



Estado
de la
Región

EN DESARROLLO HUMANO SOSTENIBLE

Un informe desde Centroamérica
y para Centroamérica

INFORME ESTADO DE LA REGION (2008)

Grado de preparación de Centroamérica para el comercio internacional

Víctor Umaña
CLACDS – INCAE
Consultor

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.

Tabla de Contenido

<u>INTRODUCCIÓN.....</u>	<u>3</u>
<u>CENTROAMÉRICA: UNA REGIÓN ABIERTA AL MUNDO.....</u>	<u>5</u>
<u>INDICADORES DE APERTURA.....</u>	<u>5</u>
<u>COMERCIO EXTERIOR.....</u>	<u>8</u>
<u>EL MERCADO COMÚN CENTROAMERICANO Y LA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA.....</u>	<u>10</u>
<u>AVANCES EN FACILITACIÓN DEL COMERCIO EN CENTROAMÉRICA.....</u>	<u>13</u>
<u>PARTICIPACIÓN DEL SECTOR PRIVADO EN LA FORMULACIÓN Y APLICACIÓN DE LAS POLÍTICAS COMERCIALES.....</u>	<u>16</u>
<u>EL SECTOR PRIVADO FRENTE A LA UNIÓN ADUANERA CENTROAMERICANA Y EL CAFTA – DR.....</u>	<u>22</u>
<u>EL SECTOR PRIVADO COMO PROMOTOR DEL COMERCIO Y LA INVERSIÓN EN CENTROAMÉRICA.....</u>	<u>24</u>
<u>DIMENSIONES ALTERNATIVAS PARA LA PROMOCIÓN DEL COMERCIO Y LA INVERSIÓN EN CENTROAMÉRICA.....</u>	<u>27</u>
<u>DESCUBRIMIENTOS DE PRODUCTOS Y MERCADOS: EL CASO DE LA PIÑA DORADA.....</u>	<u>27</u>
<u>EL PAPEL DE LA IED COMO PROMOTORA DE MÁS INVERSIÓN.....</u>	<u>30</u>
<u>GRADO DE PREPARACIÓN DE CENTROAMÉRICA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL.....</u>	<u>33</u>
<u>CONCLUSIONES.....</u>	<u>42</u>
<u>APÉNDICE: OBSERVACIONES A LA METODOLOGÍA PARA ESTIMAR EL GRADO DE PREPARACIÓN DE CENTROAMÉRICA PARA EL COMERCIO INTERNACIONAL.....</u>	<u>47</u>

Introducción

Luego de 8 años de la publicación del Primer Informe del Estado de la Región, ha pasado “muchacha agua bajo el puente” en materia de política comercial en Centroamérica. La región definitivamente ha dado un gran avance hacia la recuperación de su estabilidad macroeconómica y ha continuado integrándose aún más a nivel mundial y regional, hasta convertirse en la región más abierta de América Latina y del mundo.

El reto que enfrenta ahora es consolidar este avance, mejorar el desempeño de su crecimiento económico para reducir la pobreza de manera significativa y disminuir las vulnerabilidades, inclusive con las que están vinculadas a una mayor inserción.

Con base en la situación actual de la inserción de Centroamérica en la economía mundial, es indudable que ha habido avances mayúsculos desde el informe del 2003. De tal forma, es imprescindible poner atención a la evolución del grado de preparación de la región y de los países en particular, pues es claro que la agenda comercial es mayor, tanto en cantidad como en relevancia.

Este documento hace una revisión de la preparación de Centroamérica para enfrentar la apertura comercial desde la publicación del II Informe del Estado de la Región en el 2003. Contiene información sobre los avances en apertura e integración regional y al mismo tiempo describe la participación del sector privado en la definición de la política comercial, incluso en el establecimiento de instituciones para el comercio internacional, proceso que hasta ahora ha sido poco documentado. Asimismo el documento hace hincapié en algunos elementos necesarios para aprovechar la inserción efectiva en la economía internacional, mediante procesos de diversificación de la oferta exportable y la promoción de IED como catalizador de procesos comerciales dinámicos que se retroalimentan.

Finalmente, en la última sección del documento se aplica la metodología de CEPAL (1995) con los últimos datos disponibles, comparando los mismos con las ediciones anteriores del Estado de la Región. En la sección de conclusiones se recogen algunas de las principales lecciones sobre el proceso de inserción de Centroamérica en la economía internacional y se esbozan algunas observaciones a la metodología para medir el grado de preparación, con el fin de que pueda ser objeto de mejora tanto a nivel conceptual como en grado de pertinencia.

La información de este documento se obtuvo hasta donde fue posible de fuentes de información oficiales, para el año 2006, o el más reciente disponible. La Secretaría de Integración Económica Centroamericana (SIECA) a través de varios de sus sistemas de información fue la fuente más relevante. Las herramientas de SIECA, tienen la particularidad que son únicas en términos de cobertura, actualización, comparabilidad, abordaje metodológico y accesibilidad para el caso centroamericano. Estas herramientas son: el Sistema de Estadísticas de Comercio; la base de datos del Arancel Centroamericano de Importación; el Sistema de Información sobre Productos No Armonizados; Sistema Comparativo de Desgravación de los Tratados de Libre Comercio; y los informes sobre la Situación de la Integración Económica Centroamericana. Otra fuente de información utilizada fue la Secretaría Ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Para el caso de Panamá se utilizaron fuentes nacionales oficiales, sobre todo la Dirección de Estadísticas y Censos. Otras informaciones fueron recabadas de la Base de Datos de Indicadores Mundiales de Desarrollo del Banco Mundial; la Dirección de Comercio e Integración de CEPAL, el BID y el Mapa de Acceso a Mercados del Centro de Comercio Internacional (UNCTAD, OMC). La evaluación sobre el grado de preparación para el comercio internacional fue complementada con cuadros de salida del Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, 2006.

Centroamérica: Una región abierta al mundo

En los últimos 15 años, Centroamérica ha dado un gran salto hacia la recuperación de su estabilidad macroeconómica y ha continuado integrándose aún más a nivel regional y mundial. Una de las metas más importantes de las políticas implementadas ha sido la orientación de la economía hacia el exterior, incrementando la apertura comercial.

Se han implementado un conjunto de medidas para este fin, entre ellas, la liberalización unilateral, la eliminación de controles al comercio exterior, la apertura a las inversiones extranjeras directas y una mayor participación en acuerdos comerciales multilaterales, regionales y bilaterales (Jaramillo y Lederman, 2006). Estas medidas se complementaron con modificaciones en la política monetaria y fiscal, así como con mejoras en infraestructura y modernización de las aduanas.

Indicadores de apertura

Tres indicadores demuestran el grado de apertura de Centroamérica. Los acuerdos comerciales firmados, el arancel promedio y la participación del comercio en el PIB.

Centroamérica al día de hoy tiene acuerdos comerciales o está negociando acuerdos, con prácticamente todos los países del norte del hemisferio occidental, incluyendo a Chile. (cuadro 1) Todos los países son miembros de la OMC y desde el 2001, se integraron de lleno a las negociaciones del Programa de Doha para el Desarrollo.

Cuadro 1

Centroamérica: Acuerdos Regionales de Comercio, vigentes y en negociación

Tratado	Estado
Costa Rica – México	Vigente desde 1995
Nicaragua – México	Vigente desde 1998
El Salvador – Guatemala – Honduras – México	Vigente desde 2001
Centroamérica – República Dominicana	Vigente desde 2001 (El Salvador, Guatemala y

Tratado	Estado
Centroamérica – Panamá	Honduras) – 2002 (Costa Rica y Nicaragua) Vigente desde 2003 (El Salvador) Los demás países han concluido negociaciones y esperan ratificación
Centroamérica – Chile	Vigente desde 2002 (Costa Rica y El Salvador)
Centroamérica – Canadá	Vigente desde 2002 (Costa Rica). Los demás países continúan negociando
Centroamérica – República Dominicana – Estados Unidos	Vigente desde 2006. Pendiente ratificación de Costa Rica
Costa Rica – CARICOM	Vigente desde 2005 (Costa Rica, Barbados, Guyana y Trinidad y Tobago)
Guatemala – República de China (Taiwán)	Vigente desde 2006
Nicaragua – República de China (Taiwán)	Pendiente de ratificación por el Congreso
El Salvador – Honduras - República de China (Taiwán)	Pendiente de ratificación por los Congresos
El Salvador – Guatemala –Honduras – Colombia	En negociación
Centroamérica – Unión Europea	Por iniciar negociaciones en el cuarto trimestre del 2007

Fuente: SIECA, 2007

Producto de esta orientación hacia el exterior, varios de los países de Centroamérica figuran entre los más abiertos de América Latina según su coeficiente de apertura (cuadro 2). En el 2006, la participación del comercio exterior con respecto al PIB, alcanzó el 89% en Costa Rica, el 80% en Honduras, el 75% en Nicaragua, 61% en El Salvador y 51% en Guatemala.

Cuadro 2

Coeficiente de apertura, países seleccionados

País	CdA
Costa Rica	89
Paraguay	88
Honduras	80
Nicaragua	75
Chile	67
México	62
El Salvador	61
Canadá	60
Bolivia	60
Guatemala	51
Uruguay	46
América Latina y el Caribe	43
Argentina	38
Panamá	34
Brasil	21

Nota: Coeficiente de Apertura: $X + M / PIB$

Fuente: Indicadores Mundiales de Desarrollo, Banco Mundial, consultado 11 – 11 – 2007

Las naciones de Centroamérica aplican los aranceles del Sistema Arancelario Centroamericano (SAC) basados en los siguientes niveles:

- 0% para bienes de capital y materias primas no producidas en la región,
- 5% para materias primas producidas en Centroamérica,
- 10% para bienes intermedios producidos en Centroamérica, y
- 5% para bienes de consumo final.

No obstante, el 5,4% de las partidas arancelarias no están armonizadas. Estas excepciones se originan en situaciones especiales tales como: criterios de carácter fiscal, compromisos multilaterales adquiridos en la OMC y situaciones propias de alguna rama de producción centroamericana (cuadro 3).

Cuadro 3

Arancel Externo Común: Partidas no armonizadas

Posiciones	Rubro	Porcentaje
Total partidas	6408	100.0
Armonizadas	6063	94.6
Desarmonizadas	345	5.4

Fuente: SIECA, 2007

De los productos no armonizados, el 51.6% corresponde a bienes de origen agropecuario, entre quienes destacan: granos básicos (maíz, frijol y arroz); leche y derivados; aceites; tabaco y derivados; azúcar y harinas. Estos productos son a su vez, los que acaparan la mayor parte de las exclusiones o el tratamiento más proteccionista en los tratados comerciales, así como la mayor cantidad de picos arancelarios. La protección de más que reciben se explica en la fuerza política de pequeños grupos de interés vinculados a estos rubros (Jaramillo y Lederman, 2006)

En el cuadro 4 se observan algunas de las desviaciones más importantes del arancel centroamericano de importación (SAC) en varios de los países de la región. Es importante hacer notar que la protección ofrecida a algunos de estos sectores es fuertemente cuestionada por los procesadores (embutidores, pequeñas empresas lácteas, refresqueras), ya que el arancel “extra” encarece sus costos.

Cuadro 4

Centroamérica: Aranceles no armonizados aplicados a productos de origen agropecuario en países y productos seleccionados

Producto	Arancel aplicado	SAC
Aceites (15119090)	CRI 30%	15%
Azúcar de caña	NIC 55%	40%
Carne de cerdo (02031100)	CRI 45%	15%
Carne de cerdo de la partida (02011000)	SLV 30%; NIC 30%	15%
Muslos y piernas de ave de la partida(0207.13.93)	NIC 170%; CRI 150%	15%
Mantequilla (04051000)	CRI 65%; NIC 40%; SLV 30%	15%
Cebollas	CRI 45%	15%
Papas	CRI 45%	15%

Fuente: Sistema de Información de Productos No Armonizados, SIECA 2007-11-14 (www.sieca.org.gt)

Comercio Exterior

En el período 2000-2006 las exportaciones centroamericanas mostraron un comportamiento desigual, afectado por la caída en los precios de los productos básicos, principalmente para los años 2001 y 2002, pero con tendencia a un crecimiento constante a partir de 2003. La tasa de crecimiento promedio anual del período es de 6.2%.

Las importaciones, por su parte, muestran un comportamiento muy dinámico, con una tendencia permanente hacia el alza y una tasa de crecimiento promedio anual del 11.6%, impulsadas en gran parte por aumento del precio de los combustibles. Este comportamiento significa un permanente déficit en la balanza comercial de la región a lo largo del período. El comercio total de Centroamérica para el año 2006 alcanzó US\$ 52,793.6 millones, de los cuales

aproximadamente dos terceras partes corresponden a importaciones, para una balanza comercial deficitaria de US\$ 19,737.2 millones.

