



**Estado  
de la  
Región**

EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE

Un informe desde Centroamérica  
y para Centroamérica

**Ponencia preparada para el Informe Estado de la Región 2008**

## **Ventajas competitivas y comparativas del comercio intra y extraregional en Centroamérica**

Elaborado por:  
José Octavio Martínez

**México, enero 2008**

El contenido de esta ponencia puede no corresponder exactamente con los datos del Informe Estado de la Región (2008), debido a las modificaciones que se realizan durante la edición del documento. En caso de existir diferencias favor utilizar la referencia del Informe impreso.

El programa Estado de la Nación/Región no se hace responsable de las opiniones expresadas por los investigadores en sus trabajos.

1INTRODUCCIÓN.....	3
I. LAS TENDENCIAS RECIENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE CENTROAMÉRICA.....	7
1. Las exportaciones de bienes.....	8
1.1 El desempeño en el mercado estadounidense.....	9
1.1.2 Las exportaciones a otros mercados.....	21
2. Las exportaciones de servicios.....	25
2.1 ¿Que tipo de servicios exporta Centroamérica?.....	26
2.2 Las exportaciones de “otros servicios”.....	27
3. La contribución del tipo de cambio real a la competitividad de las exportaciones.....	30
II. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA IED EN CENTROAMÉRICA.....	33
1 Tendencias generales.....	33
2. La importancia económica de la IED.....	35
3. El origen de la IED.....	36
4. El destino de la IED por sectores productivos.....	37
III. LA DINÁMICA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN CENTROAMÉRICA.....	38
1. Las características del crecimiento económico.....	38
2. Crecimiento económico y formación de capital.....	41
3. La evolución del grado de apertura comercial.....	42
IV. LOS NUEVOS ESCENARIOS EN EL COMERCIO INTERNACIONAL DE BIENES Y SERVICIOS. RETOS Y LECCIONES PARA CENTROAMÉRICA.....	45
1. La irrupción de China e India en el concierto global.....	45
2. La revolución en el mundo de la manufactura de maquila.....	46
3. El despegue de la exportación de servicios especializados.....	47
4. Algunas lecciones útiles para Centroamérica.....	49
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	53

## INTRODUCCIÓN

En el período 2000-2006, las exportaciones de bienes y servicios de Centroamérica se expandieron a una tasa de 7.2% en promedio anual, desempeño que puede considerarse como positivo sobre todo si se considera que en los años 2001-2002 ocurrió una pronunciada caída de las exportaciones de mercancías como consecuencia del debilitamiento de la demanda externa. Sin embargo, hay varias consideraciones que hacer respecto a este comportamiento con el propósito de caracterizar con algún detalle la dirección y la naturaleza del desempeño exportador de la región.

El crecimiento de las exportaciones totales (7.2%) mencionado significó una importante pérdida de impulso con respecto a la dinámica evolución que registraron en la década de los noventa (11.5%). El debilitamiento de la dinamismo exportador afectó principalmente a la venta de mercancías ya que en materia de servicios la región siguió mostrando un desempeño pujante. De aquí que Centroamérica perdiera participación en las corrientes del comercio mundial y, particularmente, en el mercado de los Estados Unidos al cual se destinan más de la mitad de las exportaciones de bienes. La atenuación de la pauta exportadora de Centroamérica se produjo en circunstancias en que el comercio del mundo registró uno de los períodos de expansión más dinámicos de las últimas décadas (11.3% en promedio anual entre 2000 y 2005, según cifras de UNCTAD). Y contrasta con el hecho de que otras regiones del mundo en desarrollo capitalizaron ese dinamismo para afianzarse de manera significativa en el mercado estadounidense.

Asimismo, hubo una importante recomposición en el destino de las exportaciones centroamericanas, donde el hecho a destacar es la marcada desaceleración de las exportaciones a los Estados Unidos (principal socio comercial de la región), la cual fue en parte compensado por un repunte significativo de las ventas a otros destinos, principalmente América Latina, la Unión Europea y Asia.

Por otro lado, en materia de inversión directa extranjera (IED), Centroamérica siguió siendo atractiva para los inversionistas internacionales, ya que, en paralelo a la reactivación de los flujos de inversiones mundiales ocurrida en 2004-2006, la región captó recursos crecientes que contribuyeron a fortalecer la formación de capital y a transformar la estructura productiva.

El desempeño centroamericano descrito se debe evaluar en el marco de las complejas transformaciones que ocurrieron en el ámbito económico global, cambios que tuvieron impacto significativo en el escenario de la inserción internacional de Centroamérica. Entre los más relevantes, China ingresó a la OMC en 2001, el acuerdo mundial sobre multifibras finalizó en 2005, India se consolidó como exportador global de servicios de alta calificación y diversos países asiáticos elevaron su participación en el mercado estadounidense, intensificando la competencia en nichos de mercado en los que actúa Centroamérica.

Si bien, las transformaciones mencionadas provocaron un proceso de ajustes y adaptaciones en el sector exportador centroamericano, sin duda la intensidad de los cambios cuestionó la sostenibilidad del estilo vigente de inserción internacional, basado en la maduración de las ventajas comparativas y competitivas creadas a lo largo de casi tres décadas en las cuales Centroamérica incursionó de manera significativa en los

mercados internacionales de manufacturas, particularmente en ciertos sectores de demanda dinámica de la economía estadounidense. De esta manera, los países centroamericanos confrontan la necesidad de evaluar el diseño, la estrategia y las medidas de política de largo aliento que acompañaron a la mencionada inserción internacional. Desde esta óptica, la negociación de CAFTA con los Estados Unidos se sitúa en este marco interpretativo.

El objetivo del presente trabajo consiste en examinar algunos aspectos de los eventos arriba señalados, los cuales tienen que ver precisamente con el panorama de la inserción internacional de Centroamericana en los años 2000-2006. Para la elaboración del estudio se establecieron pautas específicas, con el fin de dar respuesta a la pregunta central y las preguntas subordinadas siguientes:

¿Cuál ha sido el desempeño del comercio internacional y de la inversión extranjera directa en Centroamérica durante el periodo 2000-2006?.

- i) ¿Cuáles son las características del comercio y las inversiones intra y extrarregionales? ¿Cómo ha variado la participación de la región en el comercio y la producción a nivel mundial? ¿Cuál es la participación de la región en los flujos de inversión en América Latina?
- ii) ¿Cuáles son los nuevos escenarios de la economía mundial y los retos para la inserción internacional centroamericana; considerando la irrupción de China e India, la consolidación de la Unión Europea y la creación de bloques en los países en desarrollo?
- iii) ¿Cuáles son las ventajas comparativas y competitivas de la región en comercio y atracción de inversiones? ¿Cuáles ha sido el impacto de las políticas y estrategias promovidas en la región en estos ámbitos?
- iv) ¿Cuáles son las perspectivas de desarrollo de ciertos sectores y actividades estratégicos: los servicios, la maquila y la agroindustria?

Este trabajo, como muchos otros, se enfrentó a los problemas que plantean las limitaciones de la información estadística publicada en Centroamérica. En primer lugar, en los países de la región existen considerables diferencias metodológicas en cuanto al registro del comercio exterior de bienes. Si bien, ha ocurrido un positivo avance con la adopción del V manual de balanza de pagos del Fondo Monetario internacional en algunos países (principalmente Costa Rica, El Salvador y Panamá), existen rezagos de diverso grado en los demás, de tal manera que la cobertura estadística no es homogénea. Estas diferencias de origen, generan considerables discrepancias en las estadísticas del comercio exterior publicadas no sólo por las instituciones regionales centroamericanas, sino también en los organismos internacionales tales como CEPAL, UNCTAD, EUROSTAT y la Comisión Internacional de Comercio de los Estados Unidos (USITC, por sus siglas en inglés). Hoy en día quizás ninguna fuente de información estadística, regional o internacional, registre en forma homogénea y comparable el valor del comercio exterior global de Centroamérica. Una de las mayores diferencias reside en el valor de las transacciones comerciales originadas en las operaciones de las empresas maquiladoras de manufacturas en la región.

En el caso de las exportaciones de servicios, las limitaciones de información estadísticas también son considerables. Sobre todo con respecto al registro de actividades exportadoras distintas al transporte y los viajes. En el curso de los años recientes han surgido diversas operaciones de comercio exterior, vinculadas con la venta transfronteriza de servicios clasificados en la categoría “otros servicios” en la balanza de pagos. En algunos países (Costa Rica y Panamá), estas exportaciones han tenido una larga evolución y alcanzan magnitudes considerables, por lo que existen estadísticas con algún detalle. No es el caso de otros países, donde las magnitudes involucradas son aún pequeñas y la carencia de información es notoria.

Dadas estas y otras limitaciones de información, el criterio adoptado en este trabajo fue utilizar, en la medida de lo posible, la información disponible de las diversas fuentes a fin de contar con un panorama completo, y de seleccionar los datos considerados como razonablemente aceptables para cada uno de los temas analizados. De aquí que a lo largo del estudio varíen las referencias a las referencias a las fuentes de información y al marco cuantitativo utilizado.

El documento está integrado en tres partes centrales. En la primera parte se examina la evolución de las exportaciones de bienes y servicios de Centroamérica. La amplitud de la información recopilada por la USITC, permitió examinar con algún detalle la evolución del comercio Centroamericano con Estados Unidos y las tendencias de la competitividad de la región en algunos productos de gran importancia. Las limitaciones de la información estadísticas en cuanto a otros socios comerciales de Centroamérica, sólo permitió elaborar algunas tendencias generales. Lo mismo ocurrió en el caso de las exportaciones de servicios de la región, en especial respecto a la evolución de las exportaciones de “otros servicios”.

En la segunda parte se examina la tendencia, la magnitud y composición de la inversión extranjera directa captada por Centroamérica. Tomando en cuenta la escasez de información con detalle, se hace énfasis en los países de origen, países receptores y el destino por sector productivo. Esta parte cierra con una breve reflexión sobre la contribución de los tipos de cambio reales de Centroamérica con respecto al dólar y el euro, y su contribución a la competitividad de las exportaciones.

En la tercera parte se examina la dinámica del crecimiento económico de Centroamérica en los años recientes. Se evalúan en forma sucinta diversos aspectos económicos que están íntimamente relacionados con la dinámica de la expansión económica en el mediano y largo plazo. Por una parte, se examinan la evolución del PIB, destacando algunas de sus características dinámicas, como es el grado de volatilidad. Por otra parte se describe la marcha de los principales sectores productivos, la evolución de la formación de capital y el grado de apertura al comercio internacional de la región en los años recientes. También se aborda el destacado papel que alcanzan las remesas familiares en la macroeconomía de la región.

Finalmente, en la parte final se retoma el tema de los cambios ocurridos en el entorno internacional relevante de Centroamérica en los años 2000-2006. Dos grandes ejes del cambio fueron la irrupción de China e India en el comercio internacional de bienes y servicios, economías que por su tamaño económico y fuerza exportadora alteraron el balance de fuerzas económicas en el que se desempeña Centroamérica. Este hecho,

se aduce, modificó el panorama de la inserción reciente y las perspectivas para el largo plazo de la región. Al final se hace elabora una síntesis de hallazgos y conclusiones planteados en diversos estudios, a manera de perfil de lo que podrían ser lecciones útiles para Centroamérica en su confrontación con un entorno externo que se transforma rápidamente.

## I. LAS TENDENCIAS RECIENTES DEL COMERCIO INTERNACIONAL DE CENTROAMÉRICA

Las exportaciones de bienes y servicios de Centroamérica registraron una tendencia ascendente a lo largo de los últimos 15 años, de tal manera que más que cuadruplicaron su valor, al pasar de 7,723 millones de dólares en 1990 a 34,013 millones en 2006.<sup>1</sup> Sin duda, en este período Centroamérica profundizó su inserción en los flujos de comercio mundial, no solo a través de un aumento del valor de las exportaciones sino además fortaleció considerablemente su oferta exportable y diversificó los destinos de sus ventas. Una vez dicho esto, es importantes señalar que en el período 2000-2006 se registraron cambios importantes que matizaron las tendencias generales que venía mostrando la modalidad de inserción de Centroamérica en el comercio global.

En primero lugar, en la evolución de largo plazo de las exportaciones de bienes y servicios se advierten dos períodos claramente diferenciados. Mientras que en los años noventa crecieron con elevado dinamismo (11.5% en promedio anual), el ritmo se redujo a (7.2%) en el período 2001-2006. Este último período incluye a su vez una fase (2000-2003) de virtual caída de las exportaciones y otra de significativa recuperación (2004-2006), dando como resultado una desaceleración respecto al elevado dinamismo observado en los años noventa. El desempeño de las exportaciones Centroamericanas se produjo en un contexto general en el que las corrientes de comercio mundial aumentaron con rapidez, motivo por el cual la región Centroamérica experimentó un descenso de su participación en las exportaciones mundiales de bienes del 0.354% registrado en 2000 al 0.287% en 2005.<sup>2</sup> Con respecto al marco de referencia latinoamericano, también se advierte una pérdida de presencia centroamericana en el conjunto de exportaciones de bienes y servicios realizadas por América Latina, del 5.6% en 2000 al 4.6% en 2005.

Fue en el renglón de exportaciones de bienes donde Centroamérica disminuyó su tasa de expansión (6.2%) en el período 2001-2006, registrando incluso tasas negativas en 2001 y 2002, situación que no se presentaba en casi dos décadas, y en franco contraste con respecto al elevado dinamismo promedio alcanzado en la década anterior (12.2%). Si bien, como se dijo, entre 2004 y 2006 se produjo un significativo repunte de las ventas de mercancías, este mostró, sin embargo, características distintas a las del pasado. Las exportaciones de servicios, en cambio, mantuvieron una trayectoria de sostenida expansión al crecer en promedio 9.5% por año en el período en cuestión, ritmo comparable al registrado en los años noventa (Véase el cuadro 1). Como se verá más adelante, estas tendencias generales de las exportaciones de bienes y servicios engloban importantes diferencias de desempeño entre países centroamericanos, entre categorías de mercancías y servicios y entre los principales destinos de las ventas.

Cuadro 1  
CENTROAMERICA: EXPORTACIONES DE BIENES Y SERVICIOS  
(Tasas medias anuales de crecimiento)

	1990-1995	1996-2000	2001-2006	2001	2002	2003	2004	2005	2006
TOTAL BIENES Y SERVICIOS	13.2	10.7	7.2	-4.1	4.5	9.8	7.5	11.1	14.2
BIENES	15.3	10.4	6.2	-7.8	3.5	10.3	8.3	10.2	12.3
SERVICIOS	9.0	11.7	9.5	4.7	6.6	8.7	5.9	12.8	18.1

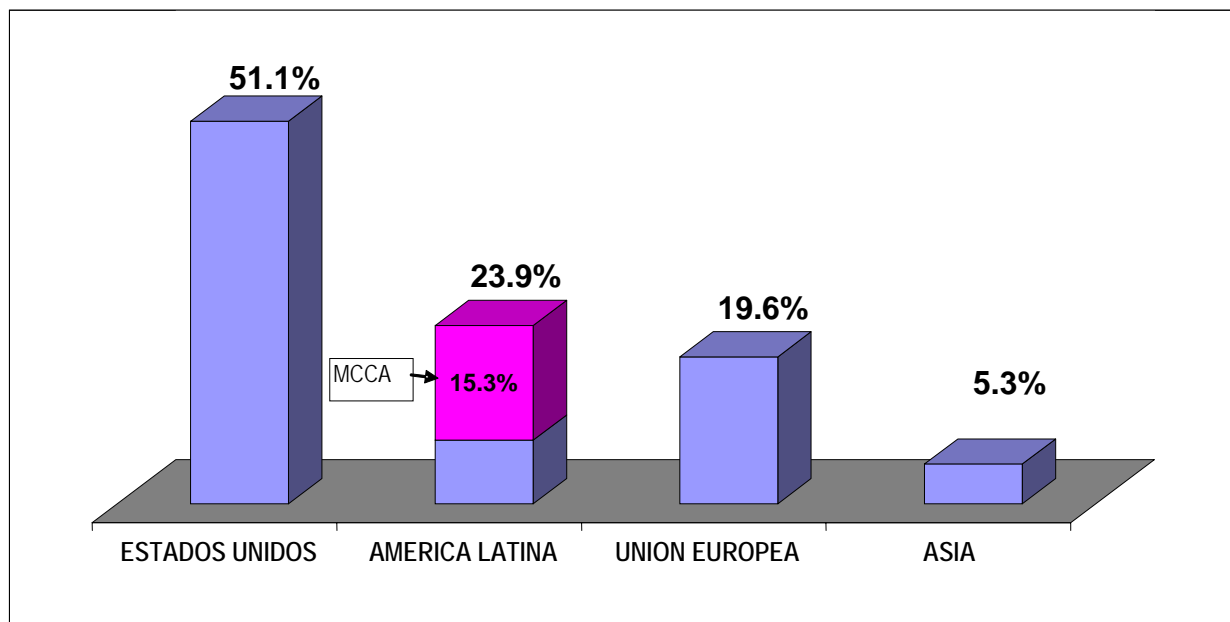
Fuente: con base en datos de balance de pagos publicadas por CEPAL

## 1. Las exportaciones de bienes

El patrón de crecimiento de las exportaciones de bienes de Centroamérica se modificó en forma significativa en 2000-2006, alterando, entre otros aspectos, la estructura del destino de las ventas, eventos que fueron consecuencia de importantes cambios ocurridos en el entorno internacional de la región. Estados Unidos perdió participación en tanto destino de las exportaciones de mercancías de Centroamérica, del 63.7% registrado en 2000 al 51.1% en 2005 (Véase el gráfico 1).<sup>3</sup> En cambio, América Latina, la Unión Europea y Asia (Asia Oriental, Meridional y Sudeste, según la definición de UNCTAD), incrementaron su participación.<sup>4</sup>



**Gráfica 1**  
**CENTROAMERICA: EXPORTACIONES DE BIENES POR AREA GEOGRAFICA, 2005**  
(Porcentajes)



Fuente: elaborado con datos de CEPAL, SIECA, EUROSTAT Y UNCTAD

### 1.1 El desempeño en el mercado estadounidense

Entre 2000 y 2006, las exportaciones de Centroamérica al mercado estadounidense aumentaron a una tasa anual de 3%, al pasar de 12,166 millones de dólares a 14,569 millones, evolución que señala un fuerte contraste con el rápido dinamismo que observaron en la década de los noventa, cuando crecieron a una tasa de 16.1% por año, superando incluso el ritmo con que ese país importó mercancías de los mercados mundiales (9.4%). En consecuencia, Centroamérica tuvo una pérdida de participación significativa en el mercado estadounidense: en 2006 las exportaciones de la región representaron el 0.79% de las compras totales estadounidense, frente al 1.03% que alcanzaron en 2000, inflexión que se compara desfavorablemente con la ganancia que registraron entre 1990 y 2000 cuando prácticamente se duplicó esa participación (Véase el cuadro 2).

Por diversas razones, la pérdida de impulso de las exportaciones hacia el mercado de los Estados Unidos resulta de considerable importancia para Centroamérica. Fue precisamente a través de la expansión en ese mercado que la región dio un salto cualitativo y cuantitativo en los años noventa, al diversificar su oferta exportable, modernizar la composición de los bienes manufacturados y desarrollar una especialización en la producción y exportaciones de mercancías que se dirigieron a sectores de demanda caracterizados por un alto dinamismo. Fue también considerable

el flujo de inversiones extranjeras que acompañó al cambio observado en la estructura productiva de la región en esos años.

CUADRO 2

CENTROAMERICA: COMERCIO DE MERCANCIAS CON LOS ESTADOS UNIDOS, 1990-2006

	1990	1995	2000	2004	2005	2006	Tasas de crecimiento anual		
							1991-1995	1996-2000	2001-2006
	Millones de dólares								
Exportaciones a los Estados Unidos	2,827	6,224	12,166	13,488	13,800	14,569	17.1	14.3	3.0
Importaciones de los Estados Unidos	3,804	7,518	10,887	13,208	14,287	17,201	14.6	7.7	7.9
Balance Comercial	-977	-1,294	1,279	280	-487	-2,632			
Exportaciones totales de los Estados Unidos	392,976	583,031	780,419	817,936	904,380	1,037,143	8.2	6.0	4.9
Importaciones totales de los Estados Unidos	496,028	743,505	1,216,888	1,469,669	1,670,940	1,855,119	8.4	10.4	7.3
	Porcentajes								
Participación en las exportaciones de Estados Unidos	0.97	1.29	1.40	1.61	1.58	1.66			
Participación en las importaciones de Estados Unidos	0.57	0.84	1.00	0.92	0.83	0.79			

Fuente: elaborado con datos de USITC.

Diversos factores se han mencionado para explicar la pérdida de participación de Centroamérica en el mercado estadounidense; entre ellos, el efecto negativo del ciclo recesivo de la economía estadounidense de los años 2001-2003 que redujo la demanda de mercancías producidas en la región; el entorpecimiento del transporte comercial debido a los eventos del 9/11; y sobre todo, el desplazamiento de Centroamérica del mercado estadounidense causado por el rápido desarrollo de las exportaciones de varios países asiáticos, en especial por China, cuyas exportaciones compiten agresivamente con varios rubros que exporta Centroamérica.

