

00881



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO



FACULTAD DE ECONOMIA
DIVISION DE ESTUDIOS DE POSGRADO
DOCTORADO EN ECONOMIA

CENTROAMERICA: INTEGRACION, INDUSTRIA Y
DESEQUILIBRIO EXTERNO

T E S I S
Q U E P R E S E N T A :
M O I S E S I L D E F O N S O C E T R E C A S T I L L O
P A R A O B T E N E R E L G R A D O D E :
D O C T O R E N E C O N O M I A

ASESOR: DR. GERARDO FUJII G.

MEXICO, D. F.

ABRIL, 2005

m 344638



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

A la memoria de mi madre: Justina Castillo de Cetré

A mis hijos: Andrea, Moisés Steven y Samael

Con afecto, para mis hermanos: Nery, Maria del Carme y Juan Felix Cetré

Con mucho cariño para la Dra: Marcia Solorza Luna

INDICE

Pág

I.	INTRODUCCION.....	i
II.	EL MODELO DE RESTRICCIÓN EXTERNA AL CRECIMIENTO.....	6
	2.1 Introducción	6
	2.2 El pesimismo de las elasticidades y los modelos centro_periferia	7
	2.3 Los modelos de dos brechas	12
	2.4 Los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones	16
	2.5 Críticas a los modelos con restricción externa.....	26
III.	FUNDAMENTACIÓN DE LA RELACIÓN ENTRE INDUSTRIALIZACIÓN Y DESARROLLO.....	30
	3.1 Kaldor y las causas de lento crecimiento	30
	3.2 La tesis Prebisch_Singer	31
	3.3 La tesis del “crecimiento equilibrado”.	33
	3.4 Las ideas de Hirschman y el “crecimiento desequilibrado”.....	36
	3.5 Fases de la industrialización	37
	a) La industrialización tardía.....	37
	b) La industrialización más tardía	41
	3.6 Polémica en torno a la política industrial	44
	a) Porque es necesaria la política industrial	44
	b) El milagro asiático: ideas del Banco Mundial.....	45
	c) La política industrial: conceptos y definiciones	47
	d) Argumentos a favor de la política industrial.....	50
	e) Argumentos en contra de la política industrial.....	52
IV.	PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE INTEGRACIÓN ECONOMICA.....	54
	4.1 Acercamiento al escenario teórico general.....	54
	a) La integración como objetivo	54
	b) La integración y el desarrollo económico	55
	c) Integración económica y distribución de la riqueza	57
	4.2 Las uniones aduaneras: aspectos básicos de su teoría.....	58
	a) Etapas esenciales de la integración	58
	b) Las dos vertientes de la teoría tradicional.....	61
	4.3 El enfoque de las economías de escala.....	64
	a) Economías de escala estáticas.....	65
	b) Economías externas	66
	c) Economías de escala dinámicas.....	68

V.	LA INTEGRACIÓN DE CENTROAMÉRICA: MODELO S.I. Y POLÍTICA INDUSTRIAL.....	69
5.1	El modelo sustitutivo: conceptos.....	69
5.2	El punto de partida: la estructura productiva.....	70
5.3	Estructura industrial en los sesenta.....	72
5.4	Fases del modelo sustitutivo.....	75
5.5	La política de protección y el Estado promotor	77
a)	La política comercial.....	77
b)	La política industrial.....	80
5.6	Principales causas que neutralizaron los instrumentos de política industrial.....	84
5.7	El estado promotor.....	85
VI.	BALANCE DE LA INDUSTRIALIZACIÓN: CIFRAS DE CRECIMIENTO, DESARROLLO Y DEPENDENCIA EXTERNA.....	87
6.1	El modelo Sustitutivo de Importaciones y el empleo	87
6.2	El modelo S.I. y la redistribución del ingreso.....	91
6.3	La dependencia externa y el modelo SI.....	94
6.4	La restricción externa en el desarrollo centroamericano: ejercicio econométrico para las importaciones.....	96
6.5	La restricción externa en el desarrollo centroamericano: caso de las exportaciones.....	104
a)	El desequilibrio en la década de los sesenta.....	106
b)	El desequilibrio externo en la década de los setenta.....	107
c)	El desequilibrio externo en la década de los ochenta.....	109
6.6	Ejercicio econométrico para las exportaciones.....	110
VII.	LA INDUSTRIALIZACIÓN EXPORTADORA EN LA FASE ACTUAL.....	117
7.1	Descripción de la actividad maquiladora.....	119
7.2	El desequilibrio externo en el periodo 1990-2000: revisión de los balances parciales.....	121
7.3	El desequilibrio externo: participación sectorial.....	123
7.4	Limitaciones del modelo maquilador	124
7.5	Recomendaciones para superar las limitaciones.....	125
7.6	¿Qué lecciones se extraen?.....	126
7.7	Algunos problemas de la industria maquiladora.....	128
	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	135
	BIBLIOGRAFIA.....	140

LISTA DE CUADROS

	Pág
1. Modelos teóricos de integración	61
2. Composición del PIB entre actividades primarias, secundarias y terciarias...	71
3. Centroamérica: Estructura del producto industrial	73
4. Centroamérica: Estructura del producto industrial por países	74
5. Centroamérica: Estructura de las importaciones (1960-1980)	78
6. Evolución de las recaudaciones aduaneras sobre importaciones (1960-1970) ..	79
7. Centroamérica: Estructura de los sistemas impositivos 1960-1970	79
8. Centroamérica: Dotación en infraestructura básica generada por el Estado....	86
9. Centroamérica: Población económicamente activa y empleo industrial	88
10. Centroamérica: Promedios simples y ponde. de elasticidad sustitución.....	90
11. Centroamérica: Distribución del ingreso por estratos familiares	93
12. México: Estructura distributiva del ingreso 1958-1970	94
13. Centroamérica: Pruebas de raíz unitaria- importaciones: 1960-2000	97
14. Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen, 1960-2000	98
15. Países de Centroamérica: Pruebas de cambio estructural: 1960-2000	99
16. Centroamérica: Pruebas de raíz unitaria- importaciones: 1960-1979	100
17. Centroamérica: Pruebas de raíz unitaria- importaciones: 1980-2000	101
18. Países C.A.: Procedimiento de cointegración de Johansen, 1960-1979	101
19. Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen, 1980-2000 .	102
20. Centroamérica: Vectores de cointegración normalizados- importaciones ...	102
21. Centroamérica: Balanzas parciales 1960-2000	105
22. Centroamérica: Saldo de la deuda pública externa	108
23. Centroamérica: Prueba de raíz unitaria- exportaciones: 1960-2000	111
24. Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen: 1960-2000 ..	112
25. Centroamérica: Pruebas de Cambio estructural exportaciones: 1960-2000.	112
26. Centroamérica: Pruebas de raíz unitaria exportaciones: 1960-1979.....	114
27. Centroamérica: Pruebas de raíz unitaria exportaciones: 1980-2000.....	114
28. Centroamérica: Vectores de cointegración normalizados- exportaciones	115
29. Productividad del trabajo de América Latina	132

LISTA DE GRAFICOS

Pág

1. Funciones de importación del centro y la periferia	10
2. Relación de precios del intercambio para Centroamérica 1950-1996	95
3. Centroamérica: Evolución balances parciales	107
4. América Latina: Gasto Social como porcentaje del PIB	126
5. América Latina. Productividad total de factores, 1950-1992	131

I. INTRODUCCION

1.1. Planteamiento y justificación del problema a estudiar

La integración regional ha adquirido en América Latina una resonancia inusitada en los últimos años, mayor incluso que la que tuvo en los cincuenta y sesenta, cuando inspirados por el modelo europeo se adoptaron pasos importantes, con la creación de la Asociación latinoamericana de libre comercio (ALALC, por sus siglas en español), el Mercado Común Centroamericano y el Grupo Andino. Más aún, con el surgimiento en años recientes del primer Acuerdo regional entre un país latinoamericano (México) y los Estados Unidos y Canadá; la firma de los Acuerdos de USA con Chile y América Central, y la aspiración de otros países de la región como es el caso de Colombia en firmar un Acuerdo comercial con los Estados Unidos, se muestra como ha aparecido la integración por primera vez en la agenda regional con posibilidades reales de éxito, e incluso ha sido consagrada como una aspiración política de algunos gobiernos.

En el caso de Centroamérica, el vínculo entre comercio y crecimiento económico sigue siendo objeto de acaloradas discusiones, tanto en los círculos académicos como empresariales y gremiales. Numerosas investigaciones han documentado que durante el periodo Sustitutivo de Importaciones (SI) los países de América Central crecieron a tasas superiores que las observadas en periodos subsecuentes. El éxito de estas economías en el periodo ISI ha sido asociado a la estrategia de integración seguida en el marco del Mercado Común Centroamericano, en donde se logró consolidar una industria regional que aunque amparada por las políticas de protección coadyuvó significativamente en el crecimiento exportador y, en la reestructuración empresarial.

Colateralmente con esta discusión, se ha desarrollado otra, tratando de explicar y demostrar que el éxito relativo del modelo Sustitutivo de Importaciones no pasa el examen cuando se incorpora el tema de la restricción externa, y que en la actualidad con la presencia del modelo maquilador, la restricción externa continúa presente e incluso se acentúa.

Estas economías han impulsado reformas profundas en las últimas (dos) décadas tanto en el campo social como el económico, de tal manera que resulta importante realizar un balance de la evolución del proceso de integración en los diversos periodos y, la contribución de este al fomento de las exportaciones y a el crecimiento.

Es abundante la literatura publicada en los últimos años que analiza la dinámica del proceso de integración regional en Centroamérica, aunque no siempre incorporando el tema de la restricción externa, y las políticas de industrialización. Después de la firma de los Tratados de Paz en los noventa, los trabajos sobre la integración regional se han multiplicado, sin embargo, la gran mayoría se dedican a explicar factores coyunturales del proceso y muy pocos se dedican a analizar las variables desde una perspectiva de largo plazo (econometría de series de tiempo).

En este marco, los trabajos existentes pueden clasificarse (en un primer momento) en dos grandes bloques: los que analizan el tema de la integración desde una perspectiva histórica, y muestran algunas bondades y limitaciones del proceso sin incorporar la econometría de series de tiempo, y segundo, los que analizan el tema de la integración y la industrialización utilizando el instrumental econométrico. Este estudio se ubica en esta segunda línea. El análisis para el caso de Centroamérica indica que la restricción externa ha sido una constante a lo largo del proceso de integración, frenando las posibilidades de realizar saltos importantes en materia de industrialización, y por consiguiente imponiendo límites al crecimiento.

En los inicios de la integración (años sesenta y setenta) la restricción más importante se presentaba por el lado de la brecha ahorro-inversión con alguna presencia de la brecha de divisas. En los ochenta (década pérdida) producto de diversos problemas de fuerte impacto (guerras civiles) los países centroamericanos acumularon importantes volúmenes de deuda externa, debido entre otras cosas a las decisiones de los gobiernos de forzar una tasa de crecimiento por encima de la que imponían las respectivas balanzas comerciales. Finalmente, en los noventa y hasta la fecha estos países siguen padeciendo de serios problemas de balanza de pagos. Esta hipótesis se demuestra en Moreno-Brid y Pérez (2000). Encontrando que para el periodo 1950-1996 una de las principales limitaciones que enfrenta actualmente la economía centroamericana para elevar su tasa de crecimiento de largo plazo, es la elevada elasticidad ingreso de su función de importaciones.

Una forma sencilla y de mucha utilidad para analizar las distintas posiciones consiste en determinar si las reformas impulsadas al inicio de los ochenta (1979/1980) y las revisiones hechas para implementar el nuevo modelo maquilador, permite o no tasas de crecimiento más altas que las experimentadas en el marco del modelo Sustitutivo de Importaciones. Esto es primordial debido a que un patrón de especialización jalonado por la maquila que privilegian el comercio intrafirma, aun cuando sean dinámicas desde la perspectiva exportadora y eventualmente operen con mayores componentes tecnológicos (caso Costa Rica) pueden tener efectos reducidos sobre la tasa de crecimiento de largo plazo, si estas maquilas no tienen articulación con las cadenas productivas internas.

Un enfoque para discutir críticamente los efectos del proceso de especialización jalonado por la maquila lo proporciona la teoría del crecimiento restringido por balanza de pagos. Esta teoría sostiene que la tasa de crecimiento consistente con el equilibrio comercial es la tasa máxima alcanzable a largo plazo y depende del tipo de especialización económica. Por otra parte, son reducidos los trabajos que incorporan el criterio de elasticidades como enfoque de medición, el cual tiene la ventaja de que permite diferenciar los quiebres estructurales en las variables de cada función (de importaciones o exportaciones) según sea el caso.

1.2. Objetivos e hipótesis de la investigación

El objetivo general del trabajo es hacer un balance de la integración económica y la industrialización regional seguida en Centroamérica en las últimas cuatro décadas. Un segundo (objetivo) es determinar si el desequilibrio externo es un fenómeno asociado a un periodo especial, o por el contrario se presentó en todos los años estudiados. Otro propósito es determinar si el modelo industrializador sustentado en la maquila puede revertir (o frenar) la restricción externa. Para cumplir con estos objetivos hay que hacer diversas operaciones (y/o actividades), tres son ineludibles:

- a) Realizar una seria revisión bibliográfica a fin de configurar un cuerpo teórico coherente y, una estructura conceptual rigurosa.
- b) Estimar las funciones de demanda de exportaciones e importaciones para obtener las elasticidades precios e ingreso a nivel agregado, y demostrar la existencia de una ruptura estructural después de 1979/1980.
- c) Identificar a nivel agregado el sector o los sectores que más contribuyen al problema de la restricción de divisas.

Como hipótesis sostenemos que Centroamérica se ha enfrentado a un problema de restricción de divisas, que la intentó superar a través de la industrialización, que para ello fue la integración, que este proceso no superó la restricción, y que el fomento de la industria maquiladora, lo que persigue es superarla.

La sustitución de importaciones como estrategia para generar y promover la industrialización fue, sin duda, condición necesaria al principio del proceso. Aún economías que actualmente se caracterizan por tener una industria orientada hacia la especialización y exportación se vieron obligadas a utilizar una estrategia de industrialización hacia el mercado interno. En un intento por periodizar la industrialización de la región se afirma que hay tres etapas claramente diferenciadas: a) una primera, denominada como el período sustitutivo de importaciones, comprendido entre 1960 y 1979/80; b) un segundo, ubicado en la década de los ochenta, o también la década perdida; c) una última, comprendida entre 1990 y 2000.

Sin embargo, para lo referente con el modelo econométrico se trabajó como sigue: para la serie 1960 a 2000 se determinó si existió relación de equilibrio de largo plazo entre las variables (si cointegran); en los países donde no se presentó dicha relación se observó la existencia de quiebre estructural en 1979/1980.

1.3. Información utilizada y método

La información utilizada en todas las series para los cinco países proviene de las series macroeconómicas de la CEPAL-México (1950-2000). Los efectos de la integración, tanto de signo positivo como potencialmente adverso, son bien conocidos. Entre los primeros, se encuentra el aprovechamiento de economías de escala, especialmente si las prácticas proteccionistas impiden sacar partido de ellas en el mercado mundial. La integración también contribuye a reducir el bienestar mundial por la desviación de comercio. La teoría tradicional de las uniones aduaneras arguye que la intensidad de los efectos antes referidos aumenta si la envergadura de los socios comerciales es mayor y si el Acuerdo contempla niveles reducidos de protección frente al resto del mundo.

En este trabajo se partió de una seria revisión bibliográfica de los principales teóricos y estudios relacionados con integración y la industrialización centroamericana. En efecto, se realizaron entrevistas a algunos expertos del área, tanto personal académico como representantes de gremios. En la comprobación de hipótesis se utilizó la econometría de series de tiempo. El periodo estudiado fue de 1960-2000, el mismo se dividió en dos subperiodos (1960 a 1979/1980, y 1980 a 2000) en aquellos países donde no se observó relación de largo plazo entre las variables. Para el procesamiento de la información se trabajó el paquete Eviews 3.1.

1.4. Criterios de periodización

El periodo de análisis está comprendido entre 1960-2000 para las funciones de importación como el de las exportaciones. Los puntos de quiebres no fueron similares para todos los países. En la búsqueda de vectores de cointegración para las funciones de importaciones de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua se presentó lo siguiente: Solo en Costa Rica y Guatemala se observó una relación de equilibrio de largo plazo en las variables. Es decir, se hallaron vectores de cointegración en dos de los cinco países de América Central. Puesto que no se encontraron vectores de cointegración en Honduras, El Salvador y Nicaragua se procedió a dividir las series de esos países en dos periodos (1960-1979/1980 y, 1980 a 2000), en estos casos si se pudo detectar presencia de vectores cointegrables. Desde la perspectiva de las exportaciones el balance fue bastante parecido.

1.5. Organización del estudio

El estudio lo conforman siete partes. El primer capítulo (este) se presenta la introducción. En el segundo, se analizan las diferentes lecturas existentes en relación al modelo de restricción externa al crecimiento. Se estudian en forma clara cuatro modelos; a) el denominado pesimismo de las elasticidades, b) los modelos de dos brechas, c) el crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones, y d) crecimiento con restricción de balanza de pagos.

En el tercer apartado, se analiza la relación entre industrialización y desarrollo. Se estudian las tesis de autores relevantes como: Kaldor, los aportes Prebisch-Singer, los planteamientos de Rosenstein-Rondan/Nurske, así como las ideas de Hirschman, Gerschenkron y Amsden en lo relacionado con la industrialización tardía y más tardía. Con la presentación de la parte conceptual en los primeros (tres) capítulos se incorpora la parte teórica de la integración en el capítulo cuarto y, posteriormente se hace un análisis específico del modelo sustitutivo de importaciones. En el capítulo sexto se presenta el balance de la integración y la industrialización desde la perspectiva de la restricción externa al crecimiento. En este mismo apartado se realizan los ejercicios econométricos utilizando el instrumental de series de tiempo. Finalmente, se estudia el modelo actual (maquilador) mostrando sus desafíos como también algunas limitaciones del modelo. Posteriormente, se presentan las principales conclusiones del estudio.

Para el trabajo se recibió apoyo de muchas personas. En particular del DR. Gerardo Fujii, profesor de la facultad de Economía de la UNAM en calidad de asesor de tesis. Un agradecimiento sincero para el señor Clemente Ruiz Durán como sinodal y como gestor de una beca que en su momento me permitió terminar los créditos académicos. A otros ilustres miembros del sínodo; Dra. Flor Brown, Dr. Alejandro Álvarez Dr. Alfredo Guerra-Borges, Dr. Juan Carlos Moreno-Brid, Dr. Federico Manchón, Dr. Robert Bruce Wallace, agradezco sus sugerencias, comentarios y críticas constructivas que hicieron posible mejorar este trabajo. A Jorge Mattar, que gestionó en CEPAL un espacio para poder realizar una pasantía, de igual forma al señor Juan Pérez Gabriel (estadístico de CEPAL-México) por ofrecerme su apoyo desinteresado en lo relacionado con las bases de datos y cifras utilizadas en el estudio. Una mención especial para los maestros Braulio Serna y Ricardo Zapata, ellos me sugirieron en su momento valiosos títulos bibliográficos que reposan en los archivos de la oficina de la CEPAL-México y contribuyeron en forma importante a entender mejor la dinámica regional. Como siempre, los errores son responsabilidad exclusiva del autor.

2. EL MODELO DE RESTRICCIÓN EXTERNA AL CRECIMIENTO¹

2.1 Introducción

En un intento por ordenar metodológicamente los argumentos, podemos afirmar que los desarrollos teóricos relevantes (relacionados con el tema de interés) pueden agruparse en cuatro bloques conceptuales en donde hay autores que han realizado aportes en varias de estas líneas (Thirlwall, por ejemplo), de tal suerte que no pueden ser encasillados en una sola corriente. Un primer gran planteamiento es el conocido como pesimismo de las elasticidades y los modelos centro-periferia desarrollados por economistas cepalinos (Prebisch 1950; Singer 1950; y Myrdal 1957). Un segundo bloque analítico es capturado en los modelos de dos brechas (Chenery y Bruno 1962; y Chenery y Strout 1966) que siguiendo los argumentos de la escuela cepalina sobre el "estrangulamiento de divisas" logran formalizar y configurar puntos de vistas alternativos para entender las restricciones del crecimiento en países en desarrollo. Estos autores identificaron la brecha de divisas como la restricción efectiva para el crecimiento de muchos países. Un tercer modelo es el denominado crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones (Kaldor 1966 y 1970; Dixon y Thirlwall 1975). Un último modelo es una especie de simbiosis entre el multiplicador de comercio de Harrod y el modelo de crecimiento con restricción de balanza de pagos (Harrod 1933; Thirlwall 1979 y McCombie y Thirlwall 1994).

El concepto de restricción externa se refiere a la incapacidad de una economía para alcanzar la tasa de crecimiento del producto asociada al ahorro potencial y a la relación marginal producto-capital, debido a que ello implica un incremento de las importaciones por encima de las exportaciones que es insostenible en el largo plazo (Casar 1993). El exceso de importaciones puede financiarse con crédito externo, pero dada la imposibilidad de mantener una dinámica de endeudamiento permanente, el proceso de crecimiento se interrumpe en algún momento, adquiriendo así un carácter discontinuo. En la experiencia, este tipo de restricción ha sido un mal endémico asociado a la incapacidad de los distintos modelos de desarrollo para generar internamente los bienes intermedios y de capital que demanda el proceso de acumulación de capital. Sus manifestaciones más conocidas son déficits crónicos en balanza comercial, tendencia al sobreendeudamiento externo y crisis cambiarias y financieras recurrentes (Guillén 1996). La experiencia centroamericana es similar a la mexicana; los déficits en la balanza en cuenta corriente han sido una norma, en especial en las últimas décadas.

¹ Este capítulo es adaptado de Thirlwall (1979) y Ocegueda (2000 y 2001).

Si bien la literatura sobre la restricción externa fundamenta la idea de que la expansión de las exportaciones y la reducción de la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones, constituyen las principales alternativas para acelerar la tasa de crecimiento de un país, existen modelos de corte neoclásico que también destacan la importancia de un crecimiento dirigido por las exportaciones.

Estos modelos enfatizan en el estímulo que la competencia tiene sobre la innovación y la productividad de los factores, lo que le permite mejorar de manera sostenida su desempeño global. Ambos enfoques destacan como ventaja la posibilidad de estimular el crecimiento sin generar inflación interna, que de otra forma, bajo una estrategia basada en componentes de demanda doméstica erosionaría los efectos positivos del crecimiento. Su principal diferencia radica en que el enfoque neoclásico explica los efectos favorables sobre el crecimiento como resultado de los cambios que una mayor exportación genera por el lado de la oferta, sin darle importancia al papel desempeñado por la demanda que en el enfoque de restricción externa es central (Ocegueda 2001:28).

2.2 El pesimismo de las elasticidades y los modelos centro-periferia

Los economistas de la CEPAL, Prebisch (1950), Singer (1950) y Myrdal (1957), con sus modelos centro-periferia sustentados en el pesimismo de las elasticidades de comercio exterior, dieron origen a una influyente escuela dentro de la economía del desarrollo. En su opinión, el liberalismo del siglo XIX y principios del XX, había conducido a los países pobres a un patrón de especialización basado en la producción de bienes primarios que al someterlos a una dinámica de lento crecimiento reproduciría su condición de pobreza (Villareal 2000).

La explicación se basaba en las reducidas elasticidades precio e ingreso de los bienes primarios en relación con las manufacturas, que hacía que su demanda creciera más lentamente que la de los países ricos. Con sus tasas de crecimiento similares, el comercio generaba superávits en el centro y déficits en la periferia que ante la ausencia de financiamiento externo conducían a un “estrangulamiento de divisas”, reduciendo su tasa de crecimiento y deteriorando sus términos de intercambio. Una versión más reciente desarrollada por Singer (1975), destaca que las diferencias de crecimiento entre centro y periferia se explican más por diferencias estructurales de los países que por diferencias en el tipo de bienes que producen (Ocegueda 2001).

Los modelos centro-periferia destacan la existencia de un sistema mundial asimétrico que tiende a reproducir y profundizar las desigualdades entre los países ricos (centro) y pobres (periferia), cuando el sistema de relaciones que establecen entre sí, no es mediado por estrategias intencionadas para revertir las condiciones iniciales.

Dentro de este tipo de modelos, los que enfatizan el argumento del pesimismo de las elasticidades ocupan un lugar preponderante por la gran influencia que han ejercido sobre el pensamiento económico latinoamericano. Su argumento central señala las limitaciones de un patrón de especialización basado en la producción de bienes primarios que históricamente ha correspondido a los países periféricos. Las razones para rechazar la especialización en bienes primarios se fundamentan en la ley de Engel que postula una tendencia a la disminución de la demanda de alimentos, a medida que crece el nivel de ingresos; en la sustitución de materias primas naturales por materias primas sintéticas asociada al progreso técnico, y en el aumento de la eficiencia en la producción de los bienes primarios. El resultado es una tendencia a la contracción del sector primario en relación al sector manufacturado que hace que los países periféricos concentren el desempleo mundial y reduzcan sus salarios, mientras que los países centrales elevan o mantienen los suyos originando una caída de los salarios relativos en el primer tipo de naciones (Ocampo 1991).

Los cambios en los salarios relativos y el aumento de la productividad en las actividades de exportación, se traduce en una caída del precio de los bienes primarios en relación al de las manufacturas que aunque también deberían reducir su precio como consecuencia del progreso técnico, gracias a sus mejores condiciones de demanda y a la capacidad de los trabajadores del centro para mantener sus salarios altos, lo hacen más lentamente. Por tanto, existe una tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de la periferia que determina una transferencia de los frutos del progreso técnico hacia los países del centro. Si bien teóricamente debería operar un mecanismo de ajuste compensador elevando el volumen exportado ante la caída del precio de los bienes primarios, el carácter inelástico de su demanda limita esta posibilidad. De esta manera, las reducidas elasticidades de los bienes primarios se convierten en el factor principal que obstaculiza el crecimiento económico de la periferia.

El modelo, de acuerdo con Prebisch² (1950 y 1959), asume dos regiones completamente especializadas, el centro produciendo bienes manufacturados y la periferia bienes primarios. Ambas regiones comercian entre sí de tal manera que las exportaciones del centro (X_c) equivalen a las importaciones de la periferia (M_p) y las exportaciones de la periferia (X_p) a las importaciones del centro (M_c). Sean ϵ_x y ϵ_m , las elasticidades ingreso de la demanda por exportaciones e importaciones, x y m sus respectivas tasas de crecimiento y g la tasa de crecimiento del producto, se puede definir $x_c = \epsilon_{xc}(g_p)$, $x_p = \epsilon_{xp}(g_c)$, $m_c = \epsilon_{mc}(g_c)$ y $m_p = \epsilon_{mp}(g_p)$ con $\epsilon_{xc} > 1$, y $0 < \epsilon_{xp} < 1$, cumpliéndose que $x_c = m_p$, $x_p = m_c$, $\epsilon_{xc} = \epsilon_{xp}$ y $\epsilon_{xp} = \epsilon_{mc}$.

² Esta parte es desarrollada por Thirlwall y retomada (traducida por Ocegueda 2001). Sin embargo, he revisado algunos detalles con base en mi propia traducción.

Nótese que si inicialmente $g_c = g_p$, se genera un excedente de bienes primarios que no puede venderse en el mercado internacional y que presiona su precio a la baja en relación con el precio de las manufacturas (Ocegueda 2001: 29). En este sentido, el precio relativo de los bienes que se comercian es determinado por sus propias elasticidades ingreso, mientras que la magnitud del deterioro de los términos de intercambio de la periferia será proporcional al valor de la elasticidad precio de los productos que exporta. Si los términos de intercambio se mantienen constantes, la periferia caerá en un déficit comercial que ante la ausencia de financiamiento externo forzará a la desaceleración de su tasa de crecimiento (Thirlwall 1983). Así, si en el largo plazo debe prevalecer el equilibrio comercial, se tiene:

$$g_c = \text{Exc}(g_p) / \text{Emc} \quad \text{y} \quad g_p = \text{Exp}(g_c) / \text{Emp} \quad (2.1)$$

De acuerdo con la ecuación anterior 2.1 la periferia puede aumentar su tasa de crecimiento disminuyendo Emp a través de una política sustitutiva de importaciones; elevando Exp mediante la promoción de las exportaciones manufactureras, o bien, incrementando sus exportaciones en respuesta a una mayor apertura de los mercados centrales.

El incremento de g_p elevará x_c en una magnitud suficiente para compensar su caída inicial por el mayor proteccionismo de la periferia y el aumento de m_c por la mayor apertura del centro.

Dudley Seers (1962) desarrolló un modelo partiendo de funciones de importaciones lineales dependientes del ingreso. En este modelo no existe completa especialización, de manera que la periferia produce algunas manufacturas de uso final y el centro algunos bienes primarios, aunque la composición de los bienes que comercian se mantiene. Dos de las suposiciones del modelo básico son idénticas que las de Prebisch y Harrod: el comercio está equilibrado y los términos del comercio permanecen invariables (Thirlwall 1983). Siendo Y el nivel de ingreso a un parámetro que mide la magnitud de las importaciones autónomas y β la propensión marginal a importar que es una constante, las funciones de importaciones se pueden especificar como sigue:

$$M_c = \alpha_c + \beta_c Y_c \quad (2.2)$$

$$M_p = \alpha_p + \beta_p Y_p \quad (2.3)$$

Puesto que se asume equilibrio comercial se tiene:

$$\alpha_c + \beta_c Y_c = \alpha_p + \beta_p Y_p \quad (2.4)$$

$$Y_p / Y_c = (\alpha_c - \alpha_p) / \beta_p Y_c + \beta_c / \beta_p \quad (2.5)$$

La ecuación 2.5 expresa la diferencia relativa de niveles de ingreso entre la periferia y el centro. Si se asume que el ingreso del centro aumenta a una tasa exponencial g tal que $Y_{ct} = Y_{c0} e^{gt}$, con Y_{c0} representando el nivel de ingreso del periodo inicial, 2.5 se puede reescribir como:

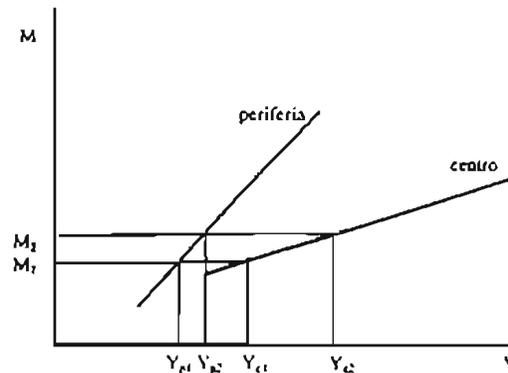
$$Y_{pt}/Y_{ct} = (a_c - a_p)/\beta_p Y_{co} E^{\alpha} + \beta_c/\beta_p \quad (2.6)$$

Por tanto, la trayectoria temporal del diferencial relativo de ingresos, se obtiene mediante la derivada de la expresión 2.6 con respecto al tiempo que es:

$$d(Y_{pt}/Y_{ct})/dt = -g(a_c - a_p)/\beta_p Y_{co} \quad (2.7)$$

En 2.7 es fácil percibir que el diferencial relativo de ingresos tenderá a ampliarse a través del tiempo siempre que $a_c > a_p$, pues en tal caso el término de la derecha se vuelve negativo, lo que significa que el ingreso de la periferia tiende a ser cada vez más pequeño con respecto al del centro. El supuesto de $E_{mp} > 1$ requiere que a_p sea negativo mientras que $E_{mc} < 1$ requiere que a_c sea positivo³ por lo que si los supuestos sobre las elasticidades de la demanda asociados a los modelos centro-periferia se mantienen, la brecha de ingreso aumentará permanentemente en el tiempo. Si se asume que $\beta_p > \beta_c$ las funciones de importaciones del centro y la periferia se comportarán como en el gráfico 1

gráfico 1. Funciones de importaciones del centro y la periferia



³ $E_{mp} > 1$ implica que las importaciones aumentan a una tasa mayor a la tasa a que aumenta el ingreso, es decir $\Delta M_p/M_p > Y_p/Y_p$, ó $\Delta(a_p + \beta_p Y_p)/(a_p + \beta_p Y_p) > \Delta Y_p/Y_p$. $E_{mc} < 1$ significa precisamente lo contrario. Si $\alpha > 0$ las importaciones aumentarán más lentamente que el ingreso; si $\alpha = 0$ aumentarán a la misma tasa y si $\alpha < 0$ lo harán a una tasa mayor. La razón es que en los tres casos la variación cuantitativa de las importaciones es similar, pero la magnitud de las importaciones del periodo inicial es diferente, siendo mayor cuando α es positivo y menor cuando α es negativo.

Puesto que el comercio se mantiene equilibrado, cuando el centro alcanza un ingreso Y_{c1} , las importaciones de ambas regiones se sitúan en $M1$ y la periferia alcanza un nivel de ingreso Y_{p1} . Cuando el nivel de ingreso del centro se mueve hasta Y_{c2} , la periferia con una tasa de crecimiento más pequeña sólo alcanza Y_{p2} y el comercio aumenta hasta $M2$. La brecha de ingreso se amplía tanto en términos absolutos como per cápita, pues la tasa de crecimiento demográfico es mayor en la periferia que en el centro. Los flujos de capital pueden ayudar a cerrar la brecha temporalmente en la medida que permiten a la periferia crecer con déficit comercial, lo que en el gráfico se presenta con dos niveles de importaciones, siendo la más alta la correspondiente a la periferia (Ocegeda 2001: 31).

Es relativamente fácil advertir que cualesquiera que sea la variación del ingreso del centro, el de la periferia variará en una proporción mayor a cuando se debe mantener el equilibrio comercial. Sin embargo, esta posibilidad no puede explotarse a largo plazo debido a que es imposible sostener una dinámica de endeudamiento permanente. Un proceso de sustitución de importaciones y promoción de exportaciones en la periferia, al disminuir la diferencia en el valor de los interceptos de las respectivas funciones de importaciones ($a_c - a_p$) y de las respectivas propensiones marginales a importar, puede frenar el aumento de la brecha de ingreso. Esto, en el gráfico, equivale a asemejar las funciones de importaciones de ambas regiones.

Los niveles de ingreso relativo per cápita divergirán aun más si el crecimiento de la población es más rápido en la periferia que en el centro. Hipotéticamente, los suficientes flujos de capital desde el centro con excedente hacia la periferia con déficit podrían evitar que la relativa brecha de ingresos se ampliara, pero el flujo tendría que ser a un ritmo constante proporcionado a través del tiempo, implicando un nivel de flujo cada vez más alto y una carga de repago de deuda cada vez más grande. Esto es posible a muy corto plazo, pero no a largo plazo.

En lo referente a la solución al problema a largo plazo, Seers llega a la misma conclusión que Prebisch, es decir, que no hay solución sin un cambio en la estructura de producción para hacer que las funciones de las importaciones de la periferia se parezcan más a las del centro; en otras palabras, reducir la diferencia en la elasticidad ingreso de demanda de exportaciones de los dos grupos de países mediante la sustitución de importaciones en la periferia (Thirlwall 1983).

Diversas críticas se han planteado en torno a este tipo de modelos: en primer lugar, se señala que la ley de Engel no aplica para las materias primas, por lo que no se le puede responsabilizar completamente por el cambio adverso en la demanda de los bienes que exporta la periferia. En segundo lugar, la evidencia no respalda la idea de una periferia exportando sólo bienes primarios y un centro exportando únicamente manufacturas, por lo que el cambio adverso de la relación de precios contra los bienes primarios

no debiera asociarse al deterioro de los términos de intercambio de la periferia. En tercer lugar, el modelo ignora consideraciones por el lado de la oferta desde donde podrían operar fuerzas favorables a los términos de intercambio de los bienes primarios, como la lentitud del progreso técnico en el agro, la transferencia de recursos desde la agricultura hacia otros sectores y la existencia de rendimientos decrecientes a escala en las actividades primarias (Dutt 1990).

2.3 Los modelos de dos brechas

Tomando como base los argumentos de la escuela cepalina relacionados con el "estrangulamiento de divisas", Chenery y Bruno (1962), McKinnon (1964) y Chenery y Strout (1966), desarrollaron una formalización con los denominados modelos de dos brechas que sirvió para evaluar los puntos de vista alternativos de crecimiento restringido por divisas. Este tipo de modelos justificaron la adopción de políticas de desarrollo basadas en la sustitución de importaciones y la promoción de exportaciones y se convirtieron en instrumentos teóricos para promover la ayuda externa en países en vías de desarrollo, en tanto demostraron la elevada productividad de los recursos externos cuando el crecimiento se encuentra limitado por la escasez de divisas.

Una de las ideas centrales que se desprenden de los modelos centro-periferia desarrollados por los economistas de la CEPAL en los cincuenta, es que el "estrangulamiento de divisas" es el principal obstáculo al crecimiento de las economías periféricas. Esta hipótesis ha sido contrastada contra la hipótesis de restricción de ahorro, más cercana a la visión neoclásica y a la denominada corriente principal de la teoría económica, dentro de los modelos de dos brechas desarrollados por Chenery y Bruno (1962), McKinnon (1964) y Chenery y Strout (1966). Es conocido que la teoría neoclásica del crecimiento tal como la formalizó Solow (1956), no identifica al ahorro como factor determinante del crecimiento de largo plazo, pues con una tasa de ahorro dada y suficiente flexibilidad de los parámetros claves del modelo, la relación capital producto se ajusta para que la tasa de crecimiento iguale a la tasa natural (tasa de crecimiento de la población + tasa de progreso técnico). Cuando esta condición se cumple, el aumento de la tasa de ahorro sólo conduce a cambios de nivel elevando la razón capital-producto y el producto per cápita, pero sin alterar la tasa de crecimiento del producto.

Sin embargo, cuando la economía se encuentra fuera de su trayectoria de estado estable o bien si no existe suficiente flexibilidad en la relación capital-producto, los cambios en la tasa de ahorro pueden acelerar o frenar la tasa de crecimiento. Un ahorro interno insuficiente y una mala asignación de éste, estarían detrás de una baja tasa de crecimiento.

No obstante, el incremento de la tasa de ahorro sólo impulsará la tasa de crecimiento hasta que los rendimientos decrecientes vuelvan incosteables aumentos adicionales de la tasa de inversión; en ese momento, el crecimiento quedará asociado a los aumentos de la población y de la productividad. Este enfoque de crecimiento que enfatiza el papel del ahorro, no es privativo de la teoría neoclásica; los desarrollos de Harrod (1939) sobre la tasa garantizada de crecimiento y las teorías poskeynesianas del crecimiento y la distribución sostienen el mismo argumento.

La relevancia y utilidad de este modelo (a pesar de ser tan agregado) para analizar el modo de operación de una economía en vías de industrialización, es que establece en forma explícita dos de los límites básicos y más importantes para la formación de capital en el proceso de crecimiento; un límite está dado por la brecha ahorro-inversión, que indica la insuficiencia en la capacidad de una economía para proveer una oferta adecuada de bienes y servicios, y simultáneamente proveer los bienes de inversión necesarios para promover el crecimiento económico (Villareal, 2000:140).

Los modelos de dos brechas capturan dos situaciones presentes en las experiencias de crecimiento de las economías en desarrollo: bajas tasas de ahorro y déficits comerciales persistentes que obligan al uso de recursos externos. Los déficits comerciales se asocian a la dependencia que el proceso de industrialización ha generado con respecto a las importaciones de bienes intermedios y de capital, y que determina un elevado componente importado en la estructura de la inversión. Si la economía, a través de sus exportaciones, es capaz de acceder a las divisas suficientes para realizar las importaciones que le permiten utilizar todos sus recursos productivos disponibles, se encuentra restringida por el ahorro, en el sentido de que una mayor tasa de crecimiento requiere un aumento de la tasa de ahorro.

Si en cambio, las exportaciones son insuficientes para pagar el componente importado que se requiere para convertir en inversión todo el ahorro disponible, la economía se encuentra restringida por divisas. La entrada de capital externo relaja ambas restricciones y acelera la tasa de crecimiento, pero cuando la economía es restringida por divisas su productividad llega a ser mayor, lo cual se convierte en un argumento para promover el flujo de capital productivo y la ayuda externa hacia los países en desarrollo.

La formalización del modelo, siguiendo a Bacha (1984), parte de la ecuación del ingreso nacional $Y = C + I + X - M - R$, de donde se puede obtener la condición de equilibrio entre ahorro e inversión $S = I + X - M - R$. De igual modo, la balanza de pagos estará en equilibrio cuando la brecha entre exportaciones e importaciones y pago de intereses (R), sea cubierta por financiamiento externo ($F = \Delta K^*$), por lo que $B = X - M - R + F$, donde $R = rK^*$, r es la tasa de interés internacional incluida la sobretasa por premio al riesgo que se considera constante y K^* el monto de deuda externa.

Se asume que el ahorro es una fracción constante del ingreso nacional, $S = s(Y - R)$, y que la función producción es de coeficientes fijos con una oferta de trabajo perfectamente elástica, $spot = K/c$, donde $Spot$ es el producto potencial y c la relación capital producto. Las importaciones se dividen en competitivas (M_c) y no competitivas (M_n), donde $M_n = M_i + M_k$ que son respectivamente las importaciones de bienes intermedios y de capital. Los coeficientes de importación para ambos tipos de bienes son $m_i = M_i/Y$ y $m_k = M_k/I$ respectivamente, mientras que el coeficiente de endeudamiento externo se define como $k_f = k_f/K$ la diferencia entre las exportaciones totales y las importaciones competitivas se define como las exportaciones líquidas ($X_l = X - M_c$). Si se consideran las condiciones de equilibrio entre ahorro e inversión y la balanza de pagos, se dividen las respectivas variables entre el stock de capital de la economía y se hacen algunas sustituciones, se tiene:

$$s(Y - R)/cY_{pot} = I/K + X_l/cY_{pot} - M_i/cY_{pot} - M_k/K - R/K \quad (2.8)$$

$$B/cY_{pot} = X_l/cY_{pot} - M_k/K - r_k k_f/K + F/K \quad (2.9)$$

Aquí lo importante es conocer las condiciones bajo las cuales domina cada una de las restricciones. La restricción de ahorro domina cuando la economía alcanza el pleno empleo de su capacidad instalada existiendo dos tipos de situaciones: una en que se alcanza la tasa de crecimiento potencial g^* y otra en que se crece por debajo de ésta como resultado de un exceso de exportaciones que limita los recursos internos disponibles para inversión. Es claro, sin embargo, que bajo un sistema de precios flexibles que excluya la posibilidad de escasez de demanda, la economía se moverá siempre hacia g^* . El supuesto de sustituibilidad bruta es central en este resultado, pues es el que permite que opere el sistema de precios como mecanismo de ajuste.