En cuanto a la estructura del comercio exterior de la región por socios se destacan dos hechos. Primero, Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial de la región. Es el receptor del 33.8% de las exportaciones y el origen del 34.8% de las importaciones. Su participación relativa ha disminuido en el período 2000-2006, merced al crecimiento de otros destinos y orígenes con quienes se tiene acuerdos preferenciales. Segundo, el MCCA es el más dinámico de todos los destinos de las exportaciones centroamericanas. Este se consolida como el segundo destino en importancia de las exportaciones regionales (27% del total), creciendo en promedio a una tasa del 9,2% anual desde el año 2000, la mayor de todos los destinos a los que se exporta. En el período 2000 a 2006, el crecimiento promedio anual del comercio intracentroamericano fue del 9.2%, contra solamente el 5.4% de las exportaciones con destino a otros mercados, lo que pone de manifiesto la importancia del MCCA para los países de la región.

Otra medida que ilustra la efectiva inserción de Centroamérica en la economía mundial es el grado de diversificación de sus exportaciones. Ciertamente, ha habido un cambio estructural en la composición de las exportaciones de todos los países del área. La dependencia en unos pocos productos básicos de origen agropecuario ha disminuido, incrementándose la participación de los productos no tradicionales en las exportaciones totales. Pese a que ha habido una nueva concentración de las exportaciones en productos manufacturados en textiles y circuitos digitales¹, las exportaciones centroamericanas, especialmente de bienes agrícolas no tradicionales, alimentos procesados y otros productos de manufactura liviana, muestran una diversificación significativa².

Lo anterior es una característica importante y definitoria para la región, pues se ha comprobado que aquellos países con una fuerte dependencia en pocos productos de exportación son más vulnerables a los vaivenes de los mercados

internacionales. Sin embargo, el éxito desproporcionado de los textiles y los microprocesadores, necesita de una mayor vinculación con la industria local, y al mismo tiempo, el crecimiento proporcional de otros productos en la canasta exportadora.

El Mercado Común Centroamericano y la Unión Aduanera Centroamericana

El Mercado Común Centroamericano (MCCA), establecido en 1960, fue el primer acuerdo regional de comercio de América y uno de los primeros a nivel mundial. Luego de los contratiempos económicos y políticos de la década de los setenta y ochenta, el MCCA fue reestructurado bajo la premisa del regionalismo abierto, con una plataforma común de de aranceles y disciplinas en las áreas de sanidad agropecuaria, normas técnicas, propiedad intelectual, así como mecanismos para la solución de disputas comerciales³. Hoy en día, los resultados del MCCA son evidentes, destacándose la liberalización del 99% ⁴del comercio intrarregional, así como la armonización en casi un 95% del arancel externo común.

El comercio intrarregional ha probado ser muy dinámico. Desde la fundación del MCCA en 1960, las exportaciones intracentroamericanas han crecido a una tasa del 11.45%, mientras que la exportaciones fuera del área lo hicieron a una tasa del 7.64% (cuadro 5)

Cuadro 5

Crecimiento del comercio exterior del MCCA. 1960-2006
En millones de US\$ y porcentajes

Año	Exportaciones intrarregionales	Tasa de crecimiento	Exportaciones extrarregionales	Tasa de crecimiento
1960	30.3	-	409.8	-
1965	132.1	34.24%	629.1	8.95%
1970	286.3	16.73%	811.7	5.23%
1975	536.4	13.38%	1,762.40	16.77%
1980	1,129.00	16.05%	3,315.50	13.47%
1985	485.8	-15.52%	3,117.00	-1.23%
1990	671.2	6.68%	3,262.80	0.92%
1995	1,543.40	18.12%	5,828.80	12.30%
2000	2,616.80	11.14%	8,849.90	8.71%
2005	3,912.30	8.38%	10,498.80	3.48%

Año	Exportaciones intrarregionales	Tasa de crecimiento	Exportaciones extrarregionales	Tasa de crecimiento
2006	4,428.80	2.51%	12,099.70	2.88%

Nota: no incluye las exportaciones de maquila

Fuente: SIECA, 2007

El dinamismo del comercio intrarregional arroja beneficios adicionales. Según estimaciones de SIECA (2007), el 75% de las empresas que participan del mismo son en su mayoría pequeñas y medianas empresas, lo que se traduce en fuentes de trabajo, el impulso de una nueva clase empresarial y el desarrollo de servicios relacionados con el comercio. Asimismo, circulan anualmente en la región cerca de un millón de vehículos de carga, lo que representa un movimiento de carga de más de 15 millones de toneladas métricas anuales, para lo cual se ha dotado a la región de una red de infraestructura física que incluye 10,300 Kms de carreteras regionales.

El mercado regional es muy importante para El Salvador y Guatemala. Para estos países, el comercio intrarregional representa respectivamente un 53% y un 42% de sus exportaciones, lo que coloca al MCCA como su principal mercado de exportación. Al tiempo que Centroamérica es el origen del 18% y el 10% de sus importaciones.

Esto muestra que para la mayor de los países centroamericanos, la región continúa siendo un destino importante de exportación. Existe un número considerable de empresas, principalmente dentro del sector industrial, para las que el “mercado local” es el centroamericano. Cada vez más actividades siguen este patrón, como se ha venido observando en las alianzas estratégicas y fusiones en sectores como transporte, banca, los servicios profesionales, inmobiliarios, construcción y la educación superior, solo por mencionar algunos ejemplos (Trejos, 2006).

Pero el proceso de integración tiene metas más ambiciosas, que trascienden el ámbito comercial y aspiran una integración económica. El compromiso de

conformar una la Unión Aduanera Centroamericana implica no solamente la eliminación de los puestos fronterizos, la creación de estándares y reglas comunes en diversas áreas, la interconexión y coordinación entre las aduanas, sino la homologación de la política comercial entre las cinco economías. En todas estas áreas, los países del MCCA han venido trabajando de manera constante durante la última década y más intensamente en los últimos cuatro años⁵.

Existe una gran voluntad política de avanzar hacia la Unión Aduanera, la cual ha quedado manifiesta en la firma del Marco Jurídico de la Unión Aduanera, en junio del 2007, y que se considera además, el elemento final que allana el camino hacia la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea. Este acuerdo incluye disposiciones en materia de libre comercio y circulación de bienes; medidas sanitarias, fitosanitarias y técnica; normas de origen, régimen de comercio de servicios e inversiones; régimen de defensa comercial; propiedad intelectual; solución de controversias; entre otros.

El hecho más relevante en materia comercial ha sido la negociación (2004) y posterior ratificación (2006), en todos los países menos en Costa Rica, del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos, el principal socio comercial e inversionista de la región. Asimismo, en el 2007, los 5 países del MCCA habrán terminado de negociar definitivamente un tratado de libre comercio con Panamá, lo cual se constituye en un hito que consolida la visión de una región integrada comercialmente, con el Canal de Panamá como uno de sus activos más importantes.

Por si esto fuera poco, Centroamérica y la Unión Europea anunciaron el inicio de negociaciones de un Acuerdo de Asociación, para septiembre del 2007. El marco de estas negociaciones podría acelerar aún más la coordinación de políticas y la integración de las economías centroamericanas. Con base a la Declaración de Viena, los países se comprometieron a implementar el Tratado

sobre Inversión y Comercio de Servicios y a desarrollar el marco jurídico de la Unión Aduanera.

Avances en facilitación del comercio en Centroamérica

La región tiene una posición privilegiada en el corazón del continente americano con costas en los océanos Atlántico y Pacífico. Cuenta con el Canal de Panamá, uno de los principales eslabones del transporte marítimo internacional, mientras que la mayor economía del mundo, Estados Unidos, se encuentra a dos horas de avión. Es un istmo en donde la gran mayoría de las áreas productivas están a menos de 160 km (100 millas) de la costa. La investigación empírica muestra que el desarrollo económico tiende a concentrarse cerca de la costa y de las grandes rutas marítimas de comercio. En Estados Unidos, por ejemplo, el 85% de la actividad económica está a menos de 100 millas de la costa o de un río navegable. (CLACDS/INCAE y HIID, 1999).

Tomando en cuenta lo anterior, durante décadas, los países centroamericanos han realizado distintos esfuerzos por mejorar el comercio intrarregional y el transporte de mercancías. Se han ejecutado proyectos en infraestructura física, en zonas portuarias y en materia aduanal. Sin duda, esas iniciativas han tenido efectos positivos y hoy el comercio y el transporte son más eficientes y ofrecen más posibilidades que en el pasado.

A finales de la década de los noventa, con el apoyo del Centro Latinoamericano para la Competitividad y el Desarrollo Sostenible (CLACDS) del INCAE, los países centroamericanos definieron una agenda para la competitividad y el desarrollo sostenible⁶. Esta agenda incluye programas de facilitación del comercio, entre ellos, el desarrollo del *Corredor Logístico Centroamericano*, compuesto por el Corredor Pacífico Centroamericano, la Carretera Interamericana y los ramales que conectan los puertos y aeropuertos con las principales zonas económicas y las capitales. La agenda prevé la modernización de un sistema regional de aduanas, los servicios conexos de logística y la infraestructura avanzada de telecomunicaciones.

La agenda, que continúa vigente, traza una serie de acciones que permiten a la región alcanzar un sistema integrado y eficiente de transportes, comunicación e infraestructura energética que vincule eficientemente a los países centroamericanos, y que permita mejorar la productividad de los recursos y el capital. Se pretende que el tráfico de vehículos pueda recorrer una Carretera Panamericana rehabilitada o el Corredor Centroamericano Pacífico en el lapso de un día, desde la frontera con México a la frontera con Panamá, y que las carreteras transversales conecten las costas y capitales con esos corredores. Se desea también que la mayoría de las empresas puedan transportar sus bienes a un puerto centroamericano eficiente en pocas horas, y que cada país tenga un aeropuerto internacional de clase mundial.

La agenda ha sido retomada por el Plan Puebla Panamá, bajo el cual se ejecutan proyectos agrupados en las siguientes iniciativas:

- La Iniciativa Mesoamericana de Interconexión Energética, cuya responsabilidad es de Guatemala, tiene como objetivo principal unir los mercados eléctricos mesoamericanos para reducir el costo de la electricidad a los usuarios finales y mejorar la competitividad de las empresas.
- La Iniciativa Mesoamericana de Transporte, coordinada por Costa Rica, pretende aumentar la conectividad interna y externa de las economías de la región a través de la mejora en los corredores viales y la armonización de la legislación y las regulaciones de transporte.
- La Iniciativa Mesoamericana de Integración de los Servicios de Telecomunicaciones, cuya responsabilidad recae en El Salvador, tiene como objetivo principal ampliar el acceso a la información a los habitantes y las empresas de la región mediante el mejoramiento de la infraestructura de telecomunicaciones, la promoción del acceso universal, el desarrollo de una política de apoyo y un marco regulatorio que fomente la inversión pública y privada.

- La Iniciativa Mesoamericana de Facilitación del Intercambio Comercial y Aumento de la Competitividad, cuya coordinación la lleva Honduras, procura dinamizar el intercambio comercial en la región y aumentar los niveles de competitividad del sector productivo, mediante acciones conducentes a reducir los costos del comercio intrarregional.

No obstante las buenas intenciones, se percibe en la opinión pública centroamericana, que el PPP no ha cumplido sus expectativas.⁷ En primera instancia, el PPP sigue asociándose fundamentalmente con el tema de infraestructura y energía. Salvo por quienes están directamente involucrados, como los comisionados o algunos organismos regionales, existe poco conocimiento entre los líderes de la región sobre la amplia gama de proyectos que esta iniciativa contempla y su grado de avance.

Varias son las razones que, según el sector privado, le han impedido al PPP cumplir con las expectativas. Por una parte, no se ha contado hasta ahora con una estructura de trabajo adecuada que le permita conciliar las tareas con la disponibilidad de recursos. Aunque se concibe como un aspecto positivo que cada país sea el responsable de una iniciativa, no ha habido el seguimiento suficiente a los proyectos y, en la mayor parte de los casos, esta asignación se realizó sin tomar en cuenta las fortalezas de cada país⁸. Esto también ha impedido mantener una visión de conjunto.

Por otra parte, hay quienes argumentan que el Plan se ha desarrollado al margen de la institucionalidad regional, lo cual solamente ha ido en detrimento de su operatividad y ha contribuido en algunas áreas a duplicar funciones que realizan otros órganos regionales como el SICA o la SIECA. Además, el hecho de contar con una institucionalidad propia le habría evitado moverse al son de los vaivenes políticos. Otros líderes consultados, un tanto más categóricamente, afirman que esta iniciativa se ha llegado a convertir en la “caja de deseos” de los presidentes y que los proyectos son aceptados aún cuando no cuenten con su

respectivo financiamiento. Esta situación diluye no solamente el objetivo estratégico del PPP, sino que dificulta la definición de prioridades.

En términos generales, el PPP no es un proyecto conocido en la región, donde tanto el sector privado como la sociedad civil sienten que han tenido una participación marginal. Sin embargo, también reconocen que bajo su tutela se encuentran propuestas de trascendental importancia como los relacionados con infraestructura y desarrollo energético.