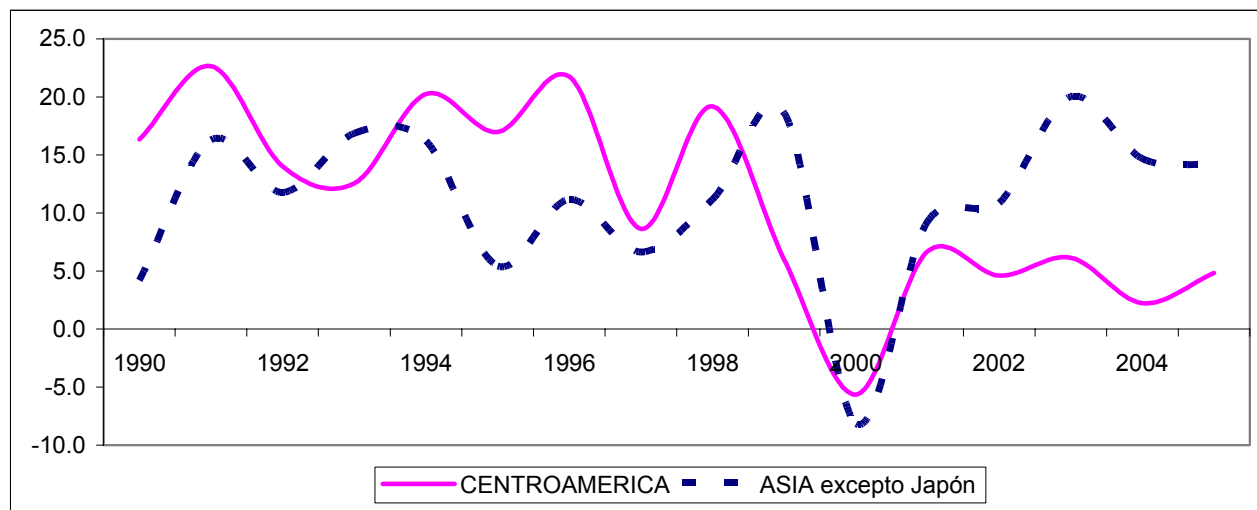
En comparación con la pérdida de dinamismo de las exportaciones centroamericanas, otras regiones del mundo registraron importantes incursiones en el mercado estadounidense en el mismo período. En el Hemisferio Occidental, las exportaciones del CARICOM crecieron 18.9%, las del grupo Andino (excluyendo a Venezuela) 13.4%, las de Asia (excluyendo a Japón) 10.4%. En particular, fue destacada la recuperación del dinamismo de las exportaciones de los países asiáticos después de la caída de 2001, logrando una fuerte penetración en el mercado estadounidense que pasó del 24.5% del total importado por este país en 2000 al 26.5% en 2006 (Véase el gráfico 2).<sup>5</sup> Destacó China por el incremento de sus ventas a una tasa de 19.6% anual, motivo por el cual en 2003 superó a México en magnitud del valor exportado y se situó como el segundo proveedor de Estados Unidos, después de Canadá, incursionando en numerosos segmentos de mercado.

Desde la perspectiva centroamericana, fue enorme la magnitud de la fuerza con que Asia irrumpió en el mercado estadounidense, lo cual se ilustra de la manera siguiente. Entre 2000 y 2006 los países centroamericanos acumularon un incremento de exportaciones a Estados Unidos de 2,870 millones de dólares; los países asiáticos sumaron 90,540 millones adicionales a sus exportaciones en el mismo lapso. Sin duda, la mayor participación de los países asiáticos en las importaciones de textil y vestuario de los Estados Unidos fue un factor que determinó la merma de competitividad de las exportaciones centroamericanas, factor que se sustenta en una notable diferencia de

tamaño de las economías de ambas regiones, así como de sus respectivas fuerzas exportadoras.

Gráfica 2

ESTADOS UNIDOS: IMPORTACIONES DE BIENES DE CENTROAMERICA Y ASIA  
(Tasas anuales de crecimiento)



Fuente: elaborado con datos de USITC

### 1.1.1.2 El balance del intercambio comercial con los Estados Unidos.

Para los Estados Unidos, el Istmo Centroamericano es un mercado de magnitud pequeña pero creciente. Las ventas de mercancías a esta región sumaron 17,200 millones de dólares en 2006, al crecer a una tasa de 8.7% en promedio anual entre 2000 y 2006, de tal manera que el Istmo representó el 1.64% de las exportaciones de ese país en 2006, comparado con el 1.37% que alcanzaron en 2000 y el 0.97% en 1990.

Centroamérica obtuvo un balance positivo en su intercambio comercial con los Estados Unidos en el período 2000-2006, por 402 millones de dólares en promedio anual, pese a que en 2005 y 2006 el saldo se tornó negativo por 605 millones y 2,631 millones, respectivamente. En la década de los noventa el resultado comercial de la región había sido en promedio deficitario por 1,408 millones de dólares, aunque al cierre del decenio obtuvo saldos positivos.

### 1.1.1.3 Principales rubros de exportación a los Estados Unidos.

#### 1.1.1.3.1 Las exportaciones de manufacturas

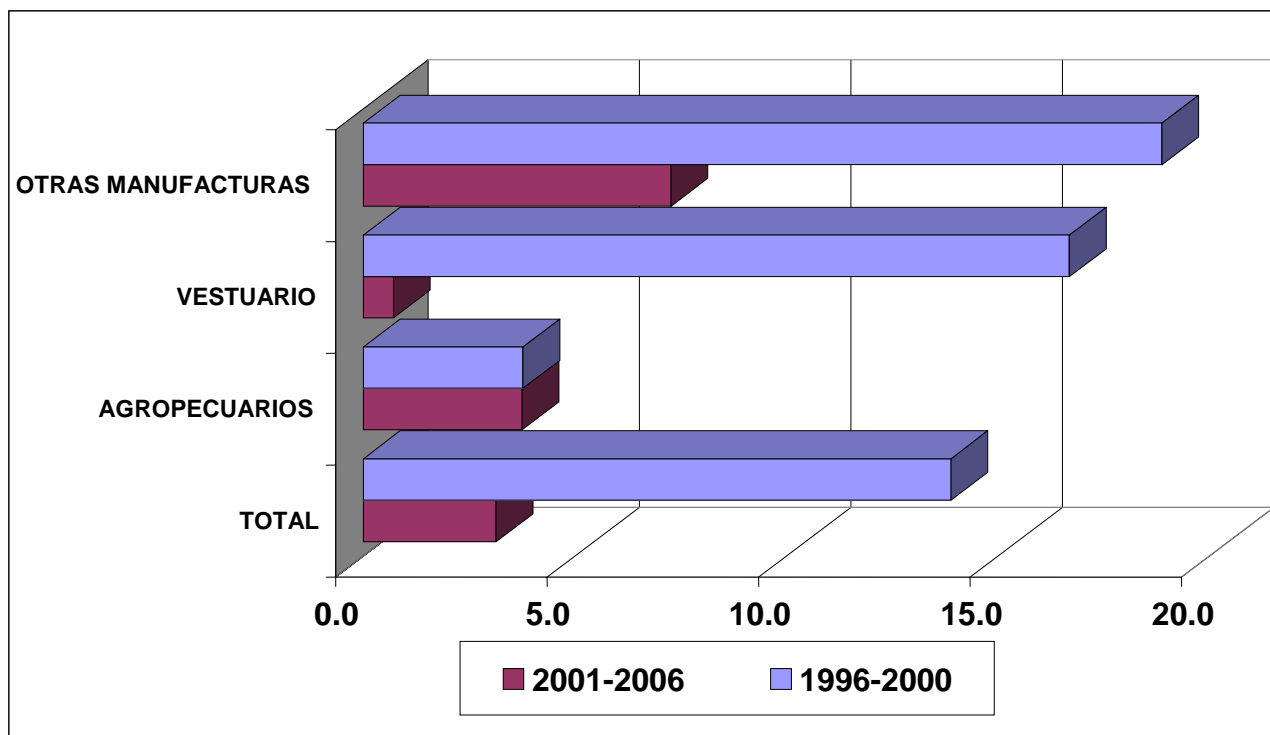
Las ventas manufacturas a Estados Unidos, emblema de la rápida evolución exportadora de Centroamérica en los años noventa, redujeron su impulso y perdieron su papel como motor del crecimiento económico de la región. Son otros los factores que asumieron ese rol impulsor del crecimiento económico en los años recientes, tema que se aborda más adelante.

Las exportaciones de manufacturas de Centroamérica a los Estados Unidos alcanzaron un valor de 11,383 millones de dólares en 2006 para representar el 78% del total

exportado; los productos agropecuarios (18.9% del total) totalizaron 2,747 millones de dólares; mientras que las exportaciones de minerales, incluyendo petróleo, llegaron apenas al 3% con un total de 433 millones de dólares. Esta estructura prácticamente se mantuvo inalterada en el período 2000-2006, en contraste con los marcados cambios de composición que se observaron en los años noventa, cuando el rápido desarrollo de exportaciones manufactureras produjo marcadas transformaciones. También persistió el elevado grado de concentración que caracteriza al comercio con Estados Unidos, ya que los 20 rubros de mayor importancia representaron el 70.4% de las ventas totales.

**Gráfica 3**

**CENTROAMERICA: EXPORTACIONES DE BIENES A LOS ESTADOS UNIDOS, 1996-2000 Y 2001-2006 (Tasas medias de variación)**



Fuente: elaborado con datos de USITC

En alta proporción las manufacturas exportadas hacia los Estados Unidos están integradas por artículos producidos en las zonas francas; es decir, son bienes transformados a partir de insumos importados principalmente de ese país. La importancia de la manufactura de maquila en la región adquiere relieve si se considera que entre los 20 principales rubros de exportación, 14 pertenecen a esta categoría y representan el 56% del valor de este subgrupo y el 40% de las exportaciones totales. El siguiente grupo de los 20 rubros más importantes, aportan un 15% adicional al valor de las exportaciones; entre ellos 10 son productos de la industria maquiladora y 10 son bienes agropecuarios.

La industria maquiladora de prendas de vestir centroamericana experimentó una fase de preocupante estancamiento en 2000-2006, ya que en promedio anual creció 0.7%, en comparación con la tasa de más de 15% que mostró en la segunda mitad de los años noventa (Véase el gráfico 3). En promedio Centroamérica exportó 7,143 millones de dólares por concepto de prendas de vestir entre 2001 y 2006, suma que representó el 55% del total exportado a Estados Unidos, magnitud que a las claras indica las ventajas comparativas y la especialización productiva que la región construyó alrededor de esta industria en los años noventa. Fue drástica la pérdida de dinamismo de numerosas líneas de exportación de vestuario, aunque algunos rubros siguieron registrando un crecimiento elevado (Véase el cuadro 3).

Las principales exportaciones de vestuario tuvieron caídas considerables: trajes, sacos y conjuntos para mujer (-8%); trajes, sacos y conjuntos para hombre (-1.9%); ropa interior para mujer (-5.5%). Otros rubros de importancia en el segmento de vestuario perdieron aceleración pero conservaron una tasa alta de crecimiento, entre ellas, suéteres, pulóver y sudaderas, que aporta el 13.5% de las exportaciones totales, redujo su tasa de crecimiento anual del 38% registrado en la década de los noventa a 8.9% en el periodo 2001-2006; trajes para mujer (9.8%); pantimedias, medias y calcetines (7.8%); y camisetitas (T-shirts) (4.1%). Las ventas de brasiers, corsets, etc., en la práctica se estancaron al crecer sólo 1.2% por año en el mismo período.

Por su parte, las exportaciones de manufacturas distintas al vestuario también se desaceleraron, pero siguieron creciendo a un ritmo elevado. Los circuitos integrados crecieron 9.9% en promedio anual entre 2001 y 2006, frente al 277% de la segunda mitad de los años noventa, período en el que despegaron estas exportaciones. Los instrumentos y dispositivos médicos, crecieron 23.6% frente al 40.9% de los años noventa, y los cables aislados y conductores eléctricos aumentaron a una tasa media de 20.1%.

Como se advierte, la manufactura de vestuario sigue siendo el eje central de las exportaciones centroamericanas, pero es de señalar que en el curso del último decenio la industria maquiladora de la región transitó de la elaboración de rubros intensivos en mano de obra simple a nuevas manufacturas, más complejas con requerimientos de mano de obra de mayor calificación.

El desarrollo de este perfil manufacturero, como es sabido, se produjo en el marco de la Iniciativa de la Cuenca del Caribe, lanzada por los Estados Unidos en 1984, entre cuyos principales estímulos destacó la promoción de las inversiones y el acceso preferencial a ese mercado. En particular, en el período 2000-2006, Centroamérica se benefició de una reducción de tasas arancelarias establecida en el llamado acuerdo de paridad NAFTA (Caribbean Basin Economic Recovery Act del 2000), el cual equiparó el tratamiento otorgado a Centroamérica con las preferencias que obtuvo México al ingresar a NAFTA. Entre 2000-2006, la tasa arancelaria promedio aplicada por los Estados Unidos a los 20 principales productos de exportación centroamericanos, se situó en 8.7% (media aritmética), lo cual significó una reducción de casi 25% en la tasa arancelaria promedio con respecto a la situación vigente en el año 2000.<sup>6</sup> No obstante, algunos rubros de vestuario registran tasas arancelarias elevadas para su ingreso al mercado de los Estados Unidos. Por ejemplo, la ropa para mujer registra una tasa de 14.5%, los sacos, impermeables y similares 13.5%, mientras que los trajes, vestidos y

sacos y pantalones 10.7%. Otros rubros de vestuario, sin embargo, tienen tasas reducidas, entre ellos la ropa íntima de mujer 1.4% pantimedias, calcetines y otros de mujer 1.6%. Algunas líneas de exportación manufacturera introducidas en los años recientes enfrentan menores tarifas arancelarias; entre ellos los cables aislados, cables conductores eléctricos y de fibra óptica muestran una tasa de 2.4%.

**Cuadro 2**  
**CENTROAMERICA: PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS 1996-2006**

(Millones de dólares)

SECCION ARANCELARIA	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Tasa media anual 1996-2000	Tasa media anual 2001-2006
6110 Sueters,pulovers, sudaderas, etc.	325	432	476	765	1,177	1,294	1,415	1,574	1,876	1,976	1,960	39.4	9.0
6109 T-shirts y similares	359	631	808	963	1,076	1,072	1,155	1,192	1,311	1,399	1,361	33.7	4.1
0803 Bananos y platanos frescos o secos	707	643	604	566	596	671	637	655	657	646	657	-4.0	1.8
6203 Trajes para hombre, conjunto, sacos, etc.	570	683	689	712	743	736	734	785	776	750	654	7.1	-1.9
0901 Café, tostado o descafeinado	449	743	716	595	731	394	386	458	514	616	643	17.0	1.2
9018 Instrumentos y dispositivos medicos, quirurgicos, etc.	47	55	65	84	185	275	326	427	443	482	531	46.2	20.1
8544 Cables aislados y otros conductores electricos	15	24	25	49	77	56	78	139	250	399	527	54.3	43.6
6204 Trajes para mujer, conjuntos, sacos, etc.	580	665	734	681	769	750	650	682	745	593	439	7.7	-8.0
0804 Dátiles, higos, piñas, aguacates, guayabas, etc.	49	80	81	117	125	144	178	206	209	238	416	28.9	24.1
9801 Artículos importados para reparaciones.	117	113	146	241	204	223	354	296	325	328	350	18.9	11.5
8473 Partes y accesorios n.e. para maquinaria	2	1	351	1,469	832	105	108	101	116	250	335	8806.3	12.2
6108 Ropa interior para mujer	262	363	386	459	466	431	455	397	428	365	323	16.3	-5.5
2709 Petroleo y minerales bituminosos	60	98	55	94	154	101	168	180	212	142	298	38.5	22.3
6104 Trajes para mujer, conjuntos, sacos, etc.	101	150	133	144	173	209	242	289	328	308	293	16.4	9.8
6212 Brasiers, corsets, etc.	187	234	237	265	264	292	374	276	304	283	259	9.5	1.2
0306 Mariscos vivos, frescos o congelados	319	328	324	328	348	311	290	284	283	268	248	2.2	-5.4
6107 Ropa interior para hombre	99	142	181	241	273	289	311	278	252	269	241	29.3	-1.7
6115 Pantimedias, medias, calcetines y otros.	69	95	108	139	161	192	247	238	268	236	240	24.0	7.8
8542 Circuitos electrónicos integrados y partes.	2	5	40	70	198	326	447	623	489	327	238	277.0	9.9
1701 Azúcar de caña o betabel y sucrosa químicamente pura	226	217	156	167	106	98	105	156	155	227	229	-15.4	15.8
Subtotal 20 más importantes	4,545	5,702	6,315	8,149	8,658	7,969	8,660	9,236	9,941	10,102	10,242	17.9	3.0
<b>TOTAL EXPORTACIONES</b>	<b>7,281</b>	<b>8,866</b>	<b>9,632</b>	<b>11,480</b>	<b>12,166</b>	<b>11,480</b>	<b>12,247</b>	<b>12,810</b>	<b>13,595</b>	<b>13,898</b>	<b>14,569</b>	<b>13.9</b>	<b>3.1</b>

Fuente: elaboración con datos del USITC

### 1.1.1.3.2 Exportaciones de productos agropecuarios

Las exportaciones de productos agropecuarios a Estados Unidos mantuvieron la pauta de crecimiento moderada que observan desde la década de los años noventa. En el período 2000-2006, aumentaron a una tasa anual de 3.3%, es decir, marcharon al paso del conjunto de las exportaciones a Estados Unidos. Pese a este lento comportamiento, algunos rubros agropecuarios se siguen situando entre los de mayor valor exportado de la región.

Entre ellos, los bananos constituyen el tercer rubro en importancia al aportar el 4.5% del total de las exportaciones regionales (657 millones de dólares en 2006), algo por debajo del valor de las manufacturas de suéteres y camisetas (T-shirts). El café es el quinto producto de exportación de la región y genera ingresos por 643 millones de dólares,

cifra que representa el 4.4% de la suma total de exportaciones. Las ventas de frutas tales como piñas, mangos y guayabas registran 416 millones de dólares y tienen una ponderación de 2.9% en el total. Los mariscos frescos o congelados alcanzaron ventas de 247 millones de dólares y representan el 1.7% del total. Finalmente, el azúcar de caña registró un valor de 229 millones de dólares y aportó el 1.6% del valor total. Hay, sin embargo, grandes diferencias de dinamismo: las frutas diversas mostraron un crecimiento de 22% en el período 2000-2006, seguidas por el azúcar (13.6%). Con lentitud evolucionaron los bananos (1.6%) y el café 1.2%, mientras que los mariscos cayeron (5.4%) en el período considerado. Cabe señalar que las exportaciones de minerales, principalmente petróleo, alcanzaron una cifra de 298 millones de dólares en 2006, luego de crecer a una tasa media de 11.6% por año, para representar el 2% del total.

#### **1.1.1.4. El panorama de la competitividad en el mercado de los Estados Unidos**

El cuadro 4 describe el panorama de la competitividad centroamericana en el mercado estadounidense en el período 2000-2006. En alta medida (60% del valor total), las exportaciones son rubros clasificados como estrellas menguantes (44.5%) y estrellas nacientes (15.6%), según la tipología de análisis de la competitividad del Trade-CAN.<sup>7</sup> En el primer caso, se trata de productos que mejoraron su participación en el mercado estadounidense a pesar de que enfrentaron una demanda declinante; incluye artículos de diversa naturaleza, tales como las camisetas de punto, arneses eléctricos, artículos importados para reparaciones y bananos.

Por su parte, el grupo de bienes clasificados como estrellas nacientes (participación creciente en mercados de demanda dinámica) incluye rubros como instrumentos y dispositivos médicos y quirúrgicos, cables aislados y otros conductores eléctricos, suéter de punto de algodón y frutas como las piñas.

Cerca de un tercio del valor de las exportaciones centroamericanas se clasificó como “retiradas”, es decir productos cuya demanda se encuentra en declive y reducen su participación en el mercado estadounidense. Entre ellos destacan productos básicos como el café sin tostar y los mariscos, pantalones de hombre de algodón y partes y accesorios para maquinas electrónicas. Finalmente, un 8.6% del valor total de las exportaciones se califican como oportunidades perdidas; estos artículos pertenecen a sectores de demanda creciente pero sus ventas no fueron dinámicas: alcohol etílico, productos de hule vulcanizado y ciertos vegetales frescos o congelados.

El panorama de la competitividad del período 2000-2006 difiere significativamente del observado en el período 1990-2000.<sup>8</sup> A fines de los años noventa, la estructura de las exportaciones regionales estaba liderada en alta medida (50.8% del valor total) por mercancías pertenecientes a sectores de demanda dinámica, cuyas ventas crecieron en forma acelerada (“estrellas nacientes”) (véase CEPAL, 2004). Debe tomarse en cuenta que este escenario exportador corresponde al período de rápido desarrollo de prácticamente todas las manufacturas de vestuario, microcircuitos electrónicos y partes y accesorios para maquinaria electrónica, y en el que surgieron otras manufacturas que posteriormente adquirieron alto dinamismo, como los instrumentos y dispositivos médicos, y los cables aislados y otros conductores.

Un 37% del valor de las exportaciones correspondió a bienes clasificados como menguantes (demanda declinante pero creciente participación en el mercado), entre ellos diversas frutas, camisetas tejidas para hombre y niño y ropa interior de punto de fibras sintéticas. Otro 9% correspondió a rubros en retirada (principalmente, café, bananos, mariscos y azúcar), mientras que las oportunidades perdidas (principalmente, medicamentos) representaron el 2%.

Cuadro 4

ISTMO CENTROAMERICANO: MATRIZ DE COMPETITIVIDAD  
DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES EN EL MERCADO  
ESTADOUNIDENSE, 2000-2006

	2000	2006
MILLONES DE DÓLARES		
Estrella Naciente	601	2,270
Estrella Menguante	4,195	6,484
Oportunidad Perdida	834	1,253
Retirada	6,536	4,561
Total	12,166	14,569
(PORCENTAJES DEL TOTAL)		
Estrella Naciente	4.9	15.6
Estrella Menguante	34.5	44.5
Oportunidad Perdida	6.9	8.6
Retirada	53.7	31.3
Total	100.0	100.0

Fuente: elaborado con CEPAL, MAGIC+ 2007, utilizando datos de USITC a cuatro dígitos del sistema armonizado.

Así, en los años 2000-2006 hubo un cambio significativo en la competitividad de las exportaciones centroamericanas en el mercado estadounidense, en comparación con la situación observada en los años noventa. Si bien en los años noventa el desarrollo exportador centroamericano estaba posicionado fuertemente en sectores de demanda dinámica, en el período 2000-2006 las ventas se caracterizan principalmente por dirigirse a sectores de demanda estática (estrellas menguantes), donde campea la puja por ganar o mantener fracciones de mercado.