El modelo de desarrollo supone que un porcentaje significativo de importaciones son no competitivas, lo cual en apariencia pudiera significar sustituibilidad limitada entre los bienes producidos internamente y los bienes importados. No obstante, si no existen restricciones de demanda externa y el país puede exportar las cantidades deseadas, podrá transformar recursos domésticos por divisas y aun con un coeficiente de importaciones rígido no habrá lugar para una restricción externa.

En una economía pequeña tomadora de precios, como es el caso de los países centroamericanos, el aumento de las cantidades exportadoras generará directamente un mayor ingreso de divisas, mientras que una economía grande que es capaz de alterar los términos de intercambio habrá, ganancia de divisas sólo si la elasticidad precio de la demanda de exportaciones es mayor a la unidad.

El supuesto clave para que exista restricción de divisas es que la sustituibilidad entre recursos internos y externos sea limitada. Esto corresponde a una economía que enfrenta una demanda externa escasa junto con un componente importado rígido en la estructura de la inversión. Si alguno de estos puntos se relaja, la restricción desaparece, pues los

precios relativos pueden inducir los ajustes necesarios a través del efecto sustitución. Si se considera que una escasez de demanda puede originarse en la existencia de precios rígidos y que el efecto sustitución es una respuesta a las variaciones de precios relativos, la introducción del supuesto de términos de intercambio constantes o bien elasticidades precio de demanda pequeñas, pueden conducir al mismo resultado.

No cabe duda que una economía que tiene restricción de divisas puede relajarse si tiene acceso al financiamiento externo, no obstante, si hay racionamiento del crédito en los mercados internacionales por fallas de información que impiden a los acreedores conocer la rentabilidad real de los proyectos de inversión de las economías deudoras, éstos desearán mantener una relación estable entre el capital prestado y los activos domésticos. En consecuencia, la capacidad de endeudamiento tendrá un límite superior determinado por el stock de capital de la economía deudora y por el coeficiente de endeudamiento fijado exógenamente por los acreedores. En estas condiciones, la restricción de divisas permanecerá aun cuando exista acceso al mercado internacional de capitales (Ocegueda 2001:37).

Una forma más sencilla de entender el modelo de dos brechas es la desarrollada por Villareal (2000:140) está en conocer las siguientes identidades:

$$Y = C + I + X - M \quad (2.10)$$

$$Y - (C + I) = S - I = X - M = -If \quad (2.11)$$

$$I = S + If \quad (2.12)$$

$$M = X + If \quad (2.13)$$

Al revisar la identidad (2.11) podemos inferir que si el gasto doméstico en bienes y servicios ($C + I$) excede la producción doméstica (Y), se origina un exceso de la inversión (I) sobre el ahorro doméstico (S), es decir, (la brecha ahorro-inversión) lo que se traduce en un exceso de importaciones (M) sobre exportaciones (X) (brecha comercial o de divisas).

Lo anterior sería igual a la suma de la inversión extranjera y los préstamos externos netos (ante un nivel constante y fijo de reservas internacionales), es decir, a la cantidad de ahorro externo disponible para uso doméstico ($-If$).

De la identidad (2.11) también se infiere que dos brechas son siempre idénticas ex post. Sin embargo, si consideramos dichas relaciones en sentido ex ante o deseado, las brechas no necesariamente serán idénticas y, en este caso, las fuerzas del mercado y/o políticas del gobierno establecerán los mecanismos de ajuste para lograr el equilibrio ex post de las dos brechas.

La experiencia centroamericana en el proceso sustitutivo ha validado claramente lo anteriormente escrito. Al iniciar el proceso de integración (período de alto crecimiento, 1960-1970), la brecha ahorro-inversión fue la restricción más importante, es decir, elevar la tasa de ahorro al 8% o 12%.⁴ Pero una vez que el proceso inició, la brecha comercial o de divisas se presenta paulatinamente como la restricción más importante. Al finalizar los cincuenta, ideólogos de la CEPAL pensaron que la vía más expedita para resolver las restricciones ya anotadas era mediante la industrialización de la región, tanto para América Latina en general como para Centroamérica en particular. El trasfondo de tras de tal explicación era el siguiente: las reducidas elasticidades precio e ingreso de los bienes primarios en relación con los bienes manufacturados, que hacía que la demanda (de los bienes de los países pobres) creciera más lentamente que la de los países ricos.

Con tasas de crecimiento similares, el comercio generaba crecimiento en el centro y déficit en la periferia que ante la ausencia de financiamiento externo conducían a un "estrangulamiento de divisas", reduciendo su tasa de crecimiento y deteriorando sus términos de intercambio.

Siguiendo esta lógica, para el caso que nos ocupa (Centroamérica) se recomendó: "una política que, dentro del marco general del desarrollo económico, tendiera a la localización óptima de algunas actividades económicas importantes, especialmente las de carácter industrial y de transformación de productos agropecuarios y minerales, con vistas a aprovechar las materias primas a costos de producción los más bajos posibles".⁵

2.4 Los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones

El modelo centro-periferia de Kaldor (1970) es un modelo de crecimiento jalonado por las exportaciones en la tradición de los modelos de causalidad circular y acumulativa. Estos modelos fueron propuestos en el periodo de la posguerra por Myrdal (1957) y Hirschman (1958) y tienen en su base el fenómeno de los ingresos macro-crecientes en el sentido de Allyn Young (1928) el cual es tomado por la llamada relación Verdoorn, la relación entre la tasa de crecimiento de la productividad inducida por el crecimiento de las exportaciones. Hay varias razones a priori para esperar tal relación inducida, siendo la más obvia que el crecimiento de las exportaciones de bienes induce a la formación de capital y esto encarna progreso técnico. Aprender haciendo y otras consideraciones externas también cumplen una función. No hay restricción en la balanza de pagos en el modelo de Kaldor,

⁴ Véase CEPAL 1997: en los cuadros de oferta y demanda global y las relaciones entre principales agregados de cuentas nacionales, aparecen para cada país los valores de ahorro e inversión a precios de 1970. La brecha ahorro-inversión muestra el desbalance. Eje. Costa Rica, p.88-91.

⁵ Nótese que en el planteamiento de la CEPAL, se pone de manifiesto el concepto de economías de escala (véase el capítulo 4). Una industrialización que optimizara divisas aparecía como la mejor opción; es decir, la industrialización sustitutiva de importaciones, para lo cual la integración era fundamental.

pero es fácil incorporar una (ver Thirlwall y Dixon, 1979) y demostrar que, si el equilibrio de la balanza de pagos es un requerimiento y los precios relativos son constantes, el modelo de Kaldor se reduce al resultado de Prebisch-Harrod-Seers. Kaldor no formalizó su modelo. Esto fue más tarde hecho por Dixon y yo mismo⁶ (Thirlwall 1983).

El marco analítico que se derivó de la aportación de Thirlwall comenzó a conocerse como modelo de crecimiento restringido por la balanza de pagos (CRBP), que en buena medida tiene profundas raíces intelectuales en el trabajo de Allyn Young, Myrdal y Verdoorn, quienes subrayan la enorme importancia de la demanda agregada en el proceso de crecimiento económico. Este enfoque contrasta de manera notable con la perspectiva neoclásica convencional que considera el progreso técnico y la oferta de los factores de la producción como elementos determinantes del crecimiento económico de largo plazo, mientras que resta importancia a la demanda agregada y las restricciones financieras. Partiendo de la hipótesis de que no es posible financiar los déficit en la cuenta corriente por tiempo indefinido y que, finalmente, éstos deben cancelarse, el innovador modelo de Thirlwall concluye que en el largo plazo la tasa de expansión de la demanda agregada, y por tanto de la actividad económica nacional, está restringida por la disponibilidad de divisas (Moreno-Brid y Pérez, 2000^a:31).

Los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones, desarrollados por Kaldor (1966 y 1970) y Dixon y Thirlwall (1975) y enriquecidos posteriormente con las aportaciones de Thirlwall y Dixon (1979) y Thirlwall (1980), son otro tipo de modelos en donde una demanda externa limitada puede frenar el proceso de crecimiento económico.

La idea subyacente es que el crecimiento de las exportaciones, a la par que relaja la restricción que la balanza de pagos impone al crecimiento de la demanda, genera un círculo virtuoso entre crecimiento del producto y el crecimiento de la productividad. Esta relación que en literatura es conocida como efecto Verdoorn, permite explicar las brechas crecientes de desarrollo entre regiones con distintos patrones de especialización. Al igual que el enfoque cepalino, estos modelos destacan la importancia de la industrialización para el crecimiento económico, pero centran su atención no sólo en las elevadas elasticidades precio e ingreso de las manufacturas, sino también en los elevados coeficientes de Verdoorn de este tipo de actividades, lo que significa rendimientos crecientes a escala y altas tasas de aprendizaje que empujan el progreso técnico.

El argumento a favor de un crecimiento dirigido por las exportaciones se basa en la interacción de múltiples factores: el efecto que la tasa de crecimiento de las exportaciones ejerce, al determinar la demanda que enfrenta una economía, sobre la dinámica de la inversión; la posibilidad que un mercado amplio proporciona para la generación de economías de escala;

⁶ Nótese que el "yo mismo" hace alusión a Thirlwall (1983).

el incremento de la capacidad importadora cuando los bienes importados son importantes para la acumulación de capital; y la existencia de una correlación positiva entre el crecimiento de las exportaciones y el aumento de la productividad de los factores (McCombie y Thirlwall 1994). Sin embargo, una disputa importante se centra en la definición de las fuerzas autónomas que inducen el proceso de crecimiento, pues si bien las fuerzas desencadenantes pueden originarse por el lado de la oferta como resultado de la mayor competencia a que son sometidos los productores que venden en los mercados externos y que los induce a buscar la innovación permanente, también existen fuerzas por el lado de la demanda que al mejorar las expectativas de ventas de las empresas ponen a trabajar recursos que bajo otras condiciones permanecerían ociosos.

Los modelos de crecimiento acumulativo dirigido por las exportaciones, proponen que el éxito exportador conduce a círculos virtuosos que reproducen y profundizan las ventajas competitivas iniciales. La contraparte de este argumento es el rezago acumulativo a que son sometidos los países que son desplazados de los mercados externos y que son orillados a especializarse en la producción de bienes con una mayor demanda y con reducidas externalidades tecnológicas. Estas ideas han servido para explicar la existencia de países con distintos niveles de desarrollo que al interactuar entre sí profundizan sus diferencias iniciales. Myrdal (1975), con su hipótesis de causación acumulativa circular que destaca la importancia de los factores históricos, sociopolíticos, culturales y geográficos, en el proceso de desarrollo económico, fue el primero en explicar las brechas de desarrollo regional, a partir de comportamientos circulares que reproducen condiciones iniciales desiguales (Ocegueda 2001:38).

Siguiendo a Dixon y Thirlwall, la tasa de crecimiento del producto es determinada por el crecimiento de las exportaciones, tal que:

$$g = kx \quad (2.14)$$

donde k es la elasticidad de la tasa de crecimiento del producto con respecto a la tasa de crecimiento de las exportaciones y x la tasa de crecimiento de las exportaciones. Si se especifica una función de exportaciones tradicional con precios relativos e e ingreso como argumentos:

$$X = (EP^*/P) \cdot (Y^*) \quad \text{con } n_x > 0 \text{ y } \epsilon_x > 0 \quad (2.15)$$

En 2.15, X es la cantidad exportada, E el tipo de cambio nominal, P y P^* el precio promedio de los bienes internos y externos, Y^* el ingreso externo, mientras que n_x y ϵ_x son respectivamente, la elasticidad precio de la demanda por exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones. Expresada en tasas de crecimiento la ecuación 2.15 se convierte en:

$$x = n_x (e + p^* - p) + \epsilon_x (g^*) \quad (2.16)$$

Si se asume que los precios internos están determinados por el costo salarial unitario más un margen, la ecuación de precios se define como:

$$P = (W/\Lambda) (T) \quad (2.17)$$

Donde W es el nivel de los salarios monetarios, Λ el producto promedio del trabajo en el sector exportador y T una constante mayor que la unidad. En tasas de crecimiento 2.17 se puede aproximar como:

$$P = w - \lambda + \tau \quad (2.18)$$

Asumiendo que la tasa de crecimiento de la productividad se determina linealmente por un término autónomo (λ_0) y la tasa de crecimiento del producto que queda vinculada a aquélla a través del coeficiente de Verdoorn, se puede plantear que:

$$\lambda = \lambda_0 + v g \quad (2.19)$$

La ecuación 2.19 es la que define el círculo virtuoso, pues mientras más alta es la tasa de crecimiento del producto, la productividad crece más rápido, los costos unitarios aumentan más lentamente y más rápida es la tasa de crecimiento de las exportaciones, lo que a su vez acelera la tasa de crecimiento del producto. Si se combinan las ecuaciones 2.14, 2.16, 2.18 y 2.19 es posible determinar la tasa de crecimiento de equilibrio como:

$$g = \frac{k[n_x (e + p^* - w + \lambda_0 - \tau) + \epsilon_x(g^*)]}{1 - knv} \quad (2.20)$$

La interpretación de esta ecuación es que en equilibrio, la tasa de crecimiento del producto depende en razón directa del valor de k , n_x , v y ϵ_x , sin embargo, los parámetros clave destacados por los autores son v y ϵ_x que son los que pueden generar el círculo virtuoso de crecimiento: ϵ_x a través del efecto positivo sobre la demanda que enfrenta una economía y que conduce a la expansión de su producción, y v a través de los efectos sobre la productividad que genera cuando se expande el producto. De esta manera, una economía que se especializa en la producción de bienes con altas elasticidades ingreso de la demanda que la llevan a elevar su tasa de crecimiento por encima de la correspondiente a las economías competidoras, tenderá a mantener su ventaja inicial de crecimiento a través del efecto Verdoorn (coeficiente v). Esto ocurre debido a que el rápido crecimiento de la productividad permite a una economía mantener su ventaja competitiva inicial, sobre el resto de los competidores. De esta manera se explica la divergencia entre las zonas desarrolladas, normalmente especializadas en manufacturas con altas elasticidades ingreso de la demanda, y las zonas subdesarrolladas que han logrado un patrón de especialización de bienes primarios y manufacturas de menor contenido tecnológico y con elasticidades ingreso menores (Ocegeda 2001: 39).

Es importante notar que el efecto Verdoorn es una fuente de divergencia entre tasas de crecimiento sólo en la medida que el coeficiente v difiera entre países o regiones; igualmente, choques autónomos temporales que producen diferencias en tasas de crecimiento no generan divergencia a menos que modifiquen los parámetros relevantes de la ecuación 2.20. Esto implica que políticas devaluatorias o de contención salarial no tienen efectos permanentes sobre la competitividad y crecimiento de una nación.

Una limitación de este modelo es que no introduce ninguna restricción sobre la tasa de crecimiento y no considera la posibilidad de que las exportaciones crezcan más rápidamente que las importaciones. Subyace el supuesto de que países que se desenvuelven en un círculo virtuoso de crecimiento tienden a generar excedentes comerciales, o bien, que los déficit comerciales que genera el proceso de crecimiento pueden ser financiados con flujos de capital externo. Sin embargo, ambos supuestos son inconsistentes con la evidencia empírica de un gran número de países. Además, la ecuación 2.14 sugiere claramente que la tasa de crecimiento del producto llega a ser similar a la tasa de crecimiento de las exportaciones, lo cual también es inconsistente con la experiencia real en donde se observa claramente que las exportaciones crecen más rápido que el producto (McCombie y Thirlwall 1994).

Una manera de solucionar estos problemas es introduciendo la condición de equilibrio de la balanza comercial como una restricción sobre la tasa de crecimiento del producto, como en Thirlwall y Dixon (1979). Para ello, se define la función de importaciones como:

$$M = (EP^*/P) \cdot (Y) \quad \text{con } n_m < 0 \text{ y } \varepsilon_m > 0 \quad (2.21)$$

Si 2.21 se expresa en tasas de crecimiento:

$$m = n_m (e + p^* \cdot p) + \varepsilon_m (g) \quad (2.22)$$

Asumiendo que en el largo plazo las exportaciones y las importaciones deben crecer a la misma tasa, y expresándolas en una moneda común, se obtiene:

$$P + n_x (e + p^* \cdot p) + \varepsilon_x (g^*) = e + p^* n_m (e + p^* \cdot p) + \varepsilon_m (g) \quad (2.23)$$

Finalmente, sustituyendo p con 2.18 y 2.19 y resolviendo por g , se llega a:

$$g = \frac{(n_x - n_m - 1) (e + p^* \cdot w + \lambda_0 - \tau) + \varepsilon_x (g^*)}{\varepsilon_m - v (n_x - n_m - 1)} \quad (2.24)$$

De acuerdo a la anterior ecuación (2.24), políticas de devaluación cambiaria o de deterioro de los salarios monetarios, alentarán el crecimiento económico únicamente si implican devaluaciones reales sucesivas y se cumple la condición Marshall-Lerner.

No obstante, el costo social de la devaluación y el incumplimiento de la mencionada condición en países donde la composición de las exportaciones incluye una alta proporción de bienes primarios y manufacturas de bajo contenido tecnológico, y la de las importaciones, un alto contenido de bienes de inversión que no tienen sustitutos internos, impondrán límites a su utilización y efectividad como estrategia de crecimiento.

Lo mismo ocurre si cumpliéndose esta condición, la existencia de mercados oligopólicos que privilegian estrategias competitivas distintas al precio, como la diferenciación del producto, se determina cierta estabilidad de precios relativos. Una implicación adicional del incumplimiento de la condición Marshall-Lerner es que la dinámica acumulativa circular que opera a través de la v deja de funcionar, pues se requiere que $v(n_x - n_m - 1)$ sea positivo. Este hecho ilustra una de las limitaciones de introducir los efectos acumulativos considerando únicamente las mejoras de productividad que se trasladan a los precios e ignorando los cambios que se puedan operar en la calidad del producto (Alonso 1996).

Para finalizar, la ecuación 2.24 establece que la tasa de crecimiento del producto, depende directamente del dinamismo de la demanda externa reflejado en g^* y la elasticidad ingreso de la demanda de exportaciones, e inversamente de la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones.

2.5 El Multiplicador de comercio exterior de Harrod y el modelo de crecimiento con restricción de balanza de pagos

Un desarrollo teórico alternativo deriva de las ideas de Harrod (1933) en torno al multiplicador de economía abierta que es el recíproco de la propensión marginal a importar. El ingreso nacional queda determinado por la razón entre el valor de las exportaciones y la propensión marginal a importar. Una versión dinámica de esta relación es desarrollada en Thirlwall (1979) y McCombie y Thirlwall (1994), en donde la tasa de crecimiento del ingreso queda determinada por la razón entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda de importaciones. Este es el principal resultado de los modelos de crecimiento con restricción de balanza de pagos desarrollados durante las últimas tres décadas como un enfoque alternativo al neoclásico para explicar la experiencia de crecimiento económico internacional.

La idea de que las exportaciones pueden encabezar una dinámica de crecimiento, no es privativa de un solo tipo de modelos. En Harrod (1933), se sostiene que cuando el comercio exterior se mantiene en equilibrio, los términos de intercambio son constantes y las exportaciones son el único componente autónomo de la demanda, el ingreso de una economía abierta es determinado por la razón entre las exportaciones totales y la propensión marginal a importar, $Y = X/\beta$, por lo que $1/\beta$ es identificado como el multiplicador de economía abierta.

Si bien se trata de un modelo sencillo que excluye al ahorro, la inversión y al gobierno, McCombie y Thirlwall (1994) demuestran que cuando el modelo se hace más complejo para incluir otras variables de gasto inducido, el resultado fundamental no se altera.

La estructura analítica de Harrod, en contraposición a los modelos de tipo neoclásico, permite que restricciones de demanda frenen el crecimiento de largo plazo, conduciendo a países y regiones por sendas de crecimiento no convergentes (Davidson 1994, Thirlwall 1991). Thirlwall (1979), utilizando una versión dinámica del multiplicador de comercio exterior de Harrod, ha construido un modelo de gran sencillez y poder predictivo para explicar los diferentes de tasas de crecimiento del producto entre países. En dicho trabajo encuentra, para una muestra de países desarrollados, un sólido vínculo entre las tasas de crecimiento observadas y la razón existente entre la tasa de crecimiento de las exportaciones y la elasticidad ingreso de la demanda por importaciones ($x/\epsilon m$).

Esta relación empírica ha sido encontrada también por Krugman (1989) para una muestra de países desarrollados denominándola la regla de 45°, aunque su interpretación difiere de la de Thirlwall, pues mientras que éste asume una relación de causalidad que va de $x/\epsilon m$ a g lo que significa una g endógena y un papel independiente de la demanda, Krugman sostiene que $x/\epsilon m$ se adapta a una g exógenamente determinada por factores del lado de la oferta, concretamente por el aumento de la productividad total de los factores. Extensiones posteriores han ampliado el modelo para incluir el efecto de los flujos de capitales, encontrándose que su introducción es útil para comprender la experiencia de crecimiento de muchos países en desarrollo (ver Thirlwall y Hussain 1982). No obstante, diversos estudios han demostrado también. Que empíricamente tanto los precios relativos como los flujos de capital, son de importancia secundaria (McCombie 1993).

El modelo de crecimiento desarrollado por Thirlwall (1979), asume que los niveles de empleo y producción son determinados por la demanda efectiva; abandona el supuesto de equilibrio continuo con pleno empleo presente en los modelos neoclásicos, así como la determinación exógena del crecimiento de largo plazo por el progreso tecnológico y el aumento de la población. Al igual que en los modelos centro-periferia, de dos brechas y crecimiento acumulativo, una demanda externa insuficiente y una elevada elasticidad ingreso en la función de importaciones, determinan que la tasa de crecimiento de una economía enfrente una restricción externa.

Las limitaciones del modelo neoclásico de crecimiento formulado por Solow para explicar la no convergencia a largo plazo entre las tasas de crecimiento del ingreso per cápita de países de diferentes niveles de desarrollo, ha originado modelos alternativos cuyos resultados son más consistentes con la evidencia empírica.

Uno de ellos es el modelo propuesto por Thirlwall (1979) que recupera los argumentos de los teóricos estructuralistas, Prebisch (1950) y Myrdal (1956), que durante los cincuenta y sesenta insistían en la necesidad de elevar el valor de ϵ_x y reducir el de ϵ_m como estrategias para acelerar la tasa de crecimiento de las economías en desarrollo (Ocegueda 2000:94). El modelo propuesto por Thirlwall (1979) se centra en la dinámica de crecimiento de largo plazo por lo que son excluidos los flujos de capital. La inclusión de los flujos de capital permite explicar las desviaciones de corto plazo de la tasa de crecimiento del producto con respecto a la tendencia de largo plazo, sobre la cual no tienen incidencia. En otras palabras, si se considera la tasa de crecimiento de la balanza comercial, los flujos de capital permiten explicar porqué una economía puede en el corto plazo sostener una tasa de crecimiento que le produce un déficit en el comercio exterior. Sin embargo, puesto que una situación de esta naturaleza conduce a un proceso de endeudamiento externo, se vuelve insostenible en el largo plazo, pues no habrá acreedor dispuesto a prestarle a una economía cada vez más endeudada. De esta manera, para una economía abierta que intercambia únicamente mercancías, el equilibrio externo medido en unidades de moneda nacional, puede representarse por:

$$PX = EP * M \quad (2.25)$$

Para una economía en crecimiento el equilibrio anterior sólo se conserva si se igualan las tasas de crecimiento de los ingresos por exportaciones y de los egresos por importaciones, lo cual se puede expresar como:

$$p + x = e + p^* + m \quad (2.26)$$

Si se definen funciones de exportaciones e importaciones del tipo 2.15 y 2.21 y expresadas en tasas de crecimiento con en 2.16 y 2.22, se sustituyen en 2.26, se llega a una expresión similar a 2.23. Resolviendo por g , se obtiene la tasa de crecimiento consistente con el equilibrio comercial que en ausencia de financiamiento externo define las tasas de crecimiento de corto plazo de una economía, pero que únicamente corresponde a la tasa de largo plazo cuando existen flujos de capital:

$$g_b = \frac{(\eta_x - \eta_m - 1)(e + p^* - p) + \epsilon_x(g^*)}{\epsilon_m} \quad (2.27)$$

De acuerdo a la ecuación 2.27, el impacto de las variaciones del tipo de cambio real sobre g_b depende del valor de las elasticidades precio. Si se cumple la condición Marshall-Lerner, el efecto de una devaluación real es expansivo, si no se cumple, el efecto es recesivo. No obstante, para que la devaluación afecte la tasa de crecimiento, se requiere que las devaluaciones sean sucesivas, $(e + p - p^*) > 0$, pues de lo contrario, si $(e + p - p^*) = 0$, no se tiene ningún efecto.

En caso en que no se cumple la condición ya mencionada, corresponde al típico caso analizado por los economistas del desarrollo de los años cincuenta y sesenta, donde se hacía hincapié en una economía exportadora de bienes primarios con una η_x reducida, e importadora de bienes manufacturados para los que igualmente se registraba una η_m reducida, reflejando la baja sustituibilidad entre bienes importados y bienes producidos nacionalmente.

Existen, sin embargo, otras razones por las que la respuesta de las exportaciones e importaciones a las variaciones del tipo de cambio real puede ser débil: a) la existencia de mercados oligopólicos en donde la competencia adquiere otras modalidades distintas al precio como la diferenciación del producto, y b) la percepción de las empresas locales de que la variación de precios relativos es temporal y será compensada a corto plazo por la política cambiaria de los países socios, por lo que no se ven incentivadas a aumentar su producción.

El manejo de la política cambiaria para mejorar la balanza comercial y alentar la tasa de crecimiento requiere que se cumplan dos condiciones fundamentales: primero, se requiere que las dificultades del sector externo tengan su origen exclusivamente en la existencia de precios competitivos, lo cual supone que no hay restricciones de demanda y existe sustituibilidad perfecta entre recursos internos y externos. Por tanto, es factible expandir las exportaciones y/o restringir las importaciones hasta el nivel deseado por el gobierno. Segundo, es necesario que se cumpla la condición Marshall-Lerner, pues de no cumplirse, la devaluación no actúa directamente sobre el equilibrio y el efecto resultante puede ser en sentido inverso al esperado.

Tres problemas adicionales son la dificultad de alcanzar y mantener una devaluación real a través de una devaluación nominal cuando hay un efecto inflacionario vía costos de producción proveniente del encarecimiento de las importaciones; la posibilidad de que los socios comerciales para mantener su competitividad neutralicen sus efectos mediante el manejo de su propia política cambiaria, y el efecto redistributivo regresivo que se deriva de una devaluación nominal cuando existen rezagos en el ajuste de los salarios. Por estas razones las políticas devaluatorias fallan para conducir a un país de manera permanente a una tasa de crecimiento más alta consistente con el equilibrio comercial, a menos que induzcan cambios estructurales.

Si el efecto precios relativos en el comercio exterior es débil, el valor de g_b queda determinado positivamente por la tasa de crecimiento de sus socios comerciales (g^*) que determina su demanda externa, y por ex que refleja los gustos y preferencias de los consumidores foráneos, las características de los bienes que se exportan y un sinnúmero de factores no relacionados a los precios; y negativamente por em cuyo valor está asociado inversamente al grado de avance de la sustitución de importaciones. En consecuencia, con un efecto precios relativos nulo, la ecuación 2.27 puede expresarse como la "ley de Thirlwall"¹⁷:

$$g_b = \frac{\epsilon_x(g^*)}{\epsilon_m} = \frac{x}{\epsilon_m} \quad (2.28)$$

Si la tasa de crecimiento del producto a largo plazo se define como en 2.28, una demanda externa escasa junto con una demanda por importaciones rígida por la presencia de un componente importado en la estructura de la inversión, conllevan a la economía a no realizar todas las importaciones necesarias y, por lo tanto, a no alcanzar la tasa de inversión potencial.

Esto significa un desequilibrio entre la capacidad para importar medida por la cantidad de divisas que pueden obtenerse vía exportaciones, y las importaciones requeridas para poner a trabajar todos los recursos disponibles de la economía, que se elimina mediante un ajuste de la tasa de crecimiento real por debajo de su nivel potencial. Puesto que g^* es una variable exógenamente determinada, las alternativas que se le presentan a una economía para acelerar su tasa de crecimiento son elevar ϵ_x y reducir ϵ_m .

Lo primero, se logra mediante una recomposición de las exportaciones a favor de manufacturas de alto contenido tecnológico y lo segundo, sustituyendo importaciones en el área de los bienes intermedios y de capital. En suma, bajo el supuesto de tipo de cambio real estable o bajas elasticidades precio en las funciones de importaciones y exportaciones, la trayectoria de crecimiento consistente con el equilibrio externo estará estrechamente asociada a la posibilidad de la política económica para inducir cambios favorables en ϵ_x y ϵ_m .

El resultado obtenido en 2.28 captura las ideas contenidas en los modelos centro-periferia, pues si se asumen dos regiones, a y b se tiene $g_a = (\epsilon_x a / g_b) / \epsilon_m a$ y $g_b = (\epsilon_x b / g_a) / \epsilon_m b$ que permiten llegar a $g_a / g_b = \epsilon_x a / \epsilon_m a = \epsilon_m b / \epsilon_m a = \epsilon_x a / \epsilon_x b$, el diferencial de tasas de crecimiento entre ambas regiones estará determinado por el valor de sus elasticidades ingreso de la demanda por exportaciones. De esta manera, la región con elasticidades mayores crecerá más rápido que la región con elasticidades menores (Thirlwall 1991).

Los argumentos de los modelos de dos brechas también pueden ser capturados partiendo de la ecuación del ingreso nacional ($Y = C + I + X - M$) que establece como condición de equilibrio $S - I = X - M$. Considerando el lado izquierdo de la ecuación, se asume constante el nivel de la tecnología tal que la única forma de incrementar el producto es aumentando el stock de capital: $\Delta Y = \Delta K$ y $\Delta Y / Y = \Delta K / K$. Puesto que ΔK es la inversión y en equilibrio ésta iguala al ahorro ($I = S$) que a su vez es una fracción s del ingreso, la tasa de crecimiento de equilibrio estará dada por $g_u = s Y / K$.

Por tanto, definiendo la razón capital-producto como $c = K/Y$ se llega a $g_u = s/c$ donde c se asume como constante. El desarrollo del modelo de crecimiento con restricción de balanza de pagos ha demostrado que cuando se impone la condición $X = M$ y términos de intercambios constantes se puede llegar a $g_b = x/\epsilon m$. En consecuencia, la condición de equilibrio del ingreso nacional en una versión dinámica se puede reexpresar como $g = s/c = x/\epsilon m$.

Si la economía está restringida por el ahorro, g es determinada por s/c y las elasticidades ingreso de las exportaciones e importaciones se ajustan para mantener el equilibrio comercial. Si la economía está restringida por divisas g es determinada por $x/\epsilon m$ y la tasa de ahorro se ajusta para mantener el equilibrio interno. En cuanto a los modelos de crecimiento acumulativo, si se introduce la condición de equilibrio de la balanza de pagos y algunos supuestos como $(\eta_x - \eta_m - 1) = 0$, para el cual ya se han planteado algunas explicaciones, o que v no difiere entre países, el resultado, expresado en 2.24, llega a ser similar al obtenido en 2.28. Si bien 2.24 es un resultado más general que 2.28, algunos ejercicios predictivos han demostrado la superioridad de 2.28, lo cual si bien no descalifica a los modelos de crecimiento acumulativo, sí ilustra la necesidad de modelar el efecto acumulativo a través de otras vías distintas al precio que reflejen el impacto del crecimiento de la productividad sobre la calidad del producto.

2.6 Críticas a los modelos de crecimiento con restricción externa

Los modelos que incorporan la restricción externa como la restricción central al crecimiento económico, han sido criticados por los supuestos restrictivos de que dependen sus conclusiones: tipo de cambio real (o términos de intercambio) constante o muy estable, elasticidades precio e ingreso pesimistas en los bienes que se comercian con el exterior, baja sustituibilidad entre bienes producidos internamente y bienes importados, escasez de demanda que limita las posibilidades comerciales y acceso limitado al financiamiento externo. El primero de estos supuestos ha sido atacado por McGregor y Swales (1985, 1986 y 1991) presentado varios argumentos en su contra.

Primero, si la estabilidad del tipo de cambio real se respalda en la idea de que las variaciones cambiarias ocasionan variaciones equiproporcionales de los precios internos, tal que $e + p^* = p$ se mantiene en el tiempo, debido a un efecto de resistencia del salario real, y se utiliza como herramienta de análisis un modelo de determinación de precios con mark-up, se requieren tres supuestos principales: inexistencia de ilusión monetaria por parte de los trabajadores, mantenimiento de la economía sobre su tasa natural de desempleo y tasa de crecimiento del salario real que iguala a la tasa de crecimiento de la productividad.

Segundo, si la estabilidad del tipo de cambio real se sustenta en la "ley de un solo precio", ello conduce a la aceptación del supuesto de competencia perfecta que implica precios dados para las economías participantes en el comercio internacional, elasticidades precio de la demanda infinitamente elásticas y consecuentemente, ausencia de cualquier restricción de demanda. Más correctamente, cuando la "ley de un solo precio" aplica, la producción es restringida únicamente por factores del lado de la oferta.

Tercero, si el argumento para la estabilidad del tipo de cambio real descansa en el supuesto de competencia oligopolística, es necesario incorporar las funciones de las exportaciones e importaciones variables que capturen la esencia de la competencia monopolística que no se basa en el manejo de los precios, sino en estrategias de comercialización, publicidad, innovación del producto, velocidad de entrega, etc. Si esto no se hace el modelo estará mal especificado. Sobre este último punto, Thirlwall (1986b), McCombie (1993) y McCombie y Thirlwall (1994), han argumentado que es precisamente la elasticidad ingreso el parámetro que captura todos los elementos de competitividad diferentes al precio, por lo que éstos quedan incorporados en el modelo. Con respecto al argumento de las elasticidades se ha encontrado que sobre todo en los países en desarrollo, las elasticidades precio de la demanda tienden a ser pequeñas en el comercio exterior, menores a la unidad, y frecuentemente sin significancia estadística, no cumpliéndose la condición Marshall-Lerner (Hussain 1995).

Por el contrario, las elasticidades ingreso son altas y significativas en la mayoría de los estudios realizados independientemente del tipo de países incluidos en las muestras, aunque no existe evidencia contundente de que sean los países en desarrollo los que registran los valores más favorables. Bairam (1997) ha encontrado en una muestra de 14 países desarrollados y 18 países en desarrollo que en el periodo 1961-1985 estos últimos muestran elasticidades ingresos más favorables (cx más altas y em más bajas) contradiciendo uno de los argumentos centrales de la tesis de Prebisch. No obstante, la predicción central de los modelos de crecimiento con restricción de balanza de pagos de que la tasa de crecimiento de los países es directamente proporcional a la razón cx/em , ha sido validada empíricamente, no sólo por Thirlwall (1979), sino también por economistas neoclásicos como Krugman (1989).

De esta manera, la crítica central al argumento de las elasticidades como causa de lento crecimiento no se centra en el aspecto empírico en donde los hechos parecen ser consistentes con los resultados de estos modelos, sino en el vínculo de causalidad que se puede establecer entre la tasa de crecimiento del producto y las elasticidades ingreso, y que da lugar a diferentes interpretaciones de un mismo hecho. Así, mientras que la causalidad que va de elasticidades ingreso a tasa de crecimiento del producto valida la existencia de restricción externa, la causalidad en sentido inverso es consistente con los modelos neoclásicos en donde el crecimiento del producto es restringido únicamente por factores del lado de la oferta (Ocegueda 2001).

De acuerdo a McGregor y Swales (1985), los supuestos del modelo de restricción de balanza de pagos, son consistentes con los del modelo neoclásico estándar de comercio para una economía abierta pequeña. En consecuencia, $g = x/\epsilon m$ puede obtenerse también en un modelo como éste con producción restringida por la oferta, pero en donde la especificación más adecuada debería ser $x = \epsilon m (g)$. Es decir, con ϵm dada y tasa de crecimiento del producto determinada por factores de oferta, la expansión de las exportaciones se ajusta para proveer las divisas necesarias para comprar las importaciones deseadas y mantener el equilibrio comercial.

Esta relación de causalidad también ha sido sostenida por Krugman (1989), argumentando que si la fuente primaria de diferencias en las tasas de crecimiento de los países es el aumento de la productividad total de los factores, resulta difícil encontrar un vínculo que asocie problemas de balanza de pagos debido a elasticidades ingreso desfavorables en el aumento de la productividad. No obstante, este vínculo buscado por Krugman, ha sido presentado por Zieseimer (1995) usando una función de producción neoclásica con insumos importados, elasticidades de la demanda por exportaciones y deuda externa, donde el crecimiento de la productividad depende del acceso a bienes de capital importados que a su vez, dada la existencia de un límite máximo de endeudamiento fijado por los acreedores, depende de las exportaciones realizadas. Así, en la medida que las elasticidades precio e ingreso de la demanda por exportaciones determinan la capacidad exportadora de un país y por esa vía su acceso a nuevos bienes de capital importados, también determinan el ritmo a que crece la productividad de sus factores productivos.

El argumento de baja sustituibilidad entre bienes producidos nacionalmente y bienes importados ha sido criticado por Findlay (1973). En su opinión, la restricción de divisas está estrechamente asociada a los supuestos de coeficientes técnicos fijos y patrones de demanda rígidos que son empíricamente inconsistentes. Un coeficiente técnico fijo puede ser válido para una línea de producción en lo particular, pero cuando se varía el tipo de bienes que se producen, la composición entre insumos nacionales e importados debería variar. Por tanto, si el coeficiente técnico se mantiene fijo, implícitamente se esté asumiendo un patrón de demanda rígido, es decir, que los residentes nacionales demandan siempre los mismos bienes del exterior.

En cuanto al supuesto de escasez de demanda externa que impone límites a las cantidades exportadas, se ha afirmado que es injustificable en economías pequeñas y únicamente viable en economías de gran tamaño en el comercio internacional. Sin embargo, aun en este caso se requiere que las elasticidades precio sean tan pequeñas que no se cumpla la condición Marshall-Lerner, pues de otra manera la caída de los términos de intercambio resultante de la expansión de la producción exportable, generará un aumento más que proporcional de las cantidades exportadoras obteniéndose ganancias netas de divisas.

Sobre este punto vale la pena señalar tres cuestiones: primero, la mayoría de los países desarrollados y muchos en desarrollo son en realidad grandes en el comercio de los bienes que exportan sobre todo cuando son economías altamente especializadas; segundo, las elasticidades precio del comercio exterior tienden a ser pequeñas según la han demostrado diversos trabajos empíricos y tercero, la existencia de mercados oligopólicos en el comercio internacional genera rigideces d precios que inducen ajustes vía cantidades. En consecuencia, la posibilidad de que un país enfrente una restricción de demanda en el comercio exterior es totalmente factible (Ocegeda, 2001).

Finalmente, negar la existencia de una restricción de divisas frenando la tasa de crecimiento del producto, implica que los ajustes ante los desequilibrios externos se dan a través de los precios relativos dejando sin cambio el nivel de ingreso. Esto significa que g es exógena y la tasa de crecimiento del tipo de cambio real es la variable que se ajusta para mantener equilibrada la balanza comercial.

3. FUNDAMENTACION DE LA RELACION ENTRE INDUSTRIALIZACION Y DESARROLLO

3.1 Kaldor y las causas de lento crecimiento

Kaldor (1966) encontró que el crecimiento económico está asociado con altas tasas de crecimiento del sector "secundario" de la economía -principalmente el sector manufacturero- y esto es una particularidad de un estadio intermedio del desarrollo económico. Si bien el trabajo lo centró en un grupo de países desarrollados, se encontraron lecciones útiles para las economías de menor desarrollo relativo. El trabajo destaca la existencia de una alta correlación entre la tasa de crecimiento del producto interno bruto y la tasa de crecimiento de la producción industrial, de igual forma se constató que cuanto más rápida la tasa de crecimiento promedio, mayor es la diferencia entre la tasa de crecimiento de la producción industrial y la tasa de crecimiento de la economía como un todo.

En efecto, a partir de entender que el crecimiento de la productividad y progreso técnico no es exclusivo del sector manufacturero demostró que la tasa de crecimiento económico no depende de la cantidad de trabajadores en el sector industrial en relación al total, sino más bien (se explica) por las diferencias en las tasas de crecimiento de la productividad (es decir, la explicación primaria debe hallarse en el campo de la tecnología).

De igual forma, Kaldor reconoce que la existencia de economías de escala, o rendimientos crecientes, que hace incrementar la productividad en respuesta a, o como el producto de, el incremento del producto total. Que las actividades manufactureras están sujetas a la "ley de rendimientos crecientes", y por consiguiente la productividad de éstas depende en gran medida de la división del trabajo. Ésta, desde mi punto de vista, es la razón fundamental de la relación empírica entre el crecimiento de la productividad y el crecimiento de la producción que recientemente ha venido a llamarse la "ley de Verdoon", en reconocimiento a las primeras investigaciones de P.J.Verdoon, publicados en 1949(ya comentada en el capítulo 2). Esta es una relación dinámica, más que estática, entre las tasas de cambio en la productividad y del producto, más que entre el nivel de la productividad y la *escala* del producto(Kaldor, 1984: 14). Negar los rendimientos crecientes es para este autor, desconocer la asociación entre *industria e integración económica*.

En realidad la evidencia histórica sugiere que una tasa rápida de crecimiento industrial ha estado invariablemente asociada con una rápida tasa de crecimiento del empleo en los sectores secundarios y terciarios de la economía. La principal fuente de esta fuerza de trabajo no fue el crecimiento de la población obrera, sino la reserva de trabajo excedente.

En el curso de la industrialización se presenta una transferencia continua de trabajo desde el campo a las áreas urbanas en el curso del cual el porcentaje de la fuerza de trabajo en la agricultura disminuye en forma notoria. Además, el proceso de transferencia está destinado a detenerse una vez que la brecha de productividad entre la agricultura y la industria es eliminada, y esto se refleja plenamente en los salarios relativos.

Es bastante probable que la revolución tecnológica reduzca rápidamente los requerimientos de trabajo en la industria, tanto como para posibilitar la combinación de rápido crecimiento con caída del empleo industrial. Sin embargo, en los países desarrollados un rápido crecimiento de la producción manufacturera está asociado con grandes cambios en el volumen del empleo manufacturero. En resumen, compartimos la afirmación de Kaldor, cuando plantea que las economías de escala en la industria son la fuente principal de rápido crecimiento, en consecuencia, una economía en particular puede beneficiarse de las economías de escala, no mediante un rápido crecimiento de la industria manufacturera como un todo, sino a través de una mayor especialización internacional.

3.2 La tesis Prebisch-Singer

Algunos economistas clásicos (Smith y Mill) como los neoclásicos (Pigou, Pareto, Marshall) concibieron los modelos de comercio haciendo abstracción del grado de desarrollo de los países participantes y habían llegado la conclusión de que los beneficios del intercambio se difunden con carácter general. Una conclusión que, a partir del término de la Segunda Guerra Mundial, va ser negada por un conjunto de economistas de distintas procedencias y nacionalidades que tienen en común el haber trabajado, en algún período de su vida profesional, para las Naciones Unidas. Al conjunto de planteamientos se le conoce con el nombre de escuela heterodoxa o también se le ha calificado como la tesis Prebisch-Singer.