Participación del sector privado en la formulación y aplicación de las políticas comerciales

Centroamérica tiene amplia experiencia en la negociación de acuerdos comerciales. El sector privado regional se ha vinculado a los procesos de formulación y aplicación de la política comercial desde los albores del Mercado Común Centroamericano. Los gobiernos nacionales y los organismos de la integración regional han previsto diversas formas en las cuales el sector participa de los procesos de la política comercial.

Uno de los mecanismos más comunes para la participación de la iniciativa privada es su inclusión en consejos asesores para la formulación y aplicación de la política comercial. Estos consejos tienen diversas responsabilidades y funciones, entre ellas la recomendación de las políticas, la definición de estrategias de exportación y la recomendación de posiciones negociadoras específicas.

En las negociaciones comerciales los gobiernos han implementado un proceso de consulta con el sector privado para la definición de las posiciones negociadoras. Este mecanismo, conocido como el “cuarto adjunto”, se ha ido perfeccionando en el transcurso de las diversas negociaciones. Mediante el mismo, el sector privado ha tenido la posibilidad de acompañar a la delegación gubernamental a las reuniones de negociación de manera que exista un

contacto e intercambio de información constante entre los negociadores, los empresarios y asociaciones gremiales.

En Costa Rica, los gremios tienen representación al más alto nivel en la definición y aplicación de las políticas comerciales. El Consejo Consultivo de Comercio Exterior es la instancia de diálogo político entre el Ministerio de Comercio Exterior y los representantes de los distintos sectores económicos de la sociedad costarricense. Su función principal es la de asesorar al Poder Ejecutivo en materia de políticas de comercio exterior e inversión extranjera y velar por el cumplimiento de tales políticas. El Consejo está presidido por el Ministro de Comercio Exterior, e integrado por los Ministros de Economía, Industria y Comercio, Relaciones Exteriores, Agricultura y Ganadería y representantes de las organizaciones promotoras de la inversión y las exportaciones. Asimismo, conforman el Consejo Consultivo, Presidentes de las siguientes entidades gremiales: Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones del Sector Privado, Cámara de Industrias de Costa Rica, Cámara de Comercio, Cámara de Exportadores, Cámara Nacional de Agricultura y Agroindustria, Cámara de Representantes de Casas Extranjeras, Distribuidores e Importadores de Costa Rica, Cámara Costarricense de la Industria Alimentaria, dos representantes de PYMES, asociaciones de consumidores y el sindicato nacional de agricultores (UPANACIONAL). Durante las negociaciones con los Estados Unidos, el Consejo se reunió por lo menos una vez al mes con el objetivo de brindar oportunidades efectivas de diálogo y consulta al más alto nivel con el sector productivo costarricense.

En el año de 1986, el Gobierno de Guatemala crea el Consejo Nacional de Promoción de las Exportaciones (CONAPEX), el cual tiene como objetivo asesorar al Gobierno en la formulación de la política de exportación, haciendo recomendaciones sobre la promoción y diversificación de las exportaciones y velando por la ejecución de la política adoptada. Este Consejo mixto, está integrado por el Ministro de Economía, quien lo preside y por los Ministros de Relaciones Exteriores, Finanzas, Comunicaciones, Agricultura, Energía y Minas,

Trabajo, el Presidente del Banco Central y el Superintendente de Administración Tributaria. Por el sector privado participan los Presidentes de las diferentes Cámaras Empresariales. CONAPEX, tiene una Coordinación y una Secretaría que está a cargo del sector privado. La CONACOEX, que está integrada por representantes de cada una de las entidades que conforman el CONAPEX, se encarga de la coordinación y aplicación de las decisiones del CONAPEX. A través de la Comisión Empresarial de Negociaciones Comerciales Internacionales (CENCIT), que agrupa a empresas del sector de los servicios y del sector de mercancías, el sector privado coordina su propia posición y analiza las negociaciones en que participa Guatemala

Uno de los logros más importantes de CONAPEX es la ejecución de la Política Integrada de Comercio Exterior, basada en la competitividad y el acceso a nuevos mercados, a través de las negociaciones comerciales preferenciales y los tratados de libre comercio. Esta política ha dado como resultado una transformación en la estructura de las exportaciones, superando la dependencia de la exportación de pocos productos.

El Gobierno de El Salvador efectúa consultas con el sector privado, a través de la Oficina de Apoyo del Sector Productivo para las Negociaciones Comerciales (ODASP), en la que participan representantes de todos los sectores empresariales. El enlace con la Dirección de Política Comercial se efectúa por medio de un coordinador designado para tales propósitos. Las entidades privadas involucradas incluyen: la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP); la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI); la Cámara de Comercio e Industria de El Salvador; la Comisión de Textiles; y la Corporación de Exportadores de El Salvador (COEXPORT). Además, la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), instituto de investigación privado, asesora en ocasiones al Gobierno sobre cuestiones de política económica. (OMC, 2004)

Asimismo, en el año 2005, El Salvador crea la Comisión Nacional de Exportaciones y Promoción de Inversiones (CONADEI) conformada por los Ministerios de Economía, Relaciones Exteriores, Agricultura y Hacienda por el sector público y la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), la Corporación de Exportadores, la Cámara de Comercio e Industria y la Asociación Salvadoreña de Industriales. La CONADEI nace de la fusión de las agencias de promoción de inversión y exportación de El Salvador. La nueva institución surgió como parte de la estrategia para crear una base común administrativa y de estrategia comercial que facilite y unifique los esfuerzos de atracción de inversiones extranjeras y de exportación de productos salvadoreños a diversas partes del mundo.

El Salvador implementó para la negociación del Tratado de Libre comercio con Estados Unidos el programa de participación ciudadana, el cual pretendía informar a la ciudadanía y recoger sus inquietudes y posiciones para la definición de la estrategia negociadora. El éxito de este programa ha servido de precedente para las demás negociaciones en que está inmerso el país.

En Honduras, en el 2003, se instauró la Comisión Nacional de Comercio Exterior como instancia responsable de hacer recomendaciones al Presidente de la República en materia de negociaciones comerciales. El Consejo está presidido por el Ministro de la Presidencia, e integrado también por los Ministros de Industria y Comercio, Agricultura y Ganadería, Relaciones Exteriores, Finanzas, y por el Presidente del Banco Central. Tiene asimismo representantes del sector laboral organizado, gremios agrícolas y miembros de la empresa privada. A efectos de formular la política de comercio externo, el Gobierno efectúa consultas con el sector privado a través de las siguientes organizaciones: el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP), las Cámaras de Comercio e Industrias, en especial las de las ciudades de Tegucigalpa y San Pedro Sula, la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), Fundación para la Inversión y el Desarrollo de las Exportaciones (FIDE), Cámara Hondureña de Aseguradores, Asociación Hondureña de Instituciones Bancarias (AHIBA), colegios

profesionales, y la Asociación Hondureña de Maquiladores entre otras. Estas organizaciones se coordinan por medio del COHEP en sus consultas con el Gobierno (OMC, 2003)

En Nicaragua, el sector privado, la sociedad civil y las ONG contribuyen a la formulación de la política comercial, exponiendo sus opiniones, ya sea directamente al Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) o a través de cámaras y asociaciones de industria y comercio. El Consejo Nacional de Planificación Económica Social (CONPES) fue creado en 1999 y está integrado por miembros de organizaciones de la sociedad civil, partidos políticos y representantes del Gobierno (el MIFIC, entre otros). Entre las funciones del CONPES está asesorar al Presidente de la República en la formulación y evaluación de los planes y programas económicos y sociales, incluyendo el Programa de Doha para el Desarrollo (PDD), asesorar al Gobierno en la negociación de acuerdos de libre comercio. La Comisión Nacional de Promoción de Exportaciones (CNPE), presidida por el Ministro de Fomento, Industria y Comercio, integra a cinco representantes del sector empresarial y cinco representantes del sector público. Su rol es proponer nuevas medidas de política que contribuyan al desarrollo de las empresas exportadoras. (OMC, 2006).

A nivel regional, no existen mecanismos de consulta específicos para la participación del sector privado en la definición de las políticas comerciales regionales, y esto se desprende del hecho de que al día de hoy, la política comercial regional depende exclusivamente de la voluntad individual de los países, al no existir un órgano ejecutivo independiente. El instrumento más cercano a un mecanismo de consulta es el Comité Consultivo del SICA. El Comité Consultivo está integrado por los sectores empresariales, laboral, académico, mujeres, indígenas, afro caribeños y otras fuerzas vivas del Istmo Centroamericano representativas de los sectores económicos, sociales y culturales, que busca promover y facilitar la participación de la sociedad civil en el proceso de integración centroamericana.

La misión del CC - SICA es promover la participación activa de la sociedad civil, para que el proceso de la integración responda efectivamente a la realidad, necesidades e intereses de la población de la región, contribuyendo a la efectiva observancia y ejecución de los propósitos, objetivos y principios del Protocolo de Tegucigalpa, los cuales guiarán sus recomendaciones, estudios y análisis.

No obstante, las asociaciones del sector privado se han agrupado en gremios regionales de diferente índole. La más representativa es la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA). Industriales de los cinco países centroamericanos se reunieron el 23 de abril de 1959 en Guatemala, con el objeto de integrar FECAICA. Esta organización promueve el diálogo entre el sector industrial centroamericano y los Gobiernos de los cinco países, instituciones de la integración regional e internacionales, para encontrar “soluciones válidas y duraderas a los problemas en el Mercado Común Centroamericano y en las relaciones económicas externas, a fin de salvaguardar los intereses del aparato productivo centroamericano”. FECAICA impulsa el perfeccionamiento del proceso de integración económica centroamericana, vigilando el cumplimiento de los compromisos internacionales adquiridos, con los plazos establecidos y la correcta aplicación de los convenios y protocolos suscritos. Asimismo, promueve la simplificación de las normativas de exportación, la formación de recursos humanos y la adopción de una política de comercio exterior integral y coherente.

A nivel centroamericano, las PYMEs cuentan con el apoyo del Centro para la Promoción de la Micro y Pequeña Empresa (CENPROMYPE). Este organismo, adscrito al Sistema de la Integración Centroamericana (SICA), tiene como misión promover y fortalecer las PYMEs, a través de procesos e instrumentos innovadores de desarrollo empresarial que contribuyen a su competitividad.

En resumen, los países centroamericanos han sabido capitalizar la experiencia acumulada durante los últimos años y han creado una institucionalidad que cuenta no solo con el nivel de conocimiento adecuado para enfrentar los retos

de las negociaciones en materia comercial sino también con la representatividad de los sectores involucrados directa e indirectamente. Aun cuando el proceso de apertura y liberalización no ha estado exento de oposición, sus aspectos más relevantes han tenido una mejor difusión en los últimos años y ha quedado patente la necesidad del mayor involucramiento del sector privado y la sociedad civil en la formulación, negociación y aplicación de la política comercial.

El sector privado frente a la Unión Aduanera Centroamericana y el CAFTA – DR.

Uno de los temas más importantes de la agenda comercial de la región es la Unión Aduanera. Y es precisamente en este tema en particular que la participación del sector privado en su negociación e implementación ha sido mayor, al igual que la apertura mostrada por los gobiernos. Los mecanismos de consulta nacionales así como los foros privados regionales han contribuido a potenciar su participación. Cuarenta y seis años de integración regional no pasan en vano. (ver recuadro 1)

Recuadro 1

La Unión Aduanera: la perspectiva del sector privado

Para el sector privado centroamericano, la unión aduanera se ubica dentro de los temas prioritarios a atender en la Agenda de Integración Centroamericana. En este campo, a diferencia del PPP, los avances han sido más palpables y para los empresarios la culminación de este proceso resulta vital. Y aunque se trata de una iniciativa que ha tomado más de 40 años, hay una percepción generalizada que una buena parte del camino ha sido recorrida.

La mayor parte de los empresarios de la región coinciden en que este es un proceso complejo, que no puede estar listo de la noche a la mañana, si se quiere obtener resultados satisfactorios. Por lo tanto, consideran que sería conveniente terminar con la tendencia de “reinventar” cada seis meses agendas o metas que al final no va a ser factible cumplir y piensan que los presidentes deberían establecer metas realistas, que eviten restar credibilidad al proceso.

Uno de los temas que más se resalta es que la comunicación entre el sector público y el privado ha sido débil. Así, en ciertos temas medulares, existe un alto grado de desconocimiento sobre el avance o las propuestas existentes. Tal es el caso de las iniciativas relacionadas con los sistemas de integración de las aduanas y la recaudación tributaria. Igualmente, la participación marginal de los empresarios y la sociedad civil, desde la fase inicial del proceso ha hecho más compleja la posibilidad de alcanzar consensos. No obstante, la mayoría de las cámaras empresariales y asociaciones de productores, conscientes de la importancia de culminar la unión aduanera, han buscado espacios ad – hoc para que sus recomendaciones sean atendidas por los gobiernos de la región.