En efecto, como resultado del esfuerzo desplegado por los países centroamericanos en materia de política comercial en más de tres décadas, en los años noventa se capitalizaron los estímulos y ventajas proporcionadas por CBERA (Caribbean Basin Economic Recovery Act del 2000), de tal manera que se conformó una estructura de exportaciones de alta competitividad en el mercado estadounidense. En particular, Centroamérica forjó una especialización en la producción y exportación de manufacturas de vestuario, a la cual progresivamente se incorporaron nuevas líneas como los componentes electrónicos y eléctricos, y aparatos y dispositivos médicos. Sin duda, durante el período 2000-2006, debido en parte a la fuerte penetración de las exportaciones asiáticas, son claros los signos de erosión de la posición competitiva de



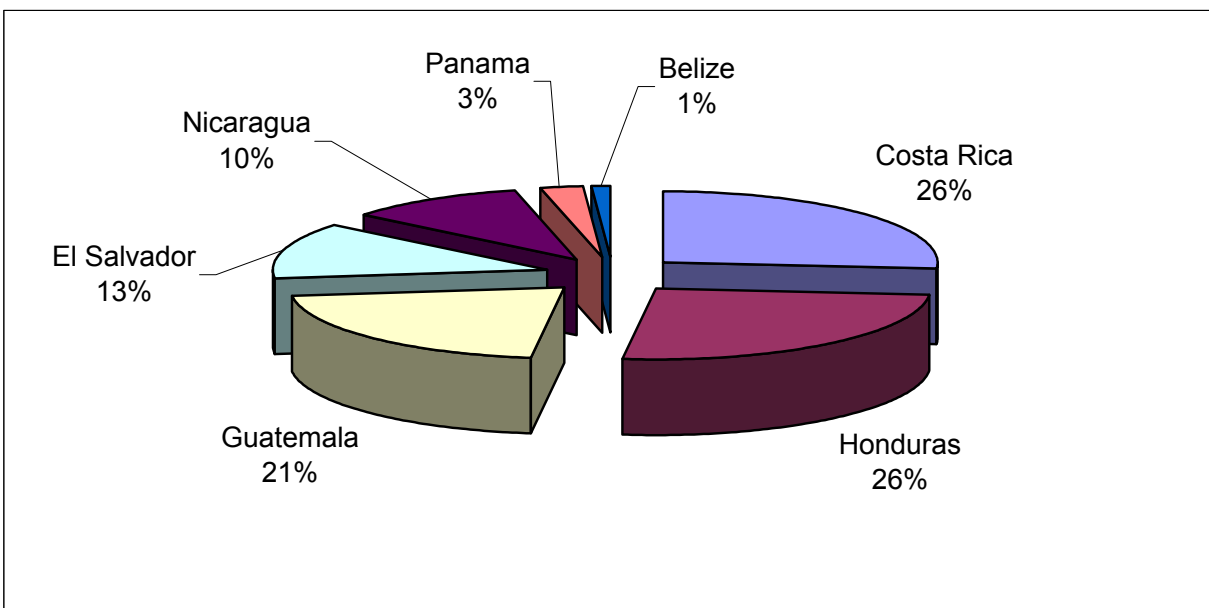
Centroamérica en el mercado estadounidense de vestuario, el cual representa más de la mitad de las ventas.

#### 1.1.1.5 Las exportaciones por país y su competitividad en el mercado estadounidense.

Costa Rica, Honduras y Guatemala, que en conjunto aportan el 73% del valor total de las exportaciones (véase el gráfico 4), registraron un incremento de las ventas de apenas 2.6% entre 2000 y 2006. Por su parte, Nicaragua, que depende en gran medida de las exportaciones de vestuario, mantuvo un dinamismo considerable en los años recientes (17.5%), registrando un elevado crecimiento tanto en el vestuario como en otros rubros. Los salarios bajos, en comparación con los vigentes en los demás países, la política cambiaria que mantuvo considerablemente depreciado el tipo de cambio respecto al dólar, y su condición de país de bajo ingreso por habitante, son factores que para algunos analistas contribuyen a explicar esta situación. Las exportaciones de Belice a los Estados Unidos se elevaron a una tasa media de 10% en el mismo período, aunque es de señalar que su base exportadora de mercancías es muy pequeña y aporta apenas el 1% del total exportado por Centroamérica.

#### Gráfica 4

**CENTROAMERICA: EXPORTACIONES DE BIENES A LOS ESTADOS UNIDOS, 2006**  
(Participación de cada país en el total centroamericano)



Fuente: Elaborado con datos de USITC

Enseguida se comentan los principales cambios en el panorama de competitividad de los países centroamericanos en el mercado estadounidense. Una apreciación general sobre estas tendencias remarcaría que pese a que las exportaciones de vestuario perdieron competitividad en el período 2000-2006, la situación no fue general para todos los artículos de vestuario ni para todos los países (véase el cuadro 5). Las razones por las que ocurren estas tendencias mixtas dependen de diversos factores

internos a los países exportadores y de factores externos asociados a las características del funcionamiento y las adaptaciones de la cadena de valor en cada caso (Padilla et al, 2007).

Cuadro 5  
CENTROAMERICA: PRINCIPALES EXPORTACIONES A ESTADOS UNIDOS, 2000-2006

(Millones de dólares)

Sección arancelaria	COSTA RICA	EL SALVADOR	GUATEMALA	HONDURAS	NICARAGUA
6110 Sueters, pulovers, sudaderas, etc.		△	△	△	△
6109 T-shirts y similares		=	△	△	△
6203 Trajes para hombre, conjunto, sacos, etc.	▼	▼	▼	▼	△
9018 Instrumentos y dispositivos medicos, quirurgicos, etc.	△				
8544 Cables aislados y otros conductores electricos	△			△	△
6204 Trajes para mujer, conjuntos, sacos, etc.	▼	▼	=	△	△
9801 Articulos importados para reparaciones.	△	△	△	△	△
8473 Partes y accesorios n.e. para maquinaria	▼				
6108 Ropa interior para mujer	▼	▼	▼	▼	
6104 Trajes para mujer, conjuntos, sacos, etc.		▼	△	△	△
6212 Brasiers, corsets, etc.	▼	=		▼	△
6107 Ropa interior para hombre		▼		▼	△
6115 Pantimedias, medias, calcetines y otros.	△			△	
8542 Circuitos electrónicos integrados y partes.	△				

Fuente: elaborado con datos de USITC

▼ significa descenso de exportaciones

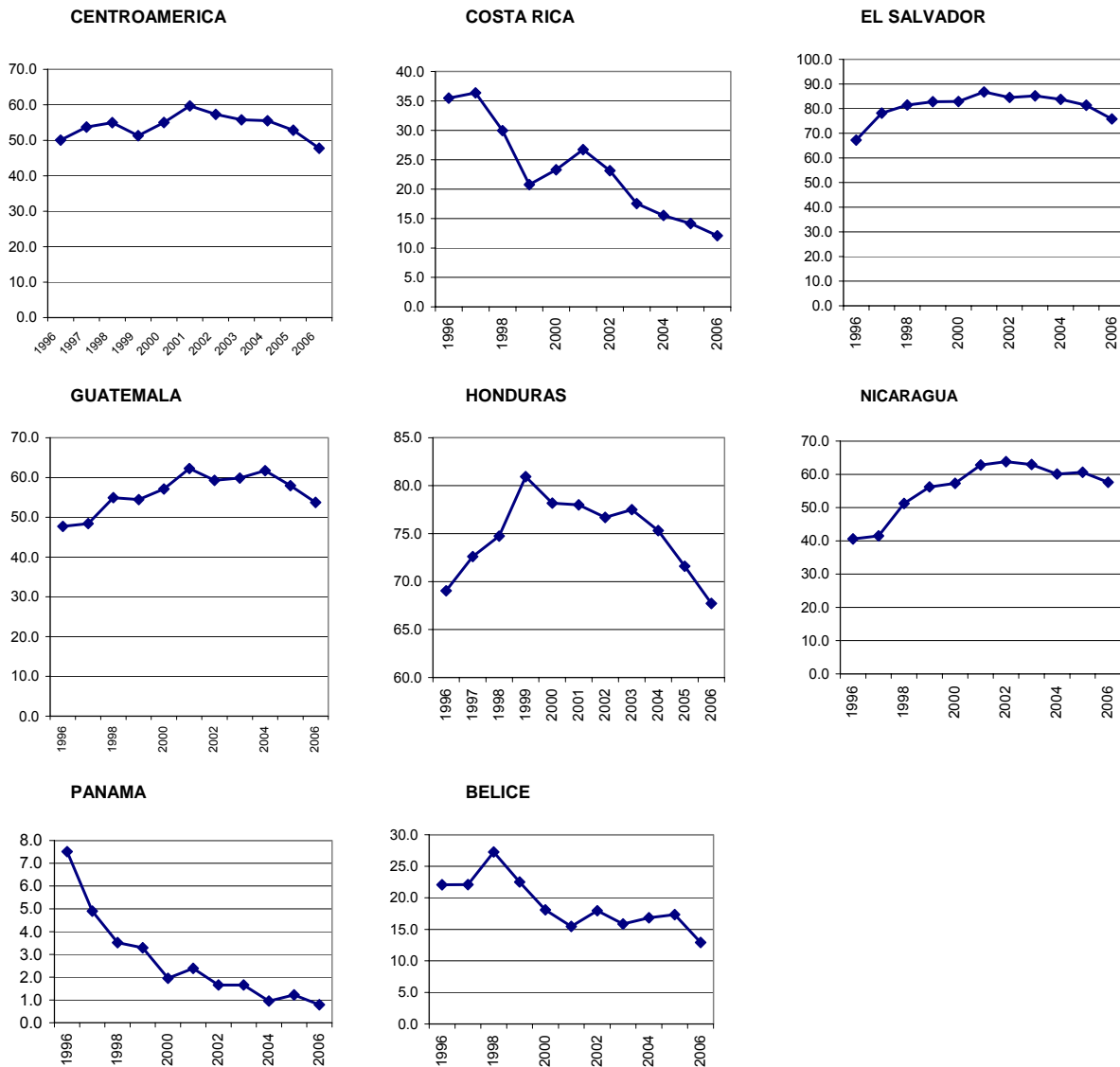
△ significa aumento de exportaciones

= significa estancamiento de exportaciones

COSTA RICA. Las ventas de manufacturas crecieron 5.8% en promedio en el período 2000-2006, entre las cuales una alta proporción fueron rubros de sectores denominados “Retrocesos” y “Estrellas menguantes”, en contraste con el panorama de los años noventa cuando predominaron las “Estrellas nacientes”. Las manufacturas de alta competitividad mostraron un buen desempeño exportador (en mercados de demanda dinámica), entre ellas los instrumentos y dispositivos médicos (20.2%) y resistencias eléctricas (15%). Diversos rubros registraron tasas de crecimiento robustas, pese a la pérdida de dinamismo de la demanda: los microcircuitos integrados o ensamblados (9.9%), partes y accesorios para maquinas de oficina (12.4%) y artículos importados para reparaciones. Otros más, por ejemplo, cables aislados y otros conductores eléctricos (8.5%), conservaron su participación de mercado en condiciones en que la demanda se contrajo.

Por otro lado, las exportaciones de vestuario, que tienen una baja ponderación en el total (12%), siguieron perdiendo dinamismo en forma marcada (-9.5% en el periodo) (Véase el gráfico 5). Entre ellas, (6108) ropa interior para mujer incluyendo pijamas, (6203) trajes, conjuntos, sacos, etc., para hombre y (6204) trajes, conjuntos, sacos, etc., para mujer, (6115) pantimedias y similares y (9999) artículos diversos.

**Grafica 5**  
**CENTROAMERICA: PARTICIPACIÓN DE LAS EXPORTACIONES DE VESTUARIO EN EL TOTAL EXPORTADO A ESTADOS UNIDOS, 1996-2006**  
 (Porcentajes)



Fuente: elaborado con base en datos de USITC

Los productos agropecuarios reflejaron el predominio de rubros en “retroceso” que mantienen una alta ponderación en el valor de las exportaciones, como los bananos (que cayeron -1.5%) y el café (que aumentó 2.9%). Algunos bienes lograron crecer con alto dinamismo, tales como las frutas diversas (26.5%), azúcar de caña (70.7%) y

melones (8%). En el caso del alcohol etílico, las exportaciones registraron alto crecimiento (28.4%), aunque inferior al ritmo de aumento de la demanda por lo que clasifican como oportunidades perdidas.

EL SALVADOR. En conjunto, las exportaciones de vestuario (70% del total), retrocedieron a una tasa media de 2% entre 2000 y 2006 (véase el gráfico 6). Las ventas de ropa interior y pijamas para mujer; trajes de baño, para otros deportes y otros tejidos; y pantimedias, medias y similares tejidas para mujer, redujeron su participación en el mercado estadounidense pese a que su demanda fue creciente. Algunos productos perdieron participación de mercados en sectores de demanda estancada (sueters pulovers y similares) y otros la ganaron (T-shirts y similares). Diversos rubros de menor ponderación lograron mantener un crecimiento significativo: artículos importados para reparaciones, trajes, conjuntos y sacos para hombre y gabardinas, impermeables y otros para mujer. Las exportaciones agropecuarias registraron un incremento de 15% en promedio anual, pero su participación en las ventas totales es reducida.

GUATEMALA. Las exportaciones de vestuario (50% del total) mostraron un comportamiento diferenciado. En sectores de demanda estancada, perdieron participación de mercado los sueters, pulovers y similares, pero la ganaron en T-shirts y similares. En sectores de demanda creciente, ganaron participación de mercado los trajes, conjuntos y blazers para mujer. Otros productos de menor significación mostraron una tasa de aumento reducida: trajes y conjuntos para hombre; impermeables y similares para mujer; ropa para bebe; y ropa interior de mujer. Las exportaciones de agropecuarios (22% el total) crecieron 4.7% en promedio anual, sobresaliendo el café, bananos, carne, azúcar y melazas y vegetales. Las exportaciones de petróleo se situaron como el quinto producto en importancia, a crecer 12% por año.

HONDURAS. Las manufacturas de vestuario representan casi dos tercios del valor exportado, y están caracterizadas en alta proporción por “estrellas menguantes” y “retrocesos”. En sectores de demanda estancada, perdieron participación de mercado sueters, pulovers y trajes, conjuntos, sacos y blazers para hombre, pero ganaron participación las T-shirts y similares. En rubros de demanda creciente, donde otros centroamericanos ganaron participación de mercado, Honduras la perdió; ropa interior y pijamas para mujer; y trajes, conjuntos, sacos y blazers para mujer; trajes de baño, para ski y otros tejidos; ropa interior y pijamas para hombre; y pantimedias, medias y similares para mujer.

Las ventas de otras manufacturas registraron aumentos, especialmente los cables aislados y otros conductores eléctricos (35.9%) y artículos importados para reparación (9.4%). Por su parte, las exportaciones agropecuarias crecieron 3.5% entre 2000 y 2006, debido al buen desempeño del banano, cigarrillos, café, azúcar, melaza y pescado fresco.

NICARAGUA. Tanto las exportaciones de agropecuarios como de manufacturas mostraron un considerable dinamismo y mejoras de competitividad en el mercado estadounidense. Como se mencionó, el país depende en alta proporción de las exportaciones de vestuario (57% del total), y algunos de sus rubros más importantes se

desarrollaron con rapidez en los años recientes, partiendo de niveles muy bajos. Sin embargo, el panorama de la competitividad presenta un fuerte sesgo hacia “Estrellas menguantes”, ya que las crecientes exportaciones se dirigen a sectores de demanda en declive. Algunos rubros ganaron participación de mercado en sectores de demanda estancada: sueters, pulovers y similares; trajes conjuntos, sacos y blazers para hombre; T-shirts y similares. Otros aumentaron su participación de mercado en sectores de demanda dinámica: trajes de baño, para ski y otros tejidos, y otros similares tejidos.

Las exportaciones de bienes agropecuarios (24% del valor total) registraron un aumento de 8.6% anual en el período 2000-2006. Siendo mayoritariamente “Estrellas menguantes”, crecieron en forma significativa el café, azúcar de caña, cigarrillos, carne de bovino y pescado fresco.

PANAMÁ. En general, las exportaciones panameñas a Estados Unidos son de escasa significación en el total centroamericano, con participación de las manufacturas de vestuario prácticamente nula (1%). El país exporta principalmente productos agropecuarios y otras manufacturas distintas a la maquila. Entre los agropecuarios más destacados se ubican los bananos, café y mariscos. Otras, como los pescados frescos y congelados y las frutas frescas, elevaron su participación en mercados de demanda dinámica.

BELICE. Sus exportaciones son las de menor dimensión en Centroamérica, y la participación de las manufacturas de vestuario en el total nacional es reducida (12%). Se exportan principalmente productos agropecuarios de crecimiento muy pausado, entre cuyos rubros líderes están los mariscos; aunque otros se destinan a mercados de demanda dinámica como los melones, papayas, sandías.

### **1.1.2 Las exportaciones a otros mercados.<sup>9</sup>**

#### **a) América Latina y Centroamérica**

América Latina es el segundo mercado de destino en importancia para Centroamérica, después de los Estados Unidos. Las exportaciones de mercaderías crecieron 8% en promedio anual entre 2000 y 2005, para totalizar 6,512 millones de dólares en este último año, cifra que representó el 23.9% del total exportado.

Una alta proporción de estas exportaciones (87.3%) corresponde al comercio recíproco realizado dentro de la propia región centroamericana (4,183 millones de dólares en 2005) y al efectuado con México, país con el que registró ventas por 1,505 millones de dólares en 2005. El resto se dirige a diversos países del Caribe y América del Sur. Una característica importante de las exportaciones a América Latina es su alto grado de diversificación, comparado con las destinadas a los Estados Unidos, Asia y Europa Occidental. Los 20 rubros de mayor valor representaron el 51% del total en 2005, y están integrados en alta medida (86%) por bienes manufacturados (diferentes a la maquila), correspondiendo el resto a bienes agropecuarios.

El comercio recíproco en Centroamérica creció a una tasa media de 8.4% entre 2000 y 2006, para representar el 15.3% de las exportaciones totales de mercancías de la región.<sup>10</sup> Al comparar los períodos 1996-2000 y 2001-2006, se observan algunos cambios en la participación de los países centroamericanos en los flujos de exportaciones intrarregionales. Tres países redujeron su participación en el comercio

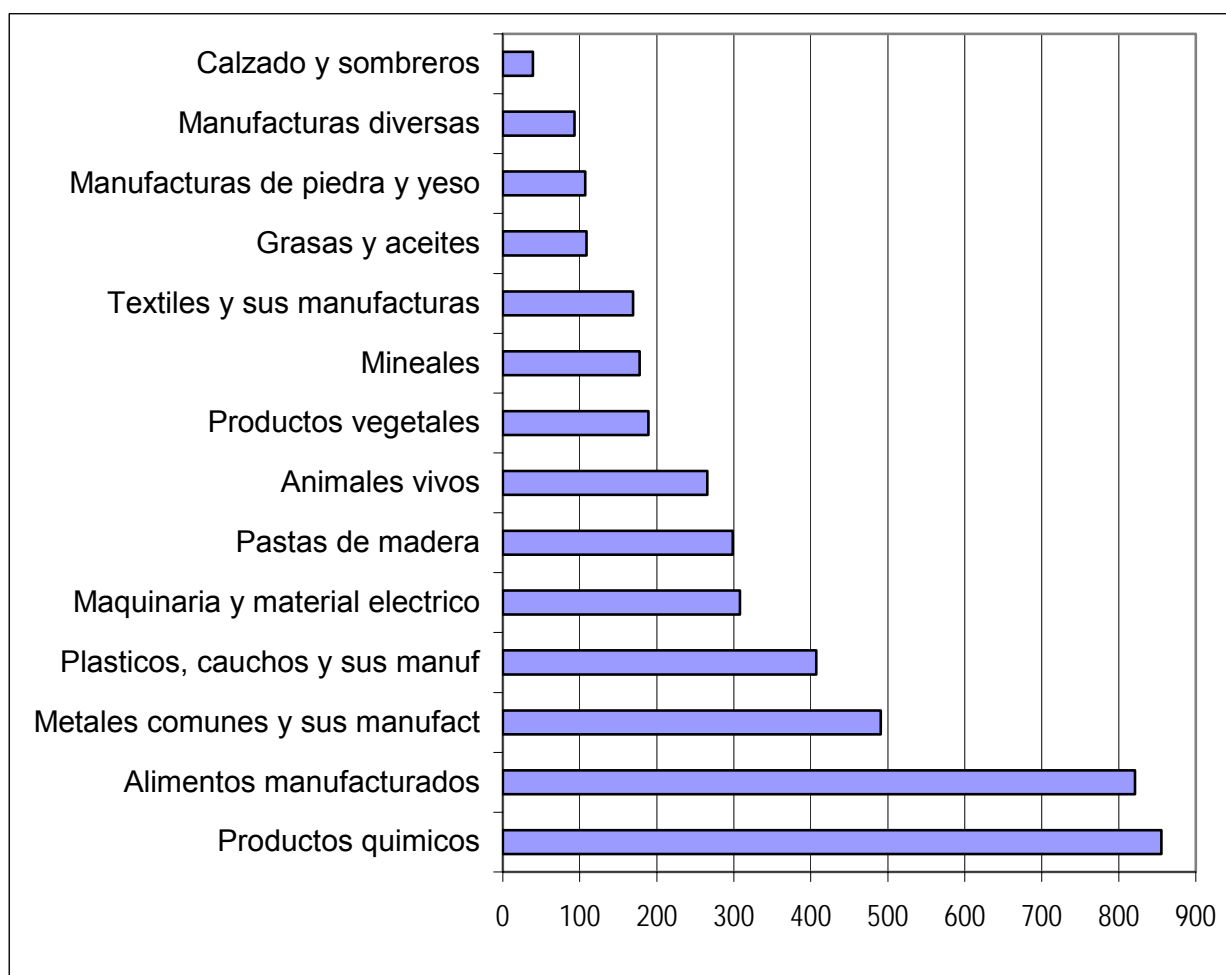
total: Costa Rica y El Salvador en forma marginal y Panamá de manera notoria al pasar del 8.7% al 4.1%; por su parte. Guatemala y Nicaragua ganaron participación en el mercado centroamericano al aumentar su aporte del 30.1% al 35.1% y del 5.2% al 6.7%, respectivamente. Desde otra perspectiva, se constata que se produjo una mayor concentración de las exportaciones en los tres países que tradicionalmente participan en mayor medida en este comercio. Costa Rica, El Salvador y Guatemala, elevaron su participación en el total del 76.5% al 79.7% entre ambos períodos.