En rigor, el razonamiento central de los cincuenta puede expresarse de la siguiente forma. En primer lugar, el mundo no está constituido por países de igual nivel productivo y tecnológico: existe un mundo desarrollado, el centro, y un conjunto de países subdesarrollados, la periferia, que intercambian entre sí, en términos generales, productos manufacturados por productos primarios. Los efectos del comercio deben ser, por tanto, ponderados en ese contexto. En segundo lugar, la elasticidad-renta de la demanda de productos manufacturados es mayor que la de productos primarios. Y lo es porque la mayoría de los bienes primarios se comportan como bienes inferiores¹ y porque la evolución técnica va creando sustitutos de gran difusión.

¹ Según la microeconomía, son aquellos bienes que cuando aumenta el ingreso disminuye el consumo. Es decir, tienen una elasticidad ingreso negativa.

En tercera instancia, la relación real de intercambio entre productos manufacturados y productos primarios empeora para los productos primarios; es decir, para obtener los mismos bienes manufacturados es preciso intercambiar, gradualmente, cantidades cada vez mayores de productos primarios.

A partir de estas tesis se sacaron dos conclusiones importantes para el desarrollo de los países de América Latina. La industrialización vía sustitución de importaciones (ISI) era la mejor forma de hacerle frente a un entorno internacional sistemáticamente adverso. *La integración económica* era vista como un instrumento indispensable para el logro de una industrialización de alcance, debido al carácter muy tardío de la misma. A partir de esos postulados se configuró a escala regional una mayor presión para buscar el crecimiento económico vía la *industrialización sustitutiva de importaciones* y entender el papel de *integración económica* en ese modelo.

Como lo afirmó en su momento Prebisch: “La imperiosa necesidad de formas progresivas de integración económica se fue haciendo presente desde los primeros trabajos de esta Secretaría y después afirmándose” (Prebisch, 1959a: 466). Entre los primeros trabajos se destaca que una lección básica de la primera guerra mundial, luego corroborada por la gran depresión y por la segunda guerra, fue mostrar las posibilidades del *desarrollo industrial* y llevar al convencimiento de que era necesario aprovechar tales posibilidades, para compensar así, mediante el desarrollo desde adentro, la notoria insuficiencia del impulso que desde fuera había estimulado hasta entonces la economía latinoamericana (CEPAL, 1951:4).

Los modelos centro-periferia destacan la existencia de un sistema mundial asimétrico que tiende a reproducir y profundizar las desigualdades entre los países ricos (centro) y pobres (periferia), cuando el sistema de relaciones que establecen entre sí, no es mediado por estrategias intencionadas para revertir las condiciones iniciales. Dentro de este tipo de modelos, los que enfatizan el argumento del pesimismo de las elasticidades ocupan un lugar especial por la gran influencia que han ejercido sobre el pensamiento económico latinoamericano. Su argumento central señala las limitaciones de un patrón de especialización basado en la producción de bienes primarios que históricamente ha correspondido a los países periféricos.

Los cambios en los salarios relativos y el aumento de la productividad en las actividades de exportación, se traduce en una caída del precio de los bienes primarios en relación al de las manufacturas que aunque también deberían reducir su precio como consecuencia del progreso técnico, gracias a sus mejores condiciones de demanda y a la capacidad de los trabajadores del centro para mantener sus salarios altos, lo hacen más lentamente.

Por tanto, existe una tendencia secular al deterioro de los términos de intercambio de la periferia que determina una transferencia de los frutos del progreso técnico hacia los países del centro. Si bien teóricamente debería operar un mecanismo de ajuste compensador elevando el volumen exportado ante la caída del precio de los bienes primarios, el carácter inelástico de su demanda limita esta posibilidad. De esta manera, las reducidas elasticidades de los bienes primarios se convierten en el factor principal que obstaculiza el crecimiento económico de la periferia.

La dinámica del modelo centro-periferia que Prebisch usó en sus análisis está dada por los efectos del proceso de propagación universal de la técnica. Con base en este análisis, el autor concluyó que el estímulo deliberado a *la industrialización* y, con esto, al desarrollo de las actividades complementarias (transporte, comercio, servicios) es una política necesaria en la periferia para absorber el incremento de la población y para mejorar la productividad y los niveles de vida. Para el economista argentino, la debilidad principal del proceso de industrialización reside en que se ha desarrollado en compartimentos estancos, dentro de los cuales cada país trata de hacer lo mismo que los otros, sin especialización ni comercio recíproco.

De aquí la racionalidad de un mercado común: un proceso de industrialización eficiente depende de la ampliación permanente y sistemática de los mercados. Esta es, para Prebisch, precisamente, la función que cumplen las formas progresivas de integración económica.

3.3 La tesis del “crecimiento equilibrado”

Los planteamientos de *Rosenstein-Rodan* y de Ragnar Nurske capturan en buena medida las ideas fundamentales de lo que en la literatura sobre el desarrollo se conoce como “crecimiento equilibrado”. Para el primer autor la importancia de las externalidades radica en la posibilidad de crear *círculos virtuosos* para el crecimiento y el desarrollo. Este autor propuso un modelo de industrialización planificado, en donde se buscaba el desarrollo industrial de Europa oriental y sudoriental con un conjunto de proyectos simultáneos: un *“gran impulso”*.

Se acepta, generalmente, que la industrialización de las zonas deprimidas internacionalmente, como Europa oriental y suboriental (o el Extremo Oriente), interesa de un modo general no solo a estos países, sino al mundo en su conjunto. El modo de lograr una distribución más equitativa de la renta entre las distintas zonas del mundo consiste en elevar las rentas de las zonas deprimidas a una mayor que la de las zonas ricas (Rosenstein-Rodan, 1985: 233).

Para el autor en mención el método de industrialización planificado era claramente preferible al autárquico. Era una tarea que no contaba con precedentes históricos. No había analogía con el proceso de industrialización de principios de siglo XIX por un cierto número de razones que se enumeran en seguida: a) La inversión internacional del siglo XIX se liquidaba, en gran medida, automáticamente, ya que se basaba en el cambio de productos agrarios e industriales; b) Las instituciones existentes de inversión internacional eran inadecuadas para la tarea de industrializar toda una zona. Se ocupaban de unidades demasiado pequeñas y no sacaban ventaja de las economías externas. No se había dado un proyecto de industrialización planificado que comprendiera el estudio de simultáneo de diversas industrias complementarias; c) La industrialización de las zonas deprimidas internacionales implicaba, la aplicación de un conocimiento técnico dado. En rigor, la complementariedad de distintas industrias proporciona el conjunto más importante de argumentos a favor de una industrialización planificada en gran escala.

La creación de eslabonamientos y externalidades positivas es esencial para el desarrollo o la creación de capacidades de crecimiento sostenible, de tal suerte que el objetivo de la industrialización de las zonas deprimidas internacionales era producir un equilibrio estructural en el mundo, creando empleo productivo para el exceso de producción agraria.

En el mismo orden de ideas, Nurske al preguntarse como salir del "círculo vicioso" de la pobreza coincide con Rosenstein-Rodan en el sentido de buscar formas alternativas para salir del llamado "punto muerto". Las naciones afectadas no necesitan ni quieren aceptar el estado de equilibrio de subdesarrollo como dictado inexorable del destino. Además, arguye que en algunas partes del mundo el desarrollo económico ha ocurrido realmente; algo debe haber sucedido ahí para romper el círculo. Para Nurske, es indispensable que las economías pobres amplíen el mercado. La dificultad originada por la pequeña magnitud del mercado se refiere a los incentivos individuales a invertir en cualquier sector dado de producción tomado por sí mismo.

Al menos en principio, la dificultad desaparece en el caso de una aplicación más o menos sincronizada del capital a un grupo amplio de industrias diferentes. Aquí hay un escape del círculo; el resultado es una dilatación global del mercado. La gente que trabaja con más y mejores herramientas en un número de obras complementarias se convierten en clientes los unos de los otros. La mayoría de las industrias que abastecen el consumo de las masas son complementarias en el sentido de que se suministran mutuamente un mercado y así se apoyan unas a otras. Un último análisis, de esta complementariedad básica se origina en la diversidad de las necesidades humanas. El argumento a favor de "crecimiento equilibrado" radica en la necesidad de una "dieta equilibrada" (Nurske, 1985: 242).

El crecimiento equilibrado puede ser algo bueno en si mismo, pero el autor le interesó destacar principalmente sus efectos sobre la demanda de capital. Apareció en su momento como un medio esencial de ampliar la magnitud del mercado y de crear estímulos a la inversión. Es decir, la magnitud reducida del mercado en las regiones económicamente atrasadas tiene efectos importantes sobre el volumen de comercio internacional, sobre la clase y forma de las inversiones extranjeras y sobre el uso de los ahorros internos.²

La doctrina del crecimiento equilibrado deja mucho campo para la inversión internacional, pero establece límites al papel de la inversión directa. Un inversionista privado puede no tener la fuerza necesaria, aun cuando no le falte voluntad, para romper el impasse originado por la baja productividad, la falta de poder de compra real y los diferentes estímulos a la inversión que caracterizan la economía interna de una región atrasada. La inversión internacional de las empresas privadas es atraída por los mercados. En los países mas pobres, que no tenían mercados internos de que hablar, solo los mercados de exportación a los grandes centros industriales podían proporcionar estímulos fuertes a la inversión.

Esta forma de explicar las divergencias de crecimiento entre países ricos y pobres también se conoce en la literatura sobre el desarrollo como crecimiento endógeno dirigido por la demanda. Rosenstein-Rodan (1943) y Nurse (1953a y 1953b), explicaron el subdesarrollo con la hipótesis del círculo vicioso ya comentado en donde un débil incentivo para invertir asociado al reducido tamaño de los mercados, no permite que la inversión crezca lo suficiente para ampliar el tamaño del mercado en proporciones significativas para romper el círculo vicioso de la pobreza. Por su parte, economías ricas con altos niveles de inversión y amplios mercados se mueven dentro de un círculo virtuoso en donde el crecimiento genera más crecimiento y reproduce sus condiciones iniciales de riqueza. La tendencia es una acentuación de las diferencias en el tiempo entre uno y otro tipo de economías (Ocegueda, 2000). Para alcanzar estos resultados, estos autores recurren a los supuestos de rendimientos crecientes provenientes de economías de escala y externalidades tecnológicas generadas en el sector industrial moderno, y oferta elástica de trabajo introducido por Lewis (1954), para ofrecer un modelo en donde el desarrollo es frenado por la escasez de demanda que desincentiva la utilización de tecnologías modernas.

² Nótese que este argumento coincide con el de algunos defensores de los procesos de integración en América Central y que serán tratados en el siguiente capítulo 4.

3.4 Las ideas de Hirschman y “crecimiento desequilibrado”

Hirschman reconoció que varios autores se ocuparon en su momento de la teoría del crecimiento equilibrado en sus diversos aspectos. Los autores más destacados fueron Rosenstein-Rodan, Nurkse y Lewis. En uno de sus aspectos, la teoría hace hincapié en la necesidad de que diferentes sectores de una economía en desarrollo crezcan al mismo ritmo para evitar dificultades de oferta. La industria no debe adelantarse demasiado a la agricultura. Para apoyar y estimular el crecimiento de la industria debe disponerse de facilidades básicas en el transporte, la energía, la oferta de agua, etc. Así se dice que para que el desarrollo sea posible es necesario empezar, *al mismo tiempo*, un gran número de nuevas industrias que serán clientes unas de otras a través de las compras de sus obreros, empleados y dueños. Por esta razón, tal teoría ha necesitado anexarse a la del “gran impulso”³

Es verdad que se podría dar un *gran impulso* al desarrollo con uno o unos cuantos grandes proyectos, o con un gran número de proyectos de diversas dimensiones que se encadenaran unos con otros. Está claro que la última alternativa de la teoría del “gran impulso” es la que está implícita en la teoría del crecimiento equilibrado.

En palabras de Hirschman (1970:60): “Mi crítica principal es que la teoría fracasa como teoría del *desarrollo*. Se supone que el desarrollo significa el proceso mediante el cual un tipo de economía *se convierte* en algún otro tipo más avanzado. Pero, en la teoría del crecimiento equilibrado, un proceso de este tipo no puede presentarse ya que le es difícil visualizar el rompimiento del “equilibrio del subdesarrollo” en cualquiera de sus puntos. Este argumento nos recuerda la paradoja de la cuerda que es igual de fuerte en todos sus puntos y que, por lo tanto, cuando se tira de ella no se puede romper en ningún lugar primero: o no se rompe por ninguna parte o se rompe por todas partes al mismo tiempo. Sin embargo, como apuntó Montaigne al reflexionar sobre esta paradoja, su premisa “es contraria a la naturaleza” pues “nunca encontraremos nada que no tenga alguna diferencia por muy pequeña que sea”. A pesar de esta diferencia, la teoría del crecimiento equilibrado llega a la conclusión de que debe imponerse una economía industrial moderna, enteramente nueva y completa, sobre el sector tradicional estancado e igualmente incompleto.

Desde esta perspectiva, la aplicación de la teoría del crecimiento equilibrado requiere precisamente montos enormes de aquellas capacidades cuya oferta es muy limitada en los países subdesarrollados. Es enteramente inconcebible que una economía de un solo piso erija un “segundo piso” de este tipo con sus fuerzas o aun con una ayuda limitada del exterior; sin una

³ Rosenstein-Rodan, “Notas sobre el teoría del gran impulso”, *El desarrollo económico y América Latina*, ed. H. S. Ellis, Fondo de Cultura Económica, México, 1960.

colonización extranjera completa, la tarea parecería irrealizable. Hirschman cita a Singer en tal sentido: "Las ventajas del desarrollo múltiple pueden resultar en una lectura entretenida para los economistas, pero verdaderamente triste para los países de escaso desarrollo. Generalmente, no existen los recursos iniciales necesarios para que aparezcan cambios simultáneos en muchos sectores". En otras palabras si un país pudiera aplicar la teoría del crecimiento equilibrado no estaría en el subdesarrollo.

En la fase actual de creciente y sistemática globalización, los efectos positivos de eslabonamientos internacionales también están relacionados con la disponibilidad y variedad de insumos especializados. Eslabonamientos hacia delante y hacia atrás en la economía receptora se podrán desarrollar en la medida en que la oferta de insumos lo permita, en términos de calidad, diversidad, especialización y flexibilidad de entrega. Países o regiones pobres (como los centroamericanos) atraerán en gran medida compañías con bajo potencial de eslabonamiento. Otro tipo de externalidades es generado por la mera expansión del mercado mundial y el incremento del número de actores en este. Esto puede implicar que se obtengan importantes ahorros monetarios externos debido a los costos decrecientes de infraestructura, así como a la especialización e innovación crecientes, fuera de las acciones de los mismos protagonistas de mercado. De tal suerte que el diseño de políticas por parte de los países en desarrollo no debe basarse solamente en los resultados de los mercados mundiales individuales, sino que también debe considerar las externalidades y los excedentes de los flujos inter-mercados.

3.5 Fases de la industrialización

a) La industrialización tardía

No todos los países "arrancaron" con funciones tecnológicas iguales, los primeros (Alemania, Francia y Rusia) pudieron transitar por senderos productivos que les posibilitaron elevadas tasas de crecimiento que posteriormente se vieron reflejadas en mayor desarrollo económico. De otra parte, la aplicación de técnicas más modernas y eficaces en los países atrasados les posibilita alcanzar el éxito en sus procesos industriales, particularmente cuando estos se realicen frente a la competencia de un país avanzado, ya que el efecto producido por el uso de este equipo superior, en cuanto al ahorro de mano de obra no solo no contrarresta, sino que refuerza todas las demás ventajas obtenidas por su aplicación. Quizás esto explique la tendencia observada en los países atrasados a concentrarse, cuando todavía están en una fase de industrialización temprana, en el desarrollo de las ramas industriales en las que se han registrado progresos tecnológicos más recientes y más rápidos que en las otras.

Gerschenkron (1970) demuestra en forma clara que existen numerosos ejemplos importantes en los que puede comprobarse que los procesos de industrialización, cuando por fin se han iniciado en un país atrasado, presentan diferencias considerables con los seguidos por la mayor parte de los avanzados, no solo por lo que se refiere al ritmo de desarrollo-ritmo de crecimiento industrial, sino también por lo que respecta a la estructura de producción y organización de la industria que resultan de dichos procesos. Además, estas diferencias en el carácter y ritmo del desarrollo industrial son en gran parte el resultado de haber aplicado instrumentos institucionales imposibles, o por lo menos muy difíciles de encontrar, en países industriales establecidos. Por otra parte, el clima intelectual en el que la industrialización tiene lugar, su "espíritu" o "ideología" difiere considerablemente entre ambos grupos de países.

En los países mas avanzados en términos industriales se reconoce que existieron algunos factores básicos y otros mecanismos e instrumentos de refuerzos que sin ellos no hubiese sido posible tal desempeño. Gerschenkron explica el importante papel que desempeñaron la banca, el estado y la ideología para el desarrollo industrial de Francia, Alemania y Rusia. Además de las políticas del gobierno, que esencial aunque no exclusivamente eran de tipo negativo, la industria francesa recibió un poderoso impulso procedente de la banca industrial. Se da por descontado que al decir todo esto se tienen en cuenta los efectos inmediatos producidos por la creación de organizaciones financieras destinadas a construir miles de millares de vías férreas, a perforar minas, erigir fabricas, abrir canales, construir puertos y modernizar ciudades. Los riesgos corridos por los hermanos Pereire y otros pocos fueron los que consiguieron todo esto, no solo para Francia, sino también más lejos de sus fronteras en extensas zonas que se extendían desde España hasta Rusia (Gerschenkron, 1970: 19).

En lo relacionado con el apoyo estatal, la experiencia alemana puede generalizarse a cierto numero de países, como son Austria, o mas exactamente la parte occidental del imperio austro-húngaro, Italia, Suiza y otros países, donde si bien se produjeron ciertas diferencias de tipo individual, en conjunto tuvo lugar un desarrollo similar. En Rusia, el Estado impulsado por su interés militar, pasó a ser el más importante propulsor del progreso económico. En Rusia, la escasez de capital era tan grande que ningún sistema bancario hubiera podido conseguir atraer fondos para financiar una industrialización a gran escala. Para poder conseguir el capital que la industrialización requería, fue necesario el funcionamiento de la maquina estatal que, con su poder obligatorio, y por medio de su política impositiva consiguió desviar las rentas del consumo a la inversión. No hay duda que el Estado realizo su papel de agente dinamizador de la industrialización.

En estos países el clima ideológico fue fundamental. Los casos de Rusia y Francia así lo demuestran. Para poder romper los diques del estancamiento en un país que requiere industrializarse, se necesita algo más fuerte que la promesa de una mejor distribución de los recursos. Los países avanzados no pueden permitirse ignorar el atraso económico. Pero, al mismo tiempo, el siglo XIX enseña que es difícil que las políticas que se adopten con respecto a las áreas atrasadas tengan éxito, si se ignoran las peculiaridades básicas del atraso económico.

En rigor, la precisión de Hirschman (1970) es oportuna cuando afirma que la industrialización "tardía" de países como Alemania, Italia y Rusia ha sido caracterizada por Gerschenkron a través de las siguientes proposiciones:

- 1) Entre más atrasada era la economía de un país, es más probable que su industrialización haya empezado de manera repentina y con mucho empuje y que se haya realizado a una tasa relativamente alta de crecimiento de productos manufacturados.
- 2) Entre más atrasada era la economía de un país, más énfasis había en su proceso de industrialización en el establecimiento de fábricas y empresas grandes.
- 3) Entre más atrasada era la economía del país, mayor era el apoyo que se otorgaba a la producción de bienes de capital y no a los de consumo.
- 4) Entre más atrasada era la economía de un país, más presión se ejercía sobre los niveles de consumo de la población.
- 5) Entre más atrasada era la economía de un país, mayor era el papel desempeñado por los factores institucionales especiales destinados a aumentar la oferta de capital a las industrias nacientes y, además, a proporcionarles a los empresarios una dirección menos descentralizada y mejor informada: entre más atrasado, más fuerza y alcance tenían estos factores.
- 6) Entre más atrasado fuera el país, menor probabilidad había de que su agricultura desempeñara un papel activo ofreciendo a las industrias nacientes las ventajas de un creciente mercado industrial, basado, a su vez, en un aumento de productividad del sector agrícola.

De otra parte, existen nuevos desarrollos teóricos que reconocen que un pequeño número de países de industrialización "tardía" (Japón, Corea del Sur, Brasil y México) han experimentado un crecimiento económico espectacular desde la Segunda Guerra Mundial, empujando así el fenómeno de la convergencia económica más allá de los países occidentales. Estas naciones lograron industrializarse aun cuando sus empresas líderes no gozaron de la ventaja competitiva de una tecnología pionera.

Esta característica marca un apartamiento crítico respecto de las experiencias que tuvieron en el pasado las empresas líderes británicas primero, y luego las norteamericanas y alemanas, que conquistaron los mercados mundiales gracias a que lograron generar nuevas tecnologías de producción (Hikino y Amsden, 1995)⁴.

Los países de industrialización tardía (PIT), en cambio, sobre todo después de la Segunda Guerra Mundial, evolucionaron como “aprendices”: debieron industrializarse tomando en préstamo (copiando) y mejorando la tecnología que ya habían creado las empresas experimentadas de las economías más avanzadas. Aunque por cierto tanto en la primera como en la segunda Revolución Industrial los innovadores tomaron cosas unos de otros y aprendieron mutuamente, aun más prominentes empresas de los PIT debieron crecer sin contar con la ventaja competitiva de nuevos productos o procesos –tal es el significado que atribuimos al adjetivo “tardía”-. El imperativo de industrializarse sobre la única base del aprendizaje fue el causante de que un subconjunto de países en desarrollo, por lo demás diversos entre sí en cuanto a su dotación de recursos, historia y cultura, como Corea del Sur, Taiwán, Brasil, México, La India, Turquía y Japón (si bien este último es un país *sui generis* en muchos aspectos), compartieran muchos atributos generales (Amsden, 1989).

El hecho de poder copiar la técnica –factor que Veblen acentuó tan adecuadamente– es uno de los elementos que más pueden contribuir a asegurar a un país que inicia su industrialización, la consecución de un ritmo rápido en su desarrollo. En este sentido, es posible comprobar que siempre se ha dado una tendencia a despreciar al país atrasado por su falta de originalidad.⁵ La frontera tecnológica va expandiéndose al igual que nuevos países aparecen en la competencia internacional en algunas ramas de actividad que en años anteriores eran impensables, eso genera el concepto de *industrialización más tardía*.

Amsden (1992) coincide en algunas ideas con Gerschenkron en el sentido de reconocer un papel protagónico de las instituciones de la industrialización tardía. Las instituciones de la industrialización tardía que soportan su éxito, y cuya ausencia es responsable por la demora en su iniciación, son las siguientes: un Estado intervencionista, grandes grupos empresariales diversificados, una oferta abundante de gerentes asalariados y una amplia disponibilidad de mano de obra educada y de bajo costo.

⁴ Nótese que el grupo de países que Gerschenkron denomina como de “industrialización tardía” no es el mismo grupo que trabajan Hikino y Amsden. Nosotros trabajaremos la definición del primero.

⁵ Así los ingenieros de minas alemanes se burlaban de los ingleses en el siglo XVI, pero posteriormente fueron los británicos quienes devolvieron los cargos.

Básicamente las ideas de Amsden se pueden resumir en los siguientes cuatro puntos: a) En países de industrialización tardía, el Estado interviene en forma deliberada para distorsionar los precios, con el fin de estimular la actividad económica. Esto ha sido cierto tanto en Corea, Japón y Taiwán como en Brasil, India y Turquía. Sin embargo, en Corea, Japón y Taiwán el Estado ha ejercido disciplina sobre los beneficiarios de los subsidios. A cambio de los subsidios el Estado ha impuesto estándares de desempeño a las firmas privadas; b) Los ingenieros asalariados son una figura clave en la industrialización tardía porque ellos son los garantes de la transferencia de tecnología extranjera. Los ingenieros asalariados se han desempeñado excepcionalmente bien en Corea porque la sociedad ha invertido intensivamente en la educación; c) Los países de industrialización tardía cuentan con una fuerza de trabajo excepcionalmente bien educada en comparación con aquella de los primeros industrializadores; d) El papel del Estado en la industrialización tardía es el de mediador entre las fuerzas del mercado.

El Estado de la industrialización tardía ha intervenido para considerar las necesidades tanto de los ahorradores como de los inversionistas, y las de los exportadores e importadores, creando precios múltiples. Algunas tasas de interés son más altas que otras, y los importadores y exportadores se enfrentan a precios diferentes para las divisas. De hecho, el Estado dentro del proceso de industrialización tardía ha fijado precios relativos deliberadamente "equivocados" con el fin de crear oportunidades de inversión rentables.

Donde Corea se diferencia de la mayoría de los otros países industrializadores tardíos es en la disciplina impuesta por el Estado a la empresa privada. La disciplina impuesta por el Estado y el surgimiento de las grandes empresas fueron interactivos. La gran empresa consolidó su poder en respuesta a los incentivos gubernamentales basados en el desempeño. A cambio de logros impresionantes a cambio de las exportaciones, investigación y desarrollo o introducción de nuevos productos.

b) La industrialización más tardía

La industrialización más tardía hace alusión aquellos países que lograron importantes avances industriales después de las experiencias de Francia, Alemania, Rusia e Italia, según lo expuesto por Gerschenkron. Los países que evolucionaron con modelos industriales muy tardíos muestran poco del empuje que era característico de los países que empezaron tarde su industrialización. Esta es, quizá, la causa de la desilusión de los observadores latinoamericanos, que habían considerado la industrialización como medio de transformar sus sociedades.

Naturalmente no se debe exagerar la diferencia entre los dos tipos de industrialización. Por lo menos una experiencia en América Latina, la de Brasil en los años 50, se acercó bastante al esquema de Gerschenkron: el rápido y sostenido progreso de la industria siderurgia, química y de la de bienes de capital durante esta década, se combinó en este caso con un "factor institucional especial designado a aumentar la oferta de capital"; es decir, un proceso inflacionario, y aun con el desarrollo de una "ideología desenvolvimentista". Pero lo que parecía el comienzo de "un milagro brasileño" terminó en la confusión por la crisis política y otros reveses sociales y económicos de los años 60. El presente sentido de pesimismo en América Latina se debe precisamente a la frustración causada por el carácter poco entusiasta de la "industrialización muy tardía" en la mayoría de los países latinoamericanos y también a la desilusión por las fallas del único país cuyo adelanto había abarcado las halagadoras características del "gran avance" (Hirschman, 1970:634).

La industrialización muy tardía tiene dos características que le hacen particularmente distinta: a) las fuentes del empresariado y, b) la fase exuberante de la ISI y sus consecuencias políticas. En relación al primer punto hay que anotar que debido a que las industrias surgen principalmente para sustituir importaciones, el sector del comercio exterior probablemente desempeñara un papel importante en este proceso. Hirschman diferencia entre el proceso de industrialización que se lleva a cabo a través de un aumento de ingresos proveniente de las exportaciones y que se inicia por la restricción de las importaciones disponibles (debido a una guerra a problemas de balanza de pagos).

Sólo en el último caso es probable que los importadores nacionales y las empresas extranjeras exportadoras sean los principales promotores de las empresas industriales. Cuando aumentan los ingresos por la entrada de divisas se puede esperar que sean más bien los empresarios locales los que aprovechen las oportunidades empresariales. En Brasil y Colombia los auges en la producción de café a fines del siglo XIX y principios del XX, respectivamente, dio origen a periodos de expansión industrial encabezados por empresarios locales, los que de ninguna manera estaban ligados a los intereses de importación.⁶

Otro hecho característico de la industrialización muy tardía en latinoamérica fueron las consecuencias políticas de la fase exuberante de la ISI. Esta etapa trajo consigo una política gubernamental extravagante que sobreestimó con creces el volumen de hazañas que podría tolerar la economía, ya fuera la redistribución de ingresos, la construcción de una nueva capital, etc. Importantes grupos de poder tenían la esperanza de que la industrialización

⁶ Hirschman se apoya en los trabajos de Dean (1966) y de Ospina (1955) para sostener esa afirmación.

traería consigo muchas y muy necesarias reformas en la actitud de los gobiernos. Se esperaba que a través de la naturaleza de las operaciones industriales por su precisión, la necesidad de exactitud cronológica, puntualidad y racionalidad general podrían influir en el manejo de la política y posiblemente en el mismo proceso.

La facilidad con que se instalaban nuevas industrias a pesar de los peligros y muchas veces en tiempo de guerra o depresión, el crecimiento acelerado que tuvieron y las respetables utilidades que realizaron en las primeras fases, hizo que las industrias que sustituían importaciones aparecieran como una nueva encarnación de alguna materia prima que repentinamente experimentaría un auge en el mercado mundial. Esto explica por que no se infundió la racionalidad en la política económica y en el proceso político en general (Hirschman, 1970:637).

El crecimiento económico es resultado de un proceso complejo de interacción entre factores de demanda y factores de oferta. En los primeros se encuentran: el consumo, la inversión interna y las exportaciones netas. En los segundos pueden ser: de mercancías o de trabajo. Desde la óptica de la demanda lo que nos interesa destacar es el papel de las exportaciones netas en el desarrollo. Vale la pena recordar que Kaldor reconoce que los primeros niveles de industrialización implican invariablemente importaciones reducidas de bienes de consumo manufacturados y altas importaciones de maquinaria y equipo. Durante esa fase, por lo tanto, la tasa de crecimiento de la demanda de manufacturas nacionales —que puede suponerse consisten principalmente en las llamadas “industrias ligeras”, generalmente textiles— se eleva más rápidamente que el consumo total, a cuenta de la sustitución de importaciones por producción interna. Pero como lo ha demostrado la experiencia de muchos países, esta fase de desarrollo relativamente rápido tiende a detenerse cuando el proceso de sustitución de importaciones de bienes de consumo se completa gradualmente.

Para sostener el ritmo de desarrollo es necesario que el país que se industrializa entre a un segundo nivel en que se convierta crecientemente en un exportador neto de bienes de consumo manufacturados. Esto es seguido (o acompañado) por un tercer nivel, marcado por la “sustitución de importaciones” de bienes de capital, y por las razones mencionadas es de esperarse se asocie a una rápida tasa de crecimiento, dada la relación entre el desarrollo de las “industrias pesadas” y el crecimiento del resto de la economía. Existe un cuarto, y, último nivel, en el que el país se convierte crecientemente en un exportador neto de bienes de capital; es en este nivel donde aparece el “crecimiento explosivo” — cuando una rápida tasa de crecimiento de la demanda externa por productos de la “industria pesada” se combina con el crecimiento de la demanda auto generada producida por su propia expansión.

Los países de América Latina que experimentaron el proceso de industrialización muy tardío, no lograron superar el cuarto nivel propuesto por Kaldor, y otros (los centroamericanos) no lograron superar a cabalidad el tercer nivel.

Desde la perspectiva de la oferta, un cuello de botella por falta de mercancía generalmente se presenta como estrangulamiento en la balanza de pagos: se presenta porque una tasa de crecimiento en particular genera una tasa de crecimiento de las importaciones que supera la tasa de crecimiento de las exportaciones. Esto es más cierto en países en las primeras etapas de la industrialización, cuando las industrias, a pesar de la sustitución de importaciones, provocan un crecimiento sustantivo en los requerimientos totales de importaciones, en etapas cuando el desarrollo industrial contribuye poco, o con nada, al potencial exportador del país. Pero también se sugiere que puede frenar la tasa de crecimiento de las economías avanzadas; y es una opinión ampliamente compartida.⁷ Este problema de restricción de divisas ya comentado en el capítulo 2, se convierte en un freno al crecimiento y por tanto al desarrollo de los países de industrialización más tardía.

3.6 Polémica en torno a la política industrial y la industrialización tardía

a) Por que es necesaria la política industrial

La política industrial es necesaria por la urgencia de los países de industrialización muy tardía en acelerar el crecimiento, y de paso buscar mejores estadios de desarrollo. Los beneficios de estas políticas son diversos; sin embargo, regularmente se reconoce que hacen posible; i) socializar riesgos y por consiguiente aminorar la incertidumbre; ii) amortiguar las recurrentes y sistemáticas fallas del mercado; iii) coordinación ex-ante a los agentes económicos y así encauzar el desarrollo, y iv) desarrollar en forma deliberada zonas o regiones que, sin la presencia de la política industrial, no serían viables. El caso centroamericano se reconoció como un ejemplo típico de industrialización muy tardía. Para estas experiencias existió una amplia bibliografía que recomendó en su momento las *políticas de protección industrial*, tanto por las restricciones externas como también por las tesis Prebisch-Singer. Una razón importante para proteger temporalmente las industrias tuvo que ver con el llamado problema de *la industria naciente*. El problema de la industria naciente surge de la existencia de fenómenos tales como las economías de escala, en los términos que lo analiza Kaldor (1984), las economías de aprendizaje y la información asimétrica en los mercados de tecnología.

⁷ Kaldor hacía alusión a la situación que en esos años experimentaba la Gran Bretaña.

El aprendizaje es producto de la experiencia –lo que significa, como lo ha demostrado Arrow– que la productividad tiende a crecer más rápidamente cuanto más rápidamente se expande el producto; esto significa también que el nivel de productividad es función del producto acumulativo (desde el principio) más que de la tasa de producción por unidad de tiempo (Kaldor, 1984: 14).

En casos donde existen economías de escala estáticas (véase Ocampo, 1991; Helpmaan y Krugman, 1985 y 1989; Krugman 1988) o más aún, economías de escala dinámicas o de aprendizaje, la industria del país que se expande primero logra una ventaja comparativa que no está asociada a la dotación de factores sino a la experiencia adquirida en el tiempo. En estos casos, que modelan Lucas (1993) y Krugman (1988), puede convenir alguna intervención temporaria para permitir que la industria nacional descienda por su curva de aprendizaje (o adquiera la escala suficiente) y así logre la competitividad internacional. El debate sobre las bondades de implementar (o no) políticas industriales es reciente. Sin embargo, algunas agencias internacionales han estudiado con rigor la experiencia de los Tigres Asiáticos dada su alta tasa de crecimiento (entre 1960-1990) lo que ha llegado a considerarse como un “milagro”.

b) El milagro asiático: una rápida revisión de las ideas del Banco Mundial

El explosivo crecimiento de los países del este de Asia ha sido explicado por dos puntos de vistas claramente diferenciados. El primero, que podemos denominar el punto de vista neoclásico; y otro, que podemos denominar el punto de vista revisionista. Los seguidores del *punto de vista neoclásico* enfatizan que el éxito de los Tigres Asiáticos consistió en que pusieron orden en la base. Es decir, que estas economías fueron mejores que otras en proporcionar un ambiente macroeconómico estable y un marco de trabajo legal confiable para promover la competencia doméstica e internacional. En efecto, enfatizan que la orientación de los Tigres Asiáticos hacia el comercio internacional y la ausencia de los controles de precios y otras políticas distorcionantes han conducido a bajas distorsiones de precios relativos. Las inversiones en la población, educación y salud son papeles legítimos para el gobierno en el marco conceptual neoclásico.

De otra parte, los defensores del *revisionismo* han demostrado que la experiencia asiática no se ajusta totalmente al modelo neoclásico. La política industrial y las intervenciones en los mercados financieros no se mezclan fácilmente dentro del marco neoclásico. Algunas políticas de varios de estos países están mucho más cerca con los modelos de desarrollo conducidos por el Estado. Además, aunque el modelo neoclásico explicaría el crecimiento con un conjunto estándar de políticas relativamente constantes, la mezcla de políticas utilizadas por las economías de Asia Oriental fueron diversas y flexibles. Los revisionistas argumentan que los gobiernos de dichos países “condujeron el mercado” de manera crítica. Los revisionistas aseveran que los gobiernos

pusieron los "precios incorrectos deliberadamente" alterando la estructura de incentivos para potenciar industrias que de lo contrario no habrían prosperado. Esta tesis coincide con la de Amsden.

La escuela revisionista ha proporcionado ideas valiosas en la historia, el papel y el alcance de las intervenciones de Asia Oriental demostrando convincentemente el alcance de las acciones del gobierno para promover el desarrollo industrial en Japón, Corea, Singapur y Taiwán. Pero, en general sus proponentes no han pretendido establecer que las intervenciones per se aceleraran el crecimiento. Además, como se reconoce en la actualidad, algunas intervenciones gubernamentales importantes en Asia Oriental, tales como la promoción de los químicos e industria pesada en Corea, han tenido poco impacto evidente en la estructura industrial. En otros ejemplos, tales como el esfuerzo de Singapur para sacar adelante industrias de labor intensiva aumentando los salarios, las políticas claramente han fracasado. Así las cosas, para el Banco Mundial ninguno de los dos puntos de vista explica completamente el fenomenal crecimiento de Asia Oriental.

El Banco Mundial se inclina más por un punto de vista favorable al *mercado amigable*, surge como una expansión del punto de vista neoclásico, clarificando sistemáticamente como el crecimiento rápido en países en desarrollo ha sido asociado con un activismo gubernamental efectivo pero cuidadosamente limitado. En la estrategia favorable al mercado que articula, el papel apropiado del gobierno es asegurar las adecuadas inversiones en la población, proporcionar un clima competitivo para la empresa privada, mantener la economía abierta al comercio internacional y mantener una macroeconomía estable. Mas allá de estos papeles, argumentan es probable que los gobiernos hagan más mal que bien, a menos que las intervenciones sean favorables al mercado.

El enfoque favorable al mercado captura aspectos importantes del éxito de Asia Oriental. Estas economías muestran con claridad que los instrumentos escogidos por los Tigres nororientales: Japón, Corea y Taiwán, en ocasiones incluían extensa intervención gubernamental en los mercados para dirigir la inversión de recursos del sector privado. El éxito de estas economías, además, resiste bien a los caminos menos intervencionistas tomados por Hong Kong, Malasia y más recientemente Indonesia y Tailandia.

El enfoque funcional para entender el crecimiento vincula el rápido crecimiento al logro de tres funciones: acumulación, inversión eficiente y una rápida puesta al día en tecnología. Hicieron esto en combinación con políticas, desde las orientadas por el mercado hasta las orientadas por el Estado, que variaron a través de las economías y sobre el tiempo. Así las cosas, clasifican las políticas en dos grupos: intervenciones selectivas, y fundamentales.

Las selectivas incluyen represión financiera moderada (manteniendo las tasas de interés positivas pero bajas), créditos dirigidos, promoción industrial selectiva y políticas de comercio que promueven las exportaciones no tradicionales. Las fundamentales estimulan la estabilidad macroeconómica, altas inversiones en capital humano, sistemas financieros estables y seguros, distorsiones limitadas de los precios y apertura a la tecnología extranjera.

El trabajo del Banco Mundial sostiene como principio guía que para que tengan éxito las intervenciones que intentan guiar la inversión de recursos, estas deben concentrarse en los fracasos del funcionamiento de los mercados. De lo contrario, los mercados realizarían la función de inversión más eficientemente. Identificamos una clase de problemas económicos, fracasos de coordinación, los cuales pueden llevar a que fracasen los mercados, especialmente en las primeras etapas del desarrollo.

La experiencia de los Tigres Asiáticos es el reflejo de una combinación de políticas públicas complementadas con la eficiencia del mercado; con sus diferencias entre países no cabe duda que el activismo estatal explica en gran proporción el crecimiento de estos países en las primeras etapas de su desarrollo. A pesar de que incluso agencias como Banco Mundial reconocen el papel jugado por el Estado en el crecimiento de los Tigres Asiáticos, en la actualidad continúa el debate entre quienes se oponen a este tipo de políticas sobre todos en el desarrollo de los *países de industrialización muy tardía*. En el siguiente apartado presentaremos los algunos argumentos a favor, y otros en contra de la implementación de este tipo de políticas, así como una revisión rápida de los opositores y defensores de las mismas.

c) La política industrial: conceptos y definiciones

En los años recientes el tema de la política industrial ha sido objeto de fuertes debates. Autores como Westphal, 1982; Amsden, 1989; Chang, 1994; Pipitone, 1995; Ibarra, 1994; Garay, 1998; Kosacoff y Ramos, 1999; Ruiz Durán, 1995; Dussel, 2001, entre otros, muestran las bondades de los programas de desarrollo industrial.

La política industrial ha sido definida en diversas formas por un importante número de autores nacionales y foráneos, formados en las más variadas escuelas del pensamiento económico. La tendencia a definir la política industrial existe incluso entre quienes se oponen abiertamente a dichos mecanismos de ingerencia estatal en la economía. Donges (1980) arguye que la política industrial abarca todas las acciones gubernamentales que afectan a la industria.

Algunos críticos de la política industrial aseveran que la ingerencia estatal es una política inadecuada por diversas razones. Por un lado, las fuerzas del mercado son superiores a los políticos y los burócratas en lo referente a la "selección de ganadores".⁸, y por el otro, la política industrial aporta poco vigor económico al crecimiento general.

Otros investigadores definen la política industrial como:

- ◆ El conjunto de medidas que proporciona una adecuada infraestructura, limita el poder monopólico de los carteles, consolida un sistema educativo que ayude a desarrollar el capital humano, da lineamientos acerca de la perspectiva industrial, simplifica el sistema impositivo, flexibiliza el mercado de capitales, etc. (Corden, 1980).

- ◆ El conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas (P. Buigues, y A. Sapir, 1993).

- ◆ Los mecanismos de política que impulsan la construcción de infraestructura, preparan la mano de obra, favorecen las industrias prometedoras y hacen posible un mejor desarrollo regional (Reich, 1982).

- ◆ La política industrial está diseñada para ser específica y dirigida a industrias particulares, firmas, regiones, grupos en el mercado de trabajo, etc. (Landesman, 1992).

- ◆ Una política destinada a afectar a industrias específicas para lograr resultados que son percibidos por el Estado como eficientes para la economía como un todo (Chang, 1994).

- ◆ Existen tres tipos de política industrial; el primero consiste, en la creación de un clima de intensa competencia; el segundo corresponde a medidas de orden horizontal dirigidas a corregir las fallas y faltas del mercado, y el tercero se refiere a las políticas dirigidas a cerrar deliberadamente la brecha entre la competitividad y el subdesarrollo, así como acelerar el paso de los ajustes estructurales o a paliar sus efectos sociales (Ibarra, 1994).

- ◆ "Para los fines de este documento se entenderá que en el conjunto de políticas económicas de Centroamérica, la política industrial tiene por objeto la definición de los objetivos asignables al sector industrial en un período determinado, la determinación de los instrumentos que faciliten el logro de los mismos y la asignación de responsabilidades al Estado y al

⁸ Véase Banco Mundial (1993), Schultze (1983) y Kruguer (1992).

sector privado en la aplicación de dicha política, todo ello en función de los objetivos más generales de la transformación productiva con equidad" (Guerra-Borges, 1994b).