En definitiva, la unión aduanera es una de las actuales iniciativas regionales en las que existe total consenso. Pese al ritmo con que ha venido desarrollándose es reconocida como un excelente intento de conjugar las voluntades de los cinco países de la región para enfrentar los retos comerciales, posicionar a Centroamérica en el contexto internacional y maximizar los recursos disponibles.

Fuente: CLACDS/INCAE. 2006 "Posición de Centroamérica frente a futuras iniciativas de integración regional" Mimeo.

Respecto al CAFTA-DR, el sector privado destaca el hecho que el tratado contribuye con el proceso de integración regional; pero al mismo tiempo, los empresarios y líderes de la región consideran que hay una serie de tareas que deberán atenderse en el corto plazo para que el mismo realmente logre ese objetivo. Entre la lista de tareas mencionadas se encuentran: una adecuada implementación, una agenda de acompañamiento para los sectores más vulnerables y la conclusión de la unión aduanera.

Se resalta por parte del sector privado, que el CAFTA-DR sirvió para demostrar la posibilidad de que Centroamérica pueda comportarse como región, además, que sirvió de foro para la creación de alianzas regionales tanto a nivel de gobierno como de empresas. Estas alianzas no se daban en la región desde el nacimiento entusiasta del MCCA.

A su vez, se percibe que este acuerdo comercial también puso en evidencia las limitaciones y divergencias entre las cinco economías centroamericanas. No es sorprendente que los sectores o las áreas negociadas bilateralmente con Estados Unidos coincidan con las tareas aún sin concluir en el marco de la UAC. Los avances en los procesos de modernización de los sistemas aduaneros, el fortalecimiento de las estructuras agrosanitarias y el cumplimiento de estándares de calidad son solo algunas de las áreas donde todavía persisten grandes divergencias entre los países centroamericanos. También algunos líderes de la región reconocen que si bien el CAFTA-DR ha subido el perfil y la importancia a los proyectos regionales, también ha desviado la atención de otras iniciativas como el propio PPP.

El CAFTA – DR probó que fomentar la participación del sector privado y de la sociedad civil en foros de consulta y de acompañamiento de las negociaciones es un buen negocio para todos. La importancia de esta participación se reflejó en las negociaciones políticas internas para ratificar el tratado en los países signatarios. Sin el apoyo de un sector privado y una sociedad civil informados y parte de la negociación, el proceso de ratificación hubiera sido más difícil. El involucramiento decidido del sector privado costarricense en la “Alianza Ciudadana por el Sí”, muestra el compromiso del mismo para que se ratifique mediante referéndum, el tratado en Costa Rica.

El sector privado como promotor del comercio y la inversión en Centroamérica

Centroamérica a principios de los años ochenta se vio inmersa en una de las crisis políticas y económicas más graves de su historia. La deuda externa, el fracaso del estado empresario, el deterioro de los términos de intercambio, el empobrecimiento generalizado y la agudización de los conflictos político – militares caracterizaron gran parte de dicho período. Sin embargo, un grupo visionario de empresarios en Costa Rica, El Salvador, Guatemala y Honduras, creyeron que era el momento propicio para que el sector privado asumiera una posición beligerante en la provisión de servicios para la promoción, desarrollo y facilitación del comercio exterior, así como en la atracción de inversiones. De esta manera se formaron asociaciones del sector privado sin fines de lucro con el objetivo de promover el desarrollo del sector exportador, basándose en los principios de la libre empresa, la especialización y diversificación del comercio mediante la explotación de las ventajas comparativas de los países.

De esta forma, en 1982, se funda en Costa Rica por parte de un grupo de empresarios, la Coalición de Iniciativas para el Desarrollo (CINDE) con el propósito de crear un clima adecuado de estímulo, confianza y seguridad para la atracción de empresas que quisieran establecerse en el país con el objetivo de exportar (ver recuadro 2). En el mismo año, se funda AGEXPRONT - La Asociación Guatemalteca de Exportadores, como una entidad privada sin fines

de lucro con el propósito de promover y desarrollar las exportaciones de productos no tradicionales de Guatemala.

En 1983, empresarios salvadoreños crean la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES) como un centro de estudios e investigaciones y como promotor del comercio y las inversiones en el país. Y en 1984, el sector privado hondureño establece FIDE, Inversión y Exportaciones como una institución privada sin fines de lucro, con el fin de promover la inversión en el país, apoyar el desarrollo de las exportaciones y trabajar cerca del gobierno y con otros organismos privados en la promoción y formulación de nueva legislación conducente a mejorar el clima de negocios en Honduras.

Estas cuatro organizaciones, compartieron en general desde su inicio, funciones similares. En primer término, se erigieron como un promotor de sus países para la atracción de inversiones. Segundo, desarrollaron programas para la expansión y diversificación de la oferta exportable, lo cual incluía proyectos de investigación y desarrollo, creación de capacidades y mejoramiento de la calidad. Tercero, se encargaron de la provisión de bienes públicos como investigación de mercados, información para el comercio, así como apoyo para el mejoramiento de la infraestructura comercial. Cuarto, trabajaron de cerca con los gobiernos para la formulación y aplicación de una política comercial coherente con el objetivo central de un crecimiento económico sostenido ligado al comercio exterior. También procuraron desde un inicio la incorporación de las PyME al esfuerzo exportador de diversas formas, desde su eslabonamiento con la industria hasta su vinculación directa al mercado exterior.

Estas instituciones supieron aprovechar la coyuntura geopolítica de la época. Centroamérica aparecía en el mapa mundial por las razones equivocadas, al manifestarse explícitamente la guerra fría en varios de los países de la región. Así, el gobierno de los Estados Unidos, a través de su agencia de cooperación (USAID) se empeñó en promover los principios de libre empresa y comercio, mediante el apoyo a la institucionalidad para el comercio y el otorgamiento de

preferencias arancelarias, bajo la denominada Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) que proporcionaba un acceso libre de aranceles a las exportaciones de la región. Los programas y proyectos de estas organizaciones se vieron apoyados desde el inicio por USAID, y tuvieron como eje central la atracción de inversiones estadounidenses y el aprovechamiento de las preferencias de la ICC.

El papel que desempeñan estas organizaciones promotoras del comercio y la inversión en Centroamérica, cuentan con un respaldo empírico que invita a los tomadores de decisiones a reflexionar sobre el trabajo realizado por ellas y además a repensar y evaluar periódicamente sus actividades para obtener el mayor beneficio para la sociedad. Por ejemplo, en una investigación novedosa Lederman, Olarreaga y Payton (2006) proveen una evaluación de agencias de promoción de exportaciones (APE) al analizar una muestra de 122 (92 respondieron) países desarrollados y subdesarrollados. Los autores encuentran que como media las APE son una herramienta efectiva para la promoción de exportaciones tomando en consideración que aquellos países con más capacidad de financiar estas agencias probablemente tendrán un mejor desempeño exportador.

El estudio es bastante alentador especialmente para los países latinoamericanos pues se desprende que un dólar adicional invertido en APE podría generar cerca de US\$500 adicionales en exportaciones en estos países. Estos resultados resultan sorprendentes principalmente porque el seguidor inmediato es Asia con un incremento esperado de alrededor de US\$230 adicionales por cada dólar invertido. El resto de países arroja resultados menores.

Similarmente Harding, Javorcik y Sawada (2006) proveen una valoración de las Agencias de Promoción de Inversiones (API) después de utilizar una encuesta internacional en 99 países desarrollados y subdesarrollados. Los autores encontraron que en presencia de estas API, un aumento del 10% en su presupuesto conduce a un aumento del 5% en la inversión extranjera directa,

aunque existe evidencia de rendimientos decrecientes a niveles muy altos de presupuesto.

Dimensiones alternativas para la promoción del comercio y la inversión en Centroamérica

Como se ha afirmado a lo largo de este documento, la región centroamericana es muy abierta y está suficientemente integrada, al comercio internacional. Así, el aprovechamiento de este entorno para asegurar la sostenibilidad del crecimiento y la reducción de la pobreza, depende de elementos más sofisticados que los cubiertos en las políticas actuales. Ejemplos de estos elementos novedosos tienen que ver con la expansión y diversificación de la oferta exportable, así como con la atracción de inversiones “insignia” que impacten positivamente el clima de negocios generando dinámicas que se retroalimentan.

Descubrimientos de productos y mercados: el caso de la piña dorada

Investigaciones de Hausmann y Rodrik (2003), Klinger y Lederman (2004, 2006) y Rodrik (2005) sugieren que un elemento crucial en el crecimiento de los países es el que respecta a las inversiones que se hacen en nuevas actividades. Una economía cuyo proceso de descubrimiento de nuevas actividades no muestre dinamismo ahogará el proceso de acumulación y crecimiento económico aun cuando exista un clima de negocios favorable para el comercio. La evidencia empírica parece darle sustento a dicha afirmación.

Del mismo modo, estos autores indican que existen varias razones por las que los mercados pueden presentar condiciones que llevan a una sub-inversión en nuevas actividades o a que los empresarios no aprovechen en mayor medida el potencial que estos brinda. Ellos denominan estos fenómenos externalidades de coordinación y la (in)capacidad de “descubrir” los costos subyacentes de producción y comercialización de un determinado bien.⁹ El razonamiento de (la falta de) “descubrimientos” sigue la siguiente lógica. Supongamos que nadie

conoce si una actividad productiva es rentable o no y la incertidumbre subyacente únicamente puede resolverse al realizar una inversión que no puede recuperarse en el caso que resulte desfavorable. Si no existe alguna garantía de recuperación, aunque sea parcial, de esa apuesta, los emprendedores se mostrarán reacios a hacer las inversiones necesarias porque si la actividad resulta rentable, otros empresarios serán seducidos por la misma actividad con la consecuente eliminación de rentas. El emprendedor que realizó un esfuerzo inicial en término de recursos (financieros, humanos, etc.) y riesgos para descubrir el nuevo producto (o nuevo destino) observará como otros productores utilizan la información generada para lucrar de la misma actividad. Si el proceso tiende a repetirse en éste u otros sectores, los emprendedores tendrán menos incentivos para descubrir nuevos productos que lo que tendrían de no presentarse esa situación.

Los países en desarrollo son en general más vulnerables a este tipo de fallas de mercado debido a la escasa sofisticación de sus productos o a leyes de protección intelectual laxas, los inversionistas emprendedores que descubren un nuevo producto de exportación sufren de un fenómeno de incorporación, difusión e imitación de los demás productores sin importar si los primeros han recuperado o no la inversión inicial. Es probable entonces que una vez sufrida esa experiencia, los emprendedores o bien se vuelvan más celosos con sus descubrimientos o incluso quiebren. En cualquier caso esta asimetría elemental del proceso de descubrimientos puede llevar a que las inversiones en descubrir nuevas actividades sean menores a las deseables. Es en presencia de estas fallas de mercado que la participación del gobierno puede potencialmente revertir el resultado final.

El desarrollo de la piña para exportación en Costa Rica ilustra el proceso para el desarrollo de nuevos productos y/o mercados, para la diversificación de las exportaciones. A la compañía emprendedora le tomó tiempo y recursos en investigación para determinar del paquete tecnológico de nuevas variedades y los canales de comercialización adecuados para colocar un nuevo producto en

los principales mercados internacionales: la piña dorada. Enormes ganancias generadas por la actividad fueron rápidamente percibidas por potenciales rivales y estos, una vez que obtuvieron la información principal acerca de cómo producir, empaquetar y colocar en el exterior el producto, se convirtieron en competencia directa para el emprendedor, a una fracción del costo incurrido por esta empresa en hacer el descubrimiento. Si, en el otro extremo de las posibilidades, este producto hubiese fracasado la inversión realizada no hubiera registrado ningún rendimiento, el emprendedor habría absorbido todos los costos del experimento.

El caso es que el emprendedor dio los pasos correctos para desarrollar un nuevo producto, llenando los vacíos de coordinación y asumiendo los costos de exploración y descubrimiento. La entrada de productores independientes y de compañías rivales al negocio, fue un resultado inesperado (indeseado) para el emprendedor, pues no obtuvo todas las ganancias esperadas producto de una "exclusividad". Sin embargo, el resultado general para la economía costarricense fue positivo, en términos de diversificación de la producción y distribución de la riqueza.

La reacción normal de una compañía como PINDECO o cualquier otra en su lugar ante un fenómeno como el citado es de ser más cauta en su estrategia de descubrimiento de nuevas variedades, hasta que no cuente con la garantía de que su producto no será copiado o que su esfuerzo inicial no será retribuido. Por eso PINDECO, que ha obtenido recientemente una patente por una variedad denominada *Honey*, *Honey Gold*, or *MA-2* todavía no la ha llevado al mercado. Esto implica que independientemente del éxito que la nueva variedad tenga internacionalmente, los productores de piña no podrán trasladarse a la producción y exportación de esta nueva variedad sin pagar un costo por ello. Entonces los beneficios privados y sociales de la *Honey* serán menores a los brindados por la variedad dorada. Esto representa un problema para el sector y el país porque con la entrada de otros países a competir con la variedad dorada han saturado el mercado, lo cual se refleja en una caída sostenida del precio

desde el año 2003. La ausencia de descubrimientos de productos exitosos en el sector puede llevar al colapso de la actividad y al de miles de productores. Este resultado es potencialmente perjudicial para todos.