El examen de las exportaciones realizadas bajo las 19 secciones arancelarias en las cuales se clasifica el comercio intrarregional, indica que en los grandes agregados no hubo cambios de estructura de significación en el período 2000-2006 comparado con 1995-2000. En 8 de las 19 secciones arancelarias la participación de mercado se mantuvo sin cambio, en 5 hubo aumento de participación mientras que en otras 7 se produjo un reducción.

Gráfica 6

CENTROAMERICA: EXPORTACIONES INTRARREGIONALES, 2005

(Millones de dolares)



Fuente: elaborado con datos de SIECA

El comercio de manufacturas dentro de Centroamérica incluye una gran diversidad de productos, pero destacan por su considerable importancia relativa las exportaciones realizadas bajo 4 de las 21 secciones arancelarias ya que en conjunto representan casi el 70% de comercio intrarregional. Por su considerable importancia destacan las exportaciones de productos químicos (sección VI), que contribuyen con el 20% de las exportaciones totales (856 millones de dólares) y registran una tasa de aumento de 10.5% entre 2000 y 2006 (véase la gráfica 6). Los artículos farmacéuticos y los jabones y otros productos de limpieza son los más sobresalientes. La participación de estos rubros en las importaciones totales de sus respectivas secciones arancelarias indica que en artículos farmacéuticos la región tuvo una ligera pérdida de mercado, mientras que en otros productos de limpieza conservó su participación.

De igual importancia son las exportaciones de productos de las industrias alimentarias, bebidas y tabaco (Sección arancelaria IV), ya que aportan casi una quinta parte del total regional. Entre 2000 y 2006 reportaron un alto dinamismo, creciendo a una tasa superior al 10% para totalizar 821 millones de dólares en el último año, y entre sus rubros más sobresalientes están los productos de pastelería y otras preparaciones de cereales, las preparaciones de alimentos diversos, y las bebidas alcohólicas. De acuerdo a su peso relativo en las importaciones totales, los dos primeros rubros mantuvieron su competitividad dentro del mercado Centroamericano mientras que las bebidas la elevaron.

Las exportaciones de metales comunes y sus manufacturas (sección XV) sumaron 491 millones de dólares en 2006 y aportaron el 11.8% del total. Las exportaciones de esta sección arancelaria en conjunto crecieron a una tasa media de 6.7% entre 2000 y 2006 y registraron un mejor posicionamiento en el mercado regional. Los principales rubros son las fundiciones de hierro y acero y las manufacturas de hierro y acero, elevaron su participación de mercado al crecer a tasas de 8.8% y 6% respectivamente.

Los productos de plástico, caucho y sus manufacturas (sección VII) representan el 9.8% del total exportado con 407 millones de dólares y crecieron a una tasa de 13% entre 2000 y 2006. Los productos más relevantes son precisamente los artículos plásticos y sus manufacturas (entre ellos el envasado de plástico, tubos y accesorios y laminas y placas de plástico), que debido a su alta tasa de crecimiento elevaron su participación de mercado en la región indicando una mejora de competitividad.

Las ventas clasificadas en la sección de maquinas, aparatos y material eléctrico y sus partes, representan el 7.4% de las exportaciones intrarregionales y alcanzaron la suma de 308 millones de dólares en 2006. Las partidas arancelarias artefactos mecánicos y material eléctrico (incluyendo cables eléctricos, artículos de conexión eléctrica y pilas y baterías), observaron una pérdida de participación en el mercado regional, si bien observaron tasas de aumento de 6.2% y 10.4%.

## **b) La Unión Europea**

De acuerdo con los registros estadísticos de la Unión Europea, las exportaciones centroamericanas a esa agrupación crecieron a una tasa anual de 7.4% entre 2000 y 2005, para alcanzar la suma de 5,340 millones de dólares, por lo que absorbieron el 19.6% de las exportaciones totales (véase el cuadro 6). Esta evolución contrasta con la menor participación que experimentaron en los años noventa, debido al rápido

desarrollo que tuvieron las exportaciones manufactureras con destino primordial al mercado de Estados Unidos.

**Cuadro 6**

Centroamérica: Exportaciones de bienes a la Unión Europea

**(Millones de dólares)**

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005
TOTAL CENTROAMERICA	2,414	3,544	2,842	3,657	4,114	4,964	5,340
Costa Rica	1,064	2,491	1,881	2,635	2,992	3,817	3,822
Frutas y vegetales	...	558	588	729	929	1,103	1,056
Válvulas y transistores	...	278	144	1,588	1,724	2,291	846
Las demás	...	1,656	1,148	318	340	423	1,920
El Salvador	364	221	150	120	178	219	292
Guatemala	484	439	317	261	306	322	397
Honduras	...	...	...	...	...	...	475
Nicaragua	...	...	...	...	...	...	126
Belice	...	...	...	...	...	...	...
Panamá	502	393	495	642	638	606	830

Fuente: Elaborado con datos del External and Intra - European Union Trade, Statistical Yearbook, 2005 y 2006. European Union.

En curso de la última década, el comercio centroamericano con la Unión Europea se ha venido concentrando en forma pronunciada en dos países, Costa Rica y Panamá, países que dan cuenta del 87% de las ventas totales de la región. Las exportaciones de Costa Rica son preponderantes y crecieron al 11.4% anual entre 2000 y 2005, mostrando un rápido crecimiento de las ventas de productos electrónicos -válvulas y transistores, producidos por la empresa INTEL de Costa Rica-. Las ventas de estos productos alcanzaron 2,291 millones de dólares en 2004, pero posteriormente 2005 se redujeron a menos de la mitad. También crecieron con rapidez otras exportaciones entre las que destacan diversos productos primarios. Panamá incrementó también con rapidez sus ventas a Europa (17.4% en promedio anual), para sumar 830 millones de dólares, aunque es probable que estos registros incluyan mercancías reexportadas por la Zona Libre de Colón. De acuerdo a las estadísticas oficiales de Panamá, las exportaciones están integradas en gran medida por frutas frescas y otros productos agropecuarios.

En general, las exportaciones centroamericanas a la Unión Europea presentan un elevado grado de concentración en pocos productos; predominan los bienes agropecuarios que se caracterizan por su demanda externa pausada, tales como el café y los bananos, aunque también hay rubros de alto dinamismo como las frutas frescas. Otros rubros de menor importancia cuantitativa son los mariscos frescos y congelados, flores frescas o follaje, pescado fresco, tabaco sin preparar y otros vegetales frescos. Algunos productos manufacturados, además de las válvulas, tubos y transistores, se dirigen a sectores de demanda dinámica, entre los que sobresalen las máquinas de oficina, equipo de telecomunicaciones, medicamentos, jugos de frutas y vegetales, alcoholes y fenoles, y aparatos para circuitos eléctricos.

## c) Asia en desarrollo.

Tradicionalmente, el mercado asiático ha sido de escasa significación para Centroamérica. En la década de los noventa apenas alcanzó a representar alrededor



del 1% de las ventas totales. Sin embargo, en los años 2000-2006 las exportaciones a esta región repuntaron considerablemente de tal manera que elevaron su importancia relativa al 5.3% del total exportado, alcanzando una suma de 1,361 millones de dólares en 2005.

No sorprende que estas exportaciones presenten un alto grado de concentración, puesto que su rápido desarrollo se localizó en unos pocos productos. Los 20 principales productos aportan el 97% del total, entre los cuales las manufacturas son mayoritarias (84%), y el resto (16%) son productos agropecuarios. Entre las manufacturas destacan el acelerado crecimiento de las exportaciones de Costa Rica a la región asiática -tubos válvulas y transistores- por 1,040 millones de dólares en 2005, donde sobresalen los envíos a China (730 millones de dólares). También incluyen rubros como equipo de telecomunicaciones, desperdicio de metales no ferrosos, desperdicio de hierro y acero. Los principales productos agropecuarios incluyen troncos de maderas, madera, aserrada y plana, corazones y nueces de palma, bananos, pieles, alcoholes y fenoles, pieles de otro ganado bovino, bebidas alcohólicas destiladas y pescados secos, salados o ahumados.

## 2. Las exportaciones de servicios

A través de la exportación de servicios no factoriales, Centroamérica ha profundizado en forma exitosa su inserción en el mercado internacional a lo largo de las últimas dos décadas. En los años 90, las ventas de servicios no factoriales crecieron de manera alta y sostenida (10.3%), tendencia que continuó en el período 2000-2006 con una tasa de expansión de 9.5% por año (véase el cuadro 7). En 2006 el valor de las exportaciones de servicios llegó a 11,556 millones de dólares, cifra que representa el 32.7% del total de las exportaciones de bienes y servicios, en comparación con el 29.5% que tenían en 2000 y el 28.4% de 1995.<sup>11</sup> Este coeficiente supera a la media del comercio mundial que se sitúa en torno al 23%, y al de América Latina que se sitúa en 10.3%. (CEPAL, 2007a)

Centroamérica posee una elevada representatividad en la exportación total de servicios de América Latina, desempeño que estaría indicando un dinámico fortalecimiento de su capacidad competitiva. Hoy en día Centroamérica aporta el 11.5% del total latinoamericano, cifra que supera con mucho al porcentaje que la región alcanza en la exportaciones de bienes (3.4%) de Latinoamérica.

**CUADRO 7**  
**CENTROAMERICA: EXPORTACIONES DE SERVICIOS**  
(Millones de dólares)

	1995	(%)	2000	(%)	2006	(%)	Tasas medias de crecimiento	
							1996-2000	2001-2006
TOTAL	3,914	100.0	6,746	100.0	11,556	100.0	11.7	9.5
Transportes	1,141	29.1	2,096	31.1	3,135	27.1	13.1	7.2
Viajes	1,445	36.9	3,083	45.7	5,755	49.8	16.5	11.2
Otros servicios	1,328	33.9	1,468	21.8	2,618	22.7	2.3	10.4

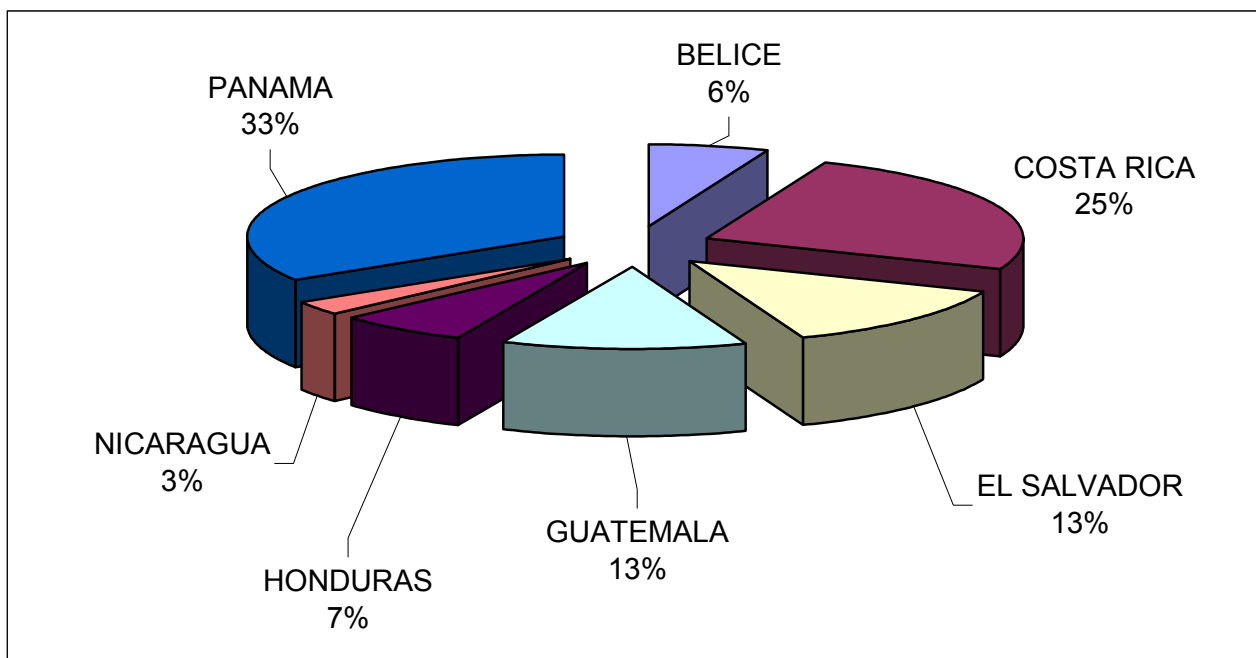
Fuente: elaborado con datos de CEPAL

Como se advierte en la gráfica 7, los dos grandes polos de la exportación de servicios centroamericanos son Panamá y Costa Rica, países que en conjunto aportan el 58%

del total regional. No obstante los países difieren en forma marcada en cuanto a la orientación de sus exportaciones y al ritmo con que expanden sus ventas. En Panamá las exportaciones crecieron a una tasa media de 12.1% entre 2000 y 2006, observándose un desarrollo acelerado en los principales rubros de servicios; en cambio en Costa Rica las ventas se elevaron 6.9% por año, cifra que contrasta con la rápida evolución que observó en los años noventa. El aporte de los demás países a las exportaciones regionales es de menor magnitud, pero cabe destacar que experimentan un crecimiento rápido.

Gráfica 7

**CENTROAMERICA: PARTICIPACIÓN EN LA EXPORTACION DE SERVICIOS, 2006**  
(Porcentajes)



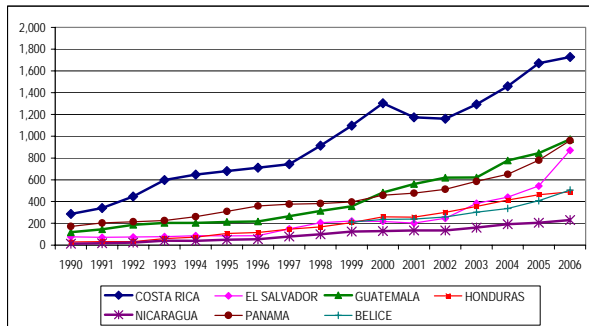
Fuente: elaborado con datos de CEPAL

2.1 ¿Que tipo de servicios exporta Centroamérica?

Sin duda, los viajes (servicios de turismo) son los rubros de exportación más representativos de Centroamérica, al aportar casi el 50% del total, con un ingreso global que alcanzó los 5,755 millones de dólares en 2006. En promedio estos servicios crecieron con elevado dinamismo en el período 2000-2006 (11.2%), aunque fue inferior al mostrado en los años noventa (16.2%). La región ha venido consolidando de manera progresiva una vocación en los servicios de turismo, la cual se ha afianzado en la creación de una importante plataforma de infraestructura orientada a explotar las ventajas comparativas asociadas a su particular posición geográfica que colinda con el mar Caribe, la existencia de activos histórico-culturales y la cercanía con el mayor mercado de consumo del mundo. Las gráficas 8 y 9 muestran el liderazgo de Costa Rica en los servicios de turismo, producto del rápido desarrollo observado en los años

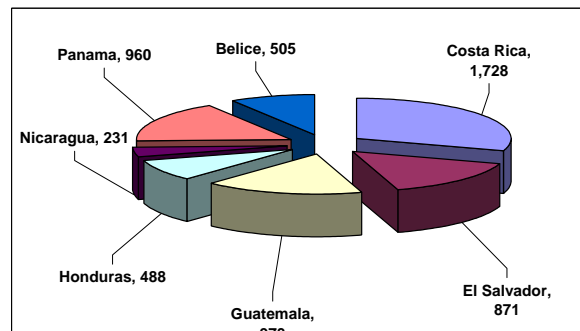
noventa de tal manera que en 2006 registró ingresos del exterior por 1,726 millones de dólares.

**Gráfica 8**  
CENTROAMERICA: EVOLUCIÓN DE LOS SERVICIOS DE TURISMO, 1990-2006  
(Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con cifras de los Bancos Centrales y la Contraloría General de la República de Panamá.

**Gráfica 9**  
CENTROAMERICA: PARTICIPACIÓN EN SERVICIOS DE TURISMO, 2006  
(Millones de dólares)



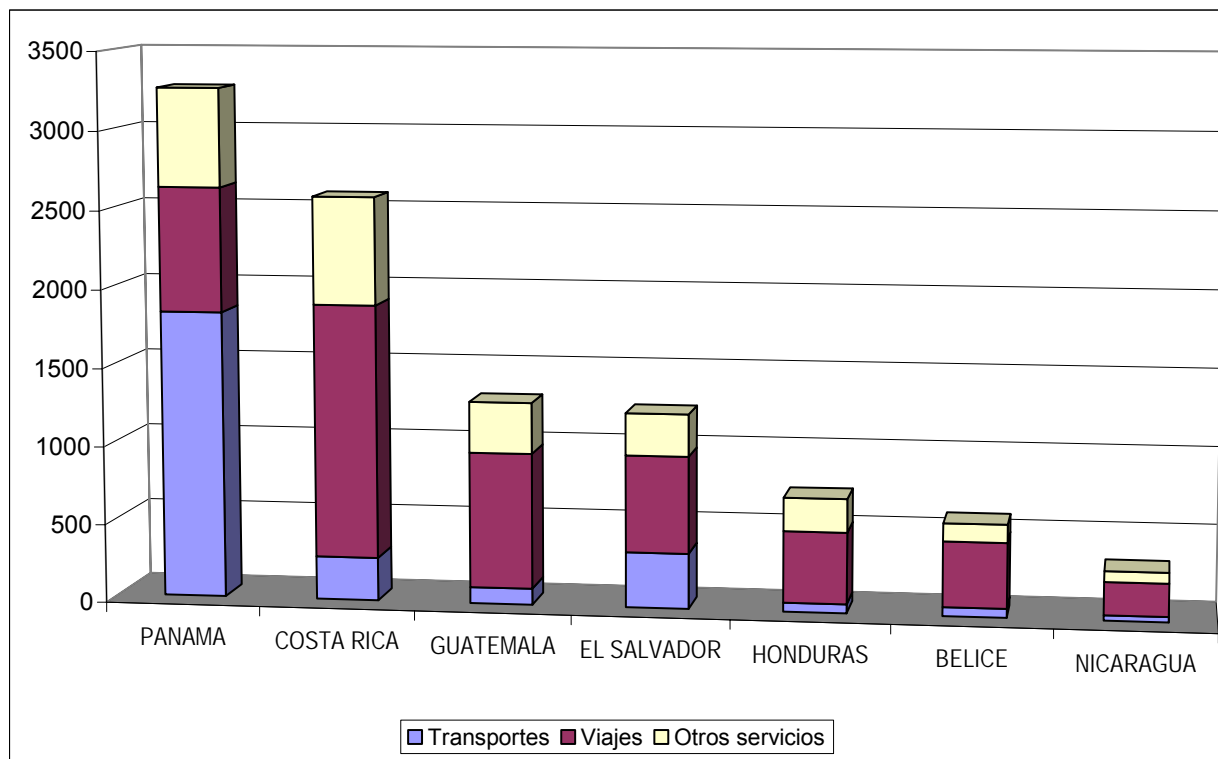
Fuente: Elaborado con cifras de los Bancos Centrales y la Contraloría General de la República de Panamá.

Los servicios de transporte constituyen otro importante activo de la región centroamericana, el cual se ha desarrollado a pasos acelerados en los años recientes. En 2006 la región exportó 2,713 millones de dólares por concepto de servicios de transporte, de los cuales dos terceras partes se generaron en Panamá. El dinámico desarrollo de las exportaciones de estos servicios en Panamá (11.8% en promedio anual en los años 2000-2006) supera al de América Latina en conjunto (4.6%). La oferta panameña de servicios orientados al mercado internacional se expande a través de un sistema de transporte multimodal, conformado en torno a las operaciones del Canal de Panamá, y que incluye operaciones de trasbordo de mercancías en puertos, transporte terrestre, marítimo, aéreo y por ferrocarril.

## 2.2 Las exportaciones de “otros servicios”

Las exportaciones de otros servicios es uno de los aspectos de desarrollo reciente que llama la atención por la forma destacada de su crecimiento. En el período 2000-2006 aumentaron a una tasa anual de 10.4%, cifra superior a la registrada en los años noventa (3.9%). Existen considerables limitaciones en materia de información estadística respecto al comercio en el renglón de “otros servicios” en los países de la región. Debido a su reciente surgimiento, las transacciones de servicios ha comenzado a incorporarse con cierto detalle en los registros de balanza de pagos de las economías de la región, aún así, se presumen que puede existir una considerable subestimación de las magnitudes involucradas. El gráfico 10 muestra la importancia relativa de las exportaciones de otros servicios en los países centroamericanos.

**Gráfica 10**  
**CENTROAMERICA: EXPORTACIÓN DE SERVICIOS NO FACTORIALES, 2006**  
 (Millones de dólares)



Fuente: Elaborado con cifras de los Bancos Centrales de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua y la Contraloría General de la República de Panamá.

El cuadro 8 incluye información de tres países de la región que reportan importantes ventas de “otros servicios” al exterior. Resulta interesante destacar que el tipo de servicios exportados difiere considerablemente de país a país.

Sobresale Panamá por la variedad de servicios exportados, lo cual está relacionado con su especialización en la exportación de servicios internacional de transporte, banca y comercio. Entre 2000 y 2006 la exportación de servicios privados creció a una tasa media de 8.7%, para totalizar 533 millones de dólares, entre los cuales los servicios empresariales son los más destacados (236 millones de dólares en 2006). Estos incluyen entre su principales rubros diversos servicios profesionales, empresariales y técnicos, los cuales aglutinan una diversidad de servicios tales como los jurídicos, contables, técnicos, de asesoramiento de empresas y relaciones públicas. Otro importante renglón son los servicios financieros, que registra ingresos por exportaciones pro 197 millones de dólares en 2006, los cuales corresponden a comisiones y otros ingresos operativos del sistema bancario panameño.