Para Guerra-Borges, es evidente que la política industrial sienta las bases para que la toma de decisiones por parte del Estado y de la empresa privada sea más racional y de más largo alcance, superando así el "cortoplacismo" tan extendido en años recientes.

A la cuestión de si hace falta tener una política industrial centroamericana es posible responder afirmativamente: el objetivo inmediato de tal política es la reestructuración industrial, y éste es compartido todos los países del Mercado Común. Lograr una efectiva competitividad internacional de la industria mediante la incorporación del progreso técnico, es igualmente un objetivo común. Preservar las industrias medianas y pequeñas apoyando su modernización y competitividad, es una necesidad económica y social común a toda la región; el desafío de negociar acuerdos de libre comercio con países que tienen más recursos y capacidad productiva que los centroamericanos, plantea problemas similares a todos los miembros del Mercado Común (Guerra-Borges, 1994b: 20).

Sin desconocer la valía de la definición y el análisis de Guerra-Borges, nosotros coincidimos casi en su totalidad con la definición de Chang, ya que como bien el mismo autor lo subraya: i) industrias específicas; ii) eficiencia, iii) economía como un todo, y iv) percibido por el Estado. En este contexto, se enfatiza en las palabras industrias específicas, que implícitamente excluyen las políticas diseñadas para la industria en general (la inversión en educación, desarrollo en infraestructura, etc.). No se cuestiona aquí lo necesario o positivo de las políticas generales, sino que desde la perspectiva del desarrollo industrial esas medidas son poco prácticas, además de captadoras de gran cantidad de recursos.

Coincido plenamente con Guerra-Borges (1994b) en que: "La experiencia muestra que como sistema de aplicación general los incentivos fiscales no son recomendables. En los países que los han utilizado con éxito, como parte de una política industrial exitosa, su otorgamiento ha sido selectivo, en estricta correspondencia con objetivos y metas precisas, lo que de paso excluye los mecanismos de equiparación de beneficios.

De otro lado, Chang pone énfasis en que el objetivo principal de la política industrial es la eficiencia y no otras metas (como la equidad). No coincido en este aspecto básicamente por dos puntos: i) no cabe duda que en los países de América Latina en general, y los centroamericanos en particular, los esfuerzos de industrialización deben partir de revalorar y proponer esquemas de desarrollo industrial-sustentable, no centrados únicamente en el logro de la

eficiencia y la competitividad, pues estos modelos son altamente concentradores del ya de por sí concentrado ingreso regional, y ii) apoyarse únicamente en la eficiencia como meta central de la política industrial, en países con reducidos márgenes de estabilidad política e incipientes procesos de apertura democrática, es socavar en el largo plazo la tenue estabilidad lograda.

Además, el mencionado autor define la economía como un todo, para subrayar que, aunque el papel de la política industrial está dirigido a industrias específicas, la política industrial en última instancia se hace para mejorar la eficiencia de la economía como un todo y no una industria en particular. Por último, Chang recurre a la frase percibido por el Estado para demostrar que la percepción del Estado no necesariamente es correcta o justificable para todo mundo. En este mismo orden de ideas, es significativo el caso de España, donde hace un lustro el gobierno lanzó la iniciativa de un debate nacional sobre política industrial, y reconoce que esta iniciativa es tardía pero importante, puesto que la ausencia de una política industrial, ha implicado costos que deben ser corregidos (Pipitone, 1995). En consecuencia, son diversas las definiciones y alcances que los estudiosos de la industrialización atribuyen a la política industrial; sin embargo, históricamente este tema ha sido objeto de múltiples y acalorados debates incluso, en América Central.

d) Argumentos a favor de la política industrial

En particular, las propuestas de una política industrial para los países en desarrollo (que no necesariamente es la de las naciones ricas) han considerado que los gobiernos deben fomentar el crecimiento de: 1) las industrias nacientes; 2) industrias con alto valor agregado; 3) industrias altamente eslabonadas con otras; 4) industrias con un gran potencial de crecimiento; 5) industrias consideradas como objetivos por gobiernos extranjeros, y 6) industrias que generan externalidades positivas.

Fomento de las industrias con elevado valor añadido por trabajador

El valor añadido por una industria es la diferencia entre el valor de sus ingresos menos los insumos que compra a otras industrias. La suma del valor añadido en todas las industrias es la renta nacional de un país. El valor añadido por trabajador varía considerablemente de una industria a otra; esto ha llevado a muchos autores a considerar que un país puede incrementar su renta nacional desplazando su producción industrial hacia las industrias con elevado valor añadido por trabajador.

Krugman (1995) plantea que para las economías desarrolladas este argumento tiene un problema: no se pregunta por qué algunos sectores tienen mayor valor añadido por trabajador que otros. Lo que ocurre regularmente es que los sectores de elevado valor añadido regularmente son intensivos en capital.

Una característica de la industria centroamericana radica en el hecho que es intensiva en mano de obra, lo que la convierte en una industria de bajo valor agregado. La carencia de industrias intensivas en capital en estos países configura la llamada *trampa del bajo valor agregado* convirtiendo esta actividad en generadora de ingresos de subsistencia (esto se retoma mas adelante).

Fomento de los eslabonamientos intersectoriales

Un punto de vista recurrente en las discusiones de política industrial ha sido que las autoridades económicas deberían ofrecer un incentivo especial a los sectores que ofrecen insumos al resto de la economía. La idea es que la expansión de las industrias que ofrecen bienes intermedios, tiene efectos multiplicadores, por medio del fomento de industrias que consuman lo que aquellas producen (Krugman, 1995: 338). Por ejemplo, algunos observadores sostienen que por incorporar pocos insumos nacionales las industrias maquiladoras tienen bajos niveles de interrelación con otros sectores, es decir, su impacto en el crecimiento económico global es reducido

La promoción de industrias con potencial de crecimiento

No cabe duda que para economías como las centroamericanas, la política industrial debe intentar canalizar recursos hacia industrias con elevado potencial de crecimiento futuro. El Sector Público, debe en consecuencia "escoger ganadores" y estimular proyectos que incorporen gran cantidad de mano de obra, recurso abundante en la región.

Contrarrestar los efectos de las políticas industriales de otros países

Un criterio para la política industrial, es utilizar la política industrial como medida defensiva. Se supone que si México u otro país apoya su industria y provoca una contracción de dicha industria en cualquier país de Centroamérica, los países perjudicado debe (n) responder apoyando al sector afectado.

Las externalidades y la competencia imperfecta

Si las empresas generan conocimiento que otras pueden usar sin tener que pagar por él, la industria aporta, en efecto, una producción extra -el beneficio marginal social del conocimiento- el cual no se refleja en los incentivos de las empresas.

En aquellos casos en que se demuestra que tales externalidades (beneficios que se acumulan en el exterior de las empresas) pueden ser importantes, hay una buena razón para subsidiar esa industria (Krugman, 1995: 341).

La característica de la política industrial es que, mientras las empresas pueden apropiarse de algunos beneficios de su propia inversión en conocimiento (de otro modo no investigarían), normalmente esto no ocurre completamente. Algunos de los beneficios se acumulan en otras empresas que se benefician de las ideas de los líderes. Otro argumento a favor de la selección de objetivos industriales ha recibido atención teórica. Chang (1994) justifica la intervención del Estado cuando se presenten fallos del mercado, en ausencia de competencia perfecta. La falta de competencia genera beneficios extraordinarios para un puñado de empresas. Los autores observan que, en principio es posible para un gobierno alterar las reglas del juego, desplazando esos beneficios extraordinarios desde el extranjero a las empresas locales.

e) Argumentos en contra de la política industrial

Los argumentos más importantes en contra de la implementación de una política industrial son: a) distorsión de los precios; b) incapacidad del estado para elegir correctamente, y c) amenaza de represalias extranjeras.

Distorsión de los precios

Una eficiente asignación de los recursos es un postulado fundamental de la economía de mercado. En el momento en que se aplica una política industrial (vía subsidios, fomento de proyectos de investigación, apoyos dirigidos al desarrollo de nuevas tecnologías, etc), los precios no reflejan el valor real de los bienes y servicios y en consecuencia, la política industrial más que impulsar el crecimiento provoca una distorsión de los precios. En resumen, los opositores a la política industrial creen que las fuerzas del mercado proporcionan suficientes incentivos adecuados y claros como para invertir en industrias maduras u emergentes sin distorsionar los precios.

Incapacidad del Estado para elegir correctamente los "ganadores"

La selección de "ganadores" vía subsidios puede tener consecuencias adversas sobre el bienestar nacional, por tres razones: Primera, los subsidios pueden inducir con facilidad una entrada excesiva de otras empresas, y así frenar la configuración de economías de escala. Segunda, las empresas elegidas pueden entrar en una competencia contraproducente en el largo plazo, ya que es posible que baje el precio del bien exportado. Y Tercera, la promoción de industrias específicas sólo tendrá éxito si al mismo tiempo se desarrollan también las industrias relacionadas. Si la meta de la política industrial es un avance tecnológico amplio, el gasto es realmente significativo.

El argumento sostiene que muchos de los países de la región estarían incapacitados económicamente para impulsar este tipo de políticas. Otro aspecto fundamental consiste en que los sectores eventualmente "ganadores" tienden a competir entre sí por recursos. Ante esta competencia entre las industrias, la política industrial podría acabar favoreciendo lo que debiera desalentar.

La amenaza de represalias extranjeras

Otro argumento muy fuerte en contra del impulso a políticas industriales es que este tipo de medidas perjudican de manera incidental a otras economías. En consecuencia, el país afectado va a responder con represalias. Cuando ocurre la represalia, cada Estado puede quedar en peor posición que antes del establecimiento de las políticas. En este contexto, hay que valorar con antelación la probabilidad de que una ingerencia estatal genere respuestas poco amistosas por parte de los otros socios comerciales. En el largo plazo, ningún país permanece pasivo si otro adopta políticas que le perjudican. De otra parte, la búsqueda de mercados ampliados que permitieran el surgimiento de economías de escala fue también una preocupación de los gobiernos centroamericanos al iniciar la década de los sesenta.

Ese fue en su momento uno de los argumentos a favor que motivaron la creación del Mercado Común Centroamericano (MCCA). No hay que olvidar que la restricción externa al crecimiento (o restricción de divisas) y los mercados reducidos imponían ciertos límites a la industrialización, es así como en respuesta a esa realidad aparece la *integración económica* como instrumento que solventara tales restricciones. En tal sentido, conviene conocer los principales enfoques teóricos sobre integración económica, así como el marco conceptual mínimo que entrelaza las uniones aduaneras con las economías de escala que posibilitaran resolver los sistemáticos problemas de balanza de pagos.

4. PRINCIPALES ENFOQUES TEÓRICOS SOBRE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Tanto los beneficios como los probables efectos adversos que genera la integración en sus diferentes estilos y modalidades han sido ya discutidos por una pléyade de investigadores. En este apartado se propone una revisión de algunos de ellos. En primer lugar, se analiza el escenario general que sirvió de sustento teórico a la discusión sobre las teorías de las uniones aduaneras.

4.1 Acercamiento al escenario teórico general

Sin duda alguna, las décadas inmediatamente posteriores a la Segunda Guerra Mundial fueron especialmente ricas en conceptos y hechos económicos, de cuya funcionalidad son herederos todavía muchos de los rasgos que caracterizan a las estructuras sociales del presente. En nuestras cotidianidades se presentan hechos innegables; uno de ellos, en el campo económico, es que la economía al igual que otras ciencias está, sin lugar a dudas, propensa a las fluctuaciones recurrentes de los temas: la crisis, la deuda externa, la integración económica, la inflación y el empleo, entre otros. Estos temas son debatidos por académicos, investigadores, gobiernos y organismos internacionales en diversos foros, tanto nacionales como regionales o multilaterales.

4.1.1 La integración como objetivo

También la integración económica fue, en sus inicios sólo un concepto que durante mucho tiempo estuvo entre los diversos modos teóricos y hasta especulativos de encarar el desarrollo. Provenía del abstracto vocablo latino *integratio*, aisladamente utilizado probablemente desde el año 1600, según supone Machlup, y fue una de esas palabras con las que desde siempre se pudieron expresar tantas ideas en todas las lenguas conocidas, precisamente gracias a su abstracción. Amplísima vaguedad sólo delimitada en su acepción matemática, en la que la integración, sin adjetivo alguno, significó algo tan preciso como el cálculo de una magnitud, partiendo de expresión conocida o, más esquemáticamente, la búsqueda de la integral (f) de una función, a través de los numerosos métodos existentes.

Cuando en 1954 el profesor Jan Tinbergen publicó en Amsterdam el libro *International Economic Integration*, en el que consideraba que la unificación económica mundial sería posible suprimiendo todos los obstáculos artificiales al comercio internacional, ya hacía tres años que seis países europeos habían pactado la integración relativa de un importante sector de sus economías -el del carbón y el acero, y el siderúrgico- por medio de normas ya articuladas en gran parte compulsivas.

Eran las seis naciones firmantes del Tratado de París por el cual se había constituido el 18 de abril de 1951, la Comunidad Europea del Carbón y del Acero (CECA) los que, llevados por la inicial liberalización del intercambio en sectores concretos, se proponían obviar dificultades mutuas "mediante el establecimiento de bases comunes de desarrollo económico". Este eufemismo pragmático significaba, implícitamente, acordar la eliminación de la competencia sectorial que les resultaba pernicioso, además de pactar la anulación de otro tipo de amenazas potenciales de orden extraeconómico, históricamente latentes en la zona común.

Era evidente que los deseos del momento pasaban por un realismo descarnado, sobre el cual había teorizado Jacob Viner, en su obra *The Customs Union Issue*, publicada en 1950, a quien sin duda puede considerarse un científico de las iniciativas prácticas que afloraban. Estas iniciativas habrían de completarse con los tratados de Roma, de 1957, mediante los cuales se constituyeron las otras dos comunidades Europeas (el Mercado Común o CEE y el Euratom o CEEA), que en unión del Tratado de Estocolmo, creador de la Asociación Europea de Libre Comercio, en 1959, centrarían en aquella década de los cincuenta la ejecución práctica de las teorías integracionistas en el viejo ámbito continental.

Al suscribirse en Centroamérica el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica (1958), el comercio intraregional, medido por las importaciones, constituía el 4% del total de las compras externas de la región. Muy pronto esa proporción se elevó hasta alcanzar 24% en 1968, para posteriormente situarse en 18% en 1980, cuando ya se manifestaban los primeros síntomas de crisis y se configuraba la llamada década pérdida para América Latina y el Caribe.

Los desarrollos teóricos autóctonos se gestaron con relativa lentitud, y en ocasiones se extrapolaban mecánicamente los análisis europeos como marco interpretativo de la realidad centroamericana. Fue a comienzos de los años sesenta cuando la CEPAL realizó los primeros análisis sobre los objetivos y las bondades de un proceso de integración en Centroamérica. En casi todos los estudios se registraba que a través de estos procesos se impulsaría el desarrollo económico requerido por los países.

4.1.2 La integración y el desarrollo económico

Tres son las razones básicas de la integración. En primer lugar, la integración busca ampliar mercados, lo que permitiría una mayor división del trabajo en el seno del espacio integrado y, consecuentemente, una mejor asignación de recursos reales y financieros: será más fácil para las empresas obtener economías de escala y de alcance, para lograr mayor ritmo de crecimiento de las economías y en teoría mayor bienestar general.

En segundo lugar, la integración busca aumentar la competencia en el conjunto integrado, a través de lo cual, la inversión debe acelerarse y provocar una revitalización de las economías de bloque. También de esa forma debe incrementarse el ritmo de crecimiento y potenciarse el bienestar social. Y en tercer lugar, en un espacio integrado el peso político de sus socios aumenta. Los bloques integrados regularmente asumen posturas conjuntas cuando uno de sus socios se enfrenta a un tercero.

El desarrollo y la integración tienen que concebirse indefectiblemente interrelacionados, tanto por conveniencia metodológica como por su alta correlación, evidenciados en algunos procesos, aun cuando esto no ha sido una constante en todas las regiones integradas. En la teoría tradicional de la integración económica el comercio ocupa una posición determinante, en tanto que en la teoría del desarrollo éste debe subordinarse, en última instancia, a los objetivos que mejor sirvan a los intereses de los países que se integran.

En este sentido, la ampliación de los mercados producto de la integración económica contribuiría al desarrollo económico por dos razones básicas: a) el mejor aprovechamiento de las economías de escala haría posible producir no sólo a menores costos, sino también realizar importantes proyectos de infraestructura física, que reducirían los niveles de marginalidad social; b) al impulsar en forma conjunta iniciativas tendientes a obtener grandes inversiones (campañas de reforestación, programas medioambientales, control de plagas, etc), los países pueden socializar riesgos y por ende incrementar las posibilidades de éxito, contribuyendo así al desarrollo de sus comunidades.

Desde esta perspectiva, la integración no sólo sería importante para el comercio sino también porque abre la posibilidad de realizar proyectos e iniciativas conjuntas, y por esta vía reducir riesgos, optimizar recursos y generar sinergias.

En el caso particular de Centroamérica, se ha afirmado, sin razón que la integración pospuso los cambios estructurales, bajo el supuesto de que, en ausencia de integración regional, o sea, constreñido el desarrollo al reducido mercado nacional, los cambios estructurales asociados a la integración se hubieran impuesto con fuerza histórica. Quienes piensan de esta manera singularizan el cambio estructural en la reforma agraria, argumentando que ésta prepara el camino para la industrialización. Se supone, además, que los intereses de la burguesía industrial están vinculados a la reforma y que su contraposición con aquellos (intereses) propios de los terratenientes terminaría por imponer la reforma de modo impostergable.

4.1.3 Integración económica y distribución de la riqueza

Los países participan en esquemas de integración porque buscan mejorar el bienestar, pero la integración también tiene sus costos. Los recursos que se dejan libres deben adaptarse a otras ocupaciones, lo que regularmente implica pérdida de destrezas, costos de desplazamiento, etcétera. En algunos países puede requerirse mucho tiempo para que los beneficios se materialicen, pero los costos del ajuste pueden ser inmediatos, mientras que en otros, las ganancias pueden aparecer rápidamente, pero los costos son limitados. En otras palabras, los costos y los beneficios pueden estar distribuidos desigualmente entre los países.

Dado que el crecimiento tiende a polarizarse por acumulación de economías externas, probablemente la integración acentuará los desequilibrios regionales y las disparidades sociales, a pesar de que existan mecanismos de compensación, ya que tales mecanismos financieros pueden paliar las situaciones extremas pero no corregir la tendencia acumulativa del crecimiento (Requeijo, 1995: 47). Aquellos países que encuentran que sus ingresos caen por debajo de los demás, y temen ser perdedores en el esquema de integración, pueden tratar de retirarse. Aunque la solidaridad de los esquemas de integración no está determinada exclusivamente por las ganancias económicas inmediatas, es posible que la ausencia de ganancias para algunos países se convierta en un factor político suficientemente importante para reconsiderar su participación en el esquema, cuando peligren los beneficios de la integración para el grupo en su conjunto. Para impedir esta eventualidad, se usan esquemas de redistribución. Tradicionalmente se han expuesto dos argumentos para la intervención con medidas de política redistributiva (Molle, 1996).

El primero sería el argumento de la eficiencia, y el segundo la equidad. El argumento de la eficiencia afirma que la deficiente distribución regional de algunos factores de producción, bienes públicos y actividades económicas, impide que la economía obtenga un beneficio pleno, con respecto al potencial disponible, de modo que la producción total es menor que si se eliminaran las desigualdades.

Este argumento económico en favor de una política redistributiva adopta rasgos particulares en cada una de las etapas de la integración. La creación de una Unión Aduanera y el desarrollo de una política de comercio exterior común despoja a los Estados miembros de los instrumentos de política comercial para apoyar a sus industrias. Expuestas a la competencia extranjera, las industrias menos eficientes salen del mercado y los problemas crecen cuando se introduce la libre movilidad de los factores de producción, y el capital y el trabajo comienzan a fluir hacia las regiones más desarrolladas.

El segundo argumento, el de la equidad, plantea que existen grandes grupos de población que perciben la desigualdad como socialmente inaceptable y moralmente injusta. Este argumento de equidad o motivación social en favor de una política redistributiva también adquiere una dimensión especial en un área de integración, en la medida en que la transferencia interregional de recursos debe ser un acto de solidaridad de las regiones más prósperas para con las regiones menos prósperas de la Unión.

Las medidas de política redistributiva no sólo son necesarias para compensar los efectos negativos de la integración inicial y de la integración ulterior. El funcionamiento cotidiano de la Unión en un entorno rápidamente cambiante también exige políticas adecuadas. Los cambios económicos derivados del desarrollo económico, tecnológico, ambiental y social, exigen una adaptación continua y una atención política constante a los efectos distributivos (Molle, 1996: 395).

4.2 Las uniones aduaneras: aspectos básicos de su teórica

4.2.1 Etapas esenciales de la integración

La palabra "integración" denota la unión de partes dentro de un todo. En la literatura económica, el término "integración económica" no tiene un significado tan claro. Algunos autores incluyen dentro de este concepto la integración social; otros, agrupan las diferentes formas de cooperación internacional bajo ese encabezado, y la argumentación se ha desarrollado tanto, que la mera existencia de relaciones comerciales entre economías nacionales independientes se ha tomado como un signo de integración (Balassa, 1980).

Se puede afirmar que existen tres enfoques para la liberalización del comercio internacional: multilateral, regional y bilateral. El primero involucra conferencias internacionales, bajo el patrocinio del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés), tales como la Ronda Kennedy y la Ronda Tokio. El propósito de estas conferencias internacionales es reducir los aranceles y otras barreras no arancelarias al comercio internacional de bienes y servicios. El segundo enfoque involucra acuerdos entre un pequeño número de naciones cuyo propósito es liberar el comercio entre sí (acuerdos de los países centroamericanos, acuerdo subregional andino, etc.), y a la vez mantienen barreras al comercio con el resto del mundo.

Tales tratados incluyen básicamente acuerdos de alcance parcial, áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes y uniones económicas. El tercero involucra sólo dos estados nacionales. En opinión de Myrdal (1956), se puede considerar a la integración como un proceso económico y social que destruye barreras (económicas y sociales) entre los participantes en las actividades económicas. La economía no está plenamente integrada (plantea Myrdal), mientras no se abran anchos

caminos para todos y en tanto la remuneración pagada por los servicios productivos no sea igual, independientemente de diferencias raciales, sociales y culturales.

Cohen-Orantes (1981), luego de definir la integración de los países en desarrollo (en general) como el "proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener así beneficios comunes", aporta ideas creativas para precisar algunas de las características más relevantes que dicho proceso debe tener, a fin de evitar los "cuellos de botella" con que regularmente han tropezado los procesos de integración. Cohen enfatiza los siguientes conceptos:

- 1) La noción de proceso implica que el conjunto de actividades que vinculan a los países tiene continuidad en el tiempo, pero ello no significa que necesariamente hay que fijar al proceso una meta final.
- 2) Si bien no es forzoso predeterminar una meta final, el proceso no es una sucesión incoherente de actividades; su objetivo es promover la interdependencia económica de los países; por lo tanto, el proceso constituye "un devenir dotado de valor intrínseco".

Para continuar con el análisis de Cohen, Guerra-Borges argumenta que la creación de un espacio económico regional tiene implicaciones políticas, y de ello se hace cargo la "definición política" de la integración, según la cual ésta constituye un proceso de transferencia de soberanía de los Estados contratantes a un ente supranacional, con el objeto de que éste regule la aplicación de los compromisos económicos adquiridos. La "definición política" de la integración admite la posibilidad de que el proceso de transferencia sea gradual, pero la opción preferida es que sea casi automática.

Cohen y Rosenthal (1977) reconocen entre los diferentes estilos de integración, uno denominado "enfoque por proyectos", caracterizado por tratar de establecer la interdependencia económica mediante acciones concretas (proyectos) de interés común para los países participantes. La selección de los proyectos no respondería a un plan o un propósito tendiente a que el proceso avance conforme a etapas predeterminadas.

4.2.1.1 La clasificación inicial de Balassa

Balassa plantea que en la literatura económica occidental es frecuente diferenciar varias etapas y estilos de la integración. Desde esta perspectiva, las etapas son las siguientes: la integración comercial, que libera de restricciones el movimiento de mercancías; la integración de factores, en la cual se libera el movimiento de éstos; la integración de políticas (policy

integration), en la cual se logra la armonización de las políticas económicas nacionales, y la integración total, que implica la unificación completa de tales políticas.

La diferenciación de las etapas fue subrayada por Balassa mediante su conocida clasificación de las formas de integración económica, que en última instancia se traducen en grados diferentes de integración: la zona de libre comercio, en la que se eliminan los aranceles y las restricciones cuantitativas al intercambio de mercancías entre los países participantes, y en la unión aduanera, en la que se establece una barrera arancelaria común frente a terceros países, son formas que corresponden a la integración comercial.

El mercado común incorpora un nuevo elemento: la libre movilidad de los factores de la producción, y corresponde en consecuencia a la llamada "integración de factores". La unión económica, desde la perspectiva de Balassa, corresponde a la "integración de políticas", ya que cuando se alcanza este nivel, los Estados Nacionales firmantes trabajan por la armonización de sus políticas cambiaria, fiscal, monetaria, etc.(véase el cuadro 1).

La integración económica total no sólo se unifican las políticas económicas sino se considera necesaria la existencia de una autoridad supranacional, cuyas decisiones tengan poder vinculatorio, es decir, obliguen a los países participantes.

Por otra parte, el autor japonés Kitamura (1979) señala que la eliminación de barreras a los movimientos de mercancías y de factores puede variar de amplitud de un caso a otro. Esta hipótesis, confirmada plenamente por experiencias conocidas, difiere del "punto de vista dogmático del liberalismo económico", según el cual la libre movilidad de las mercancías y de los factores debe ser total, antes de pensar en armonizar las políticas económicas.

Kitamura, por el contrario, hace notar que en nuestro tiempo ha aumentado considerablemente la intervención del Estado en la economía y que, en consecuencia, la necesidad de armonizar las políticas económicas, o algunas de ellas pueden percibirse incluso en etapas tempranas de la integración.

Cuadro 1
 MODELOS TEORICOS DE INTEGRACIÓN

Características	Área Arancel Preferencial	Zona de Libre Comercio	Unión Aduanera	Mercado Común	Unión Monetaria o Económica
1.-Reducción de aranceles entre países miembros					
a) Parcial	x				
b) Total		x	x	x	x
2.-Arancel de los países miembros con respecto al resto del mundo					
a)Diferenciado	x	x			
b) Iguales			x	x	x
3.-Libre movimiento de factores entre países miembros				x	x
4.- Moneda común y Banco Central entre países miembros					x

Fuente: Renato Baumann y Juan Carlos Lerda. "A Integracao Economica entre Brasil, Argentina e Uruguay: que tipo de integracao se pretende?". Citado en CEPAL, 1991a: 4.

4.2.1.2 La respuesta Guerra-Borges

Según Guerra Borges, Balassa define la integración como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso, incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales. Por tanto, según la definición de Balassa, es su primer elemento el que debe rescatarse. En este contexto, Guerra-Borges critica a Balassa, planteando que para éste la integración es no sólo un proceso que tiene un objetivo sino el objetivo mismo: como estado de cosas, la integración es zona de libre comercio, unión aduanera, etc., y como proceso, la integración es el conjunto de medidas que llevará finalmente a cualquiera de esas formas.

4.2.2 Las dos vertientes de la teoría tradicional de las uniones aduaneras

Con respecto a la teoría de las uniones aduaneras hay una extensa bibliografía. Algunos desarrollos se dedican más al análisis de los beneficios de las uniones aduaneras Balassa (1979), Bhagwati (1964, 1971 y 1991), Linder (1979), Mills (1979), Moscarella (1979), Wilford (1977), entre otros, mientras que hay expertos que analizan los signos negativos de dichos procesos Kitamura (1979), Cooper y Massel (1977), por citar unos cuantos. En efecto, estudios integrados (con la visión positiva y negativa) de las uniones aduaneras han sido elaborados por Dornbusch (1989), Mead (1977), Guerra-Borges (1991 y 1993). Los desarrollos fueron elaborados por Viner (1950).

4.2.2.1 El aporte inicial de Jacob Viner: Desviación y creación de comercio

Desde el primer análisis de las uniones aduaneras hecho por Jacob Viner, se ha reconocido que la integración económica regional produce efectos benéficos y perjudiciales sobre la asignación de recursos, con desplazamientos que aumentan la eficiencia, llamados "creadores de comercio", y desplazamientos que disminuyen la eficiencia, llamados "desviadores de comercio" (Wilford, 1977). Una consideración explícita de las uniones aduaneras fue formulada por Wicksell (1943) y los aspectos económicos de una unión aduanera fueron tratados con mayor detalle durante la década de 1940.

Sin embargo, no se contaba con un buen análisis teórico de la problemática sino hasta 1950, cuando aparecieron simultáneamente, los trabajos de Byé (1950), Giersch (1949) y Viner (1950). Entre estos autores, fue Viner quien investigó el impacto de una unión aduanera sobre las corrientes comerciales, distinguiendo los efectos de "creación y desviación de comercio" al interior de la unión. La importante distinción hecha por Viner en 1950, relacionada con el efecto contradictorio de las uniones aduaneras, ha sido sin lugar a dudas, uno de los fenómenos más discutidos en la teoría de las uniones aduaneras. El reconocimiento de la ambivalencia de las uniones aduaneras se hace presente al analizar que esta misma es libre comercio y proteccionismo a la vez, y que fácilmente suscita el respaldo conceptual de los teóricos de uno y otro signo; esta ambivalencia fue utilizada por Jacob Viner para argumentar que "el partidario del libre comercio que apoya la unión aduanera espera de ella consecuencias que si en la mente del proteccionista estuviesen asociadas con la unión aduanera, lo llevarían a rechazarla (Grien, 1994: 53).

Con el afán de precisar y entender la propuesta vineriana, así como el apartado de economías de escala, es importante realizar tres observaciones substantivas. En primer lugar, para teóricos como Guerra-Borges (1991), la tradición vineriana se inscribe en el espacio de la teoría clásica del comercio internacional, lo que quizás explique que con posterioridad los esquemas de integración de los países en desarrollo, en gran parte tributarios de la producción teórica del mundo industrial, hayan concedido la importancia principal a los aspectos comerciales. "Ello se observa tanto en el campo de los instrumentos (en que se privilegian los vinculados a la política comercial), como en el plano de los resultados, valorados fundamentalmente en función de las nuevas corrientes de comercio propiciadas por la integración entre los varios países que se proponen integrarse".

En segundo lugar, lo que regularmente los teóricos catalogan como teoría clásica del comercio internacional, en rigor son tres subteorías: i) la de Smith, con su concepto de ventajas absolutas; ii) la de Ricardo, con la ventajas relativas, y iii) la de Mill, con el concepto de costos comparativos.

Dichos autores tienen, en consecuencia, una concepción diferente del valor, del precio de las mercancías y, por tanto, de la acumulación y de los beneficios que el comercio exterior puede en teoría aportar a un estado nacional.¹

En tercer lugar, cuando en este documento hablemos de teoría clásica de comercio internacional, estaremos haciendo referencia a la teoría ricardiana. Apartir de las anteriores aclaraciones intentaremos referirnos a la distinción hecha por Viner entre los efectos creadores de comercio y los efectos desviadores de la corriente comercial ocasionados por una unión aduanera. Lo primero se refiere al comercio creado entre los países miembros de la unión; lo segundo trata de la desviación del comercio desde un país extranjero a un país miembro, resultado obvio, ambos, de la abolición temporal o definitiva de las tarifas dentro de la unión.

A juicio de Viner no es posible determinar a priori cuál será el resultado final de la unión; todo dependerá de la forma que ésta asuma en la práctica. Esta conclusión diverge por completo de la idea hasta entonces imperante; según la cual las uniones aduaneras siempre aumentan el bienestar. El argumento comúnmente aceptado hasta la publicación de la obra de Viner puede resumirse en el silogismo siguiente: el libre comercio maximiza el bienestar mundial; la unión aduanera, al eliminar los aranceles, constituye un movimiento hacia el libre comercio; por tanto, la unión aduanera aumenta el bienestar, aun cuando no lo maximiza, por cuanto el libre comercio no involucra a todos los países sino sólo a los miembros de la unión (Guerra-Borges, 1991).

4.2.2.2 El enfoque de la sustitución de bienes

Los conceptos de creación y desviación de comercio relacionan las ganancias o pérdidas de bienestar con la localización de la producción. El establecimiento del libre comercio entre los países miembros de la unión aduanera, así como la aplicación de aranceles discriminatorios a los países no miembros hace posible prescindir de las fuentes externas de abastecimiento (con aumento de bienestar si uno de los países miembros de la unión es la fuente de menor costo y con disminución de bienestar en caso contrario).

Por tanto, el modelo de Viner considera solamente los efectos de producción de las uniones aduaneras, los cuales constituyen la única fuente de variación de bienestar, y se guarda silencio sobre los efectos que las uniones aduaneras pueden tener sobre el consumo. Se supone, en consecuencia, una demanda invariable, un consumo no afectado por el cambio de localización de la producción a consecuencia de las diferencias de costos y, por ende, de los precios (Guerra-Borges, 1991: 54).

¹ Para un análisis más detallado de la importancia de precisar metodológicamente los aportes de Smith, Ricardo y Mill, véase el documento de Fernando Calzada, Teoría del Comercio Internacional, publicado por la Facultad de Economía de la UNAM-México, 1989.

El ejercicio analítico de la sustitución de bienes fue planteado originalmente por Lipsey, pero su razonamiento considera que dicha sustitución implica que los bienes son de diferente especie. Estos autores reconocen que es pertinente distinguir los efectos de producción y los efectos de consumo de las uniones aduaneras. La principal conclusión teórica de lo anterior es que las pérdidas eventuales de bienestar generadas por una desviación de comercio pueden ser compensadas con ganancias sistemáticas de bienestar originadas en la sustitución de bienes dentro de la unión aduanera. En consecuencia, surgen planteamientos nada idénticos a los externados por Viner.

4.3 El enfoque de las economías de escala

La literatura sobre comercio internacional y por consiguiente la de las uniones aduaneras, se ha enriquecido enormemente durante las últimas dos décadas. Los viejos modelos basados en los supuestos de competencia perfecta (visión clásica tradicional) y rendimientos constantes a escala, han dado paso a una variedad de ensayos, en los que se analizan las implicaciones de la competencia imperfecta y las economías de escala sobre el comercio internacional.²

En la literatura relacionada con la teoría de las uniones aduaneras, así como en microeconomía, se denomina economías de escala a los beneficios derivados de la reducciones sistemáticas de costos y resultantes del aumento del volumen de producción de una planta. Según la ley de los Rendimientos Crecientes de Escala, las técnicas de producción se caracterizan por reducir los costos unitarios conforme se incrementa el monto producido, hasta alcanzar el nivel óptimo (Kaldor, 1996 capítulo 3); después de este punto, se entra en la fase de rendimientos decrecientes, es decir, los costos subirán más que proporcionalmente que la nueva producción.

Con regularidad se presentan casos en los que el óptimo de producción no es un punto, sino un segmento de la curva de costos, por lo que la empresa se ve ante la posibilidad de al llegar al nivel óptimo, seguir elevando la producción con los menores costos unitarios, hasta el límite del segmento. Cabe hacer notar tres puntos de importancia sobre este particular. En primer lugar, las economías de escala están en función de la tecnología, el tamaño de los mercados y el capital de inversión. En segundo, las industrias cuentan con diferentes paquetes tecnológicos que hacen posible diferenciar las economías de escala dinámicas de las estáticas cada uno de los cuales posee su nivel óptimo. En tercer lugar, el tamaño y la estructura de los mercados establece el límite potencial de ventas, (y por lo tanto, de la producción), así como las condiciones para participar en ellos. En consecuencia, las tecnologías involucran montos de inversión específicos

² Cabe destacar que a dichos desarrollos se les ha denominado las "nuevas teorías del comercio internacional". Véanse por ejemplo; Helpman y Krugman, 1985 y 1989; y Krugman 1988.

bajo la norma de que éstos aumentan cuando aquéllas (industrias) son más modernas y productivas. En este contexto, el empresario elige la técnica en función de los tres factores señalados en el párrafo anterior.

Las integraciones vertical y horizontal también presentan economías de escala en algunos de sus componentes (uso del suelo, instalaciones, etc.), pero en realidad se distinguen más por las economías de concentración que generan. Sin embargo, y para fines del presente trabajo (la industrialización en la integración centroamericana), nos centraremos en el análisis de la naturaleza de las economías de escala que han sido objeto de atención en la literatura reciente. Cabe recordar que estas pueden clasificarse de manera distinta. Nosotros seguiremos la clasificación adoptada por Helman y Krugman (1985, Cap.2), diferenciando: (1) economías de escala estáticas de carácter tecnológico internas a la firma; (2) economías externas estáticas; y (3) economías de escala dinámicas, que puede ser a nivel de firma, sectorial o de carácter macroeconómico.

Como se analizará más adelante, aunque comparten muchos elementos las implicaciones de cada una sobre el comercio internacional y la inversión son diferentes, lo que obliga a una cuidadosa valoración de dichos conceptos desde la perspectiva de la industrialización en el marco de la integración centroamericana.

4.3.1 Economías de escala estáticas internas a la firma

Estas economías pueden clasificarse en dos categorías. La primera se refiere a la existencia de una curva de costos medios decrecientes en la producción de bienes relativamente homogéneos, asociada a la presencia de costos fijos considerables (básicamente relacionados con procesos productivos altamente mecanizados), indivisibilidades y otras características de los procesos productivos. A ellas nos referimos como economías de escala tradicionales. La segunda se relaciona no tanto con la escala de producción de la firma como un todo, sino con el grado de especialización en la producción de bienes diferenciados; por lo que es referirse a esta categoría como "economías de especialización". En este caso, no se requiere de una planta muy grande para producir un diseño o modelo de un producto particular, pero cada uno de ellos está sujeto a costos decrecientes. Bajo estas condiciones la productividad dependerá no tanto del tamaño de las firmas sino de su grado de especialización. Aunque ambos fenómenos pueden presentarse en una misma firma, es mejor concebirlos como casos enteramente diferentes (Ocampo, 1991).

La primera de ellas ha sido uno de los centros de atención de la literatura sobre sustitución de importaciones en los países en vías de desarrollo. De hecho, la tendencia al agotamiento de dicho proceso está asociada precisamente al peso creciente al que son proclives las ramas donde predominan las economías de escala tradicionales, a medida que se profundiza el proceso sustitutivo. Ello explica la estrecha asociación entre el

tamaño de los países y su peso relativo dentro de la estructura industrial y los sectores de las etapas intermedias y tardías de la sustitución de importaciones -el papelerero, el químico y petroquímico, el siderúrgico, el automotor y el metalmecánico- (CEPAL,1981). Son, además, la base fundamental de las estructuras monopólicas u oligopólicas características de estos sectores y, en caso de economías más pequeñas, incluso en sectores más tradicionales de la industria. Por el peso de estas estructuras, las ganancias de los procesos de liberalización comercial dependerán estrechamente de la manera como se vean afectados los sectores donde predominan las economías de escala, así como la reacción estratégica de las empresas establecidas en dichos sectores frente a la apertura.

Tanto la disponibilidad de factores, como la disparidad tecnológica y las economías de escala tradicionales dan lugar a un activo comercio interindustrial entre países desarrollados y en vías de desarrollo y, recientemente, entre países en vías de desarrollo de diferente tamaño. En las concepciones clásicas de la CEPAL, su presencia servía como una de las justificaciones básicas de la integración, ya que la profundización eficiente de la sustitución de importaciones sólo podía tener lugar en un mercado suficientemente amplio, en donde pudieran explotarse plenamente las economías de escala y las economías de especialización.

4.3.2 Economías Externas

A diferencia de las economías de especialización, cuya importancia fue generalmente ignorada en la literatura especializada sobre el desarrollo, las economías externas dieron lugar a una de las controversias clásicas de dicha literatura: aquella entre los defensores del desarrollo "balanceado" y los del desarrollo "desequilibrado" (Nurkse, 1967; Hirschman, 1958).

En síntesis, estas economías están asociadas a: i) Las complementariedades (eslabonamientos) entre distintos sectores que se configuran a través de interrelaciones de insumo-producto, la transferencia de tecnología entre empresas o sectores (a través de movilidad de mano de obra, redes de difusión tecnológica, contactos entre proveedores de maquinaria o insumos y empresas usuarias) y las ventajas de mercados más amplios; ii) Las economías externas asociadas tanto a la producción como a la comercialización, pueden estar presentes no sólo en las manufacturas sino también en los productos primarios. Lo anterior es muy importante, en especial para los países centroamericanos, puesto que en dichas economías buena parte de valor agregado en las cadenas mercantiles se queda en el exterior.

Algunas de estas economías externas pueden tener efectos macroeconómicos, y otras pueden ser específicas a ciertas industrias. Sus efectos dependerán del grado de movilidad o los costos de transporte de los distintos factores, insumos o servicios involucrados. Las implicaciones de política de este tipo de fenómenos no son simples.

Al conferir una gran importancia a las economías externas de carácter macroeconómico, Nurkse defendió en su momento la necesidad de un "desarrollo balanceado" (como ya se anotó en el anterior capítulo) de los distintos sectores económicos. Hirschman criticó esta visión ya que, a su juicio, un "gran impulso" como el que implica este tipo de análisis no es viable en los países en desarrollo, ya que exige un volumen excesivo de recursos productivos.

Así las cosas, Hirschman sugirió que la consecuencia más importante de las economías externas era la tendencia del proceso de desarrollo a generar desequilibrios sectoriales de distinto tipo en diferentes etapas. Bajo estas condiciones, la política industrial orientarse a escoger la estrategia de inversión con las mayores probabilidades de autoimpulsarse, es decir, de inducir nuevas decisiones de inversión orientadas principalmente a corregir desequilibrios generados en fases anteriores del proceso de desarrollo. Las implicaciones que se derivan de los nuevos modelos de desarrollo desigual tienen un cierto sabor a Nurkse y a las ideas afines del "gran impulso", en vez de las sugerentes implicaciones del modelo de Hirschman, que congenian poco con los estados estacionarios, tan en boga en la literatura económica contemporánea.

La implicación más importante es que la "neutralidad de incentivos" y el carácter pasivo de la política industrial (y agrícola o minera, según el caso), no son necesariamente políticas óptimas. Más aún, la ausencia de economías externas podría explicar por qué la estabilización macroeconómica y la adopción de regímenes comerciales liberales no ha demostrado ser una condición suficiente para restablecer el crecimiento económico.