La pregunta es entonces, ¿cómo alinear los intereses privados con los objetivos globales del Estado y la sociedad para permitir a los países una tasa mayor de descubrimientos?

Una solución a la presencia de asimetrías de información y fallas de mercado como las ilustradas apunta a la movilización de recursos (ayuda para el comercio) para reducir el impacto de estas externalidades. Por ejemplo, la tasa de descubrimientos puede afectarse positivamente a través de una reducción de los costos que incurre el emprendedor para obtener nuevos productos de exportación o a través de una mayor apropiación del beneficio social que tiene al realizar un nuevo descubrimiento. Por ejemplo, las transferencias de recursos a través de programas estatales por periodos de tiempo limitado para incentivar al sector privado a invertir más en nuevos productos (patentables y no patentables) de modo que permitan limitar el riesgo de los fracasos.

En otro sentido, disminuir los costos en que incurre una economía y sus emprendedores puede hacerse a través de organizaciones que realizan estudios de mercados, analizan los canales de comercialización y más en un sentido más general, facilitan la atracción de inversiones y el comercio de los productos de exportación, como es el caso de las Agencias de Promoción de Inversiones e Exportaciones creadas en Centroamérica desde los años ochenta.

El papel de la IED como promotora de más inversión

Como parte de las reformas comerciales de principios de los noventa, las naciones de la región diseñaron una serie de instituciones y programas para fomentar las exportaciones y atraer más inversión. La estrategia inicial fue el otorgamiento de incentivos para captar y facilitar el desarrollo de actividades de exportación a través de sistemas de Zonas Francas Industriales que eximen a

las firmas del pago de impuestos a la importación, las ventas y sobre la renta. Del mismo modo, se crearon sistemas que permiten la libre importación de algunos insumos (materias primas, bienes semi-procesados, maquinaria y equipos) de uso en la producción de bienes y servicios destinados a la exportación. Junto con las preferencias comerciales que otorgan EE.UU., las EPZs y los regímenes de importación temporal han facilitado enormemente la expansión de las exportaciones desde finales de los años ochenta en toda la región. Empresas de todo tipo se han asentado en la región con base en estos incentivos, desde la maquila textil tradicional hasta la manufactura de circuitos digitales.

La decisión tomada por Intel en 1996, el gigante de la industria de la electrónica de invertir en Costa Rica, sobre otros competidores de mayor “renombre”, es uno de los casos más comentados en el campo de la promoción de las inversiones (World Bank Group, 2006). Es hoy conocido, que gracias a una meticulosa investigación por parte de CINDE, Costa Rica pudo identificar sus fortalezas para hospedar a Intel y demostrar cómo su clima de negocios podía adaptarse a las necesidades del gigante¹⁰.

Una década después de haberse tomado la decisión de inversión, los efectos de Intel en la economía costarricense son evidentes¹¹. Más allá de los resultados obvios (crecimiento, comercio, empleo), la decisión de Intel fue el catalizador para la realineación de la plataforma competitiva de Costa Rica para atraer inversión. El país trabajó con urgencia en la mejora de la educación técnica, en cambios en la legislación y en el mejoramiento de la infraestructura. En respuesta a las necesidades de Intel, las mejoras en el clima de negocios de Costa Rica se enfocaron en cuatro áreas: cantidad y calidad de la mano de obra, impuestos e incentivos, tramitología e infraestructura. Entre las principales mejoras asociadas a la presencia de Intel se pueden citar:

1. Creación de programas de capacitación en el Instituto Tecnológico de Costa Rica para la manufactura de semiconductores y operaciones especializadas.

2. Revisión de la Ley de Zonas Francas
3. Promulgación de la Ley de Concesión de Obra Pública, para agilizar la construcción de obras de infraestructura, necesitadas por INTEL (carreteras, puertos, aeropuertos)
4. Mejoramiento de la infraestructura aeroportuaria, mejoras logísticas en el manejo de carga y pasajeros y aumentos en la frecuencia de vuelos.
5. Mejoramiento de la calidad de la energía eléctrica

Con el tiempo, los cambios han sido notorios en el clima de negocios, legado que quedó para las compañías por establecerse en el futuro, así como en la orientación estratégica de la promoción de inversiones, dando énfasis a los *clusters* de alta tecnología y de servicios.

Obviamente, el impacto estructural más importante de Intel en Costa Rica, fue la certificación implícita que la empresa le daba al país, como un destino atractivo para la IED. El aval del gigante de las tecnologías de información y comunicación envió un mensaje directo y positivo a otras empresas pensando en invertir en el país (World Bank Group, 2006) Súbitamente, Costa Rica aparecía en el mapa de los negocios internacionales por las razones correctas.

CINDE aprovechó esta oportunidad y construyó una estrategia, con el apoyo de INTEL, para “predicar las buenas nuevas”, que sirvió para atraer empresas de magnitud similar. Ejecutivos de Intel participaban activamente con CINDE y las autoridades de gobierno en las reuniones de promoción del país como destino para la inversión.

Las recomendaciones de expertos¹² apuntaban a que Costa Rica debía preocuparse además por generar una base local de proveedores con el fin de multiplicar el efecto positivo de la inversión en la economía, y de estrechar los lazos comerciales con las empresas extranjeras para “anclar” su inversión. En el año 2000 se crea el programa Costa Rica Provee, bajo la dirección de PROCOMER la agencia gubernamental para la promoción de las exportaciones. Con el apoyo de empresas multinacionales (Baxter e Intel entre otras) y del BID,

quien financió parte de la iniciativa, al año 2006, el programa había creado 258 enlaces “viables” entre empresas costarricenses y multinacionales.¹³

La crisis asiática de finales de los noventa, sirvió de lección para que las autoridades costarricenses pensarán en la atracción de nuevas inversiones “insignia”, que sirvieran para contrarrestar la baja en las exportaciones de Intel. Esta vez los esfuerzos se dirigieron al sector de servicios y al de dispositivos médicos. Intel colaboró activamente con CINDE y el gobierno costarricense en los esfuerzos para atraer estas inversiones, sirviendo de “ejemplo vivo”.

Los esfuerzos se vieron redituados y se logró atraer empresas como Abbot Laboratories y Boston Scientific más la expansión de Baxter Healthcare en el campo de los dispositivos médicos y de Procter & Gamble, Western Union y Sykes en el área de servicios de “back office” y soporte técnico entre otros. Estas empresas se han sumado también a los esfuerzos gubernamentales por atraer mayor inversión.

Grado de preparación de Centroamérica para el comercio internacional

CEPAL (1996) desarrolló una metodología donde intenta definir “el grado de preparación” (“readiness” en inglés) de los países pequeños del continente para integrarse al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA). Dicha metodología hace énfasis en un conjunto de indicadores agrupados bajo tres conceptos: condiciones de elegibilidad; grado de preparación estructural y grado de preparación de las políticas.

Los informes del Estado de la Región (1999, 2003), parten de la metodología de CEPAL, para medir el grado de preparación de Centroamérica para insertarse en la economía internacional, sugiriendo que la medición puede darse en tres niveles:

1. A nivel regional: el grado de perfeccionamiento de la integración comercial centroamericana

2. A nivel nacional: el grado de preparación mediante la confrontación de un conjunto de indicadores de un país con respecto a las mejores prácticas internacionales.
3. A nivel sectorial: la capacidad competitiva de las empresas respecto a las mejores prácticas.

A nivel nacional, los temas analizados para analizar y comparar el grado de preparación de los países fueron los siguientes:

Condiciones de elegibilidad: se entiende por los requisitos que los países “grandes” o comunidades de países definen para dar preferencias comerciales a terceros o nuevos miembros que deseen integrarse al grupo. Se trata de condiciones fijadas desde afuera, o con referencia a un modelo normativo predefinido.

Grado de preparación estructural: se entiende por el estado o condición de los principales factores estructurales del país X que determinan los costos y beneficios potenciales para X de integrarse a una zona de libre comercio, dadas las características de la actividad en cuestión y las definidas por las perspectivas más amplia de las tendencias o fuerzas asociadas con la globalización.

Grado de preparación de las políticas: se entiende el grado de preparación del país X en el sentido del tipo, orientación, calidad y sostenibilidad de las políticas (macroeconómicas, producción y sociales) de manera consistente o compatible con el libre comercio en general y la con membresía a una zona de libre comercio en particular.

El objetivo de la comparación entre países fue identificar las principales áreas o factores en que éstos deben mejorar, en forma individual o como conjunto, para obtener un resultado más ventajoso de la apertura comercial. Esta identificación parte de un “benchmarking” o estudio de las mejores prácticas, tomando como referencia los mejores indicadores de los países americanos.

En esta sección se presentan los resultados de la aplicación de la metodología de CEPAL para medir el grado de preparación de Centroamérica y Panamá en el proceso de inserción en la economía internacional, tal y como se utilizara en los Informes del Estado de la Región precedentes (1999, 2003). Para construir los índices se utilizaron datos a partir del 2003, privilegiando el uso de la información más reciente.

En el cuadro 6 se presenta para efectos comparativos un resumen de los resultados junto con los obtenidos en las anteriores ediciones del Informe.

Cuadro 6

Centroamérica: Grado de preparación para el proceso de inserción en la economía internacional

Indicador	Costa Rica			El Salvador			Guatemala			Honduras			Nicaragua			Panamá		
	1999	2001	2006	1999	2001	2006	1999	2001	2006	1999	2001	2006	1999	2001	2006	1999	2001	2006
Indicadores de Elegibilidad	48	72	68	72	88	72	68	64	52	52	64	68	28	52	52	96	80	68
Estructura macroeconómica y sectorial	43	37	57	43	50	60	37	30	40	43	40	50	50	50	63	60	56	60
Inserción internacional	53	73	67	67	73	60	47	53	47	47	47	60	53	60	47	40	27	40
Recursos humanos	80	90	90	50	60	85	50	30	55	35	40	55	40	30	60	80	90	95
Infraestructura	80	93	93	20	60	67	20	40	67	20	40	67	40	27	60	73	87	93
Política macroeconómica	43	33	63	50	53	50	60	60	60	30	50	63	33	52	53	44	47	57
Política comercial	80	80	80	73	80	73	73	80	80	73	80	73	80	70	80	60	80	60
Política de transformación productiva	60	65	70	40	35	40	40	40	55	45	45	65	45	35	55	60	55	60
Vulnerabilidad comercial	47	40	53	53	20	67	60	33	73	40	27	73	27	20	73	53	73	60
Vulnerabilidad macroeconómica	64	72	72	32	56	48	44	60	56	52	52	48	36	36	44	35	80	68

Fuente: Informe Estado de la Región 1999, 2003. Datos del 2006 calculados por el autor.

Para empezar, se nota una mejoría razonable en el promedio de todos los indicadores con respecto a las mediciones anteriores. Los resultados indican que Costa Rica y Panamá lideran los esfuerzos regionales por insertarse decididamente en la economía internacional, seguidos de El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala. Destacan los cambios favorables de Honduras y Nicaragua quienes tuvieron aumentos relativos mayores en sus calificaciones en el período estudiado. Sin embargo, a la hora de comparar los resultados promedio de la región con el benchmark fijado por CEPAL en 1999, se nota un rezago importante de Centroamérica.

En general hubo mejoras para todos los países en los indicadores relacionados con la estructura macroeconómica y sectorial, recursos humanos, infraestructura, política de transformación productiva y vulnerabilidad comercial, donde todos los países obtuvieron resultados mejores que en el 2001.

En el indicador de estructura macroeconómica y sectorial los avances tienen que ver con una recuperación del crecimiento económico en el período 2003-2005 sobretodo en Costa Rica y Panamá, así como el descenso en las tasas activas de interés, asociado al aumento de la profundidad financiera en la región, lo cual indica el desarrollo del sistema financiero y el incremento en la capacidad de las naciones para movilizar el ahorro interno. Pese a ello, el optimismo debe ser moderado, pues en términos relativos, el resultado de este indicador en promedio (55) está muy por debajo del *benchmark* para América Latina (80)

A nivel de recursos humanos, que incluye la actitud empresarial frente a la apertura y la coordinación del sector público y privado en las negociaciones de acuerdos regionales de comercio, se observa una mejora significativa. La proliferación de negociaciones a partir de los últimos años del S.XX, forzaron a los Gobiernos y al Sector Privado ha formar cuadros técnicos de negociación. En este sentido, la negociación de CAFTA-DR fue el catalizador necesario para el avance en este rubro, al punto que los países tienen varios equipos negociadores y personal debidamente entrenado al frente de la administración

de los acuerdos comerciales. La mayoría de los Ministerios encargados de la política comercial y las asociaciones gremiales de la región han elevado el nivel técnico de su personal y en varios de estos países, los funcionarios a cargo de la negociación y aplicación de acuerdos comerciales son los mejores profesionales dentro de la función pública.