Es diferente el patrón bajo el cual se han desarrollado las exportaciones de “otros servicios” en Costa Rica, renglón que ha crecido con rapidez en los años recientes (8.7% por año entre 2000 y 2005) para alcanzar la suma de 533 millones de dólares en 2005. Son dos las actividades más destacadas: los servicios de negocios (332 millones de dólares) y los de computación e informática (255 millones). De acuerdo con UNCTAD (2005), Costa Rica fue pionero en la exportación de estos servicios, actividad

que surgió a través de la instalación de diversas empresas orientadas precisamente a esta exportación. Entre ellas destacan los “call-centers” (centros de llamadas), los centros de servicios compartidos para empresas y los servicios asociados a las tecnologías de la información. Entre los diversos factores que influyeron en este desarrollo, se menciona el nivel educativo relativamente elevado del país y la existencia de un acervo significativo de personal calificado.

En el país existe un considerable número de empresas, nacionales y extranjeras, que se han orientado a la provisión de servicios de tecnologías de la información, y han realizado montos significativos de exportaciones, principalmente a través de consultorías, soporte técnico y la administración e integración de redes y telecomunicaciones. Otras empresas se han especializado en los modelos de negocios, la transformación de los procesos de negocios, el procesamiento de información y los servicios al cliente; mientras que otras empresas se orientan al desarrollo de software y los servicios contables y financieros.

El Salvador constituye un ejemplo distinto de desarrollo de exportaciones de servicios en Centroamérica. El país exporta cerca de 240 millones de dólares por concepto de servicios privados, los cuales crecieron a una tasa media de 4.3% entre 2000 y 2006. El principal rubro de exportación son los servicios de telecomunicaciones, los cuales crecieron en forma acelerada en los años recientes (10.2%), en gran medida impulsados por las llamadas internacionales de los salvadoreños que viven fuera del país, principalmente en los Estados Unidos. De menor importancia son las exportaciones de servicios de construcción y los seguros; también los servicios empresariales registran magnitudes muy reducidas.

Cuadro 8

**PANAMA: EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS. 2000-2005**  
(Millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
<b>TOTAL OTROS SERVICIOS</b>	<b>384</b>	<b>384</b>	<b>555</b>	<b>563</b>	<b>569</b>	<b>589</b>
<b>Total servicio privados</b>	<b>351</b>	<b>350</b>	<b>470</b>	<b>526</b>	<b>505</b>	<b>533</b>
Comunicaciones y construcción	34	44	36	47	52	66
Seguros	39	31	27	19	25	34
Financieros	141	127	259	293	236	197
Otros servicios empresariales	138	148	149	168	192	236

Fuente: elaborado con datos de la Contraloría General de la República de Panamá

**COSTA RICA: EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS. 1990, 2000 y 2005**  
(Millones de dólares)

	1990	2000	2005
<b>TOTAL OTROS SERVICIOS</b>	<b>229</b>	<b>376</b>	<b>668</b>
<b>Total servicio privados</b>	<b>203</b>	<b>351</b>	<b>631</b>
Comunicaciones	...	93	35
Construcción	...	...	...
Computación e información	...	60	255
Seguros	...	...	...
Servicios financieros	...	4	9
Licencias y <i>Royalties</i>	1	...	...
Otros servicios de negocios	202	194	332

Fuente: Comercio Internacional de bienes y servicios. Los casos de México y Costa Rica, CEPAL, 2007

**EL SALVADOR: EXPORTACIONES DE OTROS SERVICIOS. 2000-2005**  
(Millones de dólares)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
<b>TOTAL OTROS SERVICIOS</b>	<b>233</b>	<b>213</b>	<b>227</b>	<b>235</b>	<b>292</b>	<b>235</b>	<b>280</b>
<b>TOTAL SERVICIOS PRIVADOS</b>	<b>208</b>	<b>190</b>	<b>193</b>	<b>193</b>	<b>243</b>	<b>210</b>	<b>241</b>
Comunicaciones	86	109	93	123	139	123	140
Construcción	14	16	22	10	19	24	45
Seguros	63	27	32	31	35	32	30
Financieros	7	2	2	3	10	7	3
Servicios de información	4	0	0	0	0	0	1
Regalías	2	1	2	0	0	2	1
Personales, culturales y recreativos	1	0	0	0	0	0	0
Otros servicios empresariales	31	35	43	25	40	21	22

Fuente: elaborado con datos del Banco Central de Reserva de El Salvador

**3. La contribución del tipo de cambio real a la competitividad de las exportaciones**

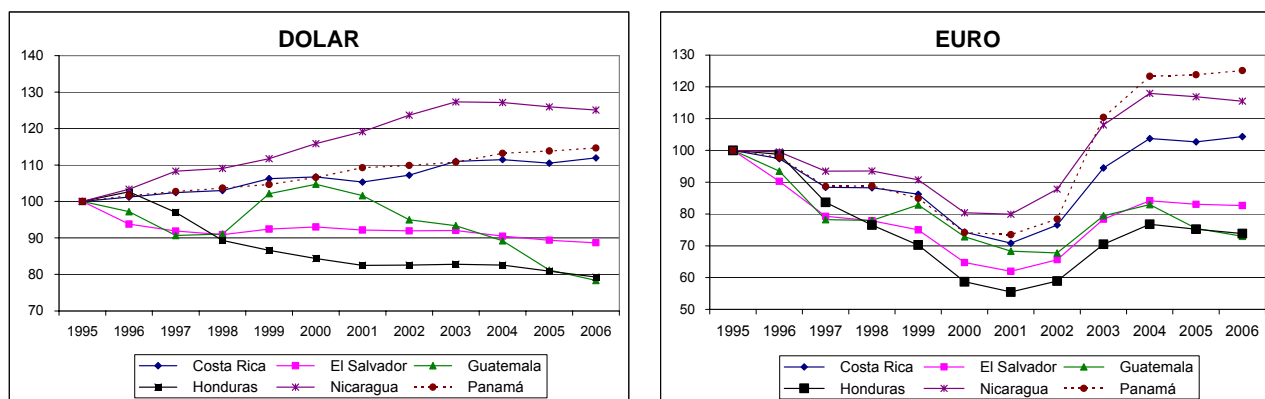
La evolución del tipo de cambio real en las economías Centroamericanas en el período 2000-2006, jugó un considerable papel en la determinación de la competitividad de los países en los mercados internacionales, especialmente en el estadounidense y el europeo. Sin embargo, la situación difirió marcadamente de países a país. En algunos la moneda nacional se depreció en forma significativa en términos reales, mientras que en otros se experimentó una apreciación cambiaria que data desde los años noventa.

En efecto, Nicaragua, Panamá y Costa Rica registraron una importante depreciación real de su moneda respecto al dólar, la que alcanzó en 2006 el 7.9%, 7.6% y 8.6% respectivamente, con respecto al valor registrado en 2000, hecho que sin duda significó un factor de estímulo para los exportadores nacionales (Véase la gráfica 11). Las condiciones que dieron origen a esta postura cambiaria fueron diferentes en cada caso.

En Nicaragua y Costa Rica, fue el resultado de un régimen de manejo administrado del tipo de cambio, a través del cual se realizaron ajustes diarios preanunciados, acuerdos con la inflación interna esperada; esta política se modificó en los años recientes para asignar un mayor papel al mercado en la determinación de la paridad. En el caso de Panamá, su moneda ha estado históricamente ligada al dólar de manera fija, y su depreciación cambiaria real ha sido resultado de un proceso inflacionario interno inferior al que registra Estados Unidos.

Por otra parte, Guatemala, Honduras y El Salvador experimentaron una considerable apreciación del tipo de cambio real frente al dólar en los años recientes. Guatemala observó el mayor grado de apreciación al registrar en 2006 un valor del tipo de cambio 25.9% superior al vigente en 2000; en Honduras, se incrementó 6% mientras que en El Salvador alcanzó 4.7%, en el mismo lapso, luego de que el país estableció una paridad fija respecto al dólar desde 2003. Debe tomarse en cuenta que en El Salvador y Honduras la apreciación cambiaria real data persiste ya por varios años, por lo que la brecha cambiaria real es aún mayor si se compara por ejemplo con la que regía en 1995.

Gráfica 11  
CENTROAMERICA: EVOLUCION DEL TIPO DE CAMBIO REAL FRENTE AL DÓLAR Y EL EURO, 1995-2006  
(INDICES 1995=100)



Fuente: elaborado con datos de CEPAL y EUROSTAT.

Por otro lado, la paridad real de las monedas centroamericanas respecto al euro siguió una trayectoria diferente a la del dólar. En gran medida, esta evolución estuvo determinada por la cambiante relación establecida entre el dólar y el euro, evolución en la que se pueden distinguir dos fases. En una primera fase definida entre 1995 y 2001, todas las monedas de los países centroamericanos registraron una apreciación cambiaria real frente a la moneda común europea, la cual fue más pronunciada en el caso de la Lempira de Honduras (45%), mientras que la menor variación correspondió al Córdoba de Nicaragua con un 20%. Las paridades cambiarias reales de los demás países se situaron entre estos dos extremos (Véase de nuevo la gráfica 11). En una segunda fase, que va de 2001 al 2006, se observó una trayectoria de depreciación continua y generalizada frente al euro, cuya magnitud varió considerablemente de país a país. Las paridades reales de la moneda de Panamá, Nicaragua y Costa Rica se depreciaron significativamente durante el período 2003-2006, con respecto al observado en 1995, hecho que contribuyó a mejorar la posición competitiva de las exportaciones dirigidas a la zona del euro. En cambio, para El Salvador, Guatemala y

Honduras la apreciación de la moneda significó un recuperación parcial respecto al valor de 1995, razón por la cual mantuvieron algún grado de apreciación.



## II. LA EVOLUCIÓN RECIENTE DE LA IED EN CENTROAMÉRICA<sup>12</sup>

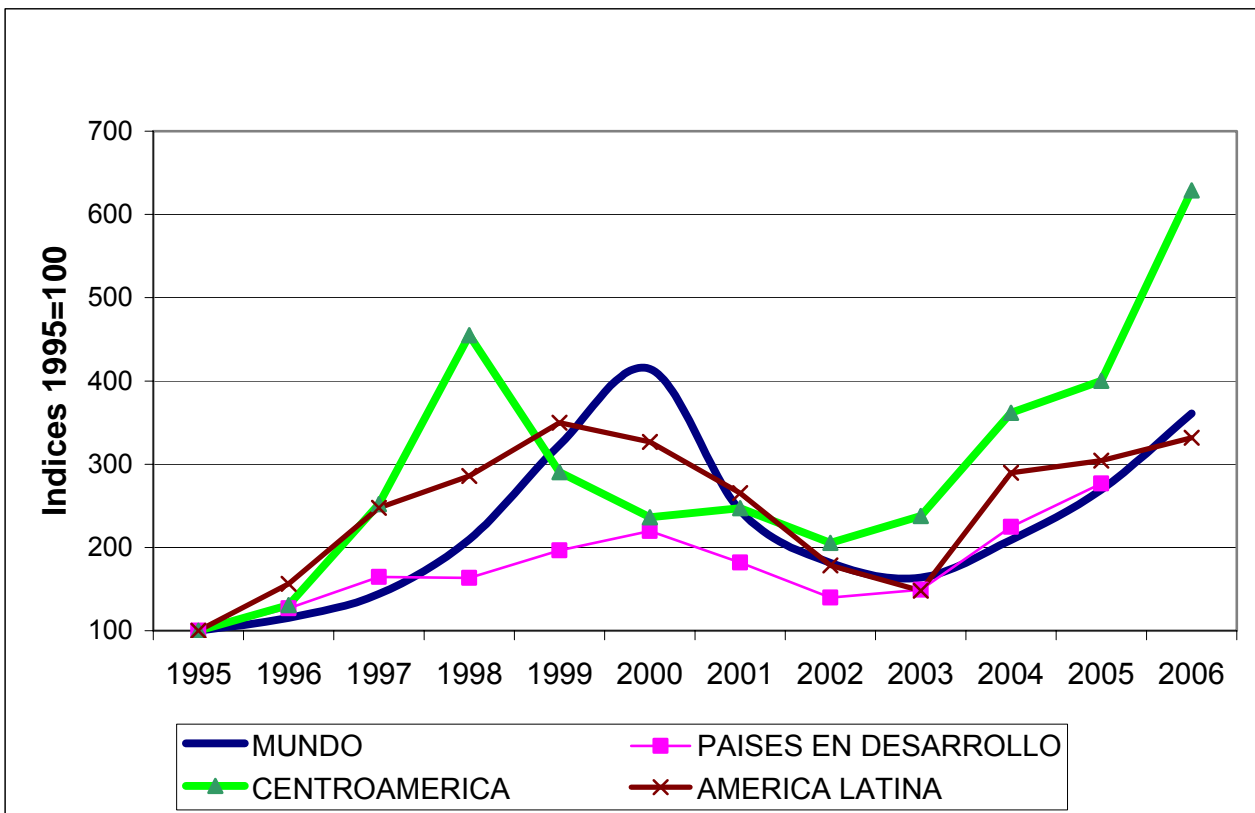
### 1 Tendencias generales

Como se señaló, en la captación de IED Centroamérica observó un desempeño muy favorable en los años 2000-2006. En promedio anual, entre 2000 y 2006 ingresaron 2,982 millones de dólares, cifra superior a los 653 millones de la primera mitad de los años noventa y mayor que los 2,098 millones que arribaron en la segunda mitad de la década, etapa de extraordinarios ingresos de inversiones, atribuidos en gran medida a las privatizaciones de empresas de energía eléctrica y de telecomunicaciones emprendidas por varios países.

Sin embargo, como se advierte en la gráfica 12, el comportamiento de los flujos de IED fue muy irregular. Luego de alcanzar un monto máximo en 1998, se registraron cuatro años de descensos marcados; posteriormente la corriente de inversiones repuntó en forma sostenida durante cuatro años, con incrementos que promediaron 33% por año. Este último período coincidió con la acelerada expansión que mostraron las inversiones directas globales entre 2003-2006, estimulada por el aumento de activos líquidos a escala mundial, especialmente en manos de las grandes empresas transnacionales los países exportadores de petróleo y los países asiáticos con enormes superávits comerciales (UNCTAD 2007; CEPAL 2007). Para algunos analistas, el repunte de la IED en los años 2004-2006 quizás esté anticipando lo que se ha denominado la nueva etapa de la IED en Centroamérica, definida por el nuevo contexto de relaciones comerciales con Estados Unidos debido a la entrada en vigor de CAFTA (Taylor, 2006; Rosenthal, 2006).

Aunque Centroamérica es un actor de pequeña dimensión en la escala de las inversiones globales, su participación en la IED mundial ha sido creciente a lo largo de los últimos diez años. La IED que ingresó a Centroamérica en 2000-2006 representó el 0.36% de las corrientes mundiales, frente al 0.33% registrado en la segunda mitad de los años noventa. Compárese estos coeficientes con los de su participación en el comercio global, 0.35% del año 2000 y 0.28% de 2005. Todavía más, en materia de captación de IED, Centroamérica superó en dinamismo a América Latina, motivo por el pasó de representar el 2.9% de total latinoamericano en la segunda mitad de los noventa al 3.95% en el período 2000-2006.

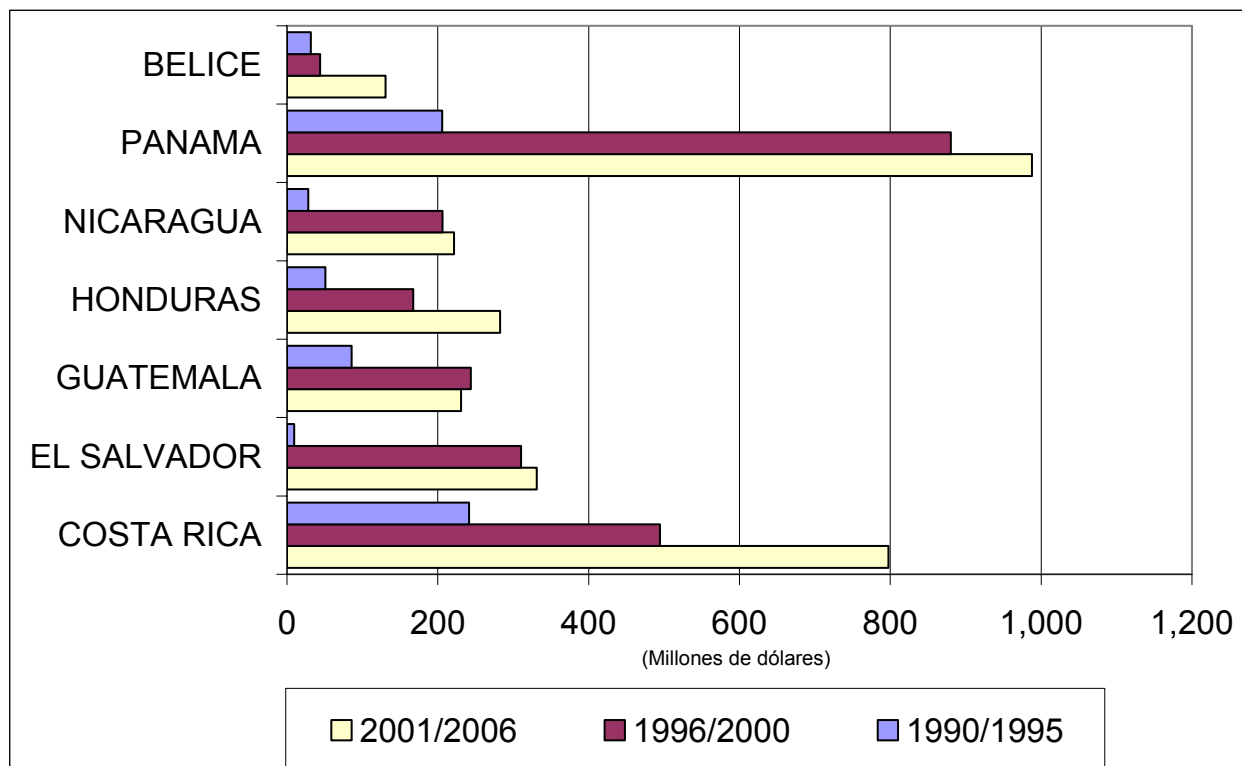
**Grafica 12**  
**FLUJOS DE INVERSION EXTRANJERA DIRECTA BRUTA**  
**(Indices 1995=100)**



Fuente: elaborado con datos de UNCTAD y CEPAL

La IED siguió canalizándose preferentemente hacia dos países: Costa Rica y Panamá (Véase el grafico 13). Sin embargo, en 2000-2006 los nuevos flujos tendieron a distribuirse en mayor medida hacia los demás países que en el pasado. Costa Rica y Panamá en conjunto captaron el 56.5% del total regional entre 2000-2006, frente al 62% de la segunda mitad de los noventa. A Panamá ingresaron 988 millones de dólares en promedio anual, siguiendo una trayectoria muy irregular por lo que disminuyó su participación del 38.6% al 29.3% en los períodos considerados. En cambio, los flujos que se dirigieron a Costa Rica fueron crecientes y más estables (798 millones en promedio) por lo que su participación en la región se elevó del 23.5% al 27.4%.

**Grafica 13**  
**CENTRAOMÉRICA: EVOLUCIÓN DE LA IED EN PERIODOS SELECCIONADOS**  
 (Promedios anuales en millones de dólares)



Fuente: elaborado con datos de CEPAL

Por otro lado, El Salvador y Honduras incrementaron su captación de flujos de IED entre 2000 y 2006, elevando su participación en el total regional al 12.5% y 10.4%, respectivamente, comparado con el 7.9% y 6.8% de la última mitad de los últimos años noventa. También Belice incrementó su participación al captar el 3.8% del total. Sólo Guatemala y Nicaragua redujeron su participación, registrando 8.5% y 8.1%, respectivamente en los últimos seis años.<sup>13</sup>

## 2. La importancia económica de la IED

Pese al aumento de los flujos de IED, la importancia de esta inversión en la economía regional en conjunto, medida a través del coeficiente IED/PIB, se redujo ligeramente del 3.6% a 3.2%, del período 1996-2000 al de 2001-2006, respectivamente. Sin embargo, de país a país la situación presenta contrastes. En Panamá y Belice se registran los coeficientes más elevados con el 6.6% y 6.5% del PIB, respectivamente. En una posición intermedia se situaron Nicaragua donde la participación se redujo del 5.6% al 4.9%; en Costa Rica alcanzó el 4.2%; en Honduras el 3.7% y en El Salvador 2.1%. Guatemala destaca como la economía con la menor presencia relativa de IED de la región (0.9%).

La contribución de la IED a la formación de capital fijo de la región, se mantuvo prácticamente en el mismo nivel (21%) registrado en la segunda mitad de la década anterior. No obstante, ocurrieron algunos reajustes de importancia entre países. Panamá registra una alta y creciente participación, elevándose al 39.5% en 2001-2006

frente al 33.3% de la segunda mitad de los noventa. En Belice la IED equivalió al 32% de la inversión fija bruta. En Costa Rica y Honduras la participación se elevó de 19.2% al 21.8% en el primero y del 11.9% al 15.5% en el segundo. Los demás países registraron aportes decrecientes: en Nicaragua bajó del 25.7% al 17.5%; en El Salvador del 14.8% al 13%, y como era de esperar, en Guatemala el ahorro externo redujo su coeficiente del 7.9% al 5.9%, como proporción de la inversión.

Por otro lado, las limitaciones que presenta la información sobre la IED en los países centroamericanos restringe la posibilidad de hacer un seguimiento, con alguna precisión, respecto a que proporción de la nueva inversión está integrada por inversión fresca y cuanto representan las compras y adquisiciones de empresas y activos existentes. El fenómeno de las adquisiciones de empresas centroamericanas por empresas extranjeras a sido un fenómeno creciente y que afecta a prácticamente todos los países y sectores de actividad productiva. Las adquisiciones más relevantes ocurrieron durante el período de privatización de empresas estatales de servicios a fines de los años noventa, sobre todo en El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua y Panamá. Sin embargo, recientemente esta modalidad de IED ha continuado, según se advierte por las operaciones de compra-venta más publicitadas. Ejemplos de ello, son la compra en 2006 del mayor banco privado panameño (Banco del Istmo) por el grupo británico HSBC; la adquisición de Interfin de Costa Rica por Scotiabank y Grupo Financiero Uno y el Banco Cuscatlán salvadoreños por Citigroup. También se puede citar la compra de Wal-Mart de una fracción de las propiedades de la Cadena de Supermercados Unidos (CSU) de Costa Rica.