En consecuencia, algún grado de selectividad y activismo es, así, necesario, incluyendo protección a ciertos sectores y subsidios a las exportaciones en otros, así como subsidios directos a las actividades que generan externalidades y una participación activa del Estado en la promoción de nuevas actividades y en la coordinación de las decisiones privadas de inversión en sectores donde existen fuertes externalidades entre los proyectos de distintos agentes privados.

Esta política, denominada "selección de ganadores", ha sido criticada sobre la base de que el Estado carece de la información necesaria para diseñar la estrategia sectorial correspondiente. Diversos esquemas de interrelación entre el sector público y el privado, en donde el primero actúa más como socio y coordinador que como planificador, pueden ayudar a superar este problema. Ésta es quizás la lección aprendida de las experiencias del Sudeste Asiático (véase: Westphal, 1982; Amsden, 1989; Chang, 1994).

En países como los centroamericanos (con serias restricciones de balanza de pagos y un fuerte desequilibrio externo), al parecer el impulso de políticas industriales selectivas, "escoger ganadores" parecería como la mejor opción para impulsar su desarrollo.

4.3.3 Economías de escala dinámicas

De acuerdo con la literatura sobre crecimiento, la naturaleza de estas economías está asociada fundamentalmente con la acumulación de conocimiento y, por lo tanto, de "capital humano". Este proceso regularmente está asociado al aprendizaje por experiencia, pero también a esfuerzos dirigidos de educación y creación de conocimiento. Vale la pena resaltar que efectos similares a los que postula la nueva literatura pueden ser el producto de la acumulación de capital físico. El desarrollo de la infraestructura puede producir tal resultado, a partir de los efectos que genera entre los agentes económicos la mayor comunicación. Igualmente, pueden ser el producto de la inversión productiva directa, si el conocimiento está incorporado en equipos (Ocampo, 1991: 201).

Las economías dinámicas pueden estar asociadas no sólo a la producción sino también a la comercialización, es decir, al desarrollo de redes comerciales y de conocimiento de los mercados. En efecto, mientras que las economías dinámicas asociadas a la comercialización pueden ser muy importantes en las exportaciones desde los Estados en vías de desarrollo (como los centroamericanos) hacia los desarrollados, los procesos de aprendizaje tecnológico tienden a ser mucho más importantes en el comercio entre países en desarrollo, debido al mayor peso relativo de productos más sofisticados tecnológicamente negociados en este tipo de intercambio (Amsden, 1986).

Las implicaciones de las economías dinámicas de escala para la política comercial son muy similares a aquellas asociadas a las economías externas. Dependiendo de su naturaleza y alcance, ellas pueden servir de sustento a esquemas de protección a industrias nacientes, el subsidio a la comercialización externa de productos nuevos o el comercio entre países en vías de desarrollo. El impacto de las economías dinámicas de escala sobre el crecimiento, la productividad y la producción ha sido demostrado por diversos investigadores.³ No cabe duda que buena parte del éxito de los países del Sudeste de Asia se explica por la configuración de economías dinámicas de escala y economías externas. Dichas experiencias pueden dejar interesantes lecciones para los países latinoamericanos, en general, y centroamericanos en particular.

³ Véanse por ejemplo: Michaely (1977), Ocampo (1988). Citado en Ocampo 1991.

5. LA INTEGRACION DE CENTROAMERICA: MODELO SUSTITUTIVO DE IMPORTACIONES Y POLITICA INDUSTRIAL

En este capítulo, se analizan los rasgos generales de la estructura productiva existente en aquel período, así como la política proteccionista en general, y el papel del Estado como inversor. En efecto, al estudiar la evolución de la economía centroamericana en el período 1960-2000, es conveniente distinguir, en un nivel conceptual, lo que podría llamarse el modelo económico de corto plazo, del modelo de largo plazo. En el modelo de corto plazo, el objetivo más importantes sería: el logro del equilibrio externo (equilibrio en balanza de pagos) e interno (estabilidad de precios y empleo).

En el largo plazo, el objetivo central es el crecimiento económico, en este caso a través de la estrategia de industrialización vía sustitución de importaciones (SI), con la expectativa de que el empleo, la redistribución del ingreso y la independencia externa, vendrían automáticamente con el avance del proceso de industrialización. En este contexto, conviene analizar lo que podría llamarse el punto de partida de la estructura productiva de esas economías, sin el cual es imposible entender el alcance de las transformaciones que el MCCA indujo, y que rasgos persisten aún en la actualidad. Iniciamos con algunos conceptos que nos posibiliten entender todo el contexto.

5.1 El modelo sustitutivo: conceptos

El concepto de Sustitución de Importaciones (SI) más ampliamente aceptado establece que la sustitución de importaciones ocurre cuando declina la participación de importaciones a la oferta total.

El nivel de SI en un momento dado en el tiempo se define como:

$$M_i = \frac{M_i}{M_i + Q_i} = \frac{M_i}{S_i} \quad (1)$$

Donde:

M_i = Importaciones de bienes i ; es decir importaciones competitivas con la industria i .

Q_i = Producto bruto doméstico en la industria i .

$S_i = M_i + Q_i$

S_i = Oferta total del producto de la industria i .

En consecuencia, se plantea que el nivel de SI en el año I está dado por m_i ; la participación de las importaciones a la oferta total en este periodo. La magnitud de la SI entre dos periodos se expresa a través de la siguiente relación:

$$\Delta m_i = m_{i1} - m_{i2} \quad (2)$$

Si $\Delta m_i = x > 0$, decimos que ha habido SI en la industria i , ya que la proporción de las importaciones a la oferta total ha decrecido por x puntos entre los dos periodos.

La identidad básica para medir la SI se puede expresar de la siguiente manera:

$$Q_i + M_i = F_i + \sum_{j=1}^n a_{ij} Q_j \quad i=1, \dots, n \quad (3)$$

Donde:

M_i = Importaciones.

Q_i = Producción bruta.

F_i = Demanda final (ambas, domésticas y externa).

$\sum a_{ij} Q_j$ = Uso intermedio total de la producción del sector i .

Es decir, la ecuación 3 significa que la oferta bruta total es igual a la demanda bruta total en cada sector. El concepto de importaciones que debe corresponder a M_i es el concepto de importaciones clasificadas por origen industrial: importaciones del bien i que compitan con la producción de la industria nacional i . Es importante observar que M_i no se refiere a las importaciones clasificadas por destino, esto es, las importaciones directas que realiza la industria i para producir el bien i . Por otro lado, el concepto de oferta total se ha definido como: $M_i + Q_i = S_i = D_i$ (Chenery, Lewis y Soligo, Desai, Díaz Alejandro), es decir, importaciones más producción doméstica satisfacen la demanda bruta (Villareal, 2000: 65).¹ Una vez mostrado el concepto de SI que utilizaremos en adelante, pasamos a analizar las fases que caracterizaron el modelo, sin entrar a registrar las políticas adoptadas ni sus repercusiones más inmediatas. Las fases que se analizan brevemente son tres, y se presentan en el apartado siguiente.

5.2 El punto de partida: la estructura productiva de Centroamérica al iniciar la Sustitución de Importaciones (SI)

La región en su conjunto logró mantener, entre 1950 y 1978, un crecimiento superior al 5.3% anual del producto interno bruto (PIB), medido a precios constantes; ello significa que el producto por habitante en 1978 fue superior en casi 80% al observado en 1950, a pesar de haberse registrado una de las mayores tasas de crecimiento de la población en el mundo. La población total de la región pasó, de unos 8 millones en 1950 (11.1 en 1960), a más de 20 millones para 1980, con las transformaciones que ello implica, sobre todo en la escala de las actividades económicas que se impulsaron, y en la presión que esta población ejerció sobre los servicios, la explotación de la tierra y la capacidad del aparato productivo para ofrecer empleo (anexo 1).

¹ En el interesante trabajo de Villareal (2000), aparece una discusión sobre otras medidas del Índice de Sustitución de Importaciones, tomando como referente los trabajos de Morley y Smith (1967) y Chenery (1961).

El grado de urbanización, pasó del 16% al 43% en ese mismo período (mientras que la población de las ciudades capitales ascendió del 11% al 19%), y afectó a todos los países con diversos grados de intensidad, fue un factor de cambio cuantitativo de gran trascendencia. El proceso de urbanización reflejó, en efecto, una modificación gradual en la composición del producto, que recogió, entre otros aspectos, el creciente grado de industrialización que se experimentó, y que explica el surgimiento de lo que podría denominarse una clase media urbana, casi inexistente en épocas anteriores.

En 1960, al iniciar el proceso integracionista, la composición del PIB entre las actividades primarias, secundarias y terciarias mostraban con claridad que en la región la industria representaba sólo el 16.%, por un 32% de agricultura y un 52% de los servicios. El comportamiento por países, si bien mostraba algunas diferencias, registraba la supremacía de las actividades terciarias sobre los otros sectores. La industria salvadoreña era la de mayor importancia relativa al iniciarse el proceso de integración, si se tiene en cuenta la participación de ésta en el PIB total 18.1%, mientras que la cifra más baja la registraba Guatemala 14.8%. Al agotarse el proceso sustitutivo de importaciones en 1978-1980, la industria regional había logrado igualar a la agricultura en términos de su importancia en el PIB (véase el cuadro 2).

Cuadro 2
CENTROAMERICA: COMPOSICION DEL PIB ENTRE ACTIVIDADES
PRIMARIAS, SECUNDARIAS Y TERCIARIAS a/
(Porcentajes)

	Primarias				Secundarias				Terciarias			
	1960	1970	1978	1980	1960	1970	1978	1980	1960	1970	1978	1980
Total	31,9	29,5	26,9	25,8	16,3	21,3	24,1	26,9	51,8	49,2	49,0	47,9
Costa Rica	25,8	23,2	19,7	19,2	17,6	23,7	27,3	29,7	56,6	53,1	52,5	51,1
El Salvador	35,9	32,4	26,2	25,6	18,1	21,3	23,9	27,4	46,0	46,3	47,9	47,0
Guatemala	32,8	31,3	28,9	27,7	14,8	17,3	20,6	22,6	52,4	51,4	50,5	49,7
Honduras	33,5	32,5	31,0	29,4	16,9	20,8	23,4	24,1	49,6	46,7	45,6	46,6
Nicaragua	29,6	28,2	28,0	27,3	15,6	23,1	27,1	30,2	54,6	48,7	44,9	42,6

Fuente: CEPAL, sobre la base de cifras oficiales.

a/ Precios constantes de 1970.

Al iniciarse el proceso integracionista en 1960, el café y el banano representaban casi el 80% de las exportaciones regionales, mientras que la carne y el azúcar en conjunto solamente el 4.3%.

Otro hecho relevante es que, al iniciar la década de los sesenta, 60% de la población económicamente activa de Centroamérica dependía de la agricultura. Si la estructura de oportunidades de la población rural dependía del crecimiento global agrícola, la trayectoria del producto sectorial frente a la del resto de la economía plantearía de entrada un problema de desigualdades. En 1970 (una década después de haber puesto en marcha el MCCA), el producto per cápita agrícola se calculó en 124 dólares, frente a uno de 650 dólares de los sectores no agrícolas. Eso se tradujo en que dos terceras partes de la población total obtuvieron en ese año un ingreso equivalente al 20% del que percibió la población comprendida en otros sectores.

5.3 Estructura del sector industrial en los sesenta

Como puede observarse en el cuadro 3, al iniciar la SI, la industria de Centroamérica era muy heterogénea, tanto por el destino de sus productos como por las tecnologías utilizadas. Según la información estadística disponible, para 1960 la industria tradicional representaba el 86.6% del total industrial, seguido por las intermedias (34.2%) y metalmecánica (14.4%). El liderazgo de las ramas de alimentos (31.2%), bebidas (15.6%), calzado y vestuario (11.4), y textiles (6.5%) daba cuenta de aproximadamente el 67% de la industria tradicional. La importancia relativa de esas ramas se mantiene en la actualidad a pesar de la disminución de la participación de calzado y vestuario.

Otro hecho importante es que, mientras el producto industrial total creció a una tasa media del 9.6%, el producto de las industrias intermedias aumentó a una tasa del 15.6%, que fue 2.2 veces superior que la tasa de crecimiento del PIB y 1.6 veces por encima del sector industrial. Las industrias metalmecánicas crecieron a razón de un 17.2% anual, 2.4 y 1.8 veces la tasa de crecimiento del PIB y del sector industrial, respectivamente. Esta evolución está directamente vinculada a las condiciones creadas por el MCCA, como se verá más adelante.

La evolución seguida por los distintos países puede apreciarse en el cuadro 4. En el caso de Guatemala, el mayor crecimiento se dio en la industrias metalmecánicas, cuya participación aumentó en 5.2%, mientras que en los cuatro países restantes esto ocurrió en las industrias intermedias. En efecto, se registró una diferencia notoria entre Honduras y los otros países. El estrato amplió su participación entre 8.3% en el caso de Nicaragua, 10.2% en el caso de El Salvador y 3.0% en de Honduras.

Cuadro 3
 Centroamérica: Estructura del producto industrial
 (En millones de \$CA)

Industrias	1960	%	1970	Crecimiento	Variación	
				% anual	porcentual	
Tradicional	312,7	86,6	691,8	76,2	8,2	-10,4
_alimentos	11,2	31,2	253,9	27,9	8,5	_3,3
_bebidas	56,4	15,6	107,6	11,8	6,7	_3,8
_tabasco	22,5	6,2	45,1	5	7,2	_1,2
_textiles	23,6	6,5	80,5	8,9	18,1	2,4
_calzado y vestuario	41,4	11,4	73,9	8,1	6	_3,3
_madera	14,1	3,9	29,6	3,3	7,7	_0,6
_muebles	9,4	2,6	19,3	2,1	7,5	_0,5
_imprentas	7,2	2	18	2	9,6	0
_cueros y productos	4,3	1,2	8	0,9	6,4	_0,3
_diversos	21,8	6	55,9	6,2	9,8	0,2
Intermedias	34,2	9,5	145,5	16	15,6	6,5
_papel y cartón	1,4	0,4	14,5	1,6	26,3	1,2
_caucho	2,9	0,8	10,1	1,1	13,3	0,3
_productos químicos	16,8	4,6	61,2	6,7	13,8	2,1
_derivados del petróleo	0	0	19,4	2,2	0	2,2
_minerales no metálicos	12,9	3,6	38,5	4,2	11,6	0,6
_metales básicos	0,2	0,1	1,8	0,2	24,5	0,1
Metalmecánicas	14,4	3,9	70,2	7,8	17,2	3,9
_productos metálicos	4,1	1,1	33,4	3,7	23,3	2,6
_maquinaria	2,9	0,8	9,2	1	12,2	0,2
_máq. aparatos, acc. elé.	1,2	0,3	13,1	1,5	27	1,2
_equipos de transporte	6,2	1,7	14,5	1,6	9	_0,1
TOTAL	361,3	100	807,5	100	9,8	

Fuente: BID-INTAL, 1974: 19.

Por lo que se refiere a las industrias intermedias, en 1960 su participación era bastante desigual entre los cinco países, desde un 7.7% en Honduras, como valor más bajo, hasta el 13.7% en Nicaragua, país que tenía la más alta participación. Esta estructura se modificó al final de la década, ya que en 1970 la participación de las industrias intermedias en la generación del producto industrial muestra los mayores avances relativos, en los casos de El Salvador, Costa Rica y Nicaragua, manteniendo este último país el más alto porcentaje (INTAL-BIB, 1974:20).

El cuadro 4 se muestra que durante los primeros años del período sustitutivo de importaciones, se gestó algún cambio en el sector manufacturero regional. Al iniciar la integración, todos los países generaban por lo menos el 83% del producto industrial en las ramas tradicionales (Costa Rica el más bajo). En 1970 el estrato tradicional seguía teniendo un peso importante, pero las diferencias de un país a otro fueron superiores que al inicio de las operaciones del MCCA, con límites comprendidos entre el 68.7% en Costa Rica y el 83.3% en Honduras.

Cuadro 4

Centroamérica: Estructura del producto industrial por países, 1960 y 1970

(En porcentajes)

	Tradicional		Intermedios		Metalmecánica	
	1960	1970	1960	1970	1960	1970
Centroamérica	86,6	76,2	9,5	16,0	3,9	7,8
Costa Rica	83,3	68,7	10,5	20,3	6,2	11,0
El Salvador	87,5	74,6	8,3	18,5	4,2	6,9
Guatemala	88,4	81,3	8,9	10,8	2,7	7,9
Honduras	86,0	83,3	7,7	10,7	6,3	6,0
Nicaragua	84,3	72,0	13,7	22,0	2,0	6,0

Fuente: BID-INTAL, 1974:20.

En rigor, podría agregarse que, en la primera década del proceso integracionista, las industrias tradicionales no experimentaron recomposición alguna, desde la perspectiva del aporte al PIB sectorial. Es decir, cuatro ramas (productos alimenticios, textiles, calzado y vestuario) generaron entre el 53% y el 74% del producto del estrato. De otra parte, en el caso de las industrias intermedias, los productos químicos, minerales no metálicos, y de papel y cartón, generaron entre el 64% y el 100% del valor agregado. En las metalmecánicas, la rama de maquinaria y aparatos eléctricos y la de productos metálicos aportaron entre el 44% y el 100% del producto de cada país.

De lo anterior se desprende que existió un cierto grado de similitud en cuanto a las principales ramas industriales de Centroamérica al iniciar la SI. Este hecho debe tenerse presente para ponderar en su justa dimensión los cambios ocurridos durante los últimos 40 años, tanto a nivel de estratos como país por país. Además, no es prudente exagerar las similitudes ni en las diferencias, dado que podría perderse de vista el distinto grado de desarrollo de éstas (industrias) en cada uno de los países, así como sus diferencias cualitativas relevantes que explican en buena medida los perfiles de especialización propios en estos tiempos. Por citar un ejemplo, en 1960, la industria textil de Guatemala y El Salvador, tenía el mismo peso relativo, pero es conocido que la producción de hilados contaba ya en esa época con mayor peso en el segundo país que en el primero, mientras que la fabricación de tejido de punto había crecido favorablemente en Guatemala.

En resumen, en la década de los años sesenta, el producto industrial de Centroamérica sufrió cambios estructurales significativos, al aumentar la importancia del producto generado en intermedias y metalmecánicas. Las industrias tradicionales aportaron la mayor parte del producto manufacturero (tres cuartas parte), pero no hay que soslayar que, a inicio de la SI la producción industrial (intermedia y metalmecánica) era en extremo incipiente.

5.4 Fases del modelo Sustitutivo Importaciones (SI)

En un intento por periodizar el desarrollo de Centroamérica durante 1960-1980, éste puede subdividirse en tres subperiodos:

a) 1960-1970, etapa expansiva derivada de la integración económica; b) 1970-1975, etapa crítica caracterizada por el agravamiento de los problemas del mercado común, la crisis energética, la inflación y la recesión económica a nivel mundial, y c) 1975-1980, con una primera fase de recuperación lenta (1976-1978), favorecida por la recuperación económica mundial que implicó en su momento un incremento de la demanda externa y el repunte en los precios de los principales rubros de exportación, y una segunda, en que esta tendencia se revierte (1979-1980).

Durante la primera etapa, Centroamérica presentó un ritmo de crecimiento industrial muy significativo, apoyado por la sustitución de importaciones, que permitió a la región superar la condición de economía prefabril que antecedió a los acuerdos de integración, cuando se caracterizaba por una producción manufacturera constituida por artículos para el consumo interno, procedentes en su mayoría de industrias artesanales y de un estrato fabril tradicional muy pequeño (CEPAL, 1983).

El Dinamismo que mostró el sector industrial en el momento de su arranque puede considerarse muy positivo, si se tiene en cuenta que la producción regional industrial alcanzó entonces una tasa de crecimiento anual del 8.5% (5.7% referido a la economía global). La evolución del sector industrial en el decenio de 1960 tuvo efectos importantes en términos cuantitativos y cualitativos reconocidos, que reflejaron, por una parte, el vigor que caracterizó en aquellos momentos a la política industrial de la región. A medida que fue creciendo el desarrollo manufacturero del área, fueron poniéndose de manifiesto diferencias en la evolución del sector industrial de los diferentes países, las cuales determinaron tendencias a la concentración del desarrollo en algunos de ellos y el debilitamiento de la situación relativa en otros.

En la segunda etapa, se confirmó la desaceleración de la tasa de crecimiento del producto industrial que había empezado a manifestarse al final de la anterior. La región en su conjunto, y cada país en particular, resintieron los efectos de tal situación. Al iniciarse la década de los setenta, la región se enfrentaba al agotamiento relativo de los impulsos generados por el libre comercio, y por el desarrollo industrial alcanzado durante la fase anterior (enfocado a la sustitución de bienes de consumo no duraderos), el cual no había sido lo bastante amplio como para establecer una estructura industrial dinámica ni una política firme que hiciera posible avanzar en el proceso de sustitución regional de las compras de manufacturas de fuera del área.

El deterioro de la relación de los términos de intercambio con terceros países, ocurrido simultáneamente (1971), se tradujo en un ensanchamiento del déficit en cuenta corriente. Además, el efecto negativo de la separación de Honduras del sistema de integración económica, acentuó el debilitamiento administrativo e institucional iniciado ya en 1969 con el conflicto bélico entre Honduras y El Salvador. A la difícil situación regional, vinieron a sumarse en los años siguientes (1973/1974) las repercusiones de los fenómenos mundiales inflacionarios y el alza de precios de los energéticos, las materias primas y los bienes de capital, precisamente en momentos en que la actividad manufacturera se había vuelto más dependiente de esas circunstancias.

Quedaron así contrarrestados los esfuerzos que intentaban los países para reactivar el sector industrial y el resto de sus economías, y agravadas las causas de las bajas tasas de crecimiento. La conjunción de las coyunturas regional y externa dio, lugar durante el período de 1970-1975, a un crecimiento de 5.3% para la economía centroamericana y de 5.7% para su sector industrial. Al haberse frenado la dinámica del proceso de industrialización, resultó imposible alcanzar, durante esta segunda fase, índices de mayor impulso en la transformación de la estructura productiva, así como la especialización y la complementación por países, tendientes a fortalecer el intercambio y corregir las tendencias a los brotes de autarquía nacional que habían empezado a surgir para contrarrestar el estancamiento de los proyectos de industrias básicas fundamentadas en el mercado común.

En esas circunstancias, las mayores exigencias de divisas para adquirir en el exterior las maquinarias e insumos destinados a la industria, dieron paso a la orientación de una parte de la capacidad ociosa hacia la exportación fuera de la región, así como al establecimiento, en algunos de los países, de industrias más propiamente de exportación, con base en el agro y la agroindustria. Ninguna de estas circunstancias logró promover un aumento significativo en la exportación de productos industriales.

A partir del período 1976-1978 (última fase) empezó a gestarse, en algunos países de Centroamérica, cierta reactivación del sector industrial, derivada del estimulante efecto que provocaba el sector exportador tradicional (café) en la demanda interna, así como la evolución favorable de las exportaciones industriales a países de fuera de la región. Las repercusiones de esta recuperación a lo largo del último quinquenio, que empezó a considerarse como el inicio de una fase de actividad, fueron lentas. Sin embargo se vieron contrarrestadas por los nuevos acontecimientos que vinieron a reiterar, en cierta medida, los factores de la coyuntura internacional y regional que habían caracterizado a la etapa precedente.

En ámbito internacional, los nuevos aumentos de los energéticos y el descenso de los precios del café, y, en la región, los efectos negativos del conflicto entre países vecinos, el triunfo de la revolución sandinista en Nicaragua, el cierre de fronteras, y las rupturas de relaciones diplomáticas entre Estados. Ante esa situación, fue imposible la recuperación o aceleramiento de la actividad industrial durante por más de tres años. La tasa de 4.2 % entre 1975 y 1980, se divide en un incremento del sector industrial, de 8.3% entre 1975-1976, 9.4% entre 1976-1977 y 5.4% entre 1977-1978, lo que da un promedio de 7.6% para los tres años, y de -2% (1978-1979) y 0.6% (1979-1980), con un promedio anual es de -0.7% entre 1977-1980 (CEPAL, 1983).

En este período, prácticamente termina la SI de bienes de consumo y avanza con menor intensidad en bienes intermedios (1975-1978). Durante la primera subfase, el índice de SI disminuyó en 4.43% en bienes de consumo y 1.2% en bienes intermedios. Sin embargo, al interior de cada estrato se presenta una sustitución negativa, en la imprenta y el cuero (en bienes de consumo) y en minerales no metálicos y metales básicos (en intermedios). Entre 1978 y 1980 todos los sectores registraron sustitución negativa, es decir, se agotó el proceso SI. La estructura de las importaciones y el crecimiento del valor agregado reflejan claramente el avance de la industrialización, vía SI, en las primeras fases del proceso: durante el periodo 1960 a 1979 los bienes de consumo participaron con casi dos terceras partes del valor agregado total del sector manufacturero (véase cuadro 5).

En efecto, mientras que en 1961 las importaciones de bienes de capital representaban 38% del total de importaciones, y 28% y 34% para bienes de consumo e intermedios, respectivamente, para 1978, en que se agota la SI de bienes de consumo, las importaciones de estos bienes representaban menos de 12% del total de productos manufacturados importados, y se incrementa a 39% y 50% para las importaciones de bienes intermedios y de capital, respectivamente, es decir, el cuadro refleja que tal como era de esperarse, en la región sólo se logró avanzar en las llamadas sustituciones fáciles.

5.5 La política de protección y el Estado promotor

5.5.1 La política comercial

La disminución relativa de los bienes de consumo no duraderos fue inducida por la política de protección que pretendía impulsar a la industria naciente de la región. La política económica (comercial e industrial) de aquellos tiempos potenció el desarrollo de la industria local, que junto con la acción directa de los diversos estados nacionales, en su calidad de inversionistas (en obras públicas), hizo posible el avance de la economía centroamericana en el proceso de SI.

Como se reconoce en CEPAL (1983) los instrumentos de política comercial (tasa de cambio, tarifa y demás controles cuantitativos) fueron manejados de manera proactiva con la finalidad de promover la industria regional. En los años sesenta y hasta mediados de los setenta, dichas economías no sufrieron problemas de consideración en materia cambiaria.. La relativa estabilidad de la tasa de cambio caracterizó a este instrumento como uno de los más importantes en las primeras etapas del proceso SI.

Cuadro 5

Centroamérica: Estructura de las importaciones (1960-1980)
(Porcentajes)

Sectores	Mí / Mí					
	1961	1965	1970	1975	1978	1980
Alimentos, bebidas y tabaco	5,30	4,70	4,60	3,60	3,70	3,51
Textiles	11,60	10,40	9,70	6,40	6,00	4,74
Calzado y prendas de vestir	3,30	2,90	3,70	2,20	2,00	1,98
Madera y corcho	1,00	0,60	1,30	0,40	0,60	0,57
Imprenta	1,00	0,70	0,80	0,80	0,90	0,86
Cuero	1,10	0,80	0,30	0,30	0,40	0,35
Manufacturas diversas	4,80	3,70	3,30	3,30	2,30	1,95
Papel	5,00	5,50	6,80	5,80	3,40	3,45
Hule	1,00	1,70	2,00	1,80	1,80	1,83
Química	18,20	20,20	20,00	26,10	25,20	25,90
Minerales no metálicos	0,80	1,00	1,60	2,20	2,40	2,42
Metales básicos	9,20	6,80	6,30	5,60	6,30	6,33
Productos metálicos	6,40	5,60	5,30	5,20	6,30	5,98
Maquinaria no eléctrica	14,00	15,00	14,40	17,40	13,90	13,00
Maquinaria eléctrica	7,20	7,50	7,00	7,00	8,50	7,22
Transporte	10,10	12,90	13,00	11,90	21,00	17,40
Bienes de consumo (1-7)	28,10	23,80	23,80	17,00	11,20	13,96
Bienes intermedios (8-12)	34,20	35,20	36,70	41,50	39,10	39,93
Bienes de capital (13-16)	37,70	41,00	39,70	41,40	49,70	46,11
Total manufacturas (1-16)	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fuente: Elaboración propia, sobre la base a datos de la Cepal (1981).

Además, existe evidencia que los diferentes gobiernos realizaron esfuerzos importantes para mejorar los sistemas de recaudación y administración una vez comprometidos con la integración. A lo largo de la década de los sesenta, los cinco países modificaron la estructura legal de sus respectivos sistemas impositivos, aunque en distinto grado y forma. Sin embargo, en buena medida dicho esfuerzo se orientó a readaptar los sistemas tributarios a la política sustitutiva de importaciones, trasladando la mayor parte de la carga impositiva hacia las actividades internas. De ahí que se operara un importante cambio en la estructura tributaria, sin que por ello mejorara en todos los países la capacidad de captación de ingresos.

En cambio, la tributación sobre el consumo y la producción aumentó su participación relativa en el total de ingresos, del 28,5% en 1960 al 44,8% en 1970. El fuerte incremento del arancel externo común (78%) obligó a una recomposición de la estructura de protección a las importaciones en cada país. Ante dicho fenómeno, la participación relativa de los ingresos provenientes de los gravámenes sobre la importación decreció en la primera década del MCCA, como se puede observarse en el cuadro 6.

Cuadro 6
Evolución de las recaudaciones aduaneras sobre las importaciones (1960-1970)

	Derechos recaudados: \$ CA			Participación relativa (%)	
	1960	1965	1970	1960	1970
Costa Rica	28.635,90	32.500,10	36.831,40	66,00	27,70
El Salvador	27.934,00	25.098,00	26.013,20	45,10	24,60
Guatemala	32.234,60	34.988,40	37.362,00	40,50	25,20
Honduras	18.862,00	20.479,00	22.541,90	46,90	27,90
Nicaragua	18.794,70	24.172,00	24.219,60	59,50	33,70
Centroamérica	124.461,20	137.236,50	146.968,10	48,30	27,20

Fuente: Elaboración en base a BID/INTAL (1973:13).

Este descenso relativo en las recaudaciones aduaneras se vio compensado (parcial o totalmente) con el aumento en las recaudaciones, derivado de la mayor actividad económica atribuible a la integración, en general, y al sector manufacturero, en particular. La sistemática y creciente importancia del sector manufacturero coadyuvó al logro de su relativa autonomía respecto de las actividades del comercio exterior, para generar ingresos tributarios.

En este marco, el proceso integrador obligó a los respectivos gobiernos a readaptar sus sistemas impositivos a la cambiante situación del comercio exterior de cada país. Las reformas implantadas por los gobiernos tendieron a sustituir los impuestos que gravaban el comercio exterior por aquellos que gravan el consumo interno y la producción (cuadro 7).

Cuadro 7
Centroamérica: Estructura de los sistemas impositivos 1960-1970
(en porcentajes)

Ingresos tributarios		Tributación directa		Tributación comercio ext.		Tributación, consum. y prod.	
		1960	1970	1960	1970	1960	1970
Costa Rica	100	17,5	22,9	61,0	28,7	21,5	48,4
El Salvador	100	12,5	23,5	62,1	42,9	25,4	33,6
Guatemala	100	10,5	16,7	51,9	31,1	37,6	52,2
Honduras	100	16,7	27,5	55,0	31,5	28,3	41,0
Nicaragua	100	14,1	22,0	62,5	34,6	23,4	43,4
Centroamérica	100	13,6	21,9	67,9	33,3	28,5	44,8

Fuente: BID/INTAL, 1973:15.

5.5.2 La política industrial

Además de la política comercial otros instrumentos de fomento a la industria naciente intentaron promover el proceso de SI: el Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, el Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas, el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo industrial, y sus protocolos. Cabe recordar que la idea original de la CEPAL fue la industrialización de los países del área mediante el establecimiento de "industrias nuevas que jamás serían viables si sólo contaran con el mercado nacional", es decir, se pretendía aprovechar las bondades que surgirían de las economías de escala tanto estáticas como dinámicas (presentadas en el capítulo 3).

Se pensaba en aquellos tiempos en una industrialización selectiva, un poco al estilo Hirschman: libre comercio y protección arancelaria sólo para determinadas industrias. Esto último con el tiempo cambió. La creación de una unión aduanera imprimió a la industrialización un sesgo diferente al previsto: la zona de libre comercio amplió el mercado y el arancel externo común brindó la protección esperada, con lo cual se abrió para todas las industrias un sinnúmero de posibilidades de inversión (economías de escala dinámicas). La selectividad perdió sentido, iniciándose un ajuste sin rumbo en materia de promoción a la incipiente industria regional.

a) Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración

Este convenio fue aprobado el 10 de junio de 1958 y entró en vigencia el 4 de junio de 1961, salvo en Costa Rica, en donde inició a partir del 23 de septiembre de 1963. El origen de este Convenio se encuentra en los planteamientos iniciales del programa de integración centroamericana, en 1952. Ahí se destacaba que "el concepto de integración económica, que en el caso de Centroamérica parecería adecuado como punto de partida, es el de una integración limitada acompañada de una política de reciprocidad comercial e industrial" (Guerra-Borges, 1980: 45). En efecto, el Tratado General de Integración Económica Centroamericano, suscrito en Managua en diciembre de 1960, adoptó en su Capítulo VI todas las disposiciones del Convenio sobre el Régimen de Industrias de Integración, por lo cual ambos instrumentos jurídicos cobraron vigencia en la misma fecha (4 de junio de 1961).

Los principales aspectos del mencionado Régimen eran los siguientes:

◆ El compromiso de los estados centroamericanos de promover el establecimiento de industrias nuevas, así como la especialización de las existentes, "sobre bases de reciprocidad y equidad, a fin de que todos y cada uno de los países centroamericanos obtengan progresivamente beneficios económicos".

- ◆ Se definieron las industrias centroamericanas de integración, como aquellas "que se compongan de una o más plantas cuya capacidad mínima requiera que tengan acceso al mercado centroamericano para obtener condiciones razonablemente económicas y competitivas".

- ◆ La incorporación de distintas industrias en el Régimen, una vez que los proyectos presentados por personas naturales o jurídicas pasaban por un proceso de dictámenes técnicos para probar su viabilidad. En la suscripción del protocolo se estipulaba; el país de ubicación de las plantas, las condiciones de admisión de plantas adicionales, las normas de calidad y la normatividad en materia del porcentaje de participación del capital de la región o foráneo.

- ◆ Los productos de las plantas comprendidas en la misma industria, pero no acogidas al Régimen, pagaban el derecho de aduana correspondiente, pero gozaban de una reducción anual de 10% y de libre comercio, después del décimo año.

- ◆ La adjudicación de una segunda planta de integración a un mismo país centroamericano no podía acordarse "mientras a cada uno de los cinco países no se hubiera asignado una planta", con el fin de "promover una distribución equitativa" de éstas.

b) Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas

A diferencia de lo que ocurre con el Régimen, en el Sistema Especial prácticamente no existen antecedentes. Incluso no constituye un convenio *per se*, ya que en las disposiciones del Capítulo VI Primer Protocolo al Convenio sobre el Régimen de Industrias Centroamericanas de Integración, suscrito en San Salvador el 29 de enero de 1963. El Protocolo (y, por tanto, el Sistema Especial) cobró vigencia el 26 de febrero de 1965, excepto en Honduras, que nunca lo ratificó (Guerra-Borges, 1980: 46).

Los aspectos fundamentales del Sistema Especial eran entre otros los siguientes:

- ◆ Estimular el establecimiento en la región de industrias nuevas de particular interés para el desarrollo económico de dichos países.

- ◆ El estímulo consistía en la concepción de protección arancelaria bajo las siguientes modalidades:

- a) Para incorporar al Sistema Especial las actividades industriales seleccionadas era necesario suscribir protocolos, en los que se acordaban los derechos arancelarios distintos a los establecidos de conformidad al Convenio Centroamericano de Equiparación de Gravamen a la Importación.

b) Los aranceles proteccionistas, sin embargo, sólo podrían entrar en vigor cuando: i) hubiese producción centroamericana de los correspondientes artículos; y ii) la capacidad instalada efectiva cubriera menos del 50% de la demanda regional.

♦ Los aranceles establecidos conforme el Convenio de Equiparación antes citado volvían a aplicarse en caso de productos de una planta incorporada al Sistema Especial con "precios indebidamente altos".

c) El Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial

El convenio centroamericano sobre esta materia se suscribió en San José, Costa Rica, el 31 de julio de 1962, sin embargo, no entró en vigor sino hasta el 23 de marzo de 1969. El convenio tuvo dos objetivos de fondo: mejorar la estructura industrial de Centroamérica, para lo cual se graduaron los incentivos que se concederían por tipo de industrias, y racionalizar el sacrificio fiscal, en virtud de esa graduación de los incentivos (Guerra-Borges, 1980: 47).

El Convenio constaba de cinco aspectos principales:

♦ Los incentivos fiscales se concedían para el establecimiento y ampliación de plantas. Consistían en: exonerar de los derechos de aduana que grababan la internación de bienes de capital, materias primas y envases, y en la exención de los impuestos sobre la renta, los activos y el patrimonio.

♦ Con objeto de graduar los incentivos concedidos, se distinguían tres grupos de industrias (A, B y C), de las cuales el grupo A recibían trato preferencial; que comprendían a las que producían materias primas industriales y bienes de capital o que producían bienes de consumo, productos semielaborados y envases. En este último caso, por lo menos 50% del valor total de los insumos debía ser de origen centroamericano.

♦ En el mismo sentido, recibían mayores estímulos las industrias "nuevas" de los grupos A y B, que las previamente "existentes" de tales grupos, lo que era congruente con la orientación de estimular de modo preferente el establecimiento de plantas que fabricaran bienes que todavía no se produjeran en los países de la región, para sustituir importaciones. Las industrias "existentes" no se beneficiaban de franquicias para importar materias primas o envases.

♦ Las empresas que al entrar en vigor el Convenio gozaban de concesiones otorgadas conforme a las leyes, nacionales continuaron disfrutando de dichas concesiones.

- ♦ En virtud de las diversas disposiciones del convenio, los beneficios fiscales de las empresas podían equipararse con los mayores otorgados a otras que produjeran artículos similares.

d) **Protocolos al Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial**

Bajo este régimen se firmaron cuatro protocolos (uno de ellos sin número). En el primero suscrito en Managua el 23 de septiembre de 1966, se acordó otorgar a Honduras un tratamiento preferencial (dicho acuerdo perdió vigencia en 1971). Un segundo Protocolo se firmó en Guatemala el 23 de octubre de 1973 y entró en vigor en El Salvador, Nicaragua y Costa Rica el 4 de diciembre del mismo año, y en Guatemala el 11 de marzo de 1974.

El origen fue el planteamiento de un gobierno acerca de la proximidad del vencimiento de las concesiones otorgadas a un buen número de empresas. Se arguyó que tal circunstancia, aunada al aumento del precio internacional de los insumos industriales, tendría repercusiones negativas en el costo de vida de la mayoría de los habitantes de la región. El Tercer Protocolo se suscribió en San José, Costa Rica el 31 de agosto de 1977, y cobró vigencia en Costa Rica y El Salvador, el 29 y 30 de diciembre de dicho año, respectivamente; en Guatemala el 17 de enero de 1978, y en Nicaragua el 24 de abril siguiente. Los aspectos principales de dicho instrumento fueron.

- ♦ Segunda prórroga de los efectos del Segundo Protocolo, esta vez hasta el 31 de diciembre de 1983. Se agregaron la maquinaria y equipo a los bienes que podían incorporarse con exención de derechos de aduana. "No obstante lo anterior, el presente Instrumento cesará en sus efectos antes de esa fecha, en el momento en que ponga en vigor el nuevo Régimen Arancelario Centroamericano" (Guerra-Borges, 1980: 47).

- ♦ Modificación del Convenio a fin, de que las empresas que desearan invertir en la ampliación de sus plantas, para fabricar productos característicos de las industrias del Grupo A, recibieran todos los beneficios correspondientes a industrias nuevas del Grupo A, y no sólo la exención de derechos de aduana sobre la importación de la maquinaria y equipo, como originalmente establecía el Convenio en los casos de ampliación de las plantas. (Esta modificación implicaba que una empresa podía disfrutar de las exoneraciones hasta 10 por años adicionales al período de su concesión original.

- ♦ Modificación del Artículo 26 del Convenio, que contenía una de las modalidades de equiparación de beneficios fiscales, a fin de simplificar al máximo el procedimiento para tal equiparación.

e) Artículo IX del Tratado General

Aunque la norma en referencia es sencilla, sus alcances son muy importantes, pues consistía en la prohibición de otorgar concesión, parcial o total de franquicias para internar bienes fabricados en Centroamérica en condiciones adecuadas; es decir, constituía una garantía de que la protección arancelaria del mercado de dichos productos no se anularía por la práctica de las exoneraciones.

5.6 Principales causas que neutralizaron los instrumentos política industrial en Centroamérica

El interés que hasta la fecha muestran los estudiosos de la integración en el exterior se explica porque, como ya se señaló, el Régimen nació bajo la idea de una integración con reciprocidad. Ello implica una industrialización selectiva, de alcance regional que por supuesto incluyera cualquier iniciativa de inversión en los campos más diversos, con énfasis en la promoción conjunta y preferente de los proyectos de inversión seleccionados por acuerdo de los países, pero evitando, en lo posible duplicación de inversiones. Ello se conseguía gracias a "una política de coordinación que tienda más bien a la especialización por países en ciertas industrias o en ciertos productos de una misma industria", como apuntaba el Informe Preliminar de la CEPAL en 1952 (Guerra-Borges, 1980:48).

Sin embargo, por diversas razones (e intereses), los instrumentos de promoción industrial en Centroamérica han sido históricamente neutralizados. Hay muchas razones y explicaciones del porqué en Centroamérica no se ha podido consolidar un política industrial de largo alcance. En los siguientes párrafos se describen algunas de las principales limitantes de dicho proceso.

En primer lugar, los instrumentos de promoción industrial regularmente no precisaron el tipo y alcance de la industrialización que se perseguía. El convenio fue el único instrumento de promoción industrial que aludió al tipo de industrialización deseable para Centroamérica (Guerra-Borges, 1994b). En esas circunstancias, era imposible evaluar las bondades del programa y por lo tanto conocer el rumbo que se imprimiría a la política de industrialización. En segundo lugar, una parte importante de la explicación de los factores limitantes del modelo emprendido de crecimiento económico se basa en algunos agentes del desarrollo industrial, en particular los inversionistas extranjeros y sus contrapartes nacionales.

Nunca se formuló una política conjunta para atraer al capital extranjero. Por el contrario, se produjo fue una especie de competencia entre los países para atraer dicho capital, como una manera de mejorar su participación en las exportaciones intrarregionales de artículos manufacturados.

Como en la mayoría de los procesos de sustitución de importaciones, las señales enviadas a los empresarios conducían a tratar de conservar en forma sistemática los mercados nacionales y regionales. Con razón Guerra-Borges (1991) planteaba que: "quizá suene paradójico, pero lo que conspiró contra una mejor calidad de la industrialización fue la alta rentabilidad de las empresas". La inversión se concentró en proyectos de más altas tasas de retorno, en un mercado protegido cuyo tamaño favorecía la formación de oligopolios. En tercer lugar, cabe reconocer que gran parte de los incentivos y concesiones se prorrogaban sin ningún criterio de desarrollo nacional e industrial; en tal sentido, dichos incentivos perdieron con el tiempo su capacidad de promoción.