Sin embargo, también es cierto que estas instituciones por lo general son pequeñas, y con escaso presupuesto. Las labores recargadas en ellas son grandes y crecientes, con muchos impostergables en la agenda. El tiempo disponible para labores estratégicas es con frecuencia casi inexistente. La formación profesional de los funcionarios clave a menudo es en ciertas disciplinas, como el derecho, que no se inclinan hacia el análisis cuantitativo de temas económicos.

La región ha aumentado el gasto público en educación, así como la protección de áreas boscosas. Estas variables brindan una idea de la capacidad de la región de avanzar hacia cambios deseables en la estructura productiva, con un énfasis en desarrollo de los recursos humanos y la sostenibilidad. Sin embargo, al comparar el resultado promedio de este indicador (58) con el *benchmark* regional, se observa el rezago manifiesto de Centroamérica (100). Al comparar el resultado de estos indicadores con los del Índice Global de Competitividad, los resultados son más desalentadores.

Cuadro 7

Índice de Competitividad Global: Indicadores de Educación.

	GUA	ES	HON	NIC	CR	PAN
Calidad de Escuelas Públicas	2.2 (111)	3.0 (78)	2.2 (107)	2.2 (108)	3.7 (50)	2.6 (95)
Calidad de Educación en Ciencias y Matemática	2.8 (110)	3.2 (91)	2.5 (116)	2.8 (106)	3.9 (67)	2.8 (105)
Calidad de instituciones de investigación científica	3.2 (92)	2.8 (114)	2.6 (116)	2.8 (113)	4.2 (38)	3.3 (91)
Disponibilidad de científicos e ingenieros	3.9 (90)	3.7(101)	3.4 (110)	3.6 (104)	5.0 (37)	3.7 (102)
Participación en educación terciaria	10.0 (94)	19.0 (77)	16.0 (85)	18.0 (81)	25.0 (71)	46.0 (37)

Nota (1): Por cada indicador se muestra la calificación del país (del 1-peor al 7-mejor) acompañado, entre paréntesis, de la posición del país en ese indicador, sobre una muestra de 125 naciones

Fuente: INCAE – CLACDS con base en el Informe de Competitividad Global, 2006

En infraestructura, dos de las variables seleccionadas, penetración de líneas telefónicas y consumo de energía eléctrica muestran resultados satisfactorios, en relación con el *benchmark* establecido. Sin embargo, estas variables no brindan ninguna indicación sobre la calidad de la infraestructura y los servicios asociados a ella. En carreteras pavimentadas la región evidentemente afronta retos impostergables, con especial atención en Guatemala El Salvador, Honduras y Nicaragua. Esta calificación contrasta con el Índice Global de Competitividad (Foro Económico Mundial, 2006) donde las naciones de Centroamérica aparecen en el fondo del escalafón mundial.

Cuadro 8

Índice de Competitividad Global: Indicadores de Infraestructura.

País	Calidad General de la Infraest.	Calidad de Infraest. Ferroviaria	Calidad de puertos	Calidad de Infraestr. De transporte aéreo	Calidad de suministro eléctrico	Calidad de Infraestr. Telf./Fax	Calidad de Caminos
Singapur	6.6 (2)	5.7 (9)	6.9 (1)	6.9 (1)	6.6 (11)	6.9 (5)	6.7 (1)
Hong Kong	6.4 (5)	6.3 (5)	6.6 (3)	6.7 (3)	6.7 (8)	6.8 (7)	6.3 (6)
Irlanda	4.2 (49)	2.9 (53)	4.2 (48)	5.6 (30)	6.1 (25)	5.6 (62)	3.7 (54)
Corea del Sur	5.1 (29)	5.2 (13)	5.2 (27)	5.5 (32)	6.1 (24)	6.5 (22)	5.2 (25)
Malasia	5.7 (19)	5.0 (17)	5.8 (13)	6.0 (16)	5.8 (33)	6.0 (47)	5.7 (15)
Chile	5.1 (28)	2.7 (58)	4.9 (31)	5.6 (29)	5.6 (35)	6.6 (20)	5.3 (23)
Rep. Checa	4.7 (37)	4.1 (27)	3.4 (67)	5.1 (45)	6.1 (23)	6.4 (28)	3.8 (50)
India	3.3 (69)	4.7 (21)	3.5 (61)	5.1 (46)	3.1 (97)	6.3 (30)	3.2 (66)
Panamá	4.3 (48)	2.5 (62)	5.7 (14)	5.2 (42)	5.0 (57)	5.9 (55)	4.0 (47)
El Salvador	4.7 (38)	1.3 (115)	3.6 (57)	5.7 (25)	5.1 (49)	6.4 (23)	4.9 (31)
Guatemala	3.7 (58)	1.3 (113)	3.5 (59)	4.4 (66)	4.6 (62)	6.2 (36)	3.7 (57)
México	3.6 (60)	2.4 (65)	3.4 (64)	4.7 (55)	4.1 (73)	5.9 (51)	3.8 (49)
China	3.4 (65)	3.8 (33)	3.7 (55)	3.7 (89)	3.9 (79)	5.3 (71)	4.0 (45)
Colombia	2.8 (82)	1.4 (108)	2.9 (82)	4.9 (53)	4.7 (61)	6.0 (46)	2.6 (87)
Vietnam	2.6 (91)	2.2 (70)	2.7 (89)	3.8 (82)	3.5 (88)	5.5 (66)	2.5 (91)
Nicaragua	2.5 (94)	1.1 (123)	2.3 (100)	3.8 (81)	3.0 (102)	4.1 (105)	2.4 (92)
Costa Rica	2.5 (98)	1.4 (106)	2.3 (102)	4.3 (68)	5.4 (44)	4.2 (104)	2.1 (108)

Nota (1): Por cada indicador se muestra la calificación del país (del 1-peor al 7-mejor) acompañado, entre paréntesis, de la posición del país en ese indicador, sobre una muestra de 125 naciones

Fuente: INCAE – CLACDS con base en el Informe de Competitividad Global, 2006

Coincidente con el esfuerzo de la región en diversificar el destino de sus exportaciones, la negociación y puesta en vigencia de distintos acuerdos

regionales de comercio ha inducido una reducción de la vulnerabilidad comercial de Centroamérica. Estados Unidos sigue siendo el principal destino de las exportaciones, no obstante, su importancia relativa en las exportaciones totales de los países ha disminuido, al tiempo que otros mercados, como la Unión Europea, México, Canadá, Suramérica, China y la misma región, aumentan su participación.

Del mismo modo, existe una tendencia interesante en el crecimiento observado de las exportaciones y en la diversificación de la oferta exportable (nuevos productos), aunque siempre se observa una concentración en algunos países de productos tradicionales (café y frutas) y no tradicionales (textiles, microprocesadores). En cuanto al crecimiento de las exportaciones, destacan el caso de Nicaragua, Costa Rica, Honduras y El Panamá. Al mismo tiempo se observa que el sector industrial domina las exportaciones en casi todos los países de la región, salvo en Nicaragua y Panamá. Esto lleva a resultados satisfactorios en el indicador de inserción internacional, el cual sin embargo, se ve quebrantado por la poca participación relativa de las exportaciones regionales en el mercado estadounidense.

En cuanto a los indicadores de política macroeconómica se observa una mejoría en la capacidad de canalización del financiamiento bancario hacia el sector privado, gracias en parte al saneamiento de las finanzas públicas, lo cual permite a los gobiernos de abstenerse de participar en la captación de fondos en el mercado abierto. Asimismo, como era de esperar en economías muy abiertas como las centroamericanas se pone de manifiesto una menor dependencia de los aranceles dentro de la recaudación fiscal total. Sin embargo, de nuevo, al compararnos con el mundo, los resultados regionales son exigüos.

Cuadro 9

Índice de Competitividad Global: Indicadores de Financiamiento, 2006

País / Región	Facilidad de Acceso a Préstamos con un buen plan de negocios y sin colaterales	Tasa de Interés para Préstamos en US\$ (2004)	Margen de intermediación Financiera (2005)	Disponibilidad de Capital de riesgo	Acceso al mercado local de acciones	Sofisticación del Mercado Financiero
Irlanda	5.2 (10)	2.6%	2.6 (14)	5.1 (7)	5.7 (38)	6.1 (7)
Hong Kong	4.9 (14)	0.0%	6.5 (73)	5.0 (9)	6.4 (3)	6.4 (4)
Corea	4.8 (16)	0.0%	1.9 (6)	3.1 (69)	5.0 (61)	4.4 (42)
Singapur	4.8 (16)	0.0%	4.9 (54)	4.9 (13)	6.1 (15)	6.0 (13)
Malasia	4.5 (23)	0.0%	3.0 (20)	4.7 (19)	5.9 (27)	5.1 (31)
Chile	4.3 (31)	3.2%	2.7 (16)	4.0 (32)	5.8 (31)	5.4 (24)
Costa Rica	3.0 (74)	13.9%	14.5 (112)	2.9 (80)	3.8 (94)	4.2 (55)
Panamá	4.4 (27)	6.6%	6.0 (65)	3.8 (35)	5.3 (52)	5.3 (27)
México	2.9 (77)	4.5%	6.4 (71)	3.1 (68)	4.9 (66)	4.6 (38)
El Salvador	3.6 (51)	6.4%	3.4 (28)	2.8 (86)	4.0 (90)	4.7 (35)
Colombia	3.1 (66)	7.3%	7.5 (79)	3.0 (73)	5.0 (63)	4.3 (49)
Guatemala	3.1 (67)	9.6%	8.7 (89)	3.0 (76)	3.1 (108)	3.9 (67)
Honduras	2.5 (100)	8.8%	7.9 (83)	2.8 (88)	2.4 (120)	3.1 (86)
Nicaragua	2.2 (109)	8.8%	8.1 (86)	2.4 (107)	3.5 (101)	3.2 (80)

Fuente: Global Competitiveness Report 2006-2007. World Economic Forum y World Development Indicators 2005 del Banco Mundial

Nota (1): Por cada indicador se muestra la calificación del país (del 1-peor al 7-mejor) acompañado, entre paréntesis, de la posición del país en ese indicador, sobre una muestra de 125 naciones. Nota (2): El fondo azul indica que el país se encuentra en el tercio superior de la muestra en determinado indicador y el fondo ocre que el país se encuentra en el tercio inferior. Nota (3): La tasa de interés para Préstamos fue tomada del World Development Indicators del Banco Mundial y el color ocre señala tasas para préstamos por encima del 8%

Los indicadores de política comercial muestran dos hechos definatorios para la región. El primero es que somos la economía más abierta de América Latina, con aranceles aplicados en promedio cercanos al 1%. Segundo, pese a lo anterior, existe una dispersión bastante amplia, debido a la presencia de picos arancelarios, sobre todo en productos de origen agropecuario, que son los últimos en enfrentarse a la apertura comercial.

La región evidencia resultados disímiles en los indicadores de vulnerabilidad macroeconómica. Por una parte, Honduras y Nicaragua, como beneficiarios de la iniciativa HPIC han podido resolver parte de su problema de deuda externa.

No obstante, la capacidad para absorber shocks, tanto internos como externos, sigue siendo limitadas, con relaciones poco satisfactorias entre el total de la deuda y las exportaciones de bienes y servicios, así como entre el ahorro doméstico y el PIB.

Conclusiones

Es evidente que Centroamérica ha logrado su objetivo de mejorar su inserción económica con el mundo, colocándose como la región más abierta de América Latina. Diversos indicadores así lo confirman. La participación creciente del comercio en el PIB, la suscripción de acuerdos comerciales con sus vecinos y principales socios comerciales y la disminución significativa de las principales barreras al comercio, dan certeza de los avances logrados.

Luego de más de 15 años de una estrategia enfocada en el regionalismo abierto, privilegiando la integración económica regional y la apertura comercial frente a terceros, Centroamérica enfrenta el reto de mejorar el desempeño de su crecimiento económico para reducir la pobreza de manera significativa y disminuir las vulnerabilidades, inclusive con las que están vinculadas a una mayor inserción en la economía mundial.

Para mejorar el desempeño del crecimiento económico es imprescindible ligar la apertura comercial con otras políticas públicas como la educación, salud, la carga tributaria, los servicios públicos, la infraestructura y la gobernabilidad. Además de éstos determinantes, el crecimiento es un resultado de políticas fiscales, monetarias y financieras que propicien un ambiente macroeconómico estable y evitan crisis financieras y de balanza de pagos.