En algunos casos, el arribo de IED representan sólo un cambio de propiedad de los activos de manos nacionales a extranjeras, por lo que no involucra creación o ampliación de capacidad productiva. En otros casos, sin embargo, la adquisición de una empresa centroamericana se realiza con vistas a expandir las operaciones y la capacidad productiva, por lo que se conlleva la inyecciones de nuevos recursos.

### **3. El origen de la IED**

Otro aspecto a destacar respecto a la IED es la progresiva diversificación de los países de origen de esta inversión, tendencia que ya estaba presente en la segunda mitad de los años noventa, como resultado de los procesos de privatización de empresas estatales que adoptaron casi todos los países centroamericanos. Si bien los Estados Unidos se mantienen como el principal inversionista en la región, y en términos absolutos sus inversiones siguen creciendo, el país está reduciendo paulatinamente su importancia relativa debido al ingreso de nuevos actores en el área centroamericana. En el período 2000-2004 las inversiones originadas en Estados Unidos alcanzaron 548 millones de dólares en promedio anual, frente a los 458 millones del período 1995-1999, cifras que representaron el 43.5% y el 52.8%, respectivamente, de los ingresos totales de IED de la región.<sup>14</sup>

En cambio, las corrientes de inversiones de Europa se elevaron a 236 millones anuales, por lo que su participación se incrementó del 12.3% al 18.7% de un quinquenio al otro. México se consolidó en el tercer lugar con 173 millones en promedio anual, aportando el 6.9% de la IED total entre 2000 y 2006 frente al 13.7% de fines de la década anterior.

Centroamérica, al igual que otros países de América Latina se benefició de la nueva oleada de inversiones llamadas “translatinas”, es decir, inversiones realizadas por empresas latinoamericanas que despliegan operaciones de alcance multinacional (CEPAL 2007d). Para Centroamérica, en medida importante la principal fuente de recursos fueron las grandes empresas mexicanas y las propias empresas centroamericanas. Las inversiones intra centroamericanas (incluyendo a Panamá) sumaron 147 millones por año, para representar el 11.6% del total.

Las inversiones asiáticas en la región son las de menor cuantía. Aunque Taiwán elevó sus inversiones con rapidez, partió de una base muy reducida de tal manera que su aporte promedio apenas despuntó del 0.4% al 1.1% de un período a otro. Por su parte, Japón no mostró gran actividad como inversionista ya que su participación prácticamente se estancó en 0.4% del total.

Por país, la IED presenta grandes diferencias de origen. En Costa Rica sigue siendo preponderante la inversión estadounidense; predominando en particular en las zonas francas de exportación. En los demás países existe una mayor diversificación, originada como se dijo en las privatizaciones de empresas de servicios públicos realizadas a fines de los noventa. En Panamá son sobresalientes los flujos de inversiones extranjeras en el sector de servicios. En 2006, el país captó 2,560 millones de dólares, de los cuales el 64% se dirigió al sistema bancario, 15% al centro de reexportación de mercaderías de la Zona Libre Colón y 21% a diversas empresas.

#### **4. El destino de la IED por sectores productivos**

También en materia de destino sectorial de la inversión está presente un proceso de diversificación, configurando un patrón distinto al del pasado. Este comportamiento refleja en alguna medida las tendencias globales de la IED, que registran un creciente flujo de inversiones hacia los sectores de servicios. A inicios de los años noventa, la IED que arribó a Centroamérica se distribuyó en proporciones similares entre el sector primario, la industria manufacturera y el sector de servicios. Es decir, en igual medida se orientó a la explotación de recursos naturales, la búsqueda de la eficiencia productiva y la satisfacción de los mercados internos.

Uno de los cambios importantes ocurridos en los años recientes, es la pérdida de importancia de las inversiones extranjeras que se dirigieron al sector primario (Véase el cuadro 9). Ya desde fines de los noventa e inicios de los 2000, ese sector mostró una tendencia a reducir su importancia relativa. Si en 1993 el sector primario captó el 35.6% de los flujos de IED, en el periodo 1995-1999 recibió en promedio el 8.5% del total, participación que en el lapso 2000-2006 se redujo a sólo el 2.7%.

**Cuadro 9**  
**CENTROAMERICA: DESTINO DE LA IED SEGÚN**  
**GRANDES SECTORES DE ACTIVIDAD ECONOMICA**  
**(Porcentajes)**

	1993	1996-2000	2001-2006
TOTAL	100.0	100.0	100.0
Primario	35.6	8.5	2.7
Secundario	32.1	42.4	40.8
Terciario	32.3	49.0	55.2
Otros		1.9	1.6

Fuente: elaborado con datos de los Bancos Centrales y Contraloría General de la República de Panamá

De otro lado, la industria manufacturera de exportación siguió atrayendo considerables montos de inversiones. Estos flujos crecieron de manera sostenida, estable y continúa a lo largo de los diez años que van de 1996 a 2006. Así, esta inversión elevó su participación en el total del 32.1% en 1993 al 42.4% en promedio en el período 1995-1999, aunque se redujo posteriormente al 40.8% en 2000-2004 debido al considerable incremento de IED que se orientó al sector de servicios. En promedio anual, la región captó casi 1,200 millones de dólares en inversiones dirigidas al sector manufacturero entre 2000 y 2004, frente a 387 millones de la segunda mitad de los noventa. En gran medida fueron inversiones orientadas a la búsqueda de eficiencia, de reducción de costos, mediante el desarrollo de plataformas de exportación de manufacturas destinadas a los Estados Unidos (Camacho, 2006)

Las inversiones extranjeras en el sector de servicios han sido las de más rápida expansión en el curso de los últimos años. Entre 2000-2004, crecieron 20.7% en promedio anual, comprado con el 17.5% de las inversiones en manufacturas. En 1993 los servicios captaron 110 millones de dólares, 511 millones en 2000 y 6,398 millones en 2006, destacando por su dinamismo los sectores de transportes y comunicaciones, seguidos por el comercio y el sector financiero, aunque la trayectoria de la inversión en esta última actividad ha sido muy irregular.

### III. LA DINÁMICA DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN CENTROAMÉRICA

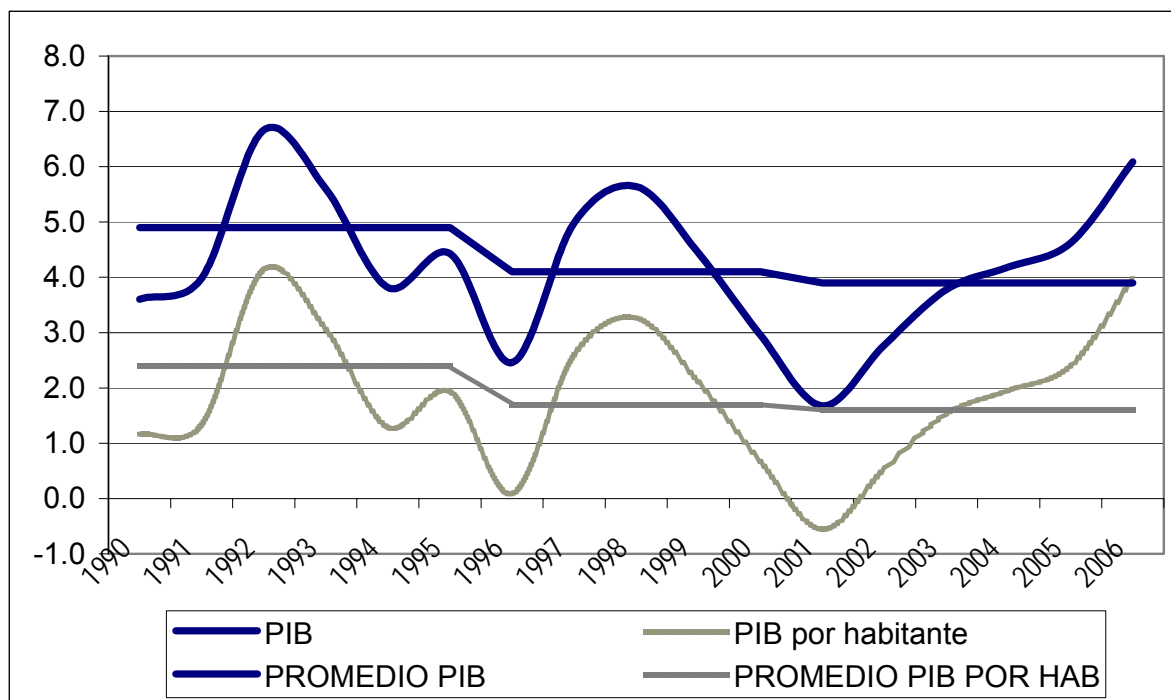
#### 1. Las características del crecimiento económico

En el período 2000-2006, la región centroamericana experimentó una leve pérdida de impulso en su crecimiento económico, ya que el PIB aumentó a una tasa media de 3.9% en comparación con el 4.5% que alcanzó en los años noventa. La dinámica del crecimiento económico de la región, presentó características interesantes que conviene examinar, aunque sea de manera sucinta.

En primer lugar, el crecimiento de economía centroamericana siguió experimentando una elevada volatilidad en el período 2000-2006, tal como ocurrió en la década pasada y períodos anteriores (véase la gráfica 14). En efecto, el PIB de la región registró un ciclo de oscilaciones pronunciadas, en el que destaca la fase de debilitamiento del crecimiento que se registró en el bienio 2001-2002, evento vinculado primordialmente a la caída de la demanda externa que provocó la recesión de la economía norteamericana. Posteriormente, la región transitó por una fase (2004-2006) de recuperación del crecimiento del PIB, impulsado, entre otros factores, por el considerable auge del comercio internacional, acompañado por importantes alzas de los precios internacionales de diversos productos básicos que exporta la región. Es importante dejar asentado que hubo importantes diferencias de desempeño económico entre los países de la región, pero sin duda, fueron Panamá y Costa Rica los que determinaron la trayectoria del crecimiento del PIB regional.

**Gráfica 14**

**CENTROAMERICA: EVOLUCIÓN DEL PIB Y DEL PIB POR HABITANTE  
(Tasas anuales de crecimiento)**



Fuente: elaborado con datos de CEPAL en dólares constantes del año 2000

En segundo lugar, es de señalar el que en el período 2000-2006 el PIB por habitante aumentó en forma modesta (1.6% por año), reproduciendo en su evolución la considerable volatilidad del PIB (Véase de nuevo la grafica 14). Luego de registrar un resultado negativo en 2001, posteriormente el PIB por habitante se recuperó en forma gradual para alcanzar un aumento de 4% en 2006. Aquí son pertinentes dos comentarios al respecto. En diversos estudios se ha considerado que un aumento

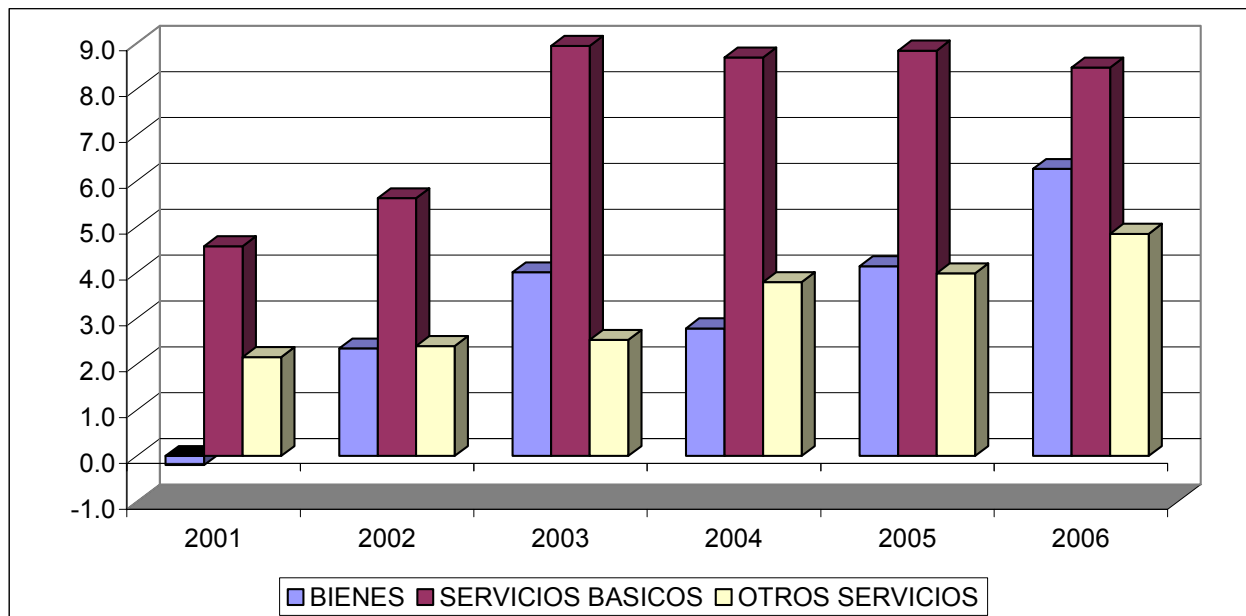
modesto del PIB por habitante, de la magnitud que se observa en Centroamérica, resulta insuficiente para reducir los considerables rezagos que padecen numerosos países de la región latinoamericana en el terreno económico y social. De otro lado, también se ha señalado que una pronunciada volatilidad del PIB por habitante tiene considerables repercusiones negativas sobre el nivel de bienestar de la población en el largo plazo, y ese efecto está vinculado, entre otros aspectos, a la toma de ciertas decisiones de gasto de las familias en el corto plazo respecto a la formación de capital humano, cuyas marcadas consecuencias negativas se extienden por largo tiempo.

En tercer lugar, el crecimiento económico presentó grandes diferencias entre los sectores productivos. Por una parte, destacó la considerable expansión de los servicios básicos, cuyo PIB se incrementó a una tasa media de 7.5% entre 2000 y 2006 (véase la gráfica 15). La producción de electricidad gas y agua aumentó a un ritmo de 4.3%, mientras que los servicios de transportes, comunicaciones y almacenamiento lo hicieron al 8.5% en promedio anual, como resultado del auge en la producción de servicios de telefonía, Internet y otros servicios de alto valor agregado.

Por su parte, los sectores orientados a la producción de bienes registraron un crecimiento promedio de 3.2% en el período mencionado, y su evolución estuvo caracterizada por una considerable variabilidad. Sin duda, esta actividad productiva fue la más afectada por la recesión del comercio exterior y la economía del período 2001-2002, si bien se vio favorablemente beneficiada por la recuperación económica de los años 2004-2006. En particular, el sector agropecuario tuvo un pobre desempeño, ya que su PIB aumentó apenas 3.2% en promedio, lo cual significó un aumento de sólo 1% en términos por habitante, indicando una escasa mejora de la productividad por habitante para los grandes grupos de la población que dependen de esta actividad. La producción manufacturera, creció al mismo ritmo que el agropecuario, en tanto que el sector de la construcción destacó por su bajo crecimiento promedio y marcada volatilidad. El desempeño productivo de las actividades de “otros servicios” no difirió del registrado por los bienes; los sectores de comercio y servicios financieros observaron una evolución pausada, mientras que los servicios sociales y personales experimentaron un estancamiento de su valor agregado en términos por habitante.



**Grafica 15**  
**CENTROAMERICA: EVOLUCION DE LOS GRANDES SECTORES PRODUCTIVOS**  
**(Tasas anuales de crecimiento)**



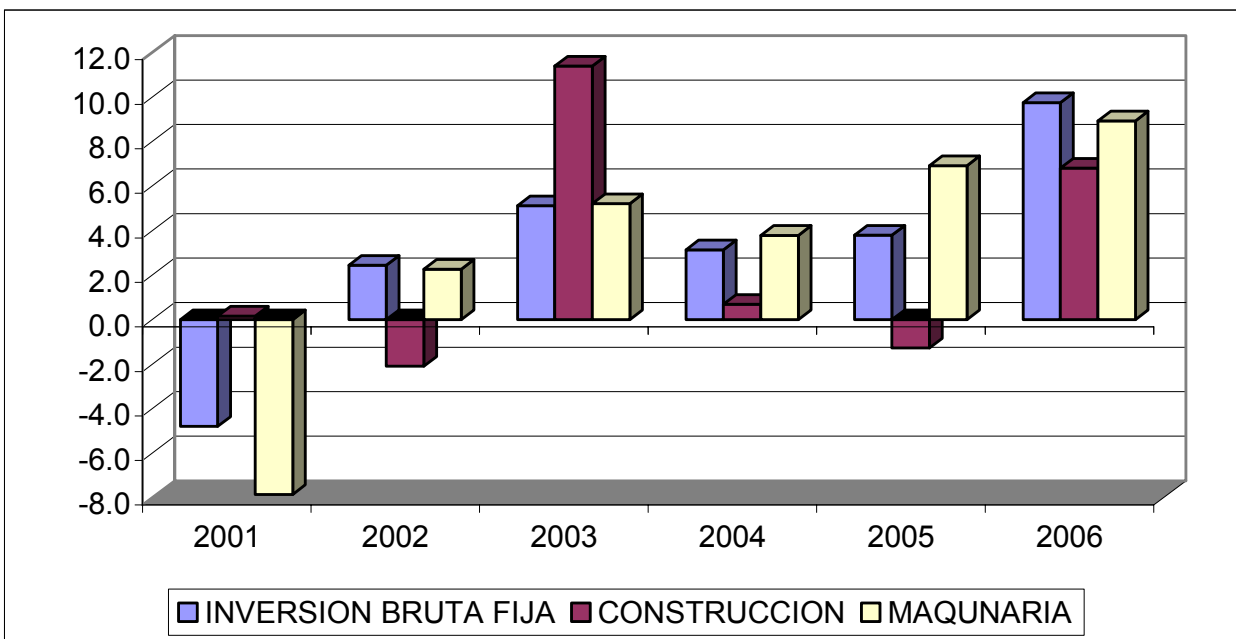
Fuente: elaborado con datos de CEPAL en dólares constantes del año 2000. El cálculo excluye a Belice

## 2. Crecimiento económico y formación de capital

Un tercer aspecto que resulta de interés comentar, se refiere a la probable influencia de la marcada volatilidad del PIB sobre el proceso de formación de capital de la región durante el periodo 2000-2006. En efecto, la inversión bruta de los países centroamericanos se expandió a una tasa de 3.2% en ese período, experimentando una considerable variabilidad en sus dos componentes, la construcción y la adquisición de maquinaria y equipo. Fue hasta el año 2006 en que se produjo una reactivación significativa y homogénea de la inversión en la región (véase la gráfica 16). El modesto aumento promedio de la formación de capital significó que la región alcanzara un coeficiente de inversiones respecto al PIB del 18.8%, indicador que se puede considerar como insuficiente y que limita las posibilidades de realizar una transformación productiva que mejore la situación de empleo y la calidad de vida de la población en conjunto.

## Grafica 16

### CENTROAMERICA: EVOLUCION DE LA INVERSION BRUTA FIJA (Tasas anuales de crecimiento)



Fuente: elaborado con cifras de CEPAL en dólares constantes del año 2000.

### 3. La evolución del grado de apertura comercial

Un cuarto aspecto que debe tomarse en cuenta es el hecho de que la región en conjunto continuó aumentando su grado de apertura (medida a través de la participación de la suma de las importaciones y las exportaciones de bienes y servicios respecto al PIB, en valores corrientes). En efecto, el coeficiente de apertura de la región en conjunto se elevó al 103.9% en 2006, respecto al 95.8% registrado en 2000 siendo, Nicaragua Costa Rica y Honduras los que observaron el mayor aumento de su conectividad comercial con el exterior.<sup>15</sup> Es de notar que en términos constantes (si el cálculo se basa en dólares del año 2000), es decir, si se elimina el efecto de los precios nominales, el grado de apertura también se elevó del 91.1% en 2000 al 97% en 2006.

Si se excluye a Panamá, cuya estructura productiva distorsiona la apreciación sobre la evolución de la apertura comercial en los demás países, el indicador de apertura comercial pasó del 73% en 2000 al 79.8% en 2006 en valores corrientes; en términos constantes (dólares del 2000) el coeficiente se elevó del 80.5% al 82.2%, entre los años mencionados.

Panamá presenta un coeficiente de apertura muy elevado (142.8% en 2006 en términos corrientes), debido a su orientación exportadora, principalmente hacia los servicios internacionales. Luego de haber registrado una considerable caída en el período 2001-2003 cuando el comercio exterior sufrió un considerable retroceso, el coeficiente de apertura regresó con rapidez a sus niveles históricos en 2006

#### **4. El déficit externo y el papel de las remesas**

Conforme el Istmo centroamericano ha venido expandiendo sus relaciones comerciales de bienes y servicios con el resto del mundo, se verificó un aumento del déficit comercial. En el período 2001-2006, el déficit de los seis países en conjunto registró 9,686 millones en promedio anual, frente a los 2,771 millones de dólares de 1990-1995 y 4,510 millones de la segunda mitad de los años noventa. Como proporción del PIB, el desbalance en el intercambio de bienes y servicios representó 10.9% en los años 2001-2006 en comparación con 6.9% del primer período y 7.1% del segundo. La mayoría de los países experimentaron un considerable ensanchamiento del déficit comercial en los tres quinquenios mencionados, tendencia de la cual se excluyeron Costa Rica que mantuvo un déficit en promedio de 3.4% del PIB en el período 2001-2006 y Panamá que registró un leve superávit.

