por ejemplo, el voltaje predominante allí es de 220 V. Hubo que hacer otros ajustes técnicos también. El uso de la ISO 9000, como estrategia para aumentar la competitividad es mucho posterior. Actualmente están en proceso de obtener una clasificación ISO 9000 para junio de 1999. Ya tienen documentados todos los procesos. La aplicación de estos estándares ha implicado acelerar la capacitación del personal.

La respuesta de Conducen se centró en buena parte en la implementación del estándar de calidad ISO 9000, originalmente con una intención mercadotécnica. Debido a que la desgravación arancelaria acrecentaba la competencia se pensó en contar con certificación ISO 9000 (que se ha convertido en el estándar internacional). Su implementación, sin embargo, constituyó el inicio de la reconversión de la firma. Al tener que contar con procedimientos escritos, se vio la posibilidad de rediseñarlos. Eso se vio estimulado además, porque con la menor producción la reducción de costos se tornaba crítica. La ISO llevó además a reconceptualizar la capacitación de los empleados, que hoy es más intensa.

Las empresas instaladas en el marco de regímenes de fomento de las exportaciones

Las empresas agrupadas en esta categoría son filiales de multinacionales, con fuentes seguras de tecnología de punta y estrategias empresariales diseñadas en estrecho contacto con su casa matriz y con una clara intención de atender oportunidades a nivel global. Consecuentemente, sus estrategias y derroteros, a nivel empresarial y tecnológico, tienen poco en común con el modelo empresarial antes descrito. Valga simplemente anotar al respecto que, a diferencia de la agrupación anterior de empresas, el mercado centroamericano es apenas marginal (o nulo) para estas compañías.

Como se puede ver en el Cuadro 27, estas empresas se definen casi por las características opuestas a las del grupo anteriormente descrito. Seguidamente un análisis un poco más detallado de la situación, a nivel de las características más relevantes.

♦ Tipo de propiedad e inicio de operaciones

Estas empresas son propiedad de multinacionales, que iniciaron sus operaciones en Centroamérica al amparo de las nuevas estrategias de apertura de la economía. Es decir, fueron creadas a finales de la década de los ochenta como Babylliss, fabricante de los secadores de pelo Conair, o bien reformularon sus operaciones a finales de esa década, como Motorola de Costa Rica, para tomar ventaja de los nuevos incentivos a la exportación.

Uno de estas empresas es Babylliss Costa Rica, subsidiaria de la multinacional estadounidense Conair y fabricante de los secadores de pelo, para uso doméstico e industrial, del mismo nombre. La otra es Motorola, un fabricante de cristales de cuarzo. Hay que acotar que, si bien Motorola surgió en el marco de la ISI, muy pronto se adhirió al régimen de admisión temporal y en 1990 se constituyó en la primera empresa dentro del régimen de zona franca instalada fuera de un parque industrial. En ambos casos, las estrategias de las compañías en Costa Rica se definen en función de la visualización de los mercados globales por parte de las compañías matrices.

Motorola adquirió la compañía en 1979, para fabricar parlantes para carro para Chrysler Corp. Se trataba de una compañía con apenas 60 empleados. Cuando incursionaron en el mercado de los cristales de cuarzo

llegaron a tener cerca de 1.500 empleados. La línea de fabricación de parlantes fue abandonada a finales de la década de los ochenta. Fue trasladada al norte de México, desde donde se maquila para una planta de fabricación de autos ubicada en Nueva México. En junio de 1980 comenzaron a ensamblar los llamados *PC Boards*, especie de circuitos integrados, utilizados como componentes de equipos de radiocomunicación. Desde sus inicios la compañía se benefició del esquema denominado *Draw Back*, también conocido como Régimen de Admisión Temporal. Hacia 1981 se iniciaron en la línea de cristales de cuarzo. Se importaban las barras de cuarzo, el cual se cortaba en piezas muy finas (de múltiples tamaños, denominados en inglés "*dices*", que pueden ser desde 3/8" hasta 2", pero hay tamaños de piezas mucho más pequeños). El cuarzo así transformado se utiliza en equipos de radiocomunicación: teléfonos móviles, bípens, equipo de radio, etc.