El mismo autor señala la necesidad de colmar el vacío, con la incorporación de nuevos conceptos e instrumentos de política industrial. Sin embargo, reconoce que ello depende no sólo de que se tome conciencia de su necesidad, sino de decisiones de mayor alcance, que se refieren al Mercado Común de Centroamérica en general, y a la política industrial, en particular.

5.7 El Estado promotor

El papel del Estado como inversionista en obras de infraestructura y sectores estratégicos, también fue importante en la promoción del desarrollo industrial en Centroamérica, con algunas diferencias, según las realidades locales. En términos generales, la inversión pública participó con una cifra aproximada al 78% de la inversión total anual.

La inversión en actividades de fomento de apoyo indirecto a la industrial fue significativa en toda la región. Para 1958, la región contaba con 3,391 km de carreteras pavimentadas, y en 1975 unos 8, 909 km, es decir, se experimentó un crecimiento de más del 260%. No menos importantes fueron los cambios en materia de telecomunicaciones durante el proceso SI; en 1950, existían en Centroamérica 4.6 líneas de teléfonos por mil habitantes, para 1977, se alcanzaron los 11.6 por cada mil habitantes. Lo registrado por Costa Rica, Nicaragua y El Salvador, es en verdad sorprendente. Lo sucedido en materia de generación de energía y en facilidades portuarias, también ponen de relieve la importancia de la gestión estatal en esos años, como inversionistas directos en infraestructura básica (cuadro 8).

Por otra parte, la inversión en el sector agrícola creció en 155%, entre 1960 y 1978. Dicha inversión focalizada preferentemente en obras de riego, almacenamiento y distribución de productos agropecuarios, permitió que el sector agrícola si bien perdía participación relativa en el PIB durante el periodo aludido, seguía jugando un papel fundamental como proveedor de alimentos a la población, tanto rural como urbana, garante del acervo de divisas que requería el modelo sustitutivo de importaciones.

Es en este marco, que hay que entender la política seguida por la región en el proceso de SI, y su dinámica y contradicciones internas. Es decir, la configuración de una política proteccionista y el papel del Estado como agente económico no neutral en materia de inversión y fomento, llevó a configurar un modelo de organización que les permitió a la economía del área avanzar en la SI de bienes de consumo, aunque esto no se logró lo mismo en materia de bienes intermedios y de capital.

Cuadro 8

Centroamérica: Dotación en infraestructura básica generada por el Estado

	Carreteras pavimen. (Km)		Número de teléfonos por 1.000 hab.		Generación eléctrica (Kwh)		Capacidad portuaria (ton)	
	1968	1975	1960	1977	1960	1977	1960	1977
Total	3,391.0	8,909.0	4.6	11.6	390.2	5,692.9	3,754.0	10,811.0
Costa Rica	855	1,939.0	10.8	37.0	167.8	1,677.1	625.0	2,644.0
El Salvador	916.0	1,408.0	4.6	10.5	65.7	1,233.1	542.0	1,771.0
Guatemala	970.0	2,638.0	3.2	7.2	91.0	1,201.9	1,248.0	2,075.0
Honduras	109.0	1,327.0	3.3	5.1	50.4	560.3	887.0	2,319.0
Nicaragua	541.0	1,597.0	4.4	12.1	23.3	1,020.5	474.0	2,002.0

Fuente: Cepal, sobre la base de cifras oficiales

Como se ha mostrado, la sustitución de importaciones como la estrategia para generar y promover la industrialización fue condición necesaria al principio del proceso. Incluso, economías que han mostrado una especialización en rubros exportables tuvieron que utilizar en algunos momentos una estrategia de industrialización hacia el mercado interno. Es oportuno reiterar que el comercio intrarregional marcó claramente las tendencias de los niveles de integración comercial en la región. En 1958 el comercio intrarregional era del 4.01%, ya para 1968 alcanzó el 24.38%; y para 1970 y 1980, llegó a 26.09% y 25.36% respectivamente. Estas cifras que frecuentemente se utilizan como indicador de integración ofrecen claramente el comportamiento del comercio al interior del MCCA.

Es oportuno recordar que en 1987 el comercio entre los integrantes del MCCA sólo alcanzó el 8,93%. Es decir, para ese año el comercio intrarregional se encontraba por debajo de sus niveles de 1964, lo que en términos de integración comercial significaba un retroceso de más de 22 años. En el siguiente capítulo (sexto) se presentará la evaluación del modelo ISI, al igual que se introduce el instrumental econométrico de nos posibilite probar la hipótesis de trabajo.

6 BALANCE DE LA INDUSTRIALIZACIÓN: CIFRAS DE CRECIMIENTO, DESARROLLO Y DEPENDENCIA EXTERNA

La sustitución de importaciones como estrategia para generar y promover la industrialización es, sin duda alguna, condición necesaria al principio del proceso. Aun economías que actualmente se caracterizan por tener una industria orientada hacia la especialización y exportación se vieron obligadas a utilizar una estrategia de industrialización hacia el mercado interno (Villareal, 2000: 97).

Sin embargo, el modelo prolongado de SI (industrialización vía sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital de manufactura más compleja) no es condición necesaria para seguir promoviendo la industrialización, ya que después de su primera etapa la industria puede orientarse hacia el mercado externo. En efecto, de la realidad concreta de cada país (tamaño de mercado, avance tecnológico, recursos naturales, recursos humanos, infraestructura básica, etc.), dependerá la elección en un momento dado, de alguna de las dos estrategias: modelo prolongado de SI, vs. Industrialización especializada y orientada a la exportación.

El propósito central de este apartado hacer un balance de la industrialización y evaluar los efectos del modelo antes aludido sobre las variables de crecimiento (tasa de crecimiento del PIB y PIB per cápita) y desarrollo (empleo, redistribución del ingreso e independencia externa). Sin embargo, es importante hacer dos aclaraciones: a) nuestro interés es simplemente evaluar los efectos de este modelo en los objetivos antes descritos, sin cuestionar la conveniencia de la estrategia seguida, y b) al incorporar el tema del empleo y la distribución del ingreso lo hacemos como punto de partida que nos posibilita contextualizar en mejor medida el tema estudiado; sin embargo reconocemos que el tema central es el de la restricción externa..

6.1 El modelo Sustitutivo de Importaciones y el empleo

Al inicio del proceso integracionista, el desempleo estructural en Centroamérica era motivo de preocupación entre los gobiernos y sindicatos de la época. Con tasas de desempleo y subempleo que rebasaban los promedios latinoamericanos, se esperaba que la industrialización revirtiera dichas tendencias. En efecto, se creía que la solución al problema del desempleo en el MCCA se encontraba en la acumulación e inversión de capital en el sector dinámico (la industria).

Los gobiernos formularon objetivos y políticas específicas para favorecer la absorción de mano de obra; establecieron instituciones de formación técnica profesional para tratar de mejorar su preparación pero, a pesar de todo, el porcentaje de las personas ocupadas en el sector industrial, con respecto a la población económicamente activa (PEA), no varió significativamente entre 1962 y 1978. En 1962, el 9.6% de la PEA estaba laborando en el sector industrial, en 1968 el 10%; en 1975 el 10.3%; y en 1978 el 10.2% (cuadro 9).

Cuadro 9

Centroamérica: Población económicamente activa y empleo industrial

	Centroamérica		Costa Rica		El Salvador		Guatemala		Honduras		Nicaragua	
	1962	1975	1962	1975	1962	1975	1962	1975	1962	1975	1962	1975
PEA	3,664	6,569	400	564	858	1,271	1,288	1,912	604	948	514	784
Empleo industrial (miles)	351.9	572.6	49.9	65.0	87.3	118.8	128.5	219.5	44.9	78.7	50.3	90.6
Participación empleo ind. en la PEA (%)	9.6	10.8	10.2	9.9	10.2	9.3	10.0	11.5	7.4	8.3	9.8	11.6

Fuente: Elaboración propia, con base en datos de CEPAL (1983:36).

Las limitadas relaciones intrasectoriales e intersectoriales que caracterizaron la estructura industrial centroamericana impidieron, por otro lado, que el crecimiento de la producción final tuviera efectos significativos sobre el empleo. Además, la dinámica de la productividad y el empleo industrial varió, entre los estratos fabril y artesanal. Según datos de CEPAL (1983: 39), entre 1968 y 1975, se produjo un descenso en el ritmo de crecimiento de la productividad de la industria manufacturera. Es decir, mientras que en los primeros ocho años de integración (1960-1968), periodo expansivo del proceso, la productividad sectorial (valor agregado por trabajador a precios constantes de 1970) registró una tasa de 5.1%, entre 1968-1975 no superó el 1.8%.

Para mediados de los setenta, cuando el proceso integrador daba muestras claras de debilitamiento, los estratos industriales evidenciaban la debilidad de la industria desde la perspectiva de la absorción de mano de obra. Si se toma en cuenta que el estrato fabril (el más dinámico dentro de la industria) participó en el valor agregado con el 66%, el 72% y el 82% respecto al total de la industria manufacturera en 1962, 1968 y 1975, respectivamente, y sólo absorbió el 36%, el 38% y el 45% del total del empleo manufacturero respectivamente.

De tal forma que el grupo artesanal, representó en los mismos años el 64%, el 62% y el 55% del empleo total de la industria manufacturera, respectivamente, y sólo generó el 34%, el 28% y el 18% del valor agregado durante los años mencionados, respectivamente. En rigor, el sector artesanal fue el que más personal empleó en términos relativos, pero el que menos valor agregado generó (paradoja de la trampa del bajo valor agregado que aún se mantiene, y se discute en el capítulo siete).

Esa realidad de Centroamérica originó que varios analistas afirmaran que gran parte de la industria de esa región generaba empleos de subsistencia y que efectivamente el modelo de SI no contribuía significativamente a aminorar las tasas de desempleo.

En este marco conviene preguntarse: ¿Qué rasgos estructurales caracterizaron la política SI de Centroamérica que impidieron absorber una mayor cantidad de mano de obra? ¿La elasticidad de sustitución de capital por trabajo era significativamente favorable al trabajo? Para intentar responder los dos interrogantes planteados, es necesario reconocer que la política de sustitución de importaciones se caracterizó por abaratar el precio del capital con respecto al del trabajo y que el incremento del PIB-percápita, si bien incidió en la demanda global, no lo hizo en los niveles requeridos, debido a las rigideces estructurales de dichas economías. El indicador clave para evaluar la sensibilidad de la proporción de factores, a los cambios en los precios relativos de éstos, es la "elasticidad de sustitución".

Esta elasticidad refleja el cambio porcentual que ocurriría en la proporción capital-trabajo, cuando los empresarios centroamericanos se ajustan ante un cambio de uno por ciento en los precios de la mano de obra con respecto al capital. Así, la elasticidad de sustitución es un indicador de la facilidad con que un factor (capital) se puede sustituir por otro (trabajo), para un nivel de producción determinado. La elasticidad de sustitución y la elasticidad de demanda de trabajo están relacionadas, y existe un valor crítico de la elasticidad de sustitución, más allá del cual la elasticidad de demanda pasa de una magnitud menor a otra mayor que la unidad. Si la política es reducir los salarios reales manufactureros, entonces, el valor crítico sería igual a la participación del capital en el valor agregado.

El razonamiento detrás de dicha afirmación sería el siguiente: cuando el salario real baja, los empresarios aplican dos medidas: por una parte, sustituyen capital por mano de obra (por la variación de precios relativos), y por la otra, incrementan su producción a un nivel que maximice utilidades, dada la nueva cantidad de cada factor a utilizarse ambas decisiones contribuyen a incrementar el nivel de empleo.

Un estudio de la Brookings Institution de Washington y la SIECA (1983:30) demostró que la participación del capital en la industria estaba, en 1969, entre 0.6 y 0.7. Así, la elasticidad de sustitución debería tener un valor cercano a 0.7 para que la elasticidad de demanda de la mano de obra alcanzara el valor crítico de uno. Las estadísticas registraron que ante las elevadas tasas de utilidades en la industria centroamericana, era muy probable que los incrementos en el costo del capital se tradujeran en una reducción del nivel de ganancias, y no de la inversión ni el producto. Bajo estas circunstancias, el único efecto sobre el empleo sería el de sustitución: es decir, al encarecerse el capital con relación a los salarios, se sustituía capital por mano de obra.

Así, al aumentar el costo del capital, habría un incremento, tanto en el nivel de empleo industrial como en el monto de los salarios pagados. La evidencia parece demostrar que efectivamente hubo un efecto sustitución a favor del trabajo con la creación del MCCA, pero que el éste fue marginal y diferenciado (según el país y la rama industrial).

En el cuadro 10 se presentan los promedios simples y ponderados de la elasticidad para el total de la industria y para subgrupos seleccionados de la misma, por países y para la región como un todo. El cuadro muestra que, para la región como un todo, tanto el promedio simple como el ponderado señalan un valor de σ cercano a 0.8 para el total de los establecimientos manufactureros. También se observa que efectivamente hubo diferencias entre países en cuanto a la magnitud de σ , siendo ésta más elevada en Honduras (cercana a uno), seguida por Nicaragua, Guatemala y Costa Rica, en ese orden. Los promedios calculados sobre una muestra más selectiva (antepenúltima columna), aunque en general tienden a reducir un poco el valor promedio de σ , no alteran la conclusión anterior, excepto en los casos de Costa Rica y Guatemala.

Cuadro 10

Centroamérica: Promedios simples y ponderados (1) de la elasticidad de sustitución para los sectores manufactureros centroamericanos, 1968

	Total Industria(2)	Grupos 3111-3420	Grupos 3511-3909	Total Selectivo	Grupos 3111-3420	Grupos 3511-3909
Costa Rica						
Simple	0.607	0.898	0.473	0.796	0.760	0.606
Ponderado	0.596	0.706	0.408	0.890	0.764	0.530
Guatemala						
Simple	0.769	0.779	0.766	0.542	0.449	0.716
Ponderado	0.682	0.664	0.724	0.389	0.518	0.732
Honduras						
Simple	1.004	0.985	0.913	1.161	1.088	1.036
Ponderado	1.129	0.928	1.466	0.948	1.102	1.682
Nicaragua						
Simple	0.862	0.846	0.892	0.861	0.841	0.921
Ponderado	0.962	0.936	1.039	0.626	0.906	1.119
Centroamérica						
Simple	0.858	0.830	0.878	0.831	0.766	0.911
Ponderado	0.787	0.704	0.893	0.648	0.663	0.918

1. El factor de ponderación utilizado es la participación de cada grupo industrial a 4 dígitos CIU, en el valor agregado del total de los grupos incluidos en el cálculo del promedio
2. Estos promedios y los de las dos columnas siguientes, se calcularon excluyendo de los grupos que presentaban elasticidades negativas, excepto aquellos que, no siendo significativos, eran distintos de -1 al 5 por ciento, por lo que consecuentemente se les asignó un valor cero

Fuente: Brookings Institution y Sieca (1983:69)

Como se analizó en párrafos anteriores, las industrias dinámicas (estrato fabril) fueron las que menos mano de obra incorporaron; es por ello, que muy a pesar del crecimiento del producto per cápita e industrial, la industria de la región fue relativamente neutral en cuanto a la absorción de mano de obra.

6.2 El modelo Sustitutivo de Importaciones y la redistribución del ingreso

La distribución del ingreso ha sido uno de los temas que no han recibido la atención debida, tanto desde el punto de vista de la teoría económica como de la investigación empírica. Sin embargo, todo parece indicar que el empleo de tecnologías intensivas en capital y la estructura de mercado oligopólico que caracterizaron al modelo SI, explica en gran medida la concentración del ingreso en Centroamérica, a pesar de la entrada en vigor del MCCA. Con la puesta en marcha del Acuerdo integracionista, se pensó que el desarrollo industrial haría aumentar la población económicamente activa y así se lograrían empleos mejor remunerados que elevarían automáticamente el bienestar para toda la población y, por lo tanto, se lograría una mejor distribución de los beneficios de la integración entre sus distintos grupos.

Este planteamiento fue objeto de fuertes debates a finales de los sesenta, y como consecuencia de esto aparecieron dos puntos de vistas extremos y diametralmente opuestos. Por una parte, se argumentó que el modelo centroamericano era exitoso, tanto en su ritmo de crecimiento como en la forma en que sus beneficios se filtraban hacia los distintos estratos de la población. Los que sustentaron este punto de vista admitían que la distribución del ingreso era desigual, pero afirmaban que se trataba de una característica intrínseca (aunque reconocidamente dolorosa) del proceso de desarrollo. Señalaban que la relativa concentración del ingreso había facilitado la acumulación de ahorros y la formación de capital.

En ese marco, explicaban que el proceso de desarrollo era complejo, y que exigía una visión de largo plazo, y que seguramente en una o dos generaciones más los beneficios del crecimiento y las transformaciones que lo acompañarían derivarían en una mejor distribución del ingreso. Pensaban que en el ámbito internacional los países de la región podrían mantener un dinamismo ilimitado de sus exportaciones, con sólo aprovechar sus ventajas comparativas, en un marco de división internacional del trabajo. En efecto, argumentaban (con sentido crítico) que las medidas de los gobiernos para diversificar las economías y para atenuar la distribución desigual del ingreso, lejos de promover el desarrollo, tenderían a entorpecerlo.¹

Otros investigadores,² no menos importantes, sostenían una posición diametralmente opuesta a la anterior. Argumentaban que el estilo de desarrollo en Centroamérica había sido altamente concentrador, favorable

¹ Véase las publicaciones del Centro de Estudios Económicos y Sociales (CEES), de Guatemala y de la Asociación Nacional de Fomento Económico (ANFE), Costa Rica. Citado en CEPAL, 1992.

² Véase Anibal Pinto, Notas sobre estilos de desarrollo en América Latina, Revista de la CEPAL (I-1976).

casi exclusivamente a un muy reducido estrato de la población. Se argumentó que ese estrato tendía a elevar sistemáticamente su participación en el ingreso y en la propiedad de los medios de producción, y si bien se reconocía el surgimiento de grupos de ingreso medio vinculados a las nuevas actividades productivas, se afirmaba que la importancia de dichos grupos era muy reducida.

Se señalaba, en efecto, que tanto la organización económica (acceso al crédito, estructura de la tenencia de la tierra, acceso a tecnología) como la social favorecían a la cúpula de la sociedad, y que los beneficios obtenidos por los grupos mayoritarios de la población habían sido nulos; incluso señalaban que en 1970 sectores importantes de la población vivían en condiciones peores que en 1960, cuando se puso en marcha el MCCA.

Desde nuestra perspectiva, la evolución centroamericana durante los primeros 10 años de integración fue lo suficientemente compleja y variada como para sustentar algunos argumentos de ambas visiones extremas ya anotadas, mientras que los datos disponibles no son lo suficientemente robustos para aclarar la forma precisa en que se distribuyeron los frutos del crecimiento entre los distintos estratos de la población. Un ejemplo de las consecuencias que el crecimiento económico de la región tuvo sobre la estructura distributiva, se encuentra en el proceso mismo de industrialización, que facilitó la acumulación de capital, el aumento en la productividad por trabajador y una creciente segmentación del mercado de trabajo, así como la adaptación de tecnologías avanzadas, todo a costa de desplazar a un sector artesanal de menor productividad pero que ofrecía mayores oportunidades de ocupación.

Los datos sugieren que los beneficios del crecimiento no se distribuyeron entre los distintos estratos de la población de acuerdo con cualquiera de las dos hipótesis extremas antes señaladas. Por un lado, los beneficios del proceso afectaron de una u otra forma la vida de amplias capas poblacionales, ofreciendo un acceso más fácil a las comunicaciones, a algunos servicios básicos, y a mejores técnicas productivas. En este contexto, convendría preguntarse: ¿El modelo SI fue concentrador de ingresos o simplemente excluyente de amplios sectores de la población? ¿Todos los países partieron de los mismos niveles de desigualdad al iniciar el proceso de sustitución de importaciones?

Las estadísticas de la región (cuadro 11) parecen demostrar que el modelo SI no revirtió la desigual estructura distributiva. En los países del área, el 20% más pobre de la población obtenía, para 1970, menos del 6% del ingreso (algunos menos del 4%), mientras que el 20% con ingresos más altos típicamente obtuvo entre el 50% y el 60% del ingreso nacional (CEPAL, 1992a:13). Esas cifras ponen en evidencia que existieron amplias capas de la población que no recibieron los frutos del crecimiento en la forma en que algunos teóricos lo pregonaban, sino por el contrario, en algunos países los niveles medios de desigualdad crecieron.

Cuadro 11

Centroamérica: Distribución del ingreso por estratos familiares e ingreso familiar promedio

	Porcentajes del ingreso						Ingreso familiar promedio anual (US\$/70)		
	Costa Rica		El Salvador		Guatemala	Honduras	Costa Rica	Guatemala	Honduras
	1961	1971	1961	1969	1970	1967-1968	1971	1970	1967-1968
20% más pobre	6.0	5.4	5.5	3.7	4.9	2.3	635.53	401	91.24
30% bajo la media	10.4	16.4	10.5	14.9	15.5	8.5	1,216.03	681	222.14
30% sobre la media	23.6	28.5	22.6	30.6	23.8	21.4	2,288.08	1,237	563.54
20% más rico	60.0	50.6	63.3	50.8	58.8	67.8	6,367.68	4,806.50	2,673.34
5% más alto	35	22.8	32.9	20.6	35.0	38.4	N.D	ND	5,108.14

Fuente: Elaboración propia en base a CEPAL, 1983:90.

La información presentada sugiere además que los estratos de los extremos inferiores y superiores tendieron a convergir, y que los intermedios han ampliado su participación relativa en el ingreso total. En todos los países anotados, el nivel absoluto de ingresos, aun de los estratos más pobres, muestra una tendencia ascendente. Sin embargo, debido al crecimiento vegetativo de la población, y al fijarse un umbral hipotético de pobreza absoluta, el número de personas por debajo de ese umbral no habría variado significativamente a lo largo de los años analizados.

De lo anterior se infiere que, independientemente de las tendencias de las mutaciones en la estructura distributiva del ingreso, un porcentaje elevado de la población centroamericana no se benefició lo suficiente del relativo dinamismo económico generado por el modelo SI. Además la concentración del ingreso pareciera ser una característica propia del subdesarrollo, que generalmente tiende a ser mayor en los países donde se experimentaban graves problemas de desigualdad antes de iniciar la SI. Incluso los datos ofrecidos en el cuadro (12) muestran semejanza con la estructura distributiva de Centroamérica, sobre la experiencia del Modelo Sustitutivo de Importaciones mexicano.

Un trabajo de la CEPAL efectuó algunos cálculos sobre el porcentaje de la población cuyo poder adquisitivo se encontraba por debajo de niveles que le permitieran cubrir sus necesidades en materia de alimentos, vivienda, y servicios de salud y educación. En el caso de Costa Rica, que registraba en esa materia las condiciones más favorables de la región, se estimó que en 1970 un 24% de la población (15% de la urbana y 30% de la rural) vivía por debajo de la "línea de pobreza", mientras que en Honduras, cuyas condiciones son quizás las menos favorables, se estimó que un 65% de la población (40% urbana y 75% rural) vivía bajo dicha línea (CEPAL, 1992:15).

Cuadro 12

México: Estructura distributiva del ingreso 1958-1970

	Estructura distributiva	
	1958	1970
20% más pobre	5.53	3.76
30% bajo la media	15.06	13.49
30% sobre la media	25.51	26.32
20% más rico	62.9	55.82
5% más alto	26.46	27.69

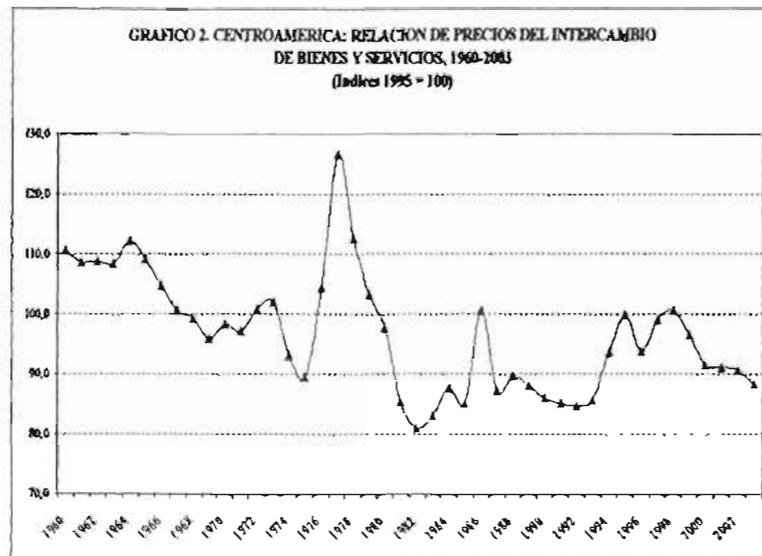
Fuente: Revista Comercio Exterior, Vol.29, N.5 (1979).

No obstante los avances logrados durante el modelo SI, y dimensionando las diferencias entre países (Costa Rica y Honduras), se presentó un cuadro de carencias diversas: el número de analfabetas (en términos absolutos), en tres de los cinco países, era mayor en 1978 que en 1960; el déficit habitacional alcanzaba grandes proporciones y fueron notorios los rezagos en materia de suministro de agua potable y servicios de salud, así como en la dotación de la infraestructura urbana y rural. En contraste, un pequeño segmento de la población alcanzó patrones de consumo parecidos a los de las sociedades desarrolladas. Este nuevo patrón de consumo imprimió presión en las cuentas externas, lo que aunado a los rezagos productivos, potenció la dependencia estructural en el capital extranjero.

6.3 La dependencia externa y el modelo SI

Al inicio de la década de los sesenta, se pensaba que con la consolidación del modelo sustitutivo de importaciones traería como consecuencia aminorar la vulnerabilidad y dependencia de esas economías con respecto al sector externo. Bajo esta visión, se pensó que la industria podía hacer una contribución importante en lo relacionado con la reducción de la vulnerabilidad externa; eso se efectuaría por dos vías: la política sustitutiva de importaciones y la promoción de exportaciones industriales. Se proponía que la política industrial estuviera orientada a aliviar la presión de la demanda de productos importados, mediante la fabricación regional de materias primas y otros insumos de la industria y la agricultura. Se planteaba que el sector industrial estaba llamado a ser una importante contribución al incremento de las exportaciones a terceros países, sobre todo si se tenía en cuenta la inestabilidad de los mercados para los productos agropecuarios tradicionales y el recurrente deterioro de los términos de intercambio (véase gráfico 2).

La política industrial se aplicaría en estrecha coordinación con la política comercial, que además de abrir nuevos mercados, fuese capaz de desarrollar acuerdos sobre inversión de capitales extranjeros y sobre la transferencia de tecnología, todo con el propósito de ir reduciendo paulatinamente la vulnerabilidad externa.



FUENTE: Elaboración en base a datos Cepal

La experiencia centroamericana parece indicar que, aunque la naturaleza de la dependencia externa cambió al finalizar la década de los setenta, no disminuyó como se pensaba sino que, por el contrario, creció. Los efectos directos e indirectos de la inversión extranjera se manifestaron en la estructura de las importaciones, y de las exportaciones, los pagos de renta al capital extranjero, e incluso en la fuga de capitales.

El proceso de industrialización fue, en rigor la sustitución de una corriente de importaciones, por otra de inversión extranjera, precisamente atraída por una política marcadamente proteccionista, de ofrecimiento de subsidios fiscales y la exoneraciones de impuestos (Régimen de Industrias de Integración, Sistema Especial de Promoción de Actividades Productivas, Leyes Nacionales de Incentivos Fiscales, Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales, véase nuevamente el capítulo 5, apartado 5.5.2). Dicha política otorgaba a la inversión facilidades que incrementaban los márgenes de utilidad de las empresas, debido al carácter oligopólico y monopolístico de la estructura productiva industrial. La información disponible registra la concentración y el control de la inversión extranjera en el sector manufacturero de Centroamérica, en el periodo S.I.

Los datos muestran que en la región la participación del capital extranjero en la industria se triplicó entre 1963 y 1970 y que en ese mismo periodo aumentó en forma considerable su importancia relativa en la inversión directa total, de 11% al 35%. En el Salvador, el capital extranjero en la industria constituyó un 45% del valor de la inversión extranjera durante el periodo 1962/1969. Por otra parte, una encuesta realizada por el Banco Central de Costa Rica entre 90 empresas industriales de propiedad extranjera, permitió establecer que en 1970 dichas empresas representaron un 40% del total de la inversión externa directa en este sector (BID/INTAL, 1974:60).

De igual forma, la encuesta industrial centroamericana de 1968 demostró que, en Guatemala, el capital extranjero poseía el 32% de los activos fijos y aportaba el 31% del valor bruto de producción. En los casos de Honduras y Costa Rica, la encuesta sugirió que este tipo de empresas representaba, el 40% de la producción y de los activos fijos en el caso de Honduras, y entre 21% y 30%, respectivamente, en el caso de Costa Rica. Otro aspecto de especial interés es que la vulnerabilidad y dependencia del proceso sustitutivo respecto a las importaciones se incrementó. Mientras que en 1960 las importaciones de bienes intermedios y de capital representaban el 61 % del total de importaciones de bienes, para 1979-1980 dicha participación se elevó a 82%. De esta forma, se observó que una reducción en la capacidad de importación (reducción de divisas) llegó a tener un efecto mayor tanto en la producción como en el empleo, en 1979, con respecto a 1960.

El déficit sistemático y creciente en la balanza en cuenta corriente (1960-1979) fue financiado básicamente a través de la deuda externa y la inversión extranjera; *apareciendo la restricción de divisas como un freno al crecimiento*. De todas formas, al finalizar la década de los setenta, los pagos de renta al capital extranjero (remesas, utilidades e intereses) alcanzaban una cifra de más 600 millones de dólares en 1979.

Si bien en 1979 la estructura de las exportaciones de bienes era más diversificada que en 1960, el 63% de éstas era de origen agrícola al finalizar la SI, validando los planteamientos de Prebisch-Singer (1950) y Kaldor(1966). Aunque la participación de las manufacturas en el total de las exportaciones mejoró significativamente a mediados de los setenta, posteriormente empeoró. Mientras que en 1960 las exportaciones de manufacturas representan un 15%; en 1970 se elevaron a 41%; y para 1979 se redujeron a 37%. El mercado de los Estados Unidos fue durante todo el proceso SI, el más importante.

6.4 La restricción externa en el desarrollo centroamericano: caso importaciones

En este trabajo se sostiene como hipótesis central que: *Centroamérica se ha enfrentado históricamente a un problema de restricción externa de divisas, que la intentó superar a través de la industrialización, que para ello fue la integración, que este proceso no superó la restricción, y que el fomento de la industria maquiladora, lo que persigue, es superarla. Para tratar de demostrar esta hipótesis nos apoyamos en el instrumental econométrico de series de tiempo*

Dado que se trata de detectar la existencia de relación de largo plazo entre variables no estacionarias, el enfoque de cointegración desarrollado por Johansen es un método de estimación adecuado.

En esta dirección, el primer paso consiste en establecer el orden de integración de las series, lo que significa buscar la presencia de raíces unitarias en las variables en niveles, en la primera diferencia, o si es el caso en la segunda diferencia. Esto es importante para determinar la técnica de estimación más adecuada, pues utilizar mínimos cuadrados ordinarios con series de tiempo que son no estacionarias puede conducir a resultados espurios, a pesar que las regresiones pasen todas las pruebas convencionales para tales efectos.

En nuestro caso, para probar la presencia de raíces unitarias en las series aplicamos dos pruebas: la Dickey-Fuller Aumentada (ADF, por sus siglas en inglés) y la Phillips-Perrón (PP), incluyéndose una constante (C) y una constante y tendencia (C y T). Se incluyeron dos rezagos para la ADF y tres para la PP para eliminar posibles problemas de autocorrelación en los residuos. En el caso de las importaciones para el periodo 1960-2000 se obtuvieron los resultados que aparecen en el cuadro No.13 en donde se aprecia que las series resultaron no estacionarias I(1).

Cuadro No. 13. Centroamérica: Pruebas de raíz unitaria para las series de función de importación: 1960-2000.

Logaritmos autorregresivos	VARIABLES EN NIVELES				VARIABLES EN PRIMERAS DIFERENCIAS				VELES EN SEGUNDAS DIFERENCIAS				
	prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		
	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	
Costa Rica													
Importaciones totales	-1.684	-2.023	-1.708	-2.303	-3.063**	-3.643**	-6.170**	-6.492**	-6.023**	-6.945**	-14.200**	-13.985**	
Producto Interno Bruto	2.206	0.063	3.111	0.168	-2.416	-2.119	-3.783**	-4.211**	-4.043**	-4.836**	-8.863**	-6.671**	
Precios relativos	-2.471	-2.100	-2.429	-2.974	-3.708**	-3.703**	-6.006**	-6.346**	-4.767**	-4.691**	-13.264**	-13.055**	
El Salvador													
Importaciones totales	-1.634	-2.023	-1.769	-2.303	-3.663**	-3.648**	-6.570**	-6.492**	-6.023**	-6.945**	-14.200**	-13.985**	
Producto Interno Bruto	-0.088	1.889	-0.683	1.336	-3.046**	-3.600	2.992	2.360	-6.234**	-6.174**	3.144	-6.068**	
Precios relativos	-3.007**	-2.948	-3.337**	-3.476*	-4.893**	-4.327**	-7.322**	-7.223**	-6.176**	-6.082**	-14.443**	-14.288**	
Guatemala													
Importaciones totales	0.344	10.30	0.690	-9.509	-2.490	-2.780	-4.794	-4.915**	-4.820**	-4.836**	-10.657**	-10.331**	
Producto Interno Bruto	0.349	-2.109	1.243	-1.003	-1.646	-1.868	-2.456	-2.630	3.330**	2.466**	-7.063**	-6.849**	
Precios relativos	-1.634	-3.478*	-3.079**	-3.785**	-3.173**	-3.109**	-13.543**	-13.308**	-6.910**	-6.113**	-26.968**	-26.331**	
Honduras													
Importaciones totales	-1.109	-2.844	2.143*	-4.324**	-4.860**	-4.610	-11.277**	-11.150**	-7.333**	-7.224**	-19.641**	-19.323**	
Producto Interno Bruto	5.436	-4.615	-3.262**	-2.719*	-3.836	-4.628	6.432**	-6.790**	-14.635**	-16.801**	-13.346**	-13.076**	
Precios relativos	1.878	-2.810	2.143	-3.579*	-3.407**	-3.394**	-6.633**	-6.348**	-4.712**	-4.616**	-11.071**	-11.484**	
Nicaragua													
Importaciones totales	-1.605	-2.130	-2.906**	-3.143	-3.504**	-3.453	-6.311**	-6.133**	-6.390**	-6.301**	-17.011**	-16.735**	
Producto Interno Bruto	-2.226	-2.137	-2.310	-2.161	-2.686**	-2.587	-4.668**	-4.430**	-4.943**	-4.962**	-9.162**	-9.111**	
Precios relativos	1.277	-3.335*	-0.923	-3.969**	-6.265**	-6.263	-6.457**	-6.348**	-7.659**	-7.427**	-16.363**	-16.350**	

Nota: ADF se refiere a la prueba Dickey-Fuller Aumentada y PP a la prueba Phillips-Perron. La columna C indica que la prueba se realiza considerando la inclusión de una constante; la columna C y T se refiere a la inclusión de una constante y una tendencia. Y rezagos para la prueba ADF y 3 para PP.

* (-1) / (índice significancia al 10% (AN) y 1%)

En rigor, dado que las series son no estacionarias $I(1)$ significa que se puede utilizar la técnica de cointegración para estimar sus relaciones de equilibrio de largo plazo (en los casos donde exista tal relación). Los resultados de las pruebas de cointegración de las funciones de importación se presentan en el cuadro No. 14.

Cuadro 14

Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen, 1980-2000

Países	Resultados de las pruebas de cointegración de Johansen					Vector de Cointegración estimado
	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	
Costa Rica	r=0	r=1	20.87	29.68	35.65	No existe
	r<=1	r=2	7.76	15.41	20.04	
	r<=2	r=3	3.00	3.70	6.65	
EL Salvador	r=0	r=1	18.87	29.68	35.65	No existe
	r<=1	r=2	0.39	15.41	20.04	
	r<=2	r=3	0.50	3.70	6.65	
Guatemala	r=0	r=1	16.84	29.68	35.65	No existe
	r<=1	r=2	4.02	15.41	20.04	
	r<=2	r=3	0.05	3.76	6.65	
Honduras	r=0	r=1	28.54	29.68	35.65	No existe
	r<=1	r=2	13.44	15.41	20.04	
	r<=2	r=3	1.80	3.76	6.65	
Nicaragua	r=0	r=1	23.07	29.68	35.65	No existe
	r<=1	r=2	7.82	15.41	20.04	
	r<=2	r=3	1.20	3.76	6.65	

Los resultados indican que las funciones de importaciones para los países de América Central, no mostraron la presencia de vectores de cointegración en ninguno de los países. Es decir, en todos los caso se aceptó la hipótesis de la inexistencia de vectores de cointegración ($r=0$).

De tal suerte que no existió evidencia contundente de la existencia de una relación de equilibrio de largo plazo en las variables analizadas. Los resultados indican la presencia de serios problemas de cambio estructural en las funciones de importación de todos los países (Costa Rica, El Salvador, Honduras, Guatemala y Nicaragua) analizados (Cuadro No.15). Esto nos invita a trabajar necesariamente una estimación por subperiodos para las funciones de importación de cada país.

Cuadro No.15

Pruebas	F	probabilidad	F	probabilidad	F	probabilidad
	(año 1979)	(año 1979)	(año 1980)	(año 1980)	(año 1981)	(año 1981)
Costa Rica						
Punto de quiebre de Chow	11.803	0.000	11.11	0.000	11.67	0.000
Predictiva de Chow	0.739	0.748	0.77	0.714	0.824	0.663
El Salvador						
Punto de quiebre de Chow	4.395	0.010	4.281	0.011	0.712	0.020
Predictiva de Chow	0.807	0.684	0.877	0.616	0.867	0.623
Guatemala						
Punto de quiebre de Chow	40.89	0.000	36.33	0.000	28.71	0.000
Predictiva de Chow	0.707	0.532	0.773	0.715	0.814	0.624
Honduras						
Punto de quiebre de Chow	18.97	0.000	16.16	0.000	10.02	0.000
Predictiva de Chow	1.882	0.105	1.375	0.260	1.141	0.394
Nicaragua						
Punto de quiebre de Chow	3.72	0.020	4.86	0.006	3.554	0.024
Predictiva de Chow	1.78	0.126	1.876	0.101	1.460	0.216

No cabe duda que para el caso analizado, un problema con las pruebas de estabilidad aplicadas es que no permiten establecer con precisión los años en que se opera el quiebre estructural, más es presumible que éste se asocie al cambio en las políticas seguidas en la región al finalizar la década de los setenta (el triunfo sandinista) y el advenimiento de la denominada década perdida.

Con el debilitamiento del modelo sustitutivo de importaciones (ya analizado) empezó a operar en la región un sistemático relajamiento de los esquemas de protección económica (reducción de aranceles¹, abolición de las licencias de importación y controles de precios, desmantelamiento de los controles cuantitativos a las importaciones, etc.).

A la par del fenómeno ya descrito, se gestó un paulatino deterioro de la integración hacia adentro, como suele suceder en estos procesos, no todos los países operan con igual intensidad ni en el mismo tiempo. Las estimaciones que se presentan y discuten en los siguientes párrafos asumen el criterio de periodización planteado por los tutores, que coinciden con los puntos de quiebres de las series. Es decir, la serie de 40 años se dividieron en dos subperiodos: 1960-1979 y 1980-2000.

En 1986, por iniciativa de Costa Rica, se revisó el Tratado de Integración Centroamericano modificando los parámetros básicos del arancel. El techo y el piso disminuyeron a 65% y 5% respectivamente, con un promedio de 21% para toda la región (CEPAL, 2001:PÁG 19).

Para la estimación de las funciones de importación para los periodos así planteados, procedimos a establecer el orden de integración de las series, obteniéndose lo siguiente: a) Para el periodo 1960-1979 todos los países analizados (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua) se registró que las series resultaron I(1) véase el cuadro 16.

Cuadro No. 16. Cosecuencia: Pruebas de raíz a través para las series de importación: 1960-1979

Países analizados	VARIABLES EN NIVELES				VARIABLES EN PRIMERAS DIFERENCIAS				VALORES EN SEGUNDA DIFERENCIAS				
	prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		
	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	
Costa Rica													
Importaciones totales	7.194	-0.433	3.024	-1.991	-1.942	-2.641	-3.720**	-3.901***	-3.597**	-3.648**	-5.357***	-5.074***	
Producto interno bruto	2.816	-1.517	3.081	-1.876	-1.338	-3.023	-3.175**	-3.104***	-3.389**	-3.202	-7.383***	-7.157***	
Precios relativos	-1.253	-2.143	-1.346	-1.871	-2.873**	-2.615	-3.987**	-3.581	-3.147**	-3.014	-5.540***	-5.335**	
El Salvador													
Importaciones totales	0.096	-1.817	-0.061	-1.878	-3.354*	-2.901	-3.796*	-3.511	-5.021**	-3.343*	-4.221**	-4.143**	
Producto interno bruto	0.318	-2.581	-0.334	-2.499	-3.582**	-3.005	-1.900	-1.117	-6.033**	-2.978	-1.763	-3.842	
Precios relativos	-2.090	-1.619	-3.038**	-3.158	-3.977**	-4.887**	-3.078**	-4.811***	-4.398***	-3.811**	-7.310***	-6.829**	
Guatemala													
Importaciones totales	0.397	-1.038	1.190	-1.187	-3.486	-3.778**	-3.087**	-3.623*	-5.133***	-3.238***	-7.518***	-7.061***	
Producto interno bruto	-3.739**	0.318	6.413	-0.582	0.934	-5.068***	-2.716*	-4.129***	-3.018***	-4.850***	-11.482***	-10.720***	
Precios relativos	-1.963	-1.485	-2.411	-2.414	-3.643**	-4.353**	-4.203***	-3.964**	-4.357***	-4.012**	-6.501**	-6.153**	
Honduras													
Importaciones totales	-0.327	-3.943	-0.370	-4.321**	-4.676***	-4.275**	-8.461***	-7.999***	-3.684***	-0.326**	-13.197***	-13.408***	
Producto interno bruto	1.727	-0.324	3.171**	0.273	-1.348	-3.279	-2.592	-3.169*	-2.817*	-2.336	-5.479**	-5.375**	
Precios relativos	-1.211	-0.363	-3.028**	-3.648*	-3.168	-2.593	-5.373***	-5.513***	-3.848*	-2.680	-7.742***	-7.382***	
Nicaragua													
Importaciones totales	-1.403	-1.371	-1.955	-1.428	-1.344	-1.438	-3.331**	-3.694*	-3.428	-2.366	-6.845***	-6.846**	
Producto interno bruto	-1.723	-1.134	-1.360	-0.877	-0.242	-0.396	-0.236	-0.490*	-0.746	-0.163	-2.787**	-3.143	
Precios relativos	-0.347	-1.393	-0.842	-3.319	-3.133**	-3.303	-3.372**	-3.209	-4.537***	-4.672**	-5.317**	-5.053**	

NOTA: ADF se refiere a la prueba Dickey-Fuller Aumentada y PP a la prueba Phillips-Perron. La columna C indica que la prueba se realizó considerando la inclusión de una constante; la columna C y T indica la inclusión de una constante y una tendencia. * Significa que la prueba ADF y / o la prueba PP es significativa al 10% (5% y 1%).