Tal y como explican Jaramillo y Lederman (2006), todas las políticas públicas pueden ser complementarias y afectar el desarrollo económico futuro, sin embargo, en materia de apertura comercial, y en coincidencia con los resultados de la evaluación de la inserción de la región en la economía mundial, las recomendaciones pueden enfocarse en las siguientes áreas:

1. Facilitación de comercio, relacionada con el mejoramiento de la infraestructura e instituciones comerciales, tales como puertos, aeropuertos, carreteras y aduanas;
2. Reformas institucionales y el desarrollo de normas que afectan a la capacidad de las empresas y los trabajadores que buscan explotar las nuevas oportunidades creadas por la apertura, así como el aumento que se espera en el comercio y los flujos de inversiones. Entre ellas, normativa laboral y ambiental, trámites para hacer negocios, disposiciones de transparencia y leyes anti – corrupción.
3. El desarrollo y aplicación de políticas de innovación y educación que afectarán a la capacidad de la región de adoptar y adaptar las tecnologías integradas en los bienes importados, al igual que la introducción de nuevos productos y servicios de exportación.

Los países centroamericanos han sabido capitalizar la experiencia acumulada durante los últimos cuarenta años y han creado una institucionalidad que cuenta no solo con el nivel de conocimiento adecuado para enfrentar los retos de las apertura comercial sino también con la representatividad de los sectores involucrados directa e indirectamente. Aun cuando el proceso de apertura y liberalización no ha estado exento de oposición, sus aspectos más relevantes han tenido una mejor difusión en los últimos años y ha quedado patente la necesidad del mayor involucramiento del sector privado y la sociedad civil en la formulación, negociación y aplicación de la política comercial.

El CAFTA – DR probó que fomentar la participación del sector privado y de la sociedad civil en foros de consulta y de acompañamiento de las negociaciones es un buen negocio para todos. La importancia de esta participación se reflejó en las negociaciones políticas internas para ratificar el tratado en los países signatarios. Sin el apoyo de un sector privado y una sociedad civil informados y parte de la negociación, el proceso de ratificación hubiera sido más difícil.

Por otro lado, la unión aduanera es una de las actuales iniciativas regionales en las que existe total consenso por parte de la sociedad centroamericana. Pese al ritmo lento con que ha venido desarrollándose es reconocida como un excelente intento de conjugar las voluntades de los cinco países de la región para enfrentar los retos comerciales, posicionar a Centroamérica en el contexto internacional y maximizar los recursos disponibles. La posible entrada de Panamá a la Unión Aduanera, catalizada por las negociaciones bilaterales con los cinco países del MCCA y por la negociación del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, Asimismo constituye en un hito que consolida la visión de una región integrada comercialmente, con el Canal de Panamá como uno de sus activos más importantes.

Quizás uno de los retos más importantes desde el punto de vista institucional que enfrenta Centroamérica, es el perfeccionamiento y consolidación de las instituciones de carácter regional. Estas en general no cuentan con el reconocimiento, los instrumentos y la capacidad para liderar los procesos de apertura e integración desde una óptica supranacional.

Dado su nivel de integración con la economía mundial y la experiencia acumulada en múltiples negociaciones comerciales, la región precisa de una agenda de aprovechamiento de las oportunidades comerciales, enfocada hacia la diversificación y el crecimiento sostenido de las exportaciones, y de mitigación y transición para algunos sectores afectados.

Así, el aprovechamiento de este entorno para asegurar la sostenibilidad del crecimiento y la reducción de la pobreza, depende de elementos más sofisticados que los cubiertos en las políticas actuales. Ejemplos de estos elementos novedosos tienen que ver con la expansión y diversificación de la oferta exportable, así como con la atracción de inversiones “insignia” que impacten positivamente el clima de negocios generando dinámicas que se retroalimentan.

Una forma de diversificar la oferta exportable es bajar los costos de descubrimientos. Existe evidencia que sugiere que es a través del descubrimiento de productos de exportación que una economía diversifica su estructura de productiva, aumenta sus exportaciones e impacta positivamente el crecimiento económico, fundamentalmente cuando se habla de países en desarrollo. Un corolario de esta premisa es entonces que la capacidad de influir en el crecimiento económico de largo plazo podría relacionarse con la posibilidad de mantener una tasa de descubrimientos adecuada durante el mayor tiempo posible.

Con la reducción de los costos de descubrimientos, los intereses privados de las empresas y empresarios resultan alineados con los de la sociedad. Esto reforzaría el proceso de exploración y descubrimiento de nuevos productos para la exportación con el consabido beneficio social que ello implica.

Es claro que la apertura comercial induce a los Gobiernos a promover el mejoramiento del clima de negocios. El caso de Intel ilustra claramente este punto. En muy poco tiempo, Costa Rica tuvo que hacer modificaciones legales e inversiones en infraestructura que permitieran el establecimiento de la mayor inversión extranjera en el país, lo cual tuvo como efecto directo mejorar el clima de negocios para todos. Esas mejoras se convirtieron en un legado para las empresas que vendrían luego, las cuales a su vez retroalimentan el proceso a manera de un círculo virtuoso.

Del mismo modo, la mejor IED es aquella que genera encadenamientos, transfiere tecnologías y crea retroalimentaciones positivas dinámicas en los países en desarrollo. En este sentido, la presencia de Intel en Costa Rica demuestra el rol que puede cumplir el sector privado en la atracción de nuevas inversiones y en la generación de encadenamientos y “derrames” al resto de la economía. Las empresas que se dedican al suministro de productos intermedios, basan sus decisiones de inversión en el tamaño del mercado

doméstico. La presencia de empresas de la magnitud de Intel, crean la escala de demanda necesaria para atraer ese tipo de inversión.

De acuerdo con la aplicación de la metodología de CEPAL, se nota una mejoría razonable en el promedio de todos los indicadores de preparación con respecto a las mediciones anteriores. Los resultados indican que Costa Rica y Panamá lideran los esfuerzos regionales por insertarse decididamente en la economía internacional, seguidos de El Salvador, Honduras, Nicaragua y Guatemala. Destacan los cambios favorables de Honduras y Nicaragua quienes tuvieron aumentos relativos mayores en sus calificaciones en el período estudiado. Sin embargo, a la hora de comparar los resultados promedio de la región con el benchmark fijado por CEPAL en 1999, se nota un rezago importante de Centroamérica.

Apéndice: Observaciones a la metodología para estimar el grado de preparación de Centroamérica para el comercio internacional

El estudio realizado a partir de la metodología de CEPAL, genera información que debe mirarse con cautela. En términos generales se resalta la falta de idoneidad de la relación entre el grado de preparación para el comercio internacional y el tipo de indicadores que se utilizan.

Primero, la evaluación está compuesta fundamentalmente de variables políticas, económicas, y demográficas, así como sus razones o proporciones entre dos variables, tomadas fuera de contexto, los cuales proveen poca información respecto a la preparación de un país para la apertura comercial (i.e densidad demográfica, grado de urbanización, participación de la agricultura en el PIB, violaciones de los derechos humanos, etc.). Esto se debe a que el indicador es un solo número en el tiempo, es estático, es decir, no dice nada acerca de la tendencia que esta proporción o sus componentes (numerado o denominador) siguen en el tiempo. Asimismo, no existe un objetivo o valor que se pueda señalar como la meta a alcanzar, ni la distancia que los separa con respecto al valor actual observado y mucho menos puede sugerir iniciativas de política (con su impacto respectivo) para cerrar la brecha y validar el indicador.

Segundo, se confunden o al menos no se aclaran que algunos indicadores son a su vez variables de política o instrumentos para alcanzar otros objetivos, lo cual puede llevar a interpretaciones erróneas entre los tomadores de decisiones. Por ejemplo, la progresividad del impuesto de la renta se evalúa, según la metodología descrita, de acuerdo con el valor de la tasa marginal. Así un 30% obtiene calificación 60 puntos, mientras que 25% 80 puntos. Igualmente, se denota como una “vulnerabilidad” el aumento del coeficiente de apertura comercial (más alto, menos ponderación). Esto parece sugerir que un país que busque aumentar su calificación deberá reducir su tasa de impuestos o revertir la apertura comercial.

Igualmente, la metodología parece sugerir que una proporción relativamente alta de la agricultura en la economía es desfavorable, lo cual no es necesariamente cierto en todos los casos. Por otro lado, algunas variables dependen del tamaño relativo de los países, lo cual para las pequeñas naciones centroamericanas, será motivo siempre de una calificación negativa, i.e. la proporción de las exportaciones nacionales en las importaciones totales de los Estados Unidos; o la densidad demográfica, variable sobre la que se tiene un control mínimo.

De forma similar, si el Gasto en Educación sobre el PIB es X y el de un país con mejor sistema educativo es $(X+Y)$ siendo Y positivo, no significa que un aumento en el presupuesto de educación sobre el PIB llevará a un mejor desempeño educativo, como lo sugiere la metodología de evaluación empleada. Es necesario hacer distinciones entre causalidad y correlación que claramente no se puede asumir que los lectores lo harán una vez que observen los datos. De nuevo, si no se cuenta con un modelo que evalúe la relación entre iniciativas de política y resultados, no puede sugerirse un conjunto de políticas que aumente la preparación de un país a la apertura comercial.

Tercero, algunos indicadores son obsoletos o innecesarios con respecto al escenario que buscan representar o capturar, i.e. la presencia de líneas telefónicas y su crecimiento sin tomar en cuenta la presencia de líneas celulares, líneas de internet, etc., es poco ilustrativo de la infraestructura de telecomunicaciones de un país.

La capacidad de preparación para obtener beneficios del libre comercio dependerá de la consistencia y coherencia de las políticas internas de los países para reducir los principales obstáculos e imperfecciones de mercado que sufren cada uno de los países centroamericanos. Una mejor aproximación de la preparación para la apertura comercial debe basarse en indicadores de corte micro, a nivel de industria o incluso a nivel de empresa. Visto de manera general, esta conexión entre la productividad empresarial y el entorno nacional de negocios es determinante de la competitividad de las empresas; sin embargo,

la discusión se vuelve más relevante cuando hablamos de los determinantes de la competitividad en un sector productivo determinado, más aún, cuando estos determinantes ya no son sólo nacionales sino locales, es decir, que el entorno inmediato donde la empresa se ubica, determina mucho de su éxito competitivo.

En este sentido, el Foro Económico Mundial, ha desarrollado un enfoque unificado que captura tanto las bases macroeconómicas como microeconómicas de la competitividad de las naciones y sus elementos estáticos y dinámicos. Este enfoque, conocido como el Índice de Competitividad Global (ICG) se basa en la medición de un conjunto de factores, divididos en nueve pilares fundamentales, que determinan la competitividad de un país y su prosperidad actual y en el mediano plazo, las cuales están estrechamente vinculados con el grado de preparación para enfrentar el comercio internacional.

Los pilares de la competitividad considerados por el ICG son:

Instituciones: la calidad y transparencia de las instituciones públicas y privadas es fundamental para la competitividad; factores como los derechos de propiedad, la eficiencia del gobierno en el uso de recursos; el crimen y el robo; la corrupción; la ética empresarial; entre otros, resultan factores críticos.

Infraestructura: la existencia de infraestructura de alta calidad es crítica para asegurar el funcionamiento eficiente de la economía y es un factor importante en determinar la ubicación de actividades económicas. El transporte, los caminos, puertos, aeropuertos, electricidad, redes y; en general, el desarrollo de la infraestructura de servicios básicos es fundamental.

Macroeconomía: La estabilidad macroeconómica es un ingrediente esencial del crecimiento sostenible. Señales adecuadas en la política monetaria y fiscal de un país son imprescindibles para que los agentes económicos puedan pensar en el largo plazo. Asimismo, facilitan un mejor posicionamiento del país en los mercados financieros internacionales y ante los inversionistas extranjeros.

Salud y educación primaria: Una fuerza de trabajo saludable y con educación básica es fundamental para la productividad y competitividad de un país. Problemas en salud y educación básica imponen costos altos de productividad para las empresas.

Educación superior y capacitación: esta componente es crítica en identificar la preparación del recurso humano de un país para actividades más complejas y sofisticadas, en los cuales la profesionalización y especialización son necesarias para alcanzar niveles más altos de productividad.

Eficiencia de los mercados: la eficiencia en los mercados de bienes, laborales y financieros asegura una asignación adecuada de los factores económicos para apoyar la productividad empresarial.

Preparación tecnológica: La tecnología se ha convertido cada vez más en un elemento central en la economía actual basada en conocimiento; afectando la variedad, calidad y precio de los bienes y servicios que las empresas entregan a los mercados a los que sirven. Son relevantes la disponibilidad y penetración de nuevas tecnologías en el parque empresarial nacional contribuyendo a un incremento dramático en la productividad.

Tamaño de los mercados: El tamaño de los mercados nacionales afecta la productividad porque permite a las empresas explotar las economías de escala. Tradicionalmente, el tamaño del mercado ha estado restringido por las fronteras nacionales. En nuestro tiempo, el comercio internacional es un sustituto de la demanda doméstica, sobre todo para los países pequeños como los centroamericanos. Esto es consistente con una visión positiva sobre la relación entre apertura y crecimiento.

Sofisticación empresarial: empresas más sofisticadas son conducentes a ser más eficientes en la producción de bienes y servicios, lo cual se traduce en mayor productividad y por lo tanto eleva la competitividad nacional. La presencia

(en cantidad y calidad) de proveedores locales de bienes y servicios es también crucial ya que estas contribuyen a mejorar el desempeño empresarial.