No obstante el resultado altamente deficitario de las operaciones comerciales de bienes y servicios, la cuenta corriente de la balanza de pagos de la región en conjunto presentó un saldo negativo moderado. En el período 2001-2006, el déficit de cuenta corriente alcanzó en promedio 4,233 millones de dólares (4.8% del PIB), comparado con una media de 2,166 millones de dólares (0.9% del PIB) del primer quinquenio de los años noventa y el promedio de 3,308 millones en la segunda mitad de esa década (5.2% del PIB). La captación de remesas familiares, proveniente de los centroamericanos que trabajan en el extranjero, principalmente en los Estados Unidos, constituyó un importante factor de compensación de los elevados déficit comerciales registrados por la región centroamericana. En los años 2001-2006, el ingreso neto por concepto de remesas de la región llegó a 7,843 millones de dólares en promedio anual, cifra que representó el 8.8% del PIB; en los años noventa las transferencias corrientes promediaron 2,020 millones de dólares en la primera mitad de los años noventa y 3,305 millones en la segunda mitad, cifras que equivalieron a cerca de 5% del PIB.

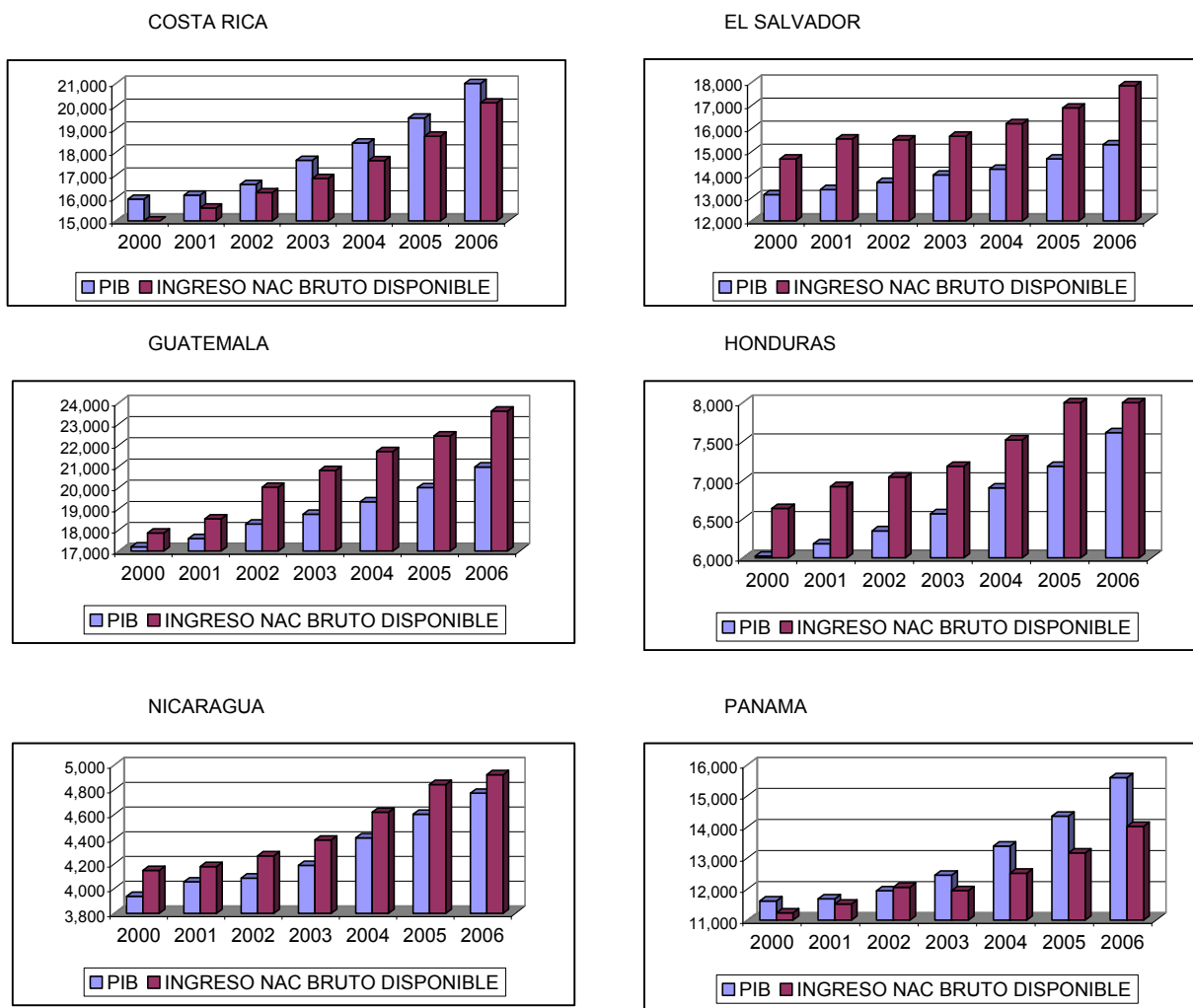
Las remesas familiares constituyen hoy en día un importante factor de estabilidad financiera y económica para la región en conjunto, en cuanto que facilitan el intercambio intrarregional de bienes y servicios, fortalecen al sistema bancario-financiero y apuntalan las paridades cambiarias. La incontrastable relevancia que han alcanzado las remesas resulta evidente si se considera que en los años 2001-2006 superaron ampliamente a la entrada de financiamiento registrada en la cuenta de capital y financiera de la balanza de pagos de la región en conjunto (5,080 millones de dólares en promedio anual).

En cuatro países de la región las remesas alcanza magnitudes relativamente elevadas, de tal manera que el funcionamiento de la economía depende en alta medida de este influjo de recursos externos. Considérese que en Honduras representan el 27.2% del PIB, en El Salvador el 18%, Nicaragua el 16% y Guatemala el 11.6%, de tal manera que una ruptura en esta corriente de ingresos sin duda significaría un descalabro macroeconómico de grandes proporciones.

Desde otra óptica, el ingreso de remesas familiares a los cuatro países arriba señalados significó que el ingreso nacional disponible real no solo fuera sustancialmente mayor al PIB real, sino que además creciera con mayor dinamismo.<sup>16</sup> En efecto, el ingreso

nacional disponible real de El Salvador superó en más de 14% en promedio anual al valor del PIB real en el período 2001-2006, en el caso de Honduras el ingreso nacional resultó 12% mayor al PIB, en Guatemala fue 10% más alto y en Nicaragua 4% superior. La situación de estos países contrasta con la observada en Costa Rica y Panamá, donde el valor real del ingreso nacional es inferior al del PIB debido al elevado pago de factores productivos del exterior (en correspondencia con los mayores acervos de inversión extranjera) y la reducida magnitud de las remesas corrientes del exterior. En el caso del Panamá, el ingreso nacional resultó 5% inferior al PIB real en promedio anual, mientras que en Costa Rica fue casi 4% menor, en el período señalado.

Gráfica 17  
CENTROAMERICA: PIB E INGRESO NACIONAL BRUTO DISPONIBLE, 2000-2006  
(MILLONES DE DOLARES DEL AÑO 2000)



Fuente: elaborado con datos de CEPAL

#### **IV. Los nuevos escenarios en el comercio internacional de bienes y servicios. Retos y lecciones para Centroamérica.**

Como ya se mencionó, en la primera mitad de los años 2000 ocurrieron cambios importantes en el ámbito económico internacional que influyeron en desempeño exportador de Centroamérica y afectaron los escenarios de su inserción internacional. En 2001 China ingresó a la OMC, y varios países asiáticos caracterizados por sus bajos salarios elevaron considerablemente su participación en el comercio mundial, especialmente en el mercado estadounidense compitiendo en rubros de exportación centroamericana, principalmente en vestuario. En 2005 se eliminó el sistema de cuotas que prevaleció durante una década en el sector textil y de vestuario, cuyos antecedentes se remontan a los años sesenta,<sup>17</sup> y que reguló el comercio en estas mercancías. En ese mismo período India despegó como exportador de servicios con base en trabajo altamente calificado. En 2004 se concluyeron las negociaciones para establecer un tratado de libre comercio entre los Estados Unidos y Centroamérica y República Dominicana.

Las complejas características del cambio ocurrido en el ámbito internacional y sus consecuencias económicas, no se examinan aquí; tampoco se añade nueva información respecto a los abundantes análisis y discusiones que se elaborado a la fecha. En lo que sigue, más bien se busca destacar las tendencias generales más relevantes del entorno internacional e identificar algunas lecciones de la experiencia de ajuste y adaptación por la que han transitado otros países exportadores, que resulten de utilidad para los países centroamericanos.

##### **1. La irrupción de China e India en el concierto global.**

Ha sido ampliamente comentado el hecho de que la economía global se encuentra en una fase de ajustes y transformaciones profundas. La fuerza de los cambios desatados no tiene paralelo en la historia moderna, en cuanto a su alcance y la rapidez de sus repercusiones.

Los cambios más relevantes de los años recientes están relacionados la creciente participación en el comercio mundial de los países del área asiática. En buena medida, la irrupción de China e India a la economía global constituye uno de los ejes más destacados del cambio. Una excelente síntesis del enorme significado y dimensión del ingreso de estos dos países al terreno de juego del comercio de bienes y servicios globales, señala que la integración de China e India significó un incremento de 70% a la fuerza de trabajo global. Dicho de otra manera, la fuerza de trabajo mundial existente de 1.7 billones de personas, confrontó el choque que significó el arribo de una fuerza de trabajo adicional de 1.2 billones de personas. Un aspecto por demás abrumador son los salarios extremadamente bajos de los nuevos contingentes laborales, factor que ha causado una serie de reverberaciones económicas a escala global. (Brainard, 2007).

Una breve semblanza del perfil de China e India destacaría que China ha desarrollado rápidamente las exportaciones manufacturas, mientras que India descansa más en las exportaciones de servicios. De esta manera, si la inserción de China al comercio mundial esta reorganizando al mundo en la producción de bienes; India lo esta haciendo en la producción de servicios.

El crecimiento económico de China e India a tasas elevadas y sostenidas en las últimas dos o tres décadas, no tiene parangón. Pero más rápida ha sido aún su penetración en el comercio internacional, de tal manera que ambos países, caracterizados como “extremadamente abundantes de mano de obra”, introdujeron enormes presiones competitivas tanto en los países en desarrollo como en los desarrollados, por razones que se verán más adelante (Dimaranian, 2007).

Si bien China e India han sido exitosos en su rápido crecimiento y expansión de las exportaciones, hay diferencias notables entre ambos países. China persigue una estrategia de crecimiento basada en las exportaciones de manufacturas, apoyada en un abundante ingreso de inversión extranjera directa. La fuerza gravitacional China atrae flujos de IED de dimensiones inéditas, significativamente superiores a las de América Latina en conjunto.

India, por su cuenta, ha seguido una estrategia de crecimiento basada en el consumo y la inversión internos, y ha desarrollado menos el sector exportador de manufacturas comparado con China, aunque las reformas económicas adoptadas recientemente apuntan a una mayor participación en el futuro en el comercio mundial de mercaderías (Dimaranan, 2007). No obstante, India ha logrado colocarse con éxito en la exportación de servicios de alta calificación, es decir, servicios a base de “conocimiento capacitado”, entre los que destacan los de comunicaciones y computación y diversos servicios prestados a las empresas.

## **2. La revolución en el mundo de la manufactura de maquila**

La inserción de China e India provocó un intenso procesos de relocalización de fracciones importantes de la producción global de bienes y servicios. Así, se produjo una irrupción de China en el comercio mundial de manufacturas a una escala sin precedentes. En tres décadas, China ascendió en la escalera de la exportación de manufacturas, con volúmenes y calidades que se aproximan aceleradamente a los estándares definido por las mejores prácticas de los países desarrollados. Hoy en día China es el origen del 15% de las importaciones totales de los Estados Unidos, el mayor mercado de consumo del mundo. Participa en 46 de las 99 secciones de importaciones del sistema armonizado de ese país, con porcentajes que van del 10% al 89.7% del total importado. En las importaciones de vestuario, secciones 61 y 62, aporta el 22.5% y el 31.3%, respectivamente, de las importaciones totales, duplicado su posición en el curso de los últimos diez años. Considérese que Centroamérica aporta el 0.34% y el 0.13% de las importaciones estadounidenses realizadas bajo esas secciones arancelarias.

Sin embargo, la inserción de China en el mercado global tiene consecuencias duales: por un lado, confronta la posición de los productores de manufacturas y la fuerza de trabajo global, tanto de países desarrollados como en desarrollo. Por otro, debido al descomunal consumo de insumos, recursos naturales y materias primas de este país, ha abierto enormes posibilidades de comercio e inversiones tanto para países industrializados como en desarrollo. El auge exportador de materias primas que registró América Latina en los años recientes (2004-2006) es consecuencia directa de la derrama global provocada por el crecimiento económico Chino. (CEPAL, 2007b)

Un eje básico de la integración de China al comercio global ha sido su inserción en las redes de producción compartida en el Este Asiático. La participación de China en la producción de partes y componentes se ha elevado con rapidez, tanto como importador como exportador, de tal manera que puso en marcha un proceso de reorganización productiva en esa área. No sin razón, estos hechos han provocado una profunda preocupación en numerosos países en desarrollo, respecto a la forma que asumirá la competencia global y sobre todo su potencial en el intercambio global de mercancías y servicios. Para algunos analistas y observadores, la pregunta relevante es si la agresiva incursión de China en el mercado global representa una amenaza para las exportaciones, planes y estrategias de inserción internacional de los países latinoamericanos. La respuesta es afirmativa, ya que América Latina, confronta retos que tienen que ver con los factores específicos de la fortaleza China. La abundante dotación de fuerza de trabajo le confiere una enorme ventaja comparativa en la producción y exportación de rubros intensivos en este recurso. Además, los salarios promedio en la industria manufacturera en China son bajos, en comparación con los que rigen en otros países exportadores de manufacturas con base en mano de obra abundante. También, los exportadores chinos se benefician de la ventaja que significa contar con productores de insumos manufacturados de bajo costo, especialmente en el caso de la industria textil.

Por otro lado, la escala de producción de China le da una enorme ventaja en la producción que requiere alta intensidad en capital y tecnología. Las ventajas del gran tamaño del mercado chino son varias, y están relacionadas con economías de aglomeración, economías de escala y externalidades de diversa índole, las cuales reducen considerablemente los precios unitarios de la producción y los costos por unidad del capital y de gasto en tecnología. Otro factor es el papel muy proactivo del gobierno de China en el diseño y conducción del cambio de la estructura productiva, la dirección del crecimiento de la economía y las exportaciones. China realiza actualmente grandes inversiones y coinversiones para abordar la producción y comercio de manufacturas de alto contenido tecnológico, y generar en forma creciente diversos recursos humanos altamente calificados. Según diversas fuentes, las directrices de la nueva estrategia de desarrollo sectorial de China, se sitúan en la promoción de los sectores de semiconductores, automotriz y software.

Centroamérica, junto con otros países del entorno latinoamericano, no escapan a este reacomodo mundial, ya que siendo primordialmente una región productora de manufactura para el mercado estadounidense, con base en mano de obra abundante, se ha visto afectada por la presión competitiva que introdujeron los nuevos actores globales en ese mercado, especialmente en el campo del vestuario (Gerefi 2003).<sup>18</sup> Ello sin mencionar el considerable impacto y las repercusiones económicas que han tenido la incursión de China en los mercados internos de los países en desarrollo.

### **3. El despegue de la exportación de servicios especializados**

La exportación de servicios, distintos a los transportes y los viajes, constituye uno de los desarrollos recientes de mayor relevancia en el mercado global. El comercio transfronterizo de diversos servicios empresariales, muestran un crecimiento acelerado y una diversificación igualmente creciente. A partir de 1990 el comercio internacional de

servicios se multiplicó por tres, evolución que se acompañó de flujos crecientes de IED a este sector.

El aumento de las exportaciones de servicios ha sido más rápido en los países en desarrollo que en los desarrollados, lo cual se debe a la creciente importancia de la subcontratación u “offshoring” de servicios empresariales, tendencia que fue detonada por las innovaciones en las tecnologías de información y comunicaciones en las décadas recientes, aunado a la persistente búsqueda de eficiencia (reducción de costos) de las empresas multinacionales. En este terreno, los países industrializados enfrentan la presión de los bajos costos de los servicios producidos en diversos países en desarrollo, en diversos segmentos del trabajo altamente calificado, lo cual significa riesgos crecientes para diversas ocupaciones de “cuello blanco” en esos países. (Dossania, 2007; CEPAL 2007a)

Para algunos, la expansión del comercio de servicios constituye una nueva ronda del proceso de globalización. Las potencialidades de los servicios de “offshoring” y “outsourcing” son de tal manera vastos que para algunos analistas no es claro aún cual es el límite último de su desarrollo. Los desarrollos más dinámicos de las exportaciones de servicios se ha registrado en los países asiáticos, principalmente en el grupo Asean, India y China, donde han crecido más rápido que el promedio mundial, y han multiplicando sus exportaciones por 8, 14 y 24 veces en la última década. Con respecto a esta tendencia global, la región latinoamericana presenta un considerable rezago (CEPAL, 2007c), aunque para algunos analistas, los servicios están llamados a jugar un papel clave en la producción y el empleo en América Latina, debido a la limitada generación de empleo debida al ajuste de la producción de manufacturas en la región causada por la nueva competencia global (Farrell, 2007).

Como es sabido, India ha sido muy exitosa en desarrollar las exportaciones de diversos servicios profesionales desde inicios de los años noventa.<sup>19</sup> Su liderazgo en este terreno es notable, ya que participa con el 14% de las exportaciones mundiales de servicios informáticos en 2005. El éxito radica en las capacidades tecnológicas para la producción de servicios de altas habilidades y contenido de trabajo profesional. En gran medida, el éxito de India en este terreno se atribuye a la confluencia de factores como el considerable crecimiento del mercado interno de servicios en India, la alta demanda internacional de servicios y la elevada elasticidad de la demanda de los servicios respecto al ingreso (Banga, 2005). Es el líder mundial en la exportación de servicios de alta capacidades profesionales, a precios muy competitivos y la calidad de su trabajo profesional es comparable con cualquier país desarrollado.

Sin embargo, de manera progresiva se incorporan a este esquema nuevos países con ventajas comparativas y competitivas de diversa naturaleza. Entre ellos, varios países de Europa del Este, que cuentan con mano de obra altamente educada y habilidades de alto nivel y de bajo costo. La idea de que sólo las actividades de baja calificación, como los “call centers”, son el terreno de la exportación de servicios ha sido ampliamente superada. En los años recientes se ha acelerado el “offshoring” y “outsourcing” de actividades de alta calificación en R&D, diseño, y altamente sofisticada como el análisis financiero y actuarial, que requieren de servicios profesionales de nivel de postgrado. Son diversos los servicios que son potencialmente “offshorables” tanto de firmas manufactureras o no manufactureras, y pueden ser una parte o la totalidad de



funciones especializadas de mercadeo, contabilidad, administración, compras, finanzas, relaciones con el cliente e investigación y desarrollo (R&D). Algunas estimaciones del volumen de trabajos que en los países desarrollados pueden ser susceptibles de “offshoring”, consideran una cifra del orden del 70% de los servicios profesionales y de servicios a las empresas.

Los diferenciales de salarios que existen entre los países desarrollados y en desarrollo, constituyen el mayor estímulo al “offshoring” de servicios. Por ejemplo, los costos laborales en India pueden ser de hasta la cuarta parte de los que prevalecen en los Estados Unidos, para trabajos de similar calidad. Pero también influyen los costos salariales indirectos, y entre ellos destacan los costos de infraestructura, telecomunicaciones, rentas, impuestos, etc. El prerequisite para ingresar a la exportación de servicios empresariales es contar con un acervo de trabajo educado universitario que potencialmente puedan incorporados al trabajo en respuesta a la evolución de la demanda. La flexibilidad para que las empresas realicen un reclutamiento rápido, es importante.

#### **4. Algunas lecciones útiles para Centroamérica**

La entrada de China a la OMC y la creciente competencia de diversos países del área asiática provocaron preocupación en el mundo en desarrollo, ya que amenazan la posición competitiva de productores y exportadores basada en la abundancia de mano de obra y en bajos salarios. Una la característica del entorno económico global es la rapidez con que se modifican los escenarios mundiales; las ventajas comparativas y competitivas se crean y recrean, transformándose sin cesar; un patrón esencial del proceso de globalización radica en que la creciente integración de mercados se acompaña de una acelerada desintegración de procesos productivos (Feenstra, 1998). Así, ingresan nuevos actores al mercado internacional, la tecnología se mueve con rapidez y los flujos comerciados de bienes y servicios mutan en forma acelerada.

De aquí que un principio básico de política para países en desarrollo, exportadores de manufactura como los Centroamericanos, señale que la estrategia de inserción internacional deba de modificarse a gran velocidad sólo para mantenerse en el mismo lugar. Anticiparse al cambio significa modificar la oferta de activos con que cuenta un país para no quedarse fuera del juego del comercio global. Para Centroamérica, región que basa primordialmente las exportaciones manufactureras en mano de obra abundante, el nombre del juego es actualizar y mejorar las calificaciones de la mano de obra para insertarse en nichos de mercado de mayor valor agregado. Es decir, sacar el máximo provecho de sus ventajas comparativas para insertarse de manera creciente en los mercados mundiales.

i) ¿Competencia en base a salarios bajos? Los países en desarrollo productores de manufacturas intensivas en mano de obra no pueden competir sobre la base de bajos salarios con China e India. Por ello, varios analistas consideran que es inútil tratar de recuperar la producción y fracciones del mercado perdidas frente a la nueva competencia. En este terreno, Watkins (2006) examina el espectro de las importaciones estadounidenses para identificar los sectores donde México y China compiten directamente así como las áreas donde no existe traslape aún.<sup>20</sup> Para ciertos países que basan su producción en la abundancia de mano de obra, un desplazamiento

inevitable es transitar hacia procesos productivos de mayor valor agregado; ascender la escalera del valor agregado con base en mejoras en las calificaciones de la mano de obra, la creación de nichos de mercado y ventajas comparativas especiales. (Rosen 2003; Gilmer 2004; Farell 2005b; Cañas 2007)

El ejemplo de México es claro y útil. El país perdió numerosos empleos a inicios de la década del 2000 debido al aumento relativo de sus costos salariales y la creciente competencia de los productores Chinos en el mercado estadounidense (Watkins, 2006). La producción y el empleo en manufactura de vestuario emigraron a países de menor costo laboral, entre ellos El Salvador, Guatemala y Honduras, que tienen salarios 25 a 40% inferiores a los de México. Actualmente, México transita por un proceso de mejora de sus procesos productivos hacia nichos de mayor valor agregado con contenido de habilidades laborales más calificadas y complejas. La creciente exportación de servicios profesionales y la construcción y reparación de componentes de aeronáutica apuntan en esa dirección. De la misma manera, en forma gradual, Centroamérica transita del tradicional ensamble del vestuario a manufacturas más complejas. En ese sentido, una lección importante que se decanta de la evidencia internacional disponible, consiste en que el paso a actividades de mayor valor agregado no es radical; en general, toma como punto de partida el acervo de empresas y trabajadores existentes. Es decir, no hay saltos dramáticos en la escalera de la producción de mayor valor agregado; el avance es escalón por escalón. (Gerefi, 2003; Padilla, 2007; Farrel, 2005b)

ii) El papel de la política estratégica. Las políticas públicas juega un papel importante en el proceso de ajuste productivo (Weil, 2005). Un ejemplo de ello es la liberalización que adoptó India en el terreno de los servicios, lo cual estimuló a las empresas extranjeras a instalarse en el país para producir servicios de software. Un criterio básico para los países en desarrollo que conserva vigencia, es mantener la conducción de políticas macroeconómicas prudentes y la creación un ambiente en algún grado favorable para el desarrollo de actividades exportadoras tanto de empresas nacionales como internacionales (Farrel, 2005<sup>a</sup>).