♦ Desconexión con el mercado doméstico y centroamericano

Tanto en el caso de Conair como en el de Motorola, el mercado centroamericano es irrelevante. Incluida Costa Rica, Babylliss (Conair) sólo exporta a Centroamérica el 3% de su producción. Motorola, que por cerca de 16 años fabricó cristales de cuarzo, un componente para equipos de comunicación, como teléfonos celulares, bípens, etc. sólo exporta a otras plantas de la compañía, ubicadas en EE.UU. y Asia-Pacífico. La planta siempre exportó la producción a las otras plantas en el extranjero de Motorola. En ambos casos, se trata pues de comercio internacional intrafirma. En algún momento llegó a exportar el 100% del cuarzo procesado que necesitaba Motorola a nivel global, pero en general alcanzó a absorber el 60% de esas necesidades.

En el momento culminante la compañía llegó a tener cerca de 1500 empleados (en 1994). Para 1997, su último año de operaciones, contaban con 1.200 empleados. Los cristales de cuarzo se enviaban a al inicio a una planta de Motorola en EE.UU. Posteriormente exportaron también para otra planta de Motorola ubicada en Taiwan.

La desconexión con el mercado centroamericano no sólo se relaciona con el aspecto más obvio de la reducida importancia de éste en las ventas, sino también en términos de que la propia estrategia sólo se define de manera marginal en Centroamérica. En ese sentido el fin de las operaciones de Motorola de Costa Rica sirve de ejemplo. La razón del cierre se atribuye a dos factores: en primer lugar, la casa matriz decidió deshacerse de la división de componentes. Esta división fue vendida a una compañía estadounidense denominada CTS. Una planta que Motorola poseía en Singapur fue vendida a inversionistas locales. CTS recibió como parte del trato una planta fabricante de cristales de cuarzo ubicada en China, a la que decidió transferir su producción; y cerrar la de Costa Rica.

Otra motivación para el cierre de las operaciones en Costa Rica tiene que ver con la competencia creciente en este mercado y un elemento de carácter tecnológico: cada vez se necesita menos cuarzo para fabricar los equipos. Han surgido nuevas alternativas, como materiales cerámicos, que han desplazado el cuarzo y en todo caso, se utiliza un menor número de cristales de cuarzo por equipo hoy, en comparación con lo que era la norma cuando se creó la compañía. Se ha reducido la firma en Costa Rica a su mínima expresión. Actualmente trabajan en ella menos de 100 personas y se espera su cierre para mayo o junio de 1999.

Conair inició operaciones en Costa Rica en 1989. Esta empresa, subsidiaria de la multinacional estadounidense del mismo nombre, cuenta actualmente con cerca de 2.200 empleados. La razón social de la empresa en Costa Rica es Babylliss, que es la misma que utilizan en Europa. Es importante hacer notar que Babylliss Costa Rica es parte de un grupo con ventas a nivel mundial de alrededor de US\$ 800 millones de ventas anuales. La subsidiaria costarricense factura cerca de US\$ 50 millones al año (a precios al distribuidor), mayormente en secadores de pelo para uso doméstico (18 modelos, mayor parte de las ventas) y de uso profesional para estilistas, del cual se producen cerca de 1.200 unidades mensuales. Sólo a EE.UU. exportan cerca de 35 mil secadores de uso doméstico *diarios*. En China y Malasia, Conair

fabrica otros productos electrónicos en los que es muy fuerte, por ejemplo, teléfonos. Cerca de la mitad de los secadores de pelo de Conair se fabrican en Costa Rica, la otra mitad en Oriente.

EE.UU. y Canadá constituyen el mercado más importante de Babylliss Costa Rica. EE.UU. por sí solo absorbe cerca de 90% de la producción total. Canadá absorbe cerca del 4% de las ventas totales. América Latina y el Caribe (excluidos Centroamérica, Panamá y México) absorbe cerca del 2%, cifra muy semejante a la que absorbe Centroamérica y Panamá, incluida Costa Rica. México constituye un mercado importante para Babylliss Costa Rica. Anteriormente a la entrada en vigencia del TLC de ese país con Costa Rica, el mercado mexicano era atendido desde la casa matriz en EE.UU. por medio de importaciones desde Oriente. Con la entrada del TLC, los secadores fabricados por Conair en Costa Rica pueden ingresar al mercado de México con un arancel de cero, mientras que el producto fabricado en Oriente paga un arancel del 6%, lo que reduce su competitividad. Eso refuerza, al parecer, la competitividad de la producción costarricense, que es de mayor calidad y durabilidad.