Innovación: Según Michael Porter, la innovación (la capacidad de moverse más allá de las mejores prácticas para crear las mejores prácticas) será el reto de los próximos años para aumentar la productividad en la economía mundial. La capacidad innovadora de las empresas es crucial para elevar el estándar de vida de los habitantes de un país sobre todo en países que ya operan o están en la frontera, de una economía del conocimiento y, para las cuales, la adopción o el uso de tecnologías externas no asegura ya tasas sostenidas y continuadas de crecimiento productivo.

Esta herramienta considera todos los elementos que determinan el crecimiento productivo de una nación, incorporando también ponderaciones en estos factores que permiten destacar la importancia de ciertos indicadores más que otros, para un país, de acuerdo a su estado actual de desarrollo. Es así como la tenencia de una plataforma institucional y macroeconómica sostenible es un reto para naciones que aún compiten con base en factores; pero éstas mismas condiciones se asumen como dadas en países desarrollados, donde los retos para lograr crecimiento productivo están más por el lado de impulsar una mayor sofisticación de sus empresas y un mayor compromiso con la constante innovación.

Las mediciones de preparación deben tomar en cuenta la opinión explícita de los empresarios exportadores hacer de las dificultades y necesidades del proceso. Estos últimos son los que realmente pueden arrojar luz en la preparación del país, una vez que se agregan las opiniones individuales. Esto implica identificar los principales obstáculos y removerlos, pero a la vez contar un esquema teórico integral que permita guiar en forma explícita y consensuada las relaciones de causalidad que llevarían a enlazar acciones con resultados.

Finalmente el aspecto político es sumamente relevante. Cada país, a lo interno, debe contar con una clase gobernante que tenga interés (y el capital político) en

atenuar los efectos negativos que conlleva la liberalización comercial y pueda efectivamente llevarlos a la práctica. De lo contrario, aun cuando un país esté listo para insertarse y mantenerse con éxito en la economía internacional, los rendimientos de esta política tendrán una cobertura menor a la potencial, en detrimento de los más pobres. Esto a su vez podría afectar la preparación del país ante la apertura.

En general, es difícil evaluar la preparación, así como el impacto y el aprovechamiento de los acuerdos comerciales. En particular, aunque los objetivos generales de estos instrumentos son por lo general fáciles de identificar, no es fácil poder responder, dos preguntas fundamentales:

¿Cuál es impacto del tratado sobre el desarrollo sostenible?

¿Cómo se relacionan estos impactos con los objetivos que motivaron la negociación y la aplicación del acuerdo?

¿Por qué éstas preguntas son importantes? Como ha sido evidente en las manifestaciones en contra del libre comercio en la región (que han alcanzado su clímax en Costa Rica por la reticencia de algunos grupos a aprobar el TLC con Estados Unidos) los procesos de integración y liberalización comercial sufren de dificultades en la implementación de las políticas comerciales. Estas dificultades son el producto de las críticas de diferentes grupos de la sociedad, que van desde señalar los efectos negativos que las medidas comerciales pueden tener en lo general, hasta el impacto específico que determinado sector o incluso producto puede esperar con la apertura comercial.

Los tomadores de decisión y los especialistas han respondido a estas críticas utilizando el análisis costo-beneficio tradicional que demuestra la inoperancia del proteccionismo en el largo plazo, sin embargo la demanda de explicaciones integrales del impacto que estas medidas pueden tener en el bienestar, ha superado con creces los argumentos esbozados y constituye unos de los

principales desafíos para el éxito de la inserción de los países de Centroamérica en la economía mundial.

Desgraciadamente, en Centroamérica pareciera no existir mecanismos formales de evaluación de impacto de las políticas comerciales que permitan velar por que exista una mayor coherencia entre las políticas comerciales y el desarrollo sostenible. En este sentido parece haber espacio para una propuesta regional que considere la aplicación de los estudios de impacto de la apertura comercial sobre el desarrollo sostenible (EID).

La EID es un proceso mediante el cual se identifican las principales repercusiones – tanto positivas como negativas – de los acuerdos y políticas comerciales sobre el desarrollo político, social y ambiental del país o región que suscribe el tratado, así como de terceros países, en especial los que están en vías de desarrollo. La EID parte de la premisa de que el comercio puede promover impactos positivos sobre el desarrollo sostenible.

La idea subyacente de la EID es desarrollar un paquete completo de políticas internas e iniciativas internacionales que alcancen el mejor impacto posible, no solo en términos de liberalización y crecimiento económico, sino sobre los demás componentes del desarrollo sostenible. La EID debe proveer un paquete de políticas complementarias que superen la esfera comercial, en ámbitos relacionados con la política nacional en aquellas áreas que se afectan positiva o negativamente por el tratado. En este sentido, las medidas de acompañamiento están diseñadas para maximizar los impactos positivos del acuerdo y mitigar los impactos negativos del mismo.

Bibliografía

Arze, José Carlos, Henry Benavides y Víctor Umaña (1999) Dinamismo y Transformación de la Agricultura Centroamericana. CLACDS - INCAE. Documentos en Proceso CEN 560

Burnside, Craig y David Dollar (2000). "Aid, Policies, and Growth". American Economic Review, September 2000, v. 90, iss. 4, pp. 847-68

CEPAL (1996). El grado de preparación de los países pequeños para participar en el ALCA. LC/MEX/L.95: México.

Condo, Arturo y Alberto Trejos (ed) (2001). "El Clima para los Negocios en Centroamérica". Alajuela, Costa Rica: INCAE, CLACDS.

Dollar, D. and A. Kraay (2002). "Institutions, Trade, and Growth." Journal of Monetary Economics. 50: 133-162.

Dollar, D. and A. Kraay (2004). "Trade, Growth, and Poverty." Economic Journal 114: F22-F49.

Francois, Joseph y Miriam Manchin. (2006). "Institutions, Infrastructure and Trade". Mimeo

Guevara, Porfirio (2006), "Case studies in Self-Discovery. Costa Rica: Pineapple", mimeo, CLACDS - INCAE.

Hausmann, Ricardo y Dani Rodrik. 2003. "Economic development as self-discovery." Journal of Development Economics. 72: 603-633.

(2005). Self-Discovery in a Development Strategy for El Salvador. *Economía: Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association*, Fall 2005, v. 6, iss. 1, pp. 43-87

Hausmann, Ricardo, Dani Rodrik y Andrés Velasco, 2005, "Growth Diagnostics," John F. Kennedy School of Government, Harvard University (Cambridge, Massachusetts).

Hummels, David y Peter j. Klenow (2004). "The variety and Quality of a Nation's Exports", mimeo March.

Imbs, J. and Wacziarg, R. (2003). "Stages of diversification." *The American Economic Review*. 93(1): 63-86.

INCAE/CLACDS y HIID (1999). "Centroamérica en el Siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el Desarrollo Sostenible". Alajuela, Costa Rica.

CLACDS/INCAE. (2006) "Posición de Centroamérica frente a futuras iniciativas de integración regional" Mimeo.

Jaramillo, C.F y Daniel Lederman (2006). CAFTA-DR: desafíos y oportunidades para América Central. Departamento de América Central y Oficina del Economista Jefe Región de América Latina y el Caribe. Banco Mundial.

Klinger, Bailey y Daniel Lederman (2004). "Discovery and Development: An Empirical Exploration of "New" Products". World Bank Policy Research Working Paper 3450.

_____ (2006). Diversification, Innovation, and Imitation Inside the Global Technological Frontier. World Bank Policy Research Working Paper 3872.

Lederman, Daniel; Marcelo Olearraga y Guillermo Perry (2006). Latin America and the Caribbean's Response to the Growth of China and India: Overview of Research Findings and Policy Implications. Program of Seminars at the World Bank and IMF Annual Meetings. Singapore.

Lederman, Daniel, Marcelo Olearraga y Lucy Payton (2006). Export Promotion Agencies: What Works and What Doesn't. CEPR Discussion Paper no. 5810. London, Centre for Economic Policy Research.

Quijandría, Gabriel, Javier Berrocal y Lawrence Pratt (1997). La Industria de la Piña en Costa Rica: Análisis de Sostenibilidad, INCAE Working Papers CEN 707.

Rodriguez, F. y D. Rodrik (1999). "Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence." CEPR discussion paper 2143.

Rodrik, D., Subramanian, A. y F. Trebbi (2004). "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development." *Journal of Economic Growth* 9: 131-165.

Rodrik, Dani (2005). Políticas de Diversificación Económica in *Revista de la CEPAL* #87

Sala-i-Martin, X. (2006). "The World Distribution of Income: Falling Poverty and... Convergence, Period." *Quarterly Journal of Economics* 121(2): 351-398.

Stiglitz, Joseph (2006). *Aid for Trade*. Commonwealth Secretariat. Mimeo

Trejos, Alberto. 2006. *La Integración Centroamericana y su impacto en las relaciones con Europa*". Working Paper. Banco Interamericano de Desarrollo.

U.S. Patent and Trademark Office. <http://www.uspto.gov/patft/index.html>

World Bank Group (2006). *The Impact of Intel in Costa Rica: Nine years after the decision to invest*. Investment in Development Series. Multilateral Investment Guarantee Agency. Washington D.C.

World Economic Forum (2006). *The Global Competitiveness Report 2006-2007*. Palgrave MacMillan.

NOTAS

¹ Es interesante notar que si el análisis excluye a los productos maquilados y de alta tecnología, las tendencias sólidas de diversificación se hacen presentes para todos los países, excepto Nicaragua.

² Arze, Benavides y Umaña (1998) muestran que Centroamérica pasó de ser una región cuya economía se basaba en cuatro productos de exportación (café, banano, azúcar y carne), a contar con una canasta de exportación tan diversificada que al menos cuenta con un total de 1,500 distintos productos de origen agropecuario. Los principales productos de exportación de la región en el año 2006 incluyeron café sin descafeinar; bananos frescos; circuitos integrados digitales; partes y accesorios para maquinas automáticas de procesamiento de datos; instrumentos y aparatos de medicina; azúcar de caña; piñas tropicales; medicamentos vitaminados; preparaciones alimenticias; plástico y su manufacturas; pescados y crustáceos; bebidas y líquidos alcohólicos; papel y sus manufacturas; y fundición de hierro y acero. Por su parte, las principales importaciones se concentran en: aceites de petróleo o de minerales bituminosos; aceites ligeros; circuitos integrados y micro estructuras electrónicas; medicamentos vitaminados; aceites crudos de petróleo; vehículos; televisores; papel y cartón; fundición de hierro y acero; maíz amarillo; productos de la industria química y preparaciones alimenticias.

³ De acuerdo con lo establecido en el Protocolo al Tratado General de Integración Económica Centroamericana de 1991.

⁴ De las partidas arancelarias

⁵ Como paso intermedio y durante el período de transición hacia la Unión Aduanera se ha logrado establecer aduanas integradas y periféricas en puertos y en fronteras terrestres. Estas aduanas permiten mayor agilización en el tránsito de personas y mercancías, se reducen los costos y el tiempo en los trámites aduaneros. Por otra parte ha permitido que los funcionarios aduaneros homologuen y simplifiquen los procedimientos aduaneros, habiéndose aprobado el Manual Único de Procedimientos Aduaneros, aplicado por Guatemala, Honduras, El Salvador y Nicaragua.

⁶ INCAE/CLACDS y HIID (1999). "Centroamérica en el Siglo XXI. Una agenda para la competitividad y el Desarrollo Sostenible". Alajuela, Costa Rica.

⁷ Esta sección se basa en CLACDS/INCAE. 2006 "Posición de Centroamérica frente a futuras iniciativas de integración regional" Mimeo

⁸ Así ejemplo, resulta paradójico que Costa Rica, con las carencias que tiene desde el punto de infraestructura, sea quien lidere esta iniciativa; o bien, a Belice se le haya asignado el componente de turismo cuando no es el país con mayor trayectoria en esta área.

⁹ Hausmann y Rodrik (2003)

¹⁰ Ver Gonzáles, Anabel (1997).

¹¹ Intel Costa Rica inició operaciones en marzo de 1998, y en la actualidad cuenta con dos plantas de manufactura (CR1 y CR3) y un centro de distribución (CR2). Costa Rica es también la sede de otros importantes grupos que brindan servicios a la Corporación Intel, que van desde labores de diseño de componentes y desarrollo de software hasta servicios contables y financieros. A lo largo de casi una década, Intel ha invertido más de US\$800 millones y brinda empleo directo a 3,500 personas.

¹² INCAE Business School y el Prof. Michael Porter de Harvard Business School, contribuyeron con el diseño de la estrategia costarricense de atracción de inversiones, luego de la instalación de INTEL en el país.

¹³ En el año 2003, Intel anunció la inversión "estratégica" en la firma costarricense de software Exactus, que contribuyó a lanzar un software de negocios optimizado para la administración de empresas medianas y pequeñas en América Latina.