El desarrollo de nuevas capacidades productivas requiere infraestructura moderna y eficiente. El comercio involucra costos de transporte, fronterizos y de distribución, que vinculan al productor con el consumidor final. En esto las políticas públicas explícitas son importantes, tales como el manejo del tipo de cambio; el desarrollo de la infraestructura -telecomunicaciones y transporte eficientes- la modernización de los procesos administrativos y de las regulaciones y la normatividad del intercambio de bienes y servicios. Como se verá más adelante, el desarrollo de un sistema educativo moderno y ágil es clave para la creación de ventajas comparativas en la nueva etapa de la globalización. La política estratégica cuenta.

iii) El papel del aprendizaje. Existe en Centroamérica un proceso de aprendizaje en marcha, derivado de su inserción en el mercado global de las manufacturas. De la manufactura de ensamble basada en baja calificación de la mano de obra y operaciones repetitivas, la región transita gradualmente hacia procesos que demandan mayores calificaciones y operaciones complejas, y hacia actividades de trabajo con grados académicos especializados en procesos de alto valor agregado, como es el caso del inicio de la manufactura distinta al vestuario en varios países, y el desarrollo de servicios para las empresas y de software. El meollo del proceso es que este tránsito

involucra procesos de aprendizaje de los trabajadores, administradores y gerentes del proceso en conjunto. La experiencias de “offshoring” en diversos países muestra que a mayor velocidad del aprendizaje, mayor rapidez en el paso de operaciones simples a complejas y de alto valor agregado.

iv) Una lección importante apunta a que los países deben explotar de manera eficiente sus ventajas comparativas. En el mundo globalizado las ventajas comparativas cuentan. Por ejemplo, los países europeos del Este, cuentan con acervos de científicos e ingenieros altamente educados cuyos sueldos, en términos relativos, son moderados respecto a los que prevalecen en la Unión Europea, por lo que constituyen una importante plataforma para el offshoring de servicios para empresas de Europa occidental. Por su parte, India tiene una ventaja comparativa en tecnología de la información y el “outsourcing” de servicios para diversas empresas. Los países de ASEAN disponen de una sólida base exportadora de bajos salarios, y un mercado regional de grandes dimensiones. Por su parte, países como México, China, Brasil e India cuentan con la ventaja de poseer un mercado interno de gran tamaño.

El mercado interno de los países centroamericanos es de escala reducida. Pero la región cuenta con otras ventajas comparativas. Posee una base de manufacturas maquiladoras de bajos salarios y una amplia oferta de mano de obra, aunque en general de calificaciones bajas e intermedias. Cuenta además con una plataforma de exportaciones de commodities (café, banano, etc.). Es además un importante destino turístico.

v) El factor cercanía geográfica. La cercanía geográfica al mercado consumidor más grande del mundo es crítica para una serie de procesos productivos. Es importante para actividades de diseño y producción que requieran de estrecha proximidad entre los agentes de la cadena productiva y el consumidor final y el productor (Weil, 2005). Para cierto tipo de productos de exportación la proximidad geográfica es clave; por ejemplo, para la producción de grandes artículos de grandes dimensiones, de gran peso y volumen, como televisores de pantalla plana, línea blanca para el hogar; también para alimentos frescos y perecederos; y artículos de vestuario cuyo diseño cambia con la moda.

Para un gran número de productos los plazos entrega cortos son importantes, por ejemplo para mantener los acervos de inventarios. El ingreso a estas cadenas de valor exige crear un complejo logístico para administrar los movimientos de mercancías. Asimismo, requiere asumir costos de acarreo de inventarios y los riesgos financieros asociados. De aquí que las características del producto asuma una importancia considerable en la producción y el comercio internacional. Hay una diferencia de enfoque de la producción dependiendo si el producto es de producción masiva y estacional o si se trata de productos de lotes pequeños con variaciones de modelos y especificaciones. En el primer caso, son imbatibles en competitividad los países de costos laborales muy bajos. En el segundo, cuentan más los factores como la cercanía geográfica y la infraestructura y la capacidad de respuesta apropiada (Gerber, 2001; Rosen 2003). Según algunos analistas, la ventaja de la proximidad geográfica es importante para cierto tipo de producciones, y lo será más en el futuro. Según este enfoque, Centroamérica puede ser capaz de mantener una posición significativa en el

mercado de Estados Unidos, si explota y mejora de manera continua sus ventajas de la proximidad geográfica.

vi) El acceso preferencial y los acuerdos comerciales. Los países centroamericanos han establecido acuerdos comerciales con diversos países, lo cual constituye una ventaja frente a terceros países competidores. Sin embargo, por su magnitud, destaca el acceso preferencial de Centroamérica al mercado estadounidense, establecido a través del CBERA, acceso que será sustituido por la negociación de tratados de libre comercio con ese país. En este marco, la situación de Nicaragua es especial ya que por su bajo nivel de desarrollo, logró condiciones especiales en el DR-CAFTA, en particular respecto al uso de insumos de otros países para la elaboración de manufacturas de vestuario. (Padilla et al 2007)

vii) El papel de la educación. Los países con mercados internos pequeños, que carecen de economías de escala, de aglomeración y elevados costos por unidad producida y altos costos unitarios de la investigación y desarrollo (R&D), requieren construir nichos de mercado especializados. Una lección o conclusión importante, con grandes implicaciones de política económica, consiste en que este enfoque depende de manera considerable en sistemas de educación apropiados. En particular, el desarrollo de las exportaciones del sector de servicios descansa en la creación de acervos de trabajadores con alto nivel educativo. Aún cuando países como India son capaces de abordar una enorme gama en la exportación de servicios, hay grandes oportunidades de los países pequeños con la fuerza de trabajo capacitada, mediante la construcción de nichos especializados (Dossania 2007; Farrel 2005a).

El ejemplo de Costa Rica es útil para los demás países centroamericanos. La política educativa de largo plazo que adoptó el país ha sido un factor crucial en su desplazamiento de actividades manufactureras basadas en mano de obra abundante y barata, a procesos de manufactura compleja y sofisticada y finalmente a la exportación de servicios especializados. La estrategia, no solo abarcó la cobertura de educación elemental y secundaria, sino que aborda la educación técnica y universitaria. Si el objetivo es crear ventajas comparativas en este campo, la meta es crear un acervo disponible y una corriente continua de egresados técnicos y profesionales de alto nivel. Precisamente, entre los factores que inclinaron a la empresa INTEL a localizar uno de sus complejos productivos de componentes microelectrónicas en Costa Rica a fines de los noventa, está el acervo de personal con alta capacitación existente en su momento y la posibilidad de disponer de un flujo continuo de egresados del cual echar mano en función de la demanda. (Rodríguez-Clare 2001).

En general, para los países en desarrollo los requisitos claves para ingresar a las redes internacionales de exportación de manufactura compleja y de servicios especializados, es la disponibilidad de mano de obra bien educada, que sea capaz de capitalizar el proceso de aprendizaje, y en esto difiere radicalmente de los requerimientos que demanda la exportación de bienes manufacturados masivos basados en trabajo repetitivo de bajo costo.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Brainard, L. (2007). Trade and Globalization [Senate Committee on Finance Hearing, June 06, 2007]. *Global Economy and development, The Brookings Institution*. June. Retrieved, from <http://www.brookings.edu/printme.wbs?page=/pagedefs/bbc682f43931ff4153aa3d7b0a1415cb.xml>

Banga, R. (2005) Critical issues in India's services-led growth. Working Paper 171, Indian Council for research on international economic relations. New Delhi.

Camacho, E. (2006). Retos para atraer más inversión extranjera directa a Costa Rica, en López, Grettel y. Umaña, Carlos E (editores) *Inversión Extranjera en Centroamérica. (San José, Costa Rica)*.

Cañas, J., et al (2007). Maquiladora Recovery: Lessons for the Future. *Southwest Economy, Federal Reserve Bank of Dallas*(2). March/April.

CEPAL (2007a), Estructura, comercio y competitividad de bienes y servicios. Mimeo, CEPAL-México.

CEPAL (2007b). Istmo centroamericano: evolución económica en 2006 y perspectivas para el 2007. Evaluación Preliminar. *LC/MEX/L.774, abril (México, D.F.)*.

CEPAL (2007c), Panorama de inserción internacional de América Latina y el Caribe. Tendencias 2007. Santiago, Chile.

CEPAL (2007d), La inversión extranjera en América Latina y el Caribe. 2006. Santiago, Chile.

CEPAL (2007e), Anuario estadístico de América Latina y el Caribe, 2006. Marzo 2007. Santiago, Chile.

CEPAL (2004). Competitividad centroamericana. Serie estudios y Perspectivas No. 21. Jorge Mario Martínez y Enrique Cortez. Unidad de Comercio Internacional. México, Junio.

Dimaranan, B. et al, (2007). China, India and the future of the world economy. Fierce competition or shared growth. The World Bank. Policy Research Working Paper 4304.

Dossania, R. (2007). The Next Wave of Globalization: Relocating Service Provision to India. *World Development*, Volume 35(May Issue 5).

EUROSTAT (2006), External and Intra-European Union Trade. Statistical Yearbook, 1958-2005. Luxemburg, European Communities.

EUROSTAT (2007), Europe in figures. Eurostat Yearbook 2006-2007. Luxemburg, European Communities.

Farrel, L. and Remes J. (2007). Latina America potential in services. *The McKinsey Quarterly*. mayo

Farrel, L., et al. (2005a). Sizing the emerging global labor markets. *The McKinsey Quarterly*(3). Retrieved septiembre 25, 2007 from <http://www.mckinseyquarterly.com/error.aspx?aspxerrorpath=/ghost.aspx>

Farrell, D. e. (2005b). Beyond cheap labour; lesson for developing countries. *The McKinsey Quarterly* (1).

Feenstra, R. C. (1998). Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. *The Journal of Economic Perspectives*, 12(4, Autumn), 31-50.

Gao, P. (2004). Supplying autoparts to the world. [Special issue]. *The McKinsey Quarterly 2004 special edition: China today*, 52-61. Retrieved septiembre 24, 2007, from <http://www.mckinseyquarterly.com/error.aspx?aspxerrorpath=/ghost.aspx>

Gerber, J. (2001). Uncertainty and growth in Mexico`s maquiladora sector. *Border Line*, March 9(3).

Gerefi, G y Memedovic O. (2003), The global apparel value chain. What prospects for upgrading for developing countries? UNIDO Sectoral Studies Series, Viena.

Gilmer, B., et al. (2004). Maquiladora Downturn: Structural Change or Cyclical Factors? *Business Frontier*, Federal Reserve Bank of Dallas (Issue 2).

Krishnan Mathu, et al (2007) Riesgos en la cadena de oferta de América Latina. *The McKinsey Quarterly*. Retrieved agosto 13, 2007 from [http://www.mckinseyquarterly.com/search\\_result.aspx](http://www.mckinseyquarterly.com/search_result.aspx)

Martínez Piva, J. M., et al (2007), Comercio Internacional: de bienes a servicios. Los casos de Costa Rica y México. Mimeo, octubre 2007.

Martínez Piva, J. M., (2004, junio). Competitividad centroamericana. CEPAL, Unidad de Comercio Internacional Serie Estudios y Perspectivas (México, D.F.)(21).

Mesquita, M. (2004). Fear of China: is there a future for manufacturing in Latin America? *Inter-American Development Bank, Integration Department..* October

Myers, J. (2004). The China Challenge. Portrait of an emerging powerhouse . *Economic Pulse*. Canadian Manufacturers and exporters. Ottawa.

Neary, J. P. (2006). Measuring Competitiveness. *IMF, Working paper, WP/06/209*. September.

Neary, J. P. (2002). Competitive versus comparative advantage. Centre for Economic Performance at London School of Economics. *mimeo*.

Padilla, R. et al (2007). Situación y perspectivas de la industria maquiladora de exportación de Centroamérica, México y República Dominicana. *CEPAL, borrador*.

Pinto, J. (2005). Global Manufacturing. The China challenge. *Automation.com*. Retrieved julio 1, 2007 from <http://www.automation.com/sitepages/pid1779.php>

Prieto, F. (2003). Fomento y diversificación de las exportaciones de servicios. CEPAL. *Serie de Comercio Internacional* (38), diciembre

Rodriguez-Clare, A. (2001), Costa Rica's development strategy based on human capital and technology. How it got there, the impact of Intel and lessons for other countries. Written for Human Development Report, UNDP

Rosen, D.H. (2003), How China is eating Mexico's lunch. The international Economy. Spring

Rosenthal, Gert, (2006). La inversión extranjera directa en Centroamérica, 1990-2004: un bosquejo, en López, Grettel y Umaña, Carlos E. (editores) Inversión Extranjera en Centroamérica. (*San José, Costa Rica*).

Taylor, M. y Paz (2006) Centroamérica: hacia una nueva etapa de Inversión extranjera directa y la estrategia del BCIE. en López, Grettel y Umaña, Carlos E. (editores) Inversión Extranjera en Centroamérica. (*San José, Costa Rica*).

United States Commission for International Trade (USITC). ITC Trade Dataweb. <http://dataweb.usitc.gov/>

Watkins, R. (2006). The China Challenge to Manufacturing in Mexico. *mimeo*. September

Weil, D. et al (2005). The future of the apparel and textile industries: prospect and choices for public and private actors. *Harvard Center for textil and apparel research*. December.

UNCTAD (2006) World Investment Report. United Nations, New York and Geneva.

---

1 Las series estadísticas utilizadas para el cálculo de las tendencias de largo plazo provienen de los registros de balanza de pagos publicadas por los bancos centrales de Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua, y la Contraloría General de la República de Panamá. En Panamá y Belice se excluyen las reexportaciones de mercancías de las zonas libres.

2 Para estimar la participación relativa de Centroamérica en el comercio mundial de bienes se utilizaron cifras del comercio internacional de UNCTAD.

3 Para la estimación de la importancia relativa de los principales socios comerciales de Centroamérica, se recalcularon las cifras de exportaciones utilizando los registros estadísticos de comercio exterior de Estados Unidos, la Unión Europea y México, debido a la marcada subvaluación de los flujos comerciales que reportan diversas fuentes oficiales Centroamericanas. En estas últimas (sin ajustar), la participación de Estados Unidos en el total de exportaciones centroamericanas de bienes se habría reducido del 72.2% al 64.9% entre 2000 y 2006. Para el análisis realizado en las secciones siguientes, se utilizan las cifras de exportaciones recalculadas.



4 Estimaciones del autor con base en datos de USTIC de los Estados Unidos, EUROSTAT, INEGI de México, SIECA y los Bancos Centrales de los Países. Esta estructura puede no coincidir con las publicadas en otras fuentes,

<sup>5</sup> El grupo de países asiáticos aquí considerado corresponde a la clasificación de la USITC e incluye a China, Corea, Taiwán, Malasia, Tailandia, India, Singapur, Indonesia, Filipinas, Vietnam, Hong Kong, Paquistán, Bangaldesh y Cambodia. Se excluyó a Japón de la agrupación original para destacar el desempeño de los países en desarrollo.

<sup>6</sup> La baja de la tasa arancelaria promedio fue resultado de los cambios que introdujo el acuerdo de paridad NAFTA (CBERA 2000) para la región en conjunto, al permitir el acceso al mercado estadounidense libre de impuestos, y de cuotas, a los productos de vestuario fabricados con hilados y tejidos producidos en los Estados Unidos. Entre 1990-2000 ya se había producido un fuerte descenso de la tasa arancelaria media, la cual pasó del 30% a 11.3%.

7 La tipología utilizada en la matriz de competitividad corresponde a la definida en el análisis del Trade CAN, la cual está construida a partir de indicadores de penetración de un país X en las importaciones de un país Y. La tipología surge de considerar cuatro posibilidades definidas por el aumento o la disminución de las exportaciones del país X y por el hecho de que las importación del país Y sean estacionarias o dinámicas. Los cuatro tipos son los siguientes: Estrellas nacientes: sectores dinámicos en los cuales aumenta la cuota de mercado del país (X); Estrellas menguantes: sectores estacionarios en los cuales aumenta la cuota de mercado; Oportunidades perdidas; sectores dinámicos en los cuales disminuye la cuota del mercado; Retrocesos: sectores estacionarios en los cuales disminuye la cuota de mercado. (Véase la nota metodológica en CEPAL 2004)



<sup>8</sup> Cabe un comentario de cautela respecto a establecer comparaciones entre escenarios de competitividad de dos periodos distintos. Ello se debe a que el cálculo de la matriz de competitividad involucra adoptar un año base para el análisis en un periodo específico.. Con todo, los resultados conservan cierta validez en cuanto que indican los grandes cambios de dirección de la competitividad de las exportaciones en conjunto.

<sup>9</sup> Debido a la limitada disponibilidad de información estadística de las exportaciones centroamericanas hacia mercados distintos al estadounidense, no se analizaron las tendencias de la competitividad utilizando la metodología Trade-Can.

<sup>10</sup> Como se señaló anteriormente, la participaciones relativas de los mercados de destino de las exportaciones centroamericanas fueron ajustadas al considerarse los registros de importaciones de los principales socios comerciales, principalmente Estados Unidos, la Unión Europea y México. Por consiguiente, la participación de las exportaciones intrarregionales en el total difiere del que registran otras publicaciones.

<sup>11</sup> La cifra de exportaciones de servicios de Centroamérica, proviene de los registros de Balance de Pagos de cada país, publicados por los Bancos Centrales y la Contraloría General de la República en el caso de Panamá.

12 Son conocidas las limitaciones que padece la información sobre la inversión extranjera directa en Centroamérica (Rosenthal, 2006). Las restricciones en términos de cobertura y calidad de información, constituye un importante impedimento para examinar con precisión tendencias, características y distribución regional de la inversión extranjera. No obstante, la información disponible permite extraer

algunas conclusiones de carácter general con un grado razonable de aproximación. El análisis de esta sección debe, en consecuencia tomarse con las debidas precauciones.

<sup>13</sup> Es conocido el hecho de que en el caso de Guatemala existe una considerable sub registró de los flujos de IED, debido a la metodología de captación. En consecuencia, la participación de este país en el total sería considerablemente superior.

<sup>14</sup> Según cifras reportadas por los Bancos Centrales de Belice, Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua; y la Contraloría General de la República de Panamá .

<sup>15</sup> Es necesario tomar con cautela el cálculo de los coeficientes de apertura debido a las ya mencionadas limitaciones de la información estadística de los flujos de comercio exterior y, en consecuencia, de las cuentas nacionales, que presentan algunos países, particularmente Guatemala, Honduras y Nicaragua. Con todo, si se asume una estructura constante en las series estadísticas, las tendencias resultantes del grado de apertura que presentan los países conservan cierta validez.

<sup>16</sup> Los datos utilizados para el cálculo de las diferencias de valor y de dinamismo entre el ingreso nacional disponible real y el PIB real de los países centroamericanos son del Anuario Estadístico 2006 de CEPAL. Los resultados descritos deben de tomarse con precaución debido a las limitaciones que presentan los índices de precios del comercio exterior que intervienen en el cálculo. Con todo, los resultados son indicativos del orden de magnitud de las diferencias que existen entre el ingreso nacional bruto y el PIB reales.

<sup>17</sup> En 1962 se estableció el Acuerdo de Largo Plazo Sobre el Comercio Internacional de Textiles de Algodón (LTA, por sus siglas en ingles), cuyo objetivo fue ordenar el acceso de los exportadores al mercado de los Estados Unidos. En 1974 fue sucedido por el Acuerdo Multifibras (MFA) que expiró en 1994 y a su vez fue sustituido en 1995 por el el Acuerdo sobre Textiles y Vestuario (ATC) dentro del GATT.

<sup>18</sup> En los años ochenta los países exportadores de vestuario relevantes eran Hong Kong, Corea, Taiwán, China y Estados Unidos; en los noventa se incorporaron Indonesia, Tailandia, Malasia, India y Pakistán. Tunes y Turquía. Hacia el 2000 ingresaron nuevos jugadores de peso al club de exportación de vestuario: Filipinas, Vietnam, Bangladesh, Sri Lanka, Morocco, Mauricio y cuatro países de Europa del Este. (Gerefi 2003)

<sup>19</sup> La participación de India en las redes de producción compartida es menor ya que apenas significan el 6% de las exportaciones. Los servicios representan el 25% de las exportaciones totales, comparado con China donde representan el 10%.

<sup>20</sup> En 2005 China proveyó el 66% de las importaciones de los Estados Unidos de los siguientes artículos cuya producción se caracteriza por ser intensiva en mano de obra: juguetes, muñecas, juegos, artículos deportivos, bicicletas, zapatos, equipaje, sombrillas, lámparas, y artículos electrónicos de consumo (excepto televisores) y herramientas eléctricas de mano. La conclusión relevante para México apunta a que competir en estas áreas es extremadamente oneroso y probablemente inútil. (Watkins,2006).