Los secadores se pueden exportar a la Unión Europea sin aranceles, lo mismo que en EE.UU., en este caso debido a la Iniciativa de la Cuenca del Caribe. Un elemento que fortalece la desconexión con el mercado centroamericano procede del tratamiento arancelario que se da en los países miembros del MCCA a la producción de zonas francas instaladas en la región. En El Salvador y Guatemala los secadores que produce Conair están gravados con un arancel del 20%. En Panamá dicho arancel es del orden del 7%. A Nicaragua no se exporta y sólo en Honduras no se pagan aranceles. En Costa Rica se aplica un arancel que asciende al 35%. En todos los casos en que se paga arancel, el razonamiento que sustenta esa decisión consiste en que, al estar la compañía en Régimen de Zona Franca, las exportaciones son tratadas como si tuvieran un origen extrarregional. La negociación por parte de Costa Rica de un tratado de libre comercio con República Dominicana, por ejemplo, trata de esa manera a las zonas francas.

Aparte de la expansión de planta por medio del Parque Industrial de Turrialba, que desarrolla actualmente Conair, el otro importante proyecto a futuro se relaciona con la expansión en el mercado europeo. La meta es convertir ese mercado en el segundo destino para las ventas. Conair, con base en su producción costarricense y de sus plantas en Oriente, controla el 54% del mercado de EE.UU. En Europa sólo tiene una participación de mercado del orden del 10%. Ese porcentaje es atendido por una planta en Bélgica y por medio de importaciones de Oriente. La meta de Conair es llegar a ocupar 20-25% del mercado europeo en los próximos tres o cuatro años.

El cumplimiento de esa meta no va a ser fácil. Existe mucha competencia en el mercado europeo, sobre todo de producto de origen oriental. Además existe competencia interna. Una compañía alemana (Braun) fabrica secadores de pelo de gran calidad, pero de alto precio. Conair tiene un precio tres veces y media menor, pero su producto es de menor calidad. Si quieren ingresar al mercado deberán mejorar la calidad del producto, lo cual genera a su vez problemas en relación con la política de la compañía de mantener los mismos estándares de calidad internacional.

BIBLIOGRAFIA

- BRAGA NONNENBERG, MARCELO JOSÉ. *Criação e desvíio de comércio no MERCOSUL: O caso de produtos agrícolas*. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA). Texto para discussão N° 631. 1999.
- CEPAL. *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile. 1998.
- HERRERA, DANILO. "El comercio intrarregional de productos agropecuarios", en Carlos Pomareda (Ed.), *La agricultura en el desarrollo económico de Centroamérica en los años 90*. San José, Costa Rica : Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura (IICA). Colección Investigación y Desarrollo N° 22. 1992.
- MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR. *El Régimen de Comercio Exterior de Costa Rica*. Informe de la Organización Mundial de Comercio sobre la Política Comercial de Costa Rica. Informe del Gobierno sobre la política comercial de Costa Rica. San José, Costa Rica. 1995.
- QUINTERO, LAURA. "El Mercado Común Centroamericano. I parte", en Edgar Robles y Anabelle Ulate (Eds.), *Centro América y los acuerdos comerciales internacionales*. San José, Costa Rica : Uruk Editores e Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, pp. 381-388. 1998.
- SECRETARÍA EJECUTIVA DEL CONSEJO MONETARIO CENTROAMERICANO. *Boletín Estadístico* N° 34. San José, Costa Rica. 1997.
- TREJOS D., RODOLFO. "El Mercado Común Centroamericano. Política Comercial", en Edgar Robles y Anabelle Ulate (Eds.), *Centroamérica y los acuerdos comerciales internacionales*. San José, Costa Rica : Uruk Editores e Instituto de Investigaciones en Ciencias Económicas, pp. 389-406. 1998.