De acuerdo con las pruebas aplicadas, todas las series presentan una raíz unitaria que desaparece cuando se obtienen sus primeras diferencias, por lo que se asume que para el periodo 1960-1979 todas son I(1). En el caso de Honduras (precios relativos) la situación no fue tan clara, pues no pasó ninguna de las pruebas cuando se incluye constante y tendencia. La decisión de considerarla I(1) se sustenta en que el estadístico t con la prueba ADF se acerca bastante al valor crítico de Mackinnon. Para el segundo periodo 1980-2000 todas las series resultaron I(1) véase cuadro 17.

Cuadro No.17. Cointegración: Pruebas de raíz unitaria para las series de Dummies de importación: 1960-2000.

Variables nominales	VARIABLES EN NIVELES				VARIABLES EN PRIMERAS DIFERENCIAS				VELAS EN SEGUNDA DIFERENCIAS				
	prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		
	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	
Costa Rica													
Importaciones totales	1.358	-0.861	1.671	-2.371	-2.423	-4.618**	-3.407**	-3.354*	-4.141***	-3.058**	-3.072**	-3.294**	
Producto interno bruto	1.901	-1.119	2.094	-3.200	-2.307	-3.341**	-2.678	3.136	-3.308**	-3.390*	-5.031***	-3.100**	
Precios relativos	-2.078	-2.639	-1.793	-2.737	-2.389*	-2.278	-3.261**	-3.111**	-2.733*	-2.634	-4.016***	-3.262**	
El Salvador													
Importaciones totales	1.043	-0.393	-1.193**	-1.030	-1.334	-3.986	-3.203**	-3.011**	-3.056**	-2.876	-4.043**	-4.233***	
Producto interno bruto	0.380	-1.343	0.993	-4.327	-1.743	-1.294	-4.209***	-3.349*	-3.433**	-3.387*	-3.072**	-3.004**	
Precios relativos	-1.839	-3.043	-2.341	-3.392**	-1.013**	-1.813	-5.747***	-5.514**	-3.433**	-3.394*	-10.664***	-10.136***	
Guatemala													
Importaciones totales	0.833	-1.337	0.823	-1.937	-1.841	-3.953	-3.393**	-3.342**	-3.066**	-2.913	-1.231**	-1.363**	
Producto interno bruto	0.163	-4.311***	2.463	-3.644	-2.343	-0.619	-1.113	-3.642*	-2.002	-1.099	-6.896***	-9.410***	
Precios relativos	-1.921	-2.196	-3.399***	-7.070***	-3.391**	-3.339**	-1.8270***	-1.3794***	-1.792***	-4.000**	-2.6203***	15.563***	
Honduras													
Importaciones totales	3.521	0.828	2.173	-1.185*	-1.381	-2.026	-3.809*	-3.019	-3.479**	-3.247	-4.823***	-4.392***	
Producto interno bruto	-1.327	-0.837	-1.419	-0.823	-1.864	-2.418	-2.923*	-3.339	-3.437**	-3.439*	-6.189***	-6.030***	
Precios relativos	-3.192	-3.312	-3.726*	-2.733	-2.813*	-2.860	-4.684***	-4.413**	-5.369**	-3.829**	-7.636***	-7.431***	
Nicaragua													
Importaciones totales	-2.728*	-2.710	-4.713***	-4.881**	-3.728**	-3.387*	-9.461***	-9.331***	-4.496***	-4.393**	-11.649***	-13.000***	
Producto interno bruto	-1.365	-0.401	-0.694	0.053	-0.747	-3.026	-2.742*	-5.723**	-2.907	-3.364	-8.397***	-9.893***	
Precios relativos	-1.410	-4.311**	-3.319**	-5.372***	-5.371***	-5.164***	-9.833***	-8.470***	-6.393***	-4.829**	-14.397***	-13.692***	

Nota: ADF se refiere a la prueba Dickey-Fuller Augmentada y PP a la prueba Phillips-Perron. La columna C indica que la prueba se realizó considerando la inclusión de una constante; la columna C y T se refiere a la inclusión de una constante y una tendencia. Y secciones para la prueba ADF y 3 para PP.

(*) (**) (***) Indica significancia al 10% (5%) y (1%).

Una vez establecido el orden de integración de las series se efectuaron las estimaciones para los dos subperiodos. En el subperiodo 1960-1979, fue posible establecer vectores de cointegración para los cinco países de la región (cuadro 18). Ya para el segundo subperiodo no se encontró vector para la función de importación de Honduras (cuadro 19).

Los dos cuadros anteriores nos permiten hacer las siguientes tres afirmaciones preliminares: a) las magnitudes de las elasticidades encontradas reflejan la supremacía de la elasticidad ingreso en comparación con la elasticidad precio; b) desde la perspectiva de las importaciones efectivamente los valores de las elasticidades nos muestran un quiebre estructural alrededor de 1979; c) la elasticidad precio fue inferior a 1 en todos los países con excepción de Nicaragua en el primer subperiodo (1.18).

En rigor, las importaciones muestran con meridiana claridad un comportamiento diferenciado de un periodo a otro (es decir, el quiebre estructural fue evidente) en todas las funciones: en 1960-1979, el signo incorrecto para cuatro de los cinco países y la prueba de exclusión de variables del vector de cointegración, ponen en duda la importancia del efecto precios relativos (con excepción de Nicaragua), mientras que en 1980-2000, este parece ser importante en Costa Rica y en menor grado en Guatemala.

Cuadro 18. Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen, 1980-1979

Países	Resultados de las pruebas de cointegración de Johansen					Vector de Cointegración estimado
Costa Rica	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{impr} = 1.281piber + 0.651tcrer$
	$r=0$	$r=1$	50.70	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	21.20	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	8.17	3.76	6.65	
EL Salvador	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{isel} = 1.221pibal + 0.111trel$
	$r=0$	$r=1$	63.12	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	24.39	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	2.46	3.76	6.65	
Guatemala	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{imgua} = 1.301pibgua + 0.241tgrgua$
	$r=0$	$r=1$	42.29	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	18.85	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	3.49	3.76	6.65	
Honduras	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{imhon} = 1.171pibhon + 0.151tcrhon$
	$r=0$	$r=1$	37.55	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	16.78	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	0.97	3.76	6.65	
Nicaragua	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{imnic} = 1.851pibnic + 1.181tcrnic$
	$r=0$	$r=1$	39.73	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	11.22	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	3.52	3.76	6.65	

Cuadro 19. Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen, 1980-2000

Países	Resultados de las pruebas de cointegración de Johansen					Vector de Cointegración estimado
Costa Rica	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{impr} = 2.301piber + 1.211tcrer$
	$r=0$	$r=1$	62.72	28.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	14.98	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	0.69	3.70	6.65	
EL Salvador	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{impe} = 2.721pibel + 0.371tcrel$
	$r=0$	$r=1$	36.56	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	16.59	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	0.24	3.70	6.65	
Guatemala	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{imgua} = 2.341pibgua + 0.741tgrgua$
	$r=0$	$r=1$	54.25	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	11.90	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	2.38	3.76	6.65	
Honduras	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	No existe
	$r=0$	$r=1$	27.55	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	8.64	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	3.00	3.76	6.65	
Nicaragua	H ₀	H ₁	ERP	VC5%	VC1%	$\hat{\lambda}_{imnic} = 0.381pibnic + 0.711tcrnic$
	$r=0$	$r=1$	36.76	29.68	35.65	
	$r=1$	$r=2$	10.63	15.41	20.04	
	$r=2$	$r=3$	1.56	3.76	6.65	

En resumen, en el cuadro 20 se presentan los resultados de las elasticidades registradas en los dos subperiodos. Los datos muestran entre otras cosas que el crecimiento dinámico de las importaciones centroamericanas en el periodo comprendido entre 1960-2000 fue un problema asociado indisolublemente al crecimiento del producto Interno Bruto en dichas economías, más que a problemas de precios relativos.

Cuadro No.20

Países centroamericanos. Vectores de cointegración normalizados para las funciones de importaciones		
Variable dependiente (logaritmos naturales)	elasticidad ingreso	elasticidad precio
Importaciones de Costa Rica 1960-1979	1.28	-0.63
Importaciones de Costa Rica 1980-2000	2.30	1.21
Importaciones de El Salvador 1960-1979	1.22	0.11
Importaciones de El Salvador 1980-2000	2.72	0.37
Importaciones de Guatemala 1960-1979	1.30	0.24
importaciones de Guatemala 1980-2000	2.34	0.74
Importaciones de Honduras 1960-1979	1.17	0.15
Importaciones de Honduras 1980-2000	No existe	No existe
Importaciones de Nicaragua 1960-1979	1.95	1.18
Importaciones de Nicaragua 1980-2000	0.38	-0.71

En efecto, con el propósito de tener una visión más amplia del tema objeto de estudio podemos hacer los siguientes comentarios. Desde la perspectiva de las importaciones, la restricción externa de estas economías es explicada en gran medida por un crecimiento del producto inferior al crecimiento de las importaciones. En los casos de El Salvador y Guatemala (1980-2000) los valores de las elasticidades dan cuenta de un auge sin precedentes de las importaciones, que han determinado un aumento significativo de esos valores (de las elasticidades) en relación con el primer periodo. Desde la perspectiva del mercado interno se puede afirmar que el factor precio es secundario en la mayoría de los países (excepción de Nicaragua segundo periodo) como factor de competitividad, en rigor, se comprobó que las importaciones responden poco a las variaciones de precios relativos y son marcadamente sensibles a los cambios del ingreso.

Los países de Honduras y Nicaragua mostraron resultados que llaman la atención. En el primer país no se encontró vector de cointegración para el segundo subperiodo (1980-2000) y el caso de Nicaragua, el valor de la elasticidad ingreso (0.38) de las importaciones puede estar asociado a los cambios bruscos en esta variable producto del bloqueo comercial de los ochentas y demás problemas relacionados con el modelo sandinista y la presión contrarrevolucionaria que obligó a invertir fuertes sumas de dinero en defensa en lugar de impulsar el aparato productivo.

6.5 La restricción externa en el desarrollo centroamericano: caso exportaciones

El sendero de crecimiento de la mayoría de las economías de América Latina experimentó cambios drásticos en la pos_guerra. En algunos países de Centroamérica los virajes de la trayectoria de crecimiento se han asociado a la inestabilidad política y económica, así como a los cambios radicales en la política macroeconómica (Moreno-Brid y Perez, 2000: 30). Para estudiar la naturaleza y origen del desequilibrio externo desde la perspectiva de las exportaciones recurrimos a dos pasos claramente diferenciados. El primero, apoyarnos en los balances parciales nacionales (anexo 2), para conocer los diversos factores que han influido en la dirección y velocidades del desequilibrio. Para la región, el desequilibrio puede observarse a través del comportamiento de los denominados balances parciales consolidados (cuadro 21). Y, el segundo, trabajar la econometría de series de tiempo (enfoque de cointegración) dado que se trata de analizar la existencia o inexistencia de relaciones de largo plazo entre variables.

Las balanzas parciales que nos interesa estudiar dentro del concepto más amplio de la balanza de pagos de los países centroamericanos, son: la balanza de bienes, la de servicios, la balanza en cuenta corriente y la de liquidez. Una revisión de las principales tendencias de dichas variables nos posibilita en principio, contestar los interrogantes planteados y sentar las bases analíticas mínimas que nos lleven a entender realmente la suerte de la industria regional y las restricciones estructurales.

La balanza en cuenta corriente (bcc) se define como: exportaciones menos importaciones de bienes y servicios. La balanza de mercancías (bm) se refiere únicamente a exportaciones menos importaciones de bienes. La balanza de servicios (Bs) registra exportaciones menos importaciones de servicios (incluyendo intereses, dividendos y regalías). Por último, definimos la balanza de liquidez (bccL) como la balanza en cuenta corriente más amortizaciones efectivamente pagadas por concepto de deuda externa.

Esta balanza de "liquidez" tiene por objeto reflejar la liquidez (en dólares) necesaria para lograr el equilibrio en el mercado de divisas, en un período dado; esto es, se consideran las amortizaciones como un pago "autónomo", determinado por: los flujos de préstamos externos anteriormente contratados dejando como variables "compensatorias" a la inversión extranjera neta, los nuevos préstamos externos (brutos) y las reservas internacionales (Villareal, 2000: 123). Los períodos a revisar brevemente son: a) 1960 a 1970, etapa expansiva derivada de la integración económica; b) 1970 a 1975, etapa caracterizada por el agravamiento del mercado común, y c) 1976 a 1979/80 fase en que el modelo entra en crisis; y c) periodo 1981-90 conocido como la década perdida, para en el siguiente capítulo concentrarnos en el modelo actual (maquilador).

Cuadro No 21: Centroamérica balances parciales 1960-2002 (Millones de dólares)

	Centroamérica				
	Balance de bienes	Balance de servicios	Balance comercial	Balance en cuenta corriente	Balance de liquidez
1960	-23,3	-53,0	-76,3	-81,8	-81,8
1961	19,4	-54,9	-35,5	-49,1	-49,1
1962	32,2	-65,5	-33,3	-59,5	-59,5
1963	8,6	-78,5	-69,9	-85,9	-85,9
1964	-0,4	-100,4	-100,8	-123,7	-123,7
1965	-28,6	-97,0	-125,6	-168,6	-168,6
1966	-11,7	-122,5	-134,2	-184,9	-184,9
1967	-71,0	-111,9	-182,9	-245,6	-245,6
1968	-6,9	-99,1	-106,0	-189,1	-189,1
1969	-0,8	-99,6	-100,2	-172,7	-172,7
1970	-9,1	-101,5	-110,6	-188,4	-239,5
1971	-63,4	-117,1	-180,8	-255,2	-305,4
1972	114,3	-106,8	7,5	-102,4	-224,9
1973	-24,0	-167,3	-191,3	-283,1	-453,0
1974	-563,6	-232,4	-796,0	-896,6	-1.074,5
1975	-353,2	-208,7	-561,9	-700,6	-899,0
1976	-193,7	-205,1	-398,8	-425,6	-667,7
1977	0,2	-443,2	-443,0	-573,0	-971,0
1978	-462,0	-484,8	-946,8	-1.131,6	-1.669,6
1979	-117,6	-558,3	-676,1	-863,7	-1.465,7
1980	-595,2	-654,6	-1.249,8	-1.621,5	-2.280,9
1981	-956,9	-652,3	-1.609,1	-2.126,6	-3.399,5
1982	-463,2	-493,1	-956,3	-1.533,0	-3.174,4
1983	-419,8	-412,8	-832,6	-1.423,7	-3.029,7
1984	-695,5	-397,5	-1.092,9	-1.788,6	-3.405,9
1985	-870,0	-334,6	-1.204,5	-1.805,6	-3.652,2
1986	-313,7	-305,6	-619,3	-1.110,5	-3.001,2
1987	-1.323,1	-330,9	-1.654,1	-1.822,8	-3.438,5
1988	-1.810,3	-310,7	-1.021,0	-1.728,2	-3.534,4
1989	-1.532,7	-296,4	-1.829,2	-1.758,7	-3.159,2
1990	-1.512,0	-139,2	-1.681,2	-1.683,4	-4.418,1
1991	-1.746,9	31,0	-1.715,9	-1.560,9	-4.168,4
1992	-2.972,2	-125,8	-3.098,0	-2.738,0	-5.092,8
1993	-3.161,6	-178,2	-3.339,7	-2.714,4	-4.889,1
1994	-3.342,1	-174,3	-3.516,4	-2.501,2	-4.495,0
1995	-3.155,7	-277,5	-3.433,2	-2.029,2	-4.289,3
1996	-2.804,8	-398,5	-3.193,3	-1.844,2	-4.300,5
1997	-3.500,8	-242,2	-3.743,0	-2.224,3	-5.182,6
1998	-4.165,1	-259,3	-4.424,4	-2.425,0	-4.923,9
1999	-4.000,1	-28,5	-4.028,6	-3.076,0	-5.362,1
2000	-5.189,1	86,4	-5.102,7	-3.194,0	-5.750,2
2001	-6.778,6	266,7	-6.511,9	-3.157,8	-5.525,4
2002	-7.850,7	228,5	-7.622,2	-3.563,9	-5.959,5

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Cepal.

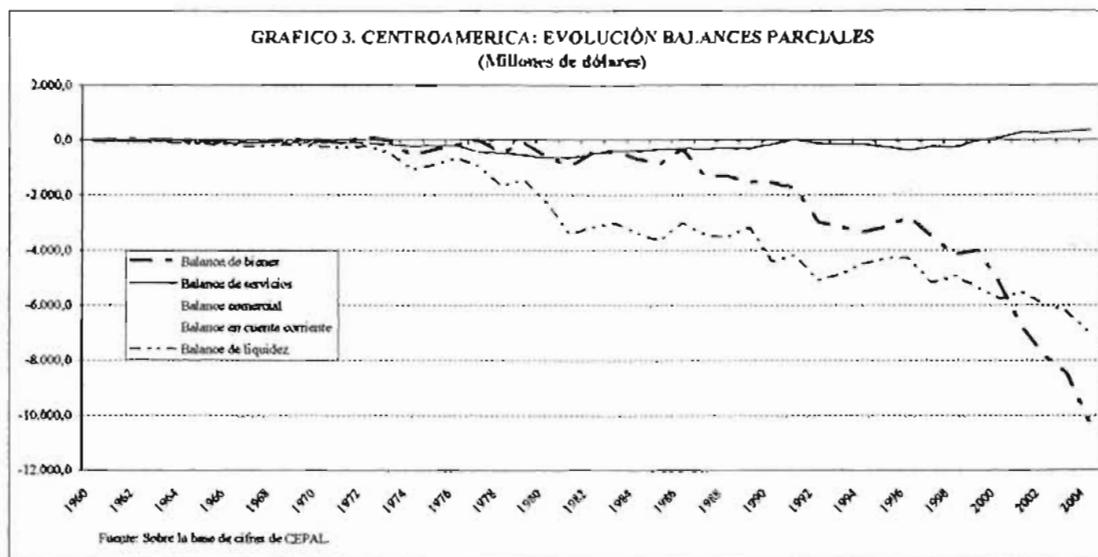
6.5.1 El desequilibrio externo en la década de los sesenta

Como se anotó en páginas anteriores, durante la primera fase del MCCA la región registró un ritmo de crecimiento industrial muy elevado, sostenido por la estrategia sustitutiva de importaciones, lo cual permitió a la región superar la condición de economía prefabril, rasgo característico de los años cincuenta. La evolución del sector industrial (8.5% de crecimiento anual) reflejó el dinamismo del sector. El impulso no fue igual en todos los países ni en todas las ramas; sin embargo, en términos generales, las ramas de alimentos, textiles, calzado y vestuario, fueron las que más elevaron su participación en el abastecimiento de la demanda de manufacturas. El mercado ampliado posibilitó además el establecimiento de industrias nuevas y más dinámicas, al superar la escala económica mínima de operación, que les había impedido funcionar sobre la base de pequeños mercados nacionales.

Emergieron así las industrias de soda cáustica, insecticidas clorados, llantas, fertilizantes, productos de vidrio, alambre de cobre, entre otras. La base industrial más amplia requería de muchos insumos que no se fabricaban en la región debido al carácter naciente de esta industria. Los productos de exportación no se diversificaban con la misma celeridad que crecían las importaciones, amén del deterioro de los términos de intercambio (véase nuevamente el gráfico 2). En este contexto, desde el inicio del modelo se empezó a configurar un desequilibrio externo, el cual caracterizó a todo el período sustitutivo, y aún perdura.

El déficit del balance comercial fue continuo y creciente en toda la década. El déficit de 76.3 millones de dólares en 1960 aumentó a 110 en 1970, a una tasa promedio anual de 3.3%. La mayor parte del desbalance comercial se explicó el rubro de servicios. Las exportaciones de bienes, si bien superaron las importaciones en algunos años (61-63), su comportamiento deficitario logró su pico más alto en 1967, cuando el déficit alcanzó los 71 millones de dólares (gráfico 3).

La participación de los bienes en el déficit de su sector se debió, sobre todo a la importación de bienes intermedios y de capital. En el grupo de los bienes intermedios destacaron la industria química (en 1960 representaba el 15% de las importaciones del sector, y pasó a 33% en 1970), mientras que en la de capital, predominaron los equipos de transporte. La balanza de liquidez (bccL) registraba, al inicio del período, un déficit de 81 millones de dólares, que aumentó a 239.5 al finalizar la década (1970), representando el 18% del valor de las exportaciones de bienes y servicios que realizó la región ese el mismo año. Ese déficit se financió en un 70% con inversión extranjera y en un 30% aproximadamente con préstamos externos.



6.5.2 El desequilibrio externo en la década de los setenta

El crecimiento de la economía centroamericana durante los años setenta comprendió dos fases claramente diferenciadas. Una primera etapa crítica (1970-1975), caracterizada por la crisis energética, la inflación, los problemas del mercado común y la recesión mundial. Y, una segunda etapa (1976-1980), en donde se registró una lenta recuperación hasta 1978, para luego revertir dicha tendencia. El déficit registrado en la balanza en cuenta corriente no sólo creció a una tasa impresionantemente acelerada (133% promedio anual) sino que representó indiscutiblemente un valor de importancia en términos absolutos, al aumentar de 188.4 millones de dólares en 1970 a 1521.6 millones en 1980.

Así, se observó que en 1970 el déficit en el bcc constituía el 13.4% de las importaciones totales de bienes y servicios, mientras que en 1980 representaba ya el 22.3%. Durante toda la década, el factor que causó mayor desbalance en el bcc fue el balance de servicios; mientras que el bm por única ocasión logró el equilibrio en 1977, para posteriormente registrar saldo negativo en los años restantes.

Conforme se amplió el déficit en la balanza de cuenta corriente, lógicamente se llegó a depender cada vez más del ahorro externo, con lo cual los pasivos que la región tenía con el resto del mundo tendieron a crecer. Es así como la inversión extranjera directa pasó de, 700 millones de dólares en 1970, a una suma aproximada de 1.100 millones de dólares en 1977. El cuadro 22 muestra como la deuda pública externa se multiplicó por 35, entre 1960 y 1970, y por 6 entre 1970 y 1977.

Cuadro No. 22

Centroamérica: Saldo de la deuda pública externa a/
(Millones de dólares)

Total	1960	1970	1978	1980
	93.1	564.1	3,211.9	6,386.7
Costa Rica	26.3	134.2	962.2	1,797.0
El Salvador	23.6	87.7	322.2	1,030.0
Guatemala	24.2	106.3	373.6	764.0
Honduras	14.0	90.1	591.1	970.7
Nicaragua	5.0	146.6	962.8	1,826.0

Fuente: Elaboración propia, sobre las cifras de Cepal (1982a).

a/ Sólo incluye saldo en divisas.

En este orden de ideas, queda claro que, en la medida en que creciendo el déficit en la cuenta corriente, éste se siguió fomentando al recurrir al ahorro externo como mecanismo equilibrante. Por otra parte, mientras que el MCCA entraba en crisis a finales de los setenta, con la consiguiente estampida de la inversión extranjera, surgió la deuda como instrumento compensador. Esto a su vez acrecentó el déficit del balance de liquidez, que llegó a suma de 2,281 millones de dólares en, 1980.

En 1979, año en que llegó al poder el Ejército Sandinista en Nicaragua frenando prácticamente todos los esfuerzos integracionistas, los déficits continuos y persistentes en todos los balances mostrados, aunados al incremento sistemático del servicio de la deuda (amortizaciones e intereses), indicaban, sin necesidad de las proyecciones econométricas sofisticadas, que el desequilibrio externo en la región era persistente. Ello lo convertía en una de las restricciones más severas para el crecimiento, por lo que de no aplicarse los correctivos necesarios en materia de políticas para modificar dicha tendencia, se llegaría a niveles de endeudamiento considerables, como efectivamente ocurrió.

Esas cifras globales muestran claramente que dichas economías registraban el caso típico de crecimiento restringido por balanza de pagos. La tasa de crecimiento restringida por balanza de pagos es una tendencia promedio alrededor de la cual fluctúa en el largo plazo la tasa de crecimiento real de una economía con la implicación de que si en un periodo se crece por encima de ella en otro se tendrá que crecer necesariamente por abajo. Es decir, si una economía crece por encima de la tasa Y^b , la única manera de lograrlo es endeudándose con el exterior, de tal suerte que cuando dichos préstamos deben pagarse la economía tendrá que crecer forzosamente por debajo de dicha tasa.

Es importante entender la naturaleza y origen del desequilibrio externo en Centroamérica, a fin de conocer el margen de acción real de las políticas públicas pro-industrializantes. Es decir, sin recursos financieros, es imposible realizar una política industrial.

6.5.3 El desequilibrio externo en la década de los ochenta

Durante la llamada década perdida, los déficits en cuenta corriente y fiscales, sumados a la crisis internacional relacionada con el segundo aumento de los precios internacionales del petróleo y la deuda externa, coadyuvaron a agudizar la crisis política y social surgida a fines de los setenta, y a producir una crisis de naturaleza económica. Esta se reflejó en la aguda contracción de la actividad industrial manufacturera en los años ochenta, el PIB por persona registró un (-1,8) para la década.

Centroamérica, al igual que los otros países de América Latina, padeció y padece el grave problema de sobreendeudamiento externo. En estas economías el problema de la deuda gestado en los setenta, se transformó en los ochenta en un importante obstáculo para el desarrollo, y surgió como un tema central en la esfera de la cooperación internacional de esa década.

Con el paso del tiempo, se reconoció que el problema del endeudamiento era de carácter sistémico. En consecuencia, la alternativa óptima para resolverlo sería la de una solución integral concertada, o colectiva, en que los costos se distribuyeran en forma funcional, para una rápida recuperación de la confianza en el sistema en su conjunto. La solución integral nunca apareció y los países tuvieron que llegar a reprogramaciones sucesivas que convirtieron la variable deuda externa en una de las más importantes restricciones para el desarrollo.

Aun cuando a finales de la década perdida el peso de la deuda externa con relación al producto cayó en algunos países de la región, su volumen absoluto continuó aumentando y entorpeciendo los esfuerzos de recuperación económica de los países, no sólo por su impacto negativo en la cuenta corriente y el balance de liquidez sino también frenó el funcionamiento de los sectores productivos, ya que obstaculizó los flujos de crédito de la banca comercial hacia las actividades productivas.

La mayoría de las estimaciones de la época reconocían que había un sobreendeudamiento en la región, que incidía seriamente en el desempeño económico de los países deudores. Además, dicho sobreendeudamiento se veía confirmado por los grandes descuentos que se ofrecían por la deuda bancaria de Centroamérica en los mercados secundarios; la valoración promedio de mercado de las obligaciones de la región a fines de 1989 era sólo de 28 centavos por cada dólar, con casos extremos como el de Nicaragua, donde se reconocían 4 centavos por cada dólar (CEPAL, 1990f:21)

6.5.4 Naturaleza del desequilibrio externo: un ejercicio econométrico para las exportaciones

En este apartado nos apoyaremos básicamente en la econometría moderna. El interés básico consiste en observar los resultados obtenidos por este método y precisar las posibles diferencias significativas de las cifras entre periodos si las hubiese.

De otra parte, utilizando la econometría moderna el ejercicio que haremos se enmarca en la econometría de series de tiempo. En este sentido es oportuno hacer las siguientes precisiones metodológicas. En primer lugar, una acción ineludible para probar la hipótesis de trabajo desde la perspectiva de las exportaciones, consiste en demostrar la existencia de un cambio estructural en la respectiva función, lo cual indica que los valores de equilibrio de dichas elasticidades se han modificado.

Segundo, estamos ante un caso típico de la existencia de una relación de largo plazo entre variables no estacionarias. Tercero, ese tipo de relación de largo plazo entre variables no estacionarias se trabaja con un instrumental econométrico denominado enfoque de cointegración: el que seguiremos será el de Johansen de igual forma que en el caso de las importaciones.

El método consta de dos pasos. El primero consiste en establecer el orden de integración de cada variable, es decir, el número de veces que debe obtenerse la primera diferencia de la variable para lograr series estacionarias. En el caso de las exportaciones al igual que con las importaciones utilizamos la estadística Dickey-Fuller Aumentada (DFA) y Phillips-Perrón (PP). Una vez que se ha verificado que los órdenes de integración de las variables son compatibles, el segundo paso consiste en determinar si hay por lo menos una combinación lineal de ellos que sea estacionaria (Moreno-Brid y Perez, 2000:33).

En rigor, en esta parte además mostramos como la crisis de los ochenta se centró en los problemas del sector externo. Al cerrarse el financiamiento externo (crisis de la deuda 82/84) el crecimiento tenía que caer en la década perdida. La línea de causalidad fue muy similar para los países de América Central. Primero, las economías se quedaron sin ingresos de capitales para financiar sus respectivos déficits. Segundo, las presiones internacionales y nacionales mostraban la urgencia de equilibrar la balanza en cuenta corriente.

Tercero, las exportaciones no crecían producto de las restricciones arancelarias y no arancelarias de los países centrales. Cuarto, se vieron en la necesidad de contraer importaciones por la restricción de divisas. Quinto, había que contraer la actividad económica: una contracción perversa dado que debió hacerse por la vía de programas de ajustes impuestos, y en ocasiones con base en diagnósticos muy cuestionados.

Así las cosas, para probar la presencia de raíces unitarias en las series que conforman la función de exportación aplicamos dos pruebas: la Dickey-Fuller Aumentada (ADF) y la Phillips-Perrón (PP), incluyéndose una constante (C) y una constante y tendencia (C y T). Se incluyeron dos rezagos para la ADF y tres para la PP para eliminar posibles problemas de autocorrelación en los residuos. Para el período 1960-2000 se obtuvieron los resultados que se presentan en el cuadro 23. En dicho cuadro se puede observar que todas las series resultaron no estacionarias I (1).

Cuadro No. 23. Pruebas de raíz unitaria para las series de la función de exportación, 1960-2000

Países y variables	variables en niveles				variables en primera diferencias				variables en segunda diferencias			
	prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP	
	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T
Costa Rica												
Exportaciones totales	2.1234	0.0866	2.7726	0.5110	2.6378	1.1327	-3.7717***	-4.1194**	-6.0987***	-6.3283***	-7.7788***	-7.7649***
PIB total	2.1403	0.1364	3.3326	1.0010	2.1124	-2.4924	-3.6618***	-4.3491***	-3.2517***	-3.3896***	-9.1021***	-9.0988***
Previsión relativa	-7.1718	3.0999	-2.4107	3.7089	-3.7088***	-1.7042**	0.2465***	0.4827***	4.7876***	-6.9813***	-12.1322***	-12.9324***
El Salvador												
Exportaciones totales	3.0032	1.7377	4.4651	1.8211	1.6029	2.6041	-4.9434***	-6.0916***	-6.6704***	-6.1311***	-14.8246***	-15.0941***
Previsión relativa	1.8093**	2.7606	3.8211	-3.4654*	-4.5888***	-1.5273***	-7.2868***	-7.1887***	-6.1723***	-8.0643***	-13.5731***	-14.1839***
Guatemala												
Exportaciones totales	1.7064	0.2509	1.8172	-0.1320	2.2682	3.1669	-3.1679***	-3.1616***	-2.5103***	-1.8184***	-10.8268***	-10.6633***
Previsión relativa	1.8314	-3.1766*	-5.0791**	-2.7806*	-3.1738***	-5.1088***	15.5127***	-13.5983***	6.1101***	3.1137***	20.2352***	20.6131***
Honduras												
Exportaciones totales	1.8216	0.6152	2.1740	0.2651	2.9485*	3.2007*	-4.3033***	-4.5603***	-3.9764***	-3.7382***	-9.1169***	-9.6249***
Previsión relativa	1.7888	1.3104	-2.1480	-3.1795*	-3.4073**	-2.7945*	6.5321***	6.3481***	-4.7127***	-4.6169***	11.6711***	11.4849***
Nicaragua												
Exportaciones totales	-2.7329	-2.2017	-1.9145	1.8818	-2.8687*	2.6012	3.869***	-1.8713***	-4.8208***	-4.1132**	10.7690***	12.2500***
Previsión relativa	-1.2279	3.3383*	-0.8128	-2.3897*	-6.2633***	-5.3523***	11.4872***	8.2684***	-7.038***	-1.4276***	-16.3697***	-16.2368***

Nota: ADF se refiere a la prueba Dickey-Fuller Aumentada y PP a la prueba Phillips-Perron. La columna C indica que la prueba se realiza considerando la inclusión de una constante. La columna C y T refiere a la inclusión de una constante y una tendencia. Y rezagos para la prueba ADF y 3 para PP. ***) indica significancia al 10% (5%) y 1%.

Debido a que las series son no estacionarias I (1) significa que se puede utilizar la técnica de cointegración para estimar sus relaciones de equilibrio de largo plazo (en los casos donde exista tal relación). Los resultados de las pruebas de cointegración de las funciones de exportación se presentan en el cuadro siguiente (24).

Los datos muestran que las funciones de exportaciones para los países de América Central, únicamente mostraron la presencia de vector (es) de cointegración en el caso de Nicaragua. Es decir, en los otros cuatro países no se pudo determinar una relación de largo plazo entre las variables analizadas. Los resultados indican la presencia de serios problemas de cambio estructural en las funciones de exportaciones de los cuatro de los cinco países de la región. Es decir, tanto en Costa Rica, El Salvador, Guatemala, y Honduras no se encontró evidencia de vectores de cointegración. Lo anterior invita a trabajar una estimación por subperíodos.

Cuadro No. 24

Centroamérica: Procedimiento de cointegración de Johansen para las exportaciones, 1960-2000.

País	Resultados de la prueba de cointegración de Johansen					Vector de cointegración estimado
Costa Rica	H ₀	H ₁	ERP	VC 5%	VC1%	No existe
	r=0	r=1	21.33	29.68	35.65	
	r<1	r=2	4.39	18.41	20.04	
	r<=2	r=3	1.52	3.76	6.65	
El Salvador	H ₀	H ₁	ERP	VC 5%	VC1%	No existe
	r=0	r=1	25.59	29.68	35.65	
	r<1	r=2	7.66	18.41	20.04	
	r<=2	r=3	0.06	3.76	6.65	
Guatemala	H ₀	H ₁	ERP	VC 5%	VC1%	No existe
	r=0	r=1	23.43	29.68	35.65	
	r<1	r=2	5.79	18.41	20.04	
	r<=2	r=3	1.29	3.76	6.65	
Honduras	H ₀	H ₁	ERP	VC 5%	VC1%	No existe
	r=0	r=1	21.64	29.68	35.65	
	r<1	r=2	4.15	18.41	20.04	
	r<=2	r=3	0.84	3.76	6.65	
Nicaragua	H ₀	H ₁	ERP	VC 5%	VC1%	L _{expnic} = 8.931pibusa + 11.611ternic
	r=0	r=1	37.14	29.68	35.65	
	r<1	r=2	6.81	18.41	20.04	
	r<=2	r=3	0.58	3.76	6.65	

En lo relacionado con las funciones de exportaciones se nos presenta un problema similar al de las funciones de importaciones, sobre todo en lo relativo con las pruebas de estabilidad aplicadas, ya que no permiten establecer con absoluta precisión los años en que se opera el quiebre estructural, más es presumible que éste se asocie al cambio en las políticas seguidas en la región al finalizar la década de los setenta con el agotamiento del modelo ISI. La literatura especializada registra que al terminar el modelo sustitutivo de importaciones se presentaron una serie de cambios y relajamiento de las políticas protección como de fomento a las exportaciones.

Cuadro No.25

Centroamérica: Pruebas de cambio estructural para las exportaciones 1960-2000

Pruebas	F	probabilidad	F	probabilidad	F	probabilidad
Costa Rica	(año 1978)	(año 1978)	(año 1979)	(año 1979)	(año 1980)	(año 1980)
Punto de quiebre de Chow	11.02	0.000	15.71	0.000	24.48	0.000
Predictiva de Chow	16.48	0.000	14.76	0.000	18.92	0.000
El Salvador						
Punto de quiebre de Chow	14.47	0.000	16.16	0.000	25.73	0.000
Predictiva de Chow	18.65	0.000	19.41	0.000	16.66	0.000
Guatemala						
Punto de quiebre de Chow	2.82	0.053	3.18	0.035	4.29	0.011
Predictiva de Chow	14.17	0.000	13.20	0.000	14.44	0.000
Honduras						
Punto de quiebre de Chow	4.53	0.008	5.08	0.000	7.70	0.000
Predictiva de Chow	2.54	0.036	2.58	0.031	2.86	0.017

Las estimaciones que se presentan en los siguientes párrafos asumen el criterio de periodización planteado en el año 1979 para los cinco países, datos que aparecen en el cuadro anterior 25. Además, las series de 40 años se dividieron en dos subperiodos: 1960-1979 y 1980-2000.

Para la estimación de las funciones de exportación para los subperiodos así planteados se procedió a establecer el orden de integración de las series llegando a los siguientes resultados: a) en los dos subperiodos las series resultaron ser $I(1)$ cuadros 26 y 27 respectivamente; b) Una vez establecido el orden de las series se efectuaron las estimaciones para los subperiodos. Tanto para el periodo primero (1960-1979), como para el segundo (1980-2000) fue posible encontrar vectores de cointegración para todos los países.

Se encontró además que para el primer periodo (o subperiodo) las funciones de exportaciones de dos países (Guatemala y Nicaragua) arrojaron el signo incorrecto para las elasticidades precios; con valores pocos significativos como el obtenido en Nicaragua (-0.09) y valores un poco más relevantes como es el caso de Costa Rica y Honduras (0.13 y 0.24, respectivamente). Los valores encontrados para la elasticidad ingreso fueron más consistentes con la teoría, sin embargo, el registro de Nicaragua (0.77) el más bajo de todos, puede reflejar los problemas de bloqueo comercial que experimento este país debido a las políticas norteamericanas.

En el cuadro 28 se muestran las elasticidades ingreso y precio los dos subperiodos analizados. Hay algunos hechos que ameritan comentarse: a) en cuatro de los cinco países la elasticidad ingreso obtenida en el segundo periodo fue superior a la del periodo sustitutivo de importaciones; b) en todos los países y para los dos subperiodos estudiados la elasticidad precio fue inferior a la elasticidad ingreso; c) en todas las economías de la región se confirma la tesis de la baja sensibilidad de la demanda de exportaciones a los cambios en los precios relativos, y su alta sensibilidad a las variaciones en los ingresos del mayor socio comercial, Estados Unidos.

Para el caso particular de Nicaragua las cifras deben analizarse con sumo cuidado debido a que este país experimentó un giro abrupto en su política comercial, debido a los problemas de la guerra civil y el papel jugado por Estados Unidos (enemigo comercial y político).

En resumen, y al igual que para el caso de las importaciones las elasticidades calculadas efectivamente muestran un comportamiento diferenciado de un periodo a otro: en la etapa sustitutiva de importaciones se presentaron signos incorrectos para tres de los cinco países centroamericanos (Guatemala, -0.38; Honduras, -0.51; y Nicaragua, -0.15) pusieron en duda la importancia del efecto precios en esa etapa. Para el segundo periodo los precios siguen siendo irrelevantes en comparación con la variable ingreso.

Cuadro No 16 - Pruebas de raíz unitaria para los países de la América de exportación: 1980-1970

Países y variables	variables en niveles				variables en primera diferencia				variables en segunda diferencia				
	prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		
	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	
Costa Rica													
Exportaciones totales	-1.0678	-1.1703	-0.7168	-1.36730	-1.3148	-2.6538	-1.7821***	-1.9671*	1.1436*	-1.7336	-1.9173***	-1.6185***	
PIB-USA	-1.3314	1.8601	-1.2364	-1.6149	-1.3449	2.6749	-1.3311**	-1.6173*	-0.6945**	-1.8715**	-1.4928**	-1.1611***	
Precios relativos	-1.8374	-1.0778	-1.6686	-1.8783	1.4486	-1.3033	3.1217**	-3.0314	1.8381*	-1.7133	-0.2381***	-0.4864***	
El Salvador													
Exportaciones totales	-0.7337	-0.2843	1.8743	1.4018**	1.7411*	-1.0263	1.7011	-1.1922	2.2319*	-1.0576	-1.7450**	1.3340**	
Precios relativos	-1.8642	1.3352	1.0295*	1.0290	-1.4916**	-1.7134**	-1.1628***	-1.2164**	-1.7103***	-1.3208***	1.2550**	-1.5575***	
Guatemala													
Exportaciones totales	-3.1987**	-1.1132	-1.7182	-2.9727	-1.4942	-1.8377	-1.1054***	0.5264***	1.4525***	1.3784**	1.2971***	-1.0218***	
Precios relativos	-1.9218	-1.3112	-1.3208	-1.3339*	-1.3629**	-1.1810**	-1.6101**	-1.3647**	1.1456**	-1.1110**	-1.1981**	-1.8513***	
Honduras													
Exportaciones totales	-1.5370	-1.8091	1.7820	1.7713	1.0708	1.9871	1.4288***	1.5874**	2.3406	-1.2386	-1.2177**	1.8924***	
Precios relativos	-1.8429	0.9112	-1.4570**	-1.8579*	-2.0923	-1.8030	-0.8683***	-1.5107**	-1.9739*	-1.8018	-1.7074**	-1.1659**	
Nicaragua													
Exportaciones totales	-1.7282	-1.6745	-1.9499*	1.4620	-1.1824	-1.1944	-1.3034**	-1.9107**	-1.5139	-1.1458	-10.2179***	-10.2099***	
Precios relativos	-0.9787	-1.5045	-0.9474	2.2716	-1.3611**	-1.4684*	-0.4693**	-1.4084*	-1.8730**	1.9522***	-1.5861**	-1.4779**	

Nota: ADF se refiere a la prueba Dickey-Fuller Aumentada, y PP a la prueba Phillips-Perron. Las columnas C indican que la prueba se realizó considerando la inclusión de una constante, la columna C y T se refiere a la inclusión de una constante y una tendencia. Los rangos para la prueba ADF y 3 para PP: ***/****/indica significancia al 10% (5%) y 1%.

Cuadro No 17 - Pruebas de raíz unitaria para los países de la América de exportación: 1980-2000

Países y variables	variables en niveles				variables en primera diferencia				variables en segunda diferencia				
	prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		prueba ADF		prueba PP		
	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	C	C y T	
Costa Rica													
Exportaciones totales	0.2508	-2.5743	0.1805	-3.8261***	-3.4066**	1.0845	-1.3631***	-1.0583**	-3.1770**	1.1269*	-0.0099***	-0.1736**	
PIB-USA	-0.6142	-2.7543	0.8785	-1.0215	-1.1471	1.0456	-3.3423**	1.12310	-3.0619***	-0.2377**	-1.1743**	-0.8709**	
Precios relativos	-2.2104	-1.8430	-1.0590	-2.0778	-2.3217	2.1809	6.0540***	-1.8732**	-1.6878	-1.4766	-0.1486***	-1.1991***	
El Salvador													
Exportaciones totales	0.0862	-1.0480	0.4891	-1.4329**	-1.8681*	1.0000	-1.3312***	-1.3613**	-1.2811**	-1.1698*	-1.4780**	-1.3303**	
Precios relativos	1.8383	-1.1447	-1.1387*	-1.1301*	-1.1160**	-1.3671	-1.2287***	-1.9849***	-1.8018**	1.6043*	-0.6921**	1.7523**	
Guatemala													
Exportaciones totales	-0.0651	-1.4802*	0.1240	-1.4379	-1.2238	1.3041	-1.3154**	1.0180**	2.4433*	-2.0973	0.7215**	1.0142**	
Precios relativos	-1.0481	1.1660	-1.2233**	-0.4123**	-1.1048**	-1.3428*	-1.63370***	1.6121**	1.0731***	1.4941**	-1.0329**	-1.4592**	
Honduras													
Exportaciones totales	1.0912	0.2971	1.6456	1.0502	2.0887	1.5041	3.2441**	1.9030**	-1.2833**	1.1503	1.5970**	1.7337***	
Precios relativos	2.1197	1.9712	1.0998*	1.6789	1.7840*	1.6113	1.6103***	1.3120**	3.6298***	1.4632**	-1.1679**	-1.3120**	
Nicaragua													
Exportaciones totales	0.2798	0.1612	-0.7178	-1.2711	-1.0568	0.7056	-1.2081***	-1.1253***	1.0270**	1.8898**	-1.1165**	0.2920**	
Precios relativos	-1.2721	-1.4875**	1.0728*	1.2079**	-1.0219**	1.2168**	-0.1038**	0.1714**	-1.8043***	1.5663***	-1.2489**	-1.2759**	

Nota: ADF se refiere a la prueba Dickey-Fuller Aumentada, y PP a la prueba Phillips-Perron. Las columnas C indican que la prueba se realizó considerando la inclusión de una constante, la columna C y T se refiere a la inclusión de una constante y una tendencia. Los rangos para la prueba ADF y 3 para PP: ***/****/indica significancia al 10% (5%) y 1%.

Debido a que el mercado internacional (norteamericano) es altamente protegido, el factor precio es secundario como factor de competitividad, determina que las exportaciones centroamericanas responden poco a cambios en los precios y más a las variaciones en el ingreso.

Cuadro No.28

Países centroamericanos. Vectores de cointegración normalizados para las funciones de exportaciones		
Variable dependiente (logaritmos naturales)	elasticidad ingreso	elasticidad precio
Exportaciones de Costa Rica 1960-1979	0.79	0.13
Exportaciones de Costa Rica 1980-2000	0.88	0.12
Exportaciones de El Salvador 1960-1979	0.83	0.01
Exportaciones de El Salvador 1980-2000	0.85	0.25
Exportaciones de Guatemala 1960-1979	0.84	-0.38
Exportaciones de Guatemala 1980-2000	0.87	0.05
Exportaciones de Honduras 1960-1979	0.80	-0.51
Exportaciones de Honduras 1980-2000	0.82	0.24
Exportaciones de Nicaragua 1960-1979	0.85	-0.09
Exportaciones de Nicaragua 1980-2000	0.77	-0.15

Los cambios presentados en las elasticidades ingreso en los cinco países, ilustran la importancia que para esas economías tienen los ajustes vía ingreso para intentar mantener el equilibrio de la balanza comercial. En cuatro de los cinco países se registró un leve incremento de las elasticidades ingresos (ex) de un periodo a otro. De todas formas ese incremento en (ex) indica en un primer momento el mejoramiento de las condiciones estructurales de largo plazo, sin embargo, ese efecto ha sido neutralizado en casi todos los países por un crecimiento mayor de la elasticidad ingreso de las importaciones (em) véase nuevamente el cuadro 20.

El deterioro de la posición de largo plazo de la balanza comercial se manifiesta tanto en irrelevante magnitud de las elasticidades precio de las funciones de importaciones en el segundo periodo (a excepción de Costa Rica), como en el aumento significativo de la elasticidad ingreso de las importaciones en cuatro de los cinco países. Este incremento neutraliza con mucho las ventajas obtenidas con la elevación de la elasticidad ingreso de la demanda por exportaciones de un periodo a otro, y hacen que el efecto neto del cambio estructural del sector externo sea negativo.

De ahí que ahora se sostenga que los logros obtenidos de parte del sector exportador y sobre todo del subsector maquila, no se traducen en una mayor tasa decrecimiento, ya que *se requiere incidir en el sector importador con medidas que permitan reducir sistemáticamente el elevado valor de (em)*, lo que en cierta forma se presenta como una contradicción del actual modelo. Esa discusión se hará en forma breve en el siguiente capítulo.

Cuadro. No.29

Centroamérica: indicadores estructurales de la Balanza Comercial

	1960-1979		1980-2000	
	ex/em	nx/nm	ex/em	nx/nm
Costa Rica				
Exportaciones totales/Importaciones totales	0.62	-0.50	0.38	1.33
El Salvador				
Exportaciones totales/Importaciones totales	0.68	0.12	0.31	0.62
Guatemala				
Exportaciones totales/Importaciones totales	0.65	-0.14	0.37	0.69
Honduras				
Exportaciones totales/ Importaciones totales	0.69	-0.36	n.d	n.d
Nicaragua				
Exportaciones totales/Importaciones totales	0.44	1.09	2.02	-0.66

En el cuadro 29 se puede apreciar como operan los indicadores estructurales de la balanza comercial de un período a otro. Los cambios en la razón *ex/em* del período sustitutivo (1960-1979) al segundo período (1980-2000), reflejan un deterioro marcado de la posición de largo plazo de la balanza comercial, como resultado del incremento mayor de *em* con respecto al de *ex* (con excepción de Honduras y de Nicaragua), haciendo que el efecto neto del cambio estructural del sector sea negativo. En el caso de Honduras no fue posible encontrar vector de cointegración en el período (1980-2000) de tal suerte que se torna imposible hacer un análisis comparado. En Nicaragua los resultados parecen demostrar la imposibilidad de aislar los problemas políticos (guerra civil) y su impacto en las variables objeto de análisis.

En rigor, las cifras de las elasticidades encontradas nos muestran lo siguiente: en el caso de Costa Rica, se observa que en el segundo período (1980-2000) se cumple a plenitud la condición Marshall-Lerner, es decir, en este (único) caso la devaluación puede tener efectos favorables sobre la balanza comercial. En los otros cuatro países no se cumplió tal condición, de lo anterior se deduce que sólo Costa Rica podría utilizar eventualmente la devaluación como instrumento de promoción de exportaciones; los bajos valores de *nx* y *nm* que en ambos períodos suman menos que la unidad, ponen en entredicho la capacidad real de la política cambiaria para corregir los desequilibrios externos, y en efecto significan que la devaluación del tipo de cambio real ha sido en los períodos analizados una medida recesiva

La caída de *Yb* de un período a otro al disminuir en todos los países en 1980-2000 permite sustentar la hipótesis de que las condiciones de crecimiento de largo plazo de las economías centroamericanas se han deteriorado después de 1979/1980. Es decir, la tasa de crecimiento sostenible a largo plazo ha declinado (anexo 4).

7. LA INDUSTRIALIZACION EXPORTADORA EN LA FASE ACTUAL.

En Centroamérica se reconoce que hacia mediados de los años ochenta, los acuerdos de comercio intrarregionales no desempeñaban un papel relevante en los intentos de mejorar la inserción internacional; por tres razones básicas. En primer lugar, se arraigó la percepción de que eran útiles para la industrialización sustitutiva de importaciones, pero no en un esfuerzo exportador; en algunos casos se llegó a pensar que hasta impedían el avance hacia una mayor competitividad internacional. En segundo lugar, el mercado regional seguía siendo pequeño desde la perspectiva de la capacidad adquisitiva de la población (ideas similares a las de Nurske-capítulo tercero). Y, en tercer lugar, los mercados más dinámicos eran precisamente los bloques regionales con mayores niveles de ingreso (OCDE y USA, por ejemplo). Ante esta situación y a juicio de varios gobiernos que se enmarcaban bajo la égida del Consenso de Washington, lo que correspondía a Centroamérica era concentrarse en acceder a los mercados de gran tamaño y dinamismo.

Esta visión empezó a cambiar por las razones antes enumeradas y, sobre todo, porque algunas instituciones (Banco Mundial, GATT/OMC) empezaron a insistir en que la integración entre un grupo de países no era por fuerza incompatible con la meta de fundar una economía internacional más abierta y transparente. En efecto, en los últimos tiempos empezó a ganar aceptación, tanto en círculos académicos como gubernamentales, la idea de que el ideal de una economía internacional abierta, sin barreras artificiales al libre intercambio de bienes y servicios, no excluía necesariamente los compromisos integradores y que éstos incluso podrían facilitar su consecución.

Con la apertura generalizada desde la década de los ochenta (anexo 5), la región también eliminó la mayoría de las barreras a la inversión extranjera. Si bien existen diferencias en la normatividad, en general no son considerables en cuanto al principio de no discriminación, el trato nacional, el trato de nación más favorecida, el trato justo y equitativo, y la transparencia y seguridad. Las zonas francas, las zonas de admisión temporal y los aranceles bajos o nulos en bienes de capital, además de las exenciones impositivas, son algunos de los incentivos adicionales para la inversión extranjera en la región. Durante la década de los noventa la inversión extranjera directa neta aumentó en forma significativa para la región en su conjunto y para cada uno de los países, y alcanzó una tasa de crecimiento promedio anual de 35.8% durante 1993-1998, con un total de 2280 millones de dólares en 1998 (CEPAL, 1999: 34).

Esta nueva corriente de inversión llegó mayoritariamente para la actividad maquiladora. Paradójicamente, los mismos países que en los setenta discutían las asimetrías en el reparto de beneficios y costos de la integración regional (entre pobres); en los noventa asumieron compromisos integradores con países que registran curvas tecnológicas superiores a las de ellos. Incluso tendió a perder relevancia la doctrina que abogaba por las preferencias no recíprocas en el caso de los países de menor desarrollo relativo, y ganó ascendencia la que defiende la reciprocidad en los Acuerdos. En este contexto, la conceptualización y naturaleza del problema de los países pobres cambio radicalmente en los últimos años.

Es en este marco en donde el análisis sobre las manufacturas de las economías pequeñas adquiere relevancia, ya que es de conocimiento general que debido a las deseconomías de escala a falencias y rigideces estructurales en materia organizativa, financiera y tecnológica muchas empresas de la región no estarían en condiciones de competir con sus homólogos estadounidenses. De igual forma, esta nueva manera de integrarse no sólo debería prever la liberación del comercio, sino ocuparse de crear condiciones que faciliten la difusión amplia de tecnologías mediante la dictación de legislaciones flexibles sobre propiedad intelectual, la movilización de recursos humanos calificados, el fomento a la inversión extranjera, la apertura de redes de información, etc.

En este capítulo mostraremos que es el modelo maquilador, que tipos de industrias maquiladoras existen, y cuales son las bondades de éste modelo que le posibilite resolver la restricción externa. Comenzando con la descripción del desarrollo de la industria maquiladora nos centramos en efecto en tres aspectos clave: a) las limitaciones del modelo; b) las recomendaciones para superar dichas limitaciones, y c) Los problemas que se enfrenta, así como las acciones necesarias para resolver esos problemas.

A fin de situar los desafíos dentro de una perspectiva clara, presentaremos más adelante una serie de indicadores vinculados con el desarrollo del sector manufacturero centroamericano durante el período 1990-2000. Los cambios y nuevas dinámicas se muestran sobre una base anual para facilitar la comprensión de los logros obtenidos en los últimos años como también las posibilidades reales de que el sector coadyuve al desarrollo. La razón para analizar la última década (en este apartado) obedece al hecho que sólo hasta los noventa, realmente se consolida la maquila en la mayoría de países.

7.1 Descripción de la actividad maquiladora

Para efectos metodológicos es oportuno contestar los siguientes interrogantes: ¿Cuánto tiempo lleva esta actividad en América Central? ¿Qué es la maquila? ¿Qué tipos de maquila existen? ¿Cuales son los rubros más dinámicos? ¿Cuál fue la estrategia seguida por EE.U.U.? ¿Qué instrumentos han sido utilizados para impulsar el régimen maquilador? ¿Qué hay detrás de estos modelos de producción compartida? ¿Qué impacto tiene la maquila básica sobre la manufactura tradicional en el caso de América Central? Al intentar contestar estas preguntas, se exploran cuatro dimensiones del fenómeno las que aparecen en el siguiente apartado, aclarando que la única pretensión consiste en ubicar los rasgos centrales del nuevo modelo de "industrialización" y no en hacer un análisis exhaustivo del mismo.

7.1.1 El modelo maquilador en América Central: rasgos básicos y rubros de mayor competitividad

El programa de maquila fue introducido por Estados Unidos en 1963 (y 1972 operó en un país centroamericano), en un primer momento fue conocido como ingreso aduanero conforme los regímenes "806.30" y "807.00". Este programa también es denominado "programa de producción compartida". Los insumos salen de Estados Unidos y regresan después de haber sufrido alguna operación elemental intensiva en mano de obra. Al retornar se les aplican aranceles sólo con respecto al valor agregado en el exterior.

Con la entrada en vigencia del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías (SA), el régimen quedó incluido en el capítulo 98 y los esquemas corresponden a las categorías 9802.00.60 (artículos de metal) y 9802.00.80 (artículos textiles y prendas de vestir). Sólo hasta los noventa este régimen sufrió alguna consolidación moderada en la región. Las empresas de la Industria Maquiladora de Exportación (IME, por sus siglas en español) en Centroamérica se pueden clasificar en cuatro tipos:

a) Empresas maquiladoras de tipo A: Confección-acabado-empaque

Esta categoría tipifica a las maquiladoras que únicamente ensamblan la tela cortada en los Estados Unidos, utilizando todos los insumos provenientes de dicho país. En muchos casos reciben numeradas correlativamente las piezas que conforman cada prenda. La planta maquiladora local únicamente organiza los paquetes o conjuntos que se manejan en las líneas de producción. Las empresas de esta categoría exportan artículos que ingresan a los Estados Unidos con arreglo a los regímenes 807 y 807-A. El segundo es una variante del primero; la única diferencia radica en el origen de la tela: el régimen 807-A indica que la tela debe ser de origen estadounidense, mientras que bajo la fracción 807 la tela es importada de Estados Unidos.

En los años ochenta se empezó a observar el auge de la IME en Centroamérica. Esto ocurrió cuando en la categoría vestuario de la rama textil de Estados Unidos se afrontó, además de mayor competencia, un cambio en la preferencia de los consumidores y un creciente dinamismo de los centros de distribución al menudeo.

Ante esta situación, el sector respondió aplicando nuevas tecnologías en la primera fase del proceso productivo y transfiriendo en mayor medida operaciones que hacen uso intensivo de la fuerza laboral hacia México, Centroamérica y el Caribe.

b) Empresas maquiladoras de tipo B: Corte-confección-empaque.

Son empresas que trabajan, principalmente, ateniéndose a las estipulaciones de las categorías 806 y 809. Se diferencian de las anteriores en que deben contar con tecnología de corte y azorado (secado). Esto incluye sistemas para el desarrollo de patrones de moldes; bodegas e instalaciones para el tendido y corte de la tela, personal capacitado y entrenado en técnicas de patronaje.

Sistemas administrativos de planeación y fiscalización de la producción que permitan llevar el control de la eficiencia y los desperdicios para la inspección aduanera y, por último, tecnología e instalaciones para clasificación y numeración de las partes. Todo ello implica que el valor agregado nacional es superior al de las empresas de tipo A (CEPAL, 1999: 72).

Existen dos modalidades de producción para las empresas del grupo B: los productos que ingresan a los Estados Unidos con arreglo a la categoría 806 han sido fabricados con tela producida en el país ensamblador o en cualquier otro país, mientras que los que ingresan según el régimen 809 deben utilizar exclusivamente tela producida en los Estados Unidos.

c) Empresas maquiladoras tipo C: Corte-manufactura-accesorios.

Las empresas pertenecientes a esta categoría deben proveer los accesorios, como botones, etiquetas, hilos, empaques, etc, así como cortar y manufacturar la prenda. Además de contar con las facilidades de las empresas que trabajan con arreglo al régimen 806, deben ser capaces de manejar financieramente el capital de trabajo para proveerse de los accesorios. La empresa extranjera (comprador) únicamente proporciona la tela, los patrones y los diseños básicos de la prenda.

d) Empresas usuarias del sistema de paquete completo.

Proveen la tela y los accesorios, realizan el corte y la manufactura que necesita la prenda; los materiales y el paquete mismo. El comprador sólo les proporciona los patrones y diseños básicos de las prendas que debe manufacturar y en la mayoría de los casos decide qué tipo de telas se utilizará. Las firmas que operan según este tipo de sistema están completas, están bien estructuradas administrativamente y cuentan con el capital de trabajo necesario para abastecerse de los materiales. Son empresas tradicionales con producción propia convertidas en recintos fiscales (CEPAL, 1999: 73).

Es conveniente subrayar la posibilidad de que una misma empresa opere en diferentes categorías; por esta razón no se ha identificado una evolución tecnológica en el tiempo. Las empresas maquiladoras tipo C y las que usan el sistema de paquete completo comúnmente mantienen dos líneas de producción una propia orientada generalmente hacia el mercado nacional y otra subcontratada destinada al mercado externo. Tanto en El Salvador, como en Guatemala y Honduras, existen empresas denominadas de paquete completo, aunque no superan el 10% del total.

Gereffi (2000), reconoce que se han configurado tres diferentes estilos de vinculación al mercado estadounidense. El modelo del Este asiático está constituido por exportadores nacionales que ofrecen paquete completo a los importadores norteamericanos. El modelo mexicano también de paquete completo, pero de mayor integración vertical con la industria textil estadounidense. *El modelo de la Cuenca del Caribe es básicamente de ensamble, tanto en manos de productores estadounidense como asiáticos que apuntan al mercado de EE.UU.* El cambio reciente a la ICC-ampliada plantea la posibilidad de que se tome el "modelo mexicano" como opción posible para los países de la Cuenca del Caribe y Centroamérica.

7.2 El desequilibrio externo en el período 1990-2000: revisión de los balances parciales

El crecimiento de la economía centroamericana durante los noventa también se caracterizó por un continuo y persistente desequilibrio externo. En los ochenta el déficit en la balanza en cuenta corriente no sólo creció a una tasa superior al 16% (promedio anual) sino que representó ya un valor de importancia considerable en términos absolutos al incrementarse en 162 millones, al pasar de 1,521.6 millones a 1,683.4 millones de déficit entre 1980 y 1990. Durante toda la década el balance de bienes siguió siendo uno de los factores fundamentales que determinaron el comportamiento del balance comercial. Las importaciones totales de bienes crecieron a una tasa del 42.2% anual, mientras que las exportaciones crecieron al 18.1% promedio anual, con el cual el déficit del balance de bienes aumentó de 595.3 millones en 1980 a 1,542 millones a 1990 (Véase nuevamente el cuadro 21).

El déficit tradicional del balance de bienes y el balance de servicios generó un déficit comercial alarmante. Sin embargo, es digno destacar que el rubro de los servicios fue superavitario en algunos países (Costa Rica y El Salvador) durante el periodo aludido. Ese signo positivo en dos países motivó a que el déficit sectorial disminuyera en 515 millones de dólares entre 1980 y 1990 al pasar de 654.7 a 139.1 millones.

A partir del inicio de la década de 1990, se aprecia una profundización del desequilibrio externo en toda la región. Con dinámicas un poco diferentes en donde Costa Rica aparece como el mejor librado, la realidad es en general preocupante. Todos los países mantuvieron el esquema tradicionalmente deficitario del balance comercial; dicho balance amplió su saldo negativo en casi un 200% entre 1990 y 2000. Al iniciar la década se registraba un saldo deficitario de 1,681.1 millones de dólares, y el mismo crece a más de 5,000 millones al finalizar el periodo.

El balance en cuenta corriente de la balanza de pagos presentó un comportamiento similar al comercial, sin embargo su crecimiento negativo superó el 93%. Debido al componente estructural del desequilibrio, Centroamérica debió recurrir necesariamente al ahorro externo para cerrar la brecha entre ahorro doméstico e inversión. Con condiciones cada vez más difíciles los créditos externos presionaron negativamente el balance de liquidez esto motivó que al finalizar los noventa este indicador superó los 5,600 millones de dólares. Es decir, el déficit del balance de liquidez se acercó al 38% de las exportaciones totales de la región en el año 2000.

Esto demuestra en forma clara que el sector externo de la región continúa siendo su frente más vulnerable desde la perspectiva de la consecución de equilibrios de largo plazo. En rigor, se puede afirmar que las reformas estructurales de la década perdida, y más concretamente el componente comercial (impulso de las exportaciones no tradicionales) no tuvo nada de estructural, si se miran desapasionadamente los indicadores del sector externo.

Es decir, con todo y reformas estructurales (de varias generaciones) no se logró superar con holgura el estrangulamiento externo de la región. Obviamente, en ese déficit externo los diferentes sectores de la economía (agrícola, manufacturas y servicios) participaron de manera diferente según país y periodo.

En el siguiente apartado, analizaremos el desempeño sectorial del déficit externo, para ello básicamente mostraremos el balance comercial del sector agropecuario y de servicios, con esto conoceremos (por diferencia) que pasó en la industria.

7.3 El desequilibrio externo: participación sectorial

La década de los noventa registra con claridad que las pequeñas economías de la región que configuran el Mercado Común Centroamericano dependen primordialmente del sector agropecuario como generador de divisas que se requieren para el funcionamiento de la economía (anexo 6). De ahí que ponderar la importancia de este sector es necesario para cualquier estrategia de políticas públicas.

Todos los países de la región mostraron un balance comercial agropecuario positivo en las últimas dos décadas (con excepción de El Salvador en 1996 y 1999 producto del Huracán Mich y del terremoto respectivamente), los casos de Costa Rica y Guatemala muestran que sus respectivos superavits sectoriales cubren con creces el pequeño déficit del sector servicios (véase nuevamente el cuadro 21).

Dado que el sector agropecuario es superavitario (anexo 6) y, el de servicios registra déficit pequeños en algunos países, el sector que más aporta al desequilibrio del balance comercial obviamente es el manufacturero. Lo anterior no amerita mayor discusión puesto que en la actualidad se reconoce que estas economías son importadoras de bienes intermedios y de capital. De hecho esa fue una de las mayores críticas que se le hizo al modelo sustitutivo de importaciones en la región.

La industria de Centroamérica no sólo experimenta el problema del déficit permanente, sino también de una serie de falencias que requieren de ideas sugerentes para superarlas, pero además persisten algunos problemas de carácter externo e interno que se convierten inevitablemente en desafíos importantes para las manufacturas de la región. Algunos de los retos los analizaremos brevemente en el apartado siguiente con el propósito de enumerar y discutir los imponderables más inmediatos.

El interés es conocer a partir de un diagnóstico cruzado (maquila, industria tradicional, pequeñas empresas) la realidad local y así poder entender: los bajos niveles de productividad media con que opera la industria regional comparada con el mayor socio comercial (E.E.U.U.); las posibilidades reales de impulsar programas de competitividad regional y extrarregional; la posibilidad de impulsar un proceso maquilador con mayores complejidades; el papel de la integración en el impulso de mayores flujos de exportaciones de manufacturas; y qué papel juegan las pequeñas y microempresas, etc.

7.4 Limitaciones del modelo maquilador en Centroamérica

Los instrumentos utilizados para llevar adelante la estrategia de los fabricantes más importantes de EE.UU. cubren un amplio espectro que va desde continuar con la búsqueda de protección en el mercado local mediante el sistema de cuotas que permite el sistema multilateral, hasta el diseño de una reestructuración de sus métodos productivos. Durante toda la década el balance de bienes siguió siendo uno de los factores fundamentales que determinaron el comportamiento del balance comercial. Las importaciones totales de bienes crecieron a una tasa del 42.2% anual, mientras que las exportaciones crecieron al 18.1% promedio anual, con el cual el déficit del balance de bienes aumentó de 595.3 millones en 1980 a 1,542 millones a 1990 (Véase nuevamente el cuadro 21).

El déficit tradicional del balance de bienes y el balance de servicios generó un déficit comercial alarmante. Sin embargo, es digno destacar que el rubro de los servicios fue superavitario en algunos países durante el periodo aludido. Ese signo positivo en dos países motivó a que el déficit sectorial disminuyera en 515 millones de dólares entre 1980 y 1990 al pasar de 654.7 a 139.1 millones.

A partir del inicio de la década de 1990, se aprecia una profundización del desequilibrio externo en toda la región. Con dinámicas un poco diferentes en donde Costa Rica aparece como el mejor librado, la realidad es en general preocupante. Todos los países mantuvieron el esquema tradicionalmente deficitario del balance comercial; dicho balance amplió su saldo negativo en casi un 200% entre 1990 y 2000. Al iniciar la década se registraba un saldo deficitario de 1,681.1 millones de dólares, y el mismo crece a más de 5,000 millones al finalizar el periodo.

El balance en cuenta corriente de la balanza de pagos presentó un comportamiento similar al comercial, sin embargo su crecimiento negativo superó el 93%. Debido al componente estructural del desequilibrio, Centroamérica debió recurrir necesariamente al ahorro externo para cerrar la brecha entre ahorro doméstico e inversión. Con condiciones cada vez más difíciles los créditos externos presionaron negativamente el balance de liquidez esto motivó que al finalizar los noventa este indicador superó los 5,600 millones de dólares. Es decir, el déficit del balance de liquidez se acercó al 38% de las exportaciones totales de la región dado que cualquier aumento de las exportaciones de los países de la ICC esté ligado al uso de la tela estadounidense, convirtiéndose este aspecto una contradicción del modelo y en su *mayor limitación*.

Debido a que la maquila centroamericana está concentrada en la confección de prendas de vestir mayoritariamente, y esta actividad se desenvuelve con bajos niveles tecnológicos, muchos investigadores reconocen que la derrama de estas actividades es marginal para el desarrollo económico y una fuerte limitación de este modelo.

7.5 Recomendaciones para superar las limitaciones

El hecho de que la industria maquiladora se encuentre bajo dos regímenes diferentes, las Zonas Francas (ZF) y la Admisión Temporal (RPA), dificulta el manejo de las estadísticas incluso en Costa Rica. El empleo en la maquila incluido el de ZF y RPA, alcanzó las 47.972 plazas en 1996. Su participación en el empleo industrial se ha venido incrementando de manera importante, al pasar del 16.7 por ciento en 1992, a 23.1 por ciento en 1995. Por su parte, el valor agregado en la maquila sumó los 2.7 mil millones de dólares para Costa Rica en 1998 (Anexo 7). Al igual que el empleo, el valor agregado ha incrementado su participación en el producto bruto industrial, al pasar de 10.2 a 15.6 por ciento, entre 1990 y 1995.

Recientemente Costa Rica ha incursionado en una maquila de mayor complejidad tecnológica; es el caso de la maquila de la microelectrónica, de tal suerte que este modelo ha sido destacado como el "ideal" a seguir. La maquila microelectrónica, por sus características tecnológicas sin dudas representa un "salto" con respecto al proceso tradicional, sin embargo, consideramos que su aporte al desarrollo nacional de Costa Rica debe ser revisado con el paso del tiempo.

En relación con la confección de prendas de vestir, la proporción de la producción compartida dentro del total de la confección se ha incrementado, pasando de 77.4 por ciento (en 1989) al 88.6 por ciento en 1995, lo cual refleja una tendencia creciente a utilizar telas cortadas en Estados Unidos. Durante los últimos años, en Costa Rica se ha producido un relativo estancamiento de la producción e inversiones en la actividad maquiladora de confección. Dentro de las veinte primeras partidas de confección importadas por los Estados Unidos, Costa Rica perdió participación de mercado, entre 1990 a 1996, y se ha empezado a recuperar del 2000 en adelante.

Hay que reconocer que cuando se habla de estancamiento (nos referimos a un proceso relativo), dado que las exportaciones costarricenses de la partida 61, hacia los Estados Unidos, pasaron de 163 a 279 millones de dólares aproximadamente, entre los años 1992 y 1996; por su parte, las exportaciones del rubro 62, aumentaron para el mismo periodo 13 millones de dólares (Buitelaar et al, 2000:353).

Dicho estancamiento estuvo acompañado de un fuerte dinamismo de las llamadas maquiladoras de "alta tecnología". En 1997 existían 53 empresas de zona franca dedicadas a la producción textil y calzado, y 49 en el sector eléctrico y electrónico, mientras que un año atrás sólo había 28 en este último sector. Asimismo, mientras que en 1996 la inversión acumulada en la zona franca tenía como principal actividad la textil y calzado (23.8 por ciento) y en segundo la eléctrica y electrónica (21 por ciento), para 1997 se invierten las posiciones y esta última alcanza el 40 por ciento de la inversión total. Situación similar se observa en las exportaciones y el empleo generado en las zonas francas.

7.6 ¿Qué lecciones se extraen?

Para nadie es un secreto que Costa Rica presenta indicadores económicos y sociales que la diferencian positivamente del resto los países centroamericanos. Sin embargo, es oportuno preguntarnos: ¿qué hacer para cerrar la amplia brecha de productividad que actualmente existe entre los países desarrollados y las pequeñas economías centroamericanas? No tenemos la menor duda que hay muchas acciones para mejorar en este rubro, sin embargo, todo parece indicar que en el mediano plazo una variable clave que permea (en forma matricial) a las demás, *es la variable educativa*. Con malos sistemas educativos y tenue cobertura a todos los niveles (primario, secundario y universitaria) la brecha entre productividades obviamente se amplía.

La discusión que subyace tras estos logros o desempeños es el gasto en lo social (educación, salud, vivienda, etc.) y el aprovechamiento de ese gasto sobre todo si se tiene en cuenta el tema de la pobreza y la equidad. El gasto social por habitante en los países de la región sigue siendo bajo. Sólo Costa Rica muestra un gasto en educación y salud superior al 20% de su PIB (de hecho se encuentra por encima del 22%). Esto contrasta enormemente con casi el 4% gastado por Guatemala, el 7%, el 8% y el 12% gastado por Honduras, El Salvador y Nicaragua respectivamente (Gráfico 4).

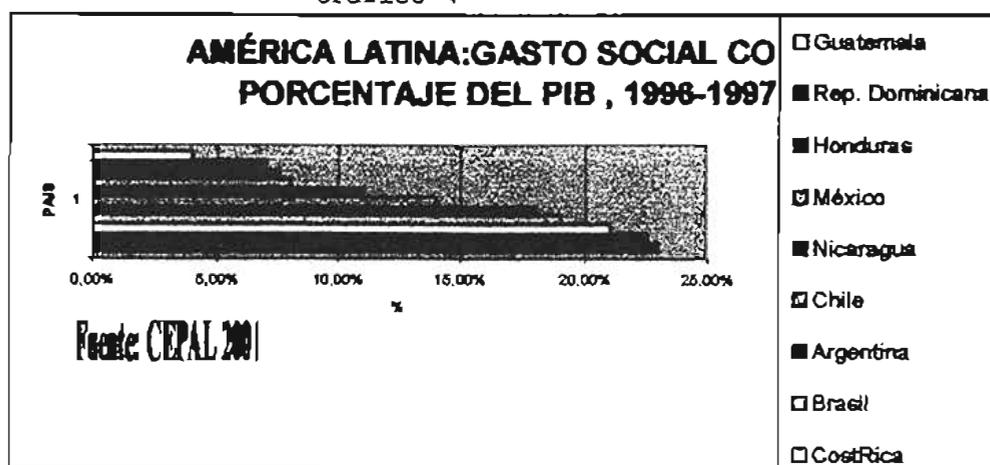
Si son suficientes los equilibrios macroeconómicos para cerrar esta brecha?. La respuesta es no. La baja drástica de la productividad en los años ochenta muestra la importancia que tiene para una política de desarrollo productivo la mantención de los equilibrios macroeconómicos dentro de los márgenes manejables, pero este no fue el único factor que influyó en estos indicadores. De hecho, años después que se lograron los equilibrios básicos en Costa Rica, y la brecha de productividades incluso se amplió.

"se es crucial por la cercanía geográfica y la amplitud de este mercado (De Franco, 1995: 6).

De otra parte, Gitli (1995) reconoce que la única referencia a la asimetría entre las estructuras económicas de los diferentes países establece que:

"Reconocemos que la integración económica y la creación de una área de libre comercio serán tareas complejas particularmente a la luz de las amplias diferencias en los niveles de desarrollo y en el tamaño de las economías de nuestro Hemisferio..

Gráfico 4



Obviamente, la inestabilidad macroeconómica provocada por la crisis externa y agudizada, en general, por políticas de estabilización y ajuste estructural se tradujeron en una caída drástica de la producción, que influyó negativamente en el uso de la capacidad instalada y la inversión.

Pero los graves retrocesos producidos tienen que ver con que los desequilibrios macroeconómicos no pudieron ser compensados con la mejora de la eficiencia a nivel de empresas, con lo que la productividad cayó en casi toda la región durante los años ochenta. Esto, efectivamente, demuestra que el logro de una competitividad auténtica que posibilite cerrar la brecha entre productividades, exige además, del macro equilibrio una eficiencia microeconómica sostenida, de indicadores positivos en los niveles meta y meso.

Por otro lado, existían una serie de condiciones previas que Costa Rica registraba y que lo diferencia relativamente de los demás países del área. Dicha diferencia está ligada ineludiblemente al tema de la indigencia y la pobreza (es decir, el gasto en lo social como enseñanza para los otros países) muestran con meridiana claridad la situación de Costa Rica con respecto a los demás Estados. Primero, la tasa de mortalidad infantil en 1998 (por cada 100 mil niños vivos) era de: 41 en Guatemala; 39 en Nicaragua; 33 en Honduras; 30 en El Salvador, y 14 en Costa Rica.

En segundo lugar, la tasa de mortalidad materna era: en Honduras, 220 mujeres por cada mil partos; Guatemala, 190; Nicaragua, 150; El Salvador, 120; y Costa Rica, 29. En tercer lugar, en materia de analfabetismo (en mujeres mayores de 15 años): 40 por ciento en Guatemala; 31 por ciento en Nicaragua; 27 en Honduras; 25 en El Salvador, y 15 por ciento en Costa Rica. Por último, la población general con acceso a servicios de salud: en Guatemala y El Salvador, 60 por ciento; Honduras, 62 por ciento; Nicaragua, 83 por ciento, y Costa Rica 97 por ciento.

Las características particulares de Costa Rica con su aventajada posición en materia de indicadores económicos y sociales, además de su gobernabilidad política han logrado configurar un nivel de calificación de mano de obra que ha permitido atraer la maquila de productos microelectrónicos en forma significativa. Esta segunda generación de maquiladoras representa un "salto tecnológico", debido a las características propias del sector como la automatización de procesos y la alta dinámica innovadora.

No obstante, hay que reconocer que el nuevo modelo maquilador no ofrece evidencia positiva contundente en materia de impacto al desarrollo económico del país, ni mucho menos a la disminución del desequilibrio externo.

Si bien las exportaciones de maquila en Costa Rica han crecido en forma importante por el denominado "efecto INTEL" la información disponible demuestra que este rubro no ha podido revertir la vulnerabilidad externa del país; es decir, a pesar de las exportaciones de INTEL, el desequilibrio externo de Costa Rica sigue presente. Esto demuestra que desde la perspectiva del desequilibrio externo la llamada maquila de "segunda generación" continúa siendo de "primera generación" o maquila de ensamble con las consecuencias que esto genera, comentadas en párrafos anteriores.

7.6.1 Algunos problemas de la industria maquiladora regional

Los cambios experimentados durante los últimos años en los flujos comerciales de EE.UU. no son obra de la casualidad. Son el resultado de un conjunto de medidas que responden a una estrategia diseñada desde hace varios años y que ha sido implementada coordinadamente por las compañías del sector, así como por el gobierno de EE.UU. utilizando para esto distintos instrumentos de política comercial.

La estrategia partió de reconocer las debilidades del sector y aceptar una realidad comercial incuestionable. En primer lugar, la industria textil estadounidense es un sector claramente diferenciado del sector de la confección. Mientras la industria textil ha logrado permanecer relativamente competitiva mediante la incorporación de los avances tecnológicos en sus procesos productivos (Lall y Mortimore, 1997: 24), el sector confección se caracteriza por la existencia de una gran cantidad de pequeños establecimientos que conviven con grandes compañías con diversos grados de integración vertical.

Ahora bien, existe claridad en cuanto que el mayor problema que enfrenta el sector de confección estadounidense reside básicamente en el alto costo de su mano de obra. Era de esperar que las firmas manufactureras estadounidenses buscaran diversificar sus lugares de producción, seleccionando para ello países en vías de desarrollo con abundancia de este factor, de tal forma que pudieran reducir sus costos de producción. Esto es especialmente sencillo de llevar a cabo en el sector de la confección, en el que las destrezas requeridas son relativamente simples y la inversión es baja.

La industria maquiladora centroamericana, como suele suceder en países en desarrollo, tiene muchos "problemas", sin embargo, para efectos de la presente investigación partiremos de hechos concretos y no abundaremos en discusiones de temas que desde nuestra perspectiva son pocos relevantes. El punto de partida es el reconocer que hay problemas internos y externos. Desde la perspectiva interna podemos enumerar algunos que son importantes, pero reconocemos que no necesariamente son los únicos: a) la baja productividad de la industria local; b) la trampa del bajo valor agregado de la pequeña y micro empresa regional.

Desde la óptica externa, podemos ubicar los bajos niveles de competitividad sistémica.

Es reconocido que hay una brecha en la productividad de los factores[□] entre los países pobres y los países ricos. A partir de esta realidad es pertinente referirse a cinco hechos. Primero, hay una brecha de productividad total de los factores del orden de 2 1/2 a 1 entre la "mejor práctica" en los países desarrollados y América Latina. Esta brecha se manifiesta tanto en el uso de equipos obsoletos desde el punto de vista de la técnica y procesos de producción anticuados (tecnologías "duras"), como en una deficiente organización del trabajo, relaciones industriales hipertrofiadas, técnicas de mercadeo poco desarrolladas, servicios inadecuados de mantenimiento, etc. (tecnologías "blandas").

□ La productividad total de los factores no se refiere a la productividad de un solo factor de producción – el valor agregado por trabajador o por unidad de capital-, sino a la productividad del conjunto de ellos. Se refiere entonces a esa parte de la producción que no se explica por la acumulación cuantitativa o cualitativa de los factores de producción, capital y mano de obra. En efecto, es la productividad del conjunto de los factores aun después de tomar en cuenta las diferencias en cuanto a la escasez relativa de los factores y, por consiguiente, permite efectuar comparaciones del aprovechamiento que hace cada país de los recursos de que dispone.

Segundo, esta brecha se amplió considerablemente durante la posguerra (véase el gráfico 5). Es más, incluso durante el período de mayor expansión económica de la región –1950 a 1973– la productividad total de los factores no sólo aumentó menos que la de los países asiáticos de reciente industrialización (1.3k en comparación con un 2.7W anual), sino que creció más lentamente que la frontera tecnológica internacional. A partir de entonces, se estancaría entre 1973 y 1980, mientras los países de la región acumulaban una creciente deuda externa y, posteriormente, cayó en forma abrupta a raíz de los desequilibrios macroeconómicos producidos por el estallido de la crisis de la deuda en los años ochenta. Recién a fines de la década se comenzó a registrar un repunte (Rosenthal, 1996: 216).

Tercero, estas brechas de productividad entre la región y los países desarrollados se dan tanto a nivel global como sectorial (cuadro 30). Por ejemplo, en algunos sectores –refinerías de petróleo y derivados– la productividad de la región es muy similar a la de los Estados Unidos (en el caso de los minerales no ferrosos alcanza el 64k, mientras que en los productos de caucho y en la siderurgia es del orden de 50% de la registrada en los Estados Unidos). En cambio en los 24 subsectores industriales restantes que representan cerca del 75W del valor agregado industrial, la productividad sectorial de la región no alcanza al 35k de la productividad respectiva en Estados Unidos.

El cuarto hecho corresponde a que la heterogeneidad productiva entre empresas del mismo sector explican la varianza en la productividad dentro de una rama. Por ejemplo, mientras una empresa con más de 50 trabajadores de los sectores de confección y de calzado de Colombia tiene una productividad del orden de el 25% las empresas de tamaño similar de Estados Unidos, en las más pequeñas empresas ésta productividad alcanza apenas al 10%.

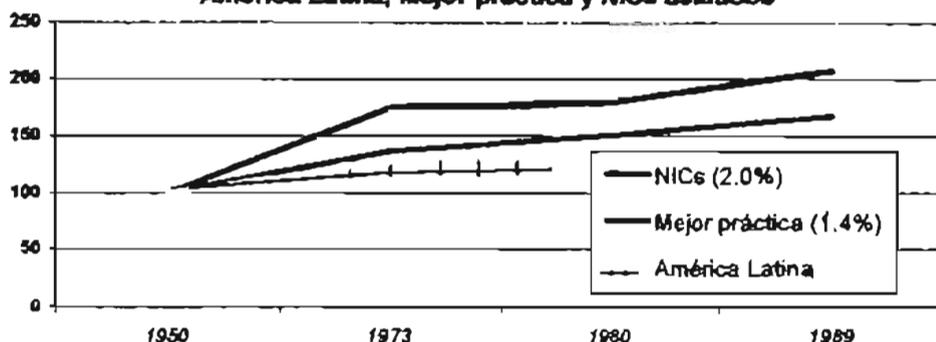
Por último, la brecha de productividad de América Latina con Estados Unidos es menor que la registrada entre Estados Unidos y Centroamérica. Es decir, la situación de Centroamérica en materia de productividad es crítica. En 1987 la productividad laboral de la industria manufacturera de Costa Rica (el de mejor registro en la región), en su conjunto, correspondía al 15,5% de la productividad de la industria estadounidense. Para 1996 la brecha se abrió aún más. Las caídas más fuertes las registraron los productos de madera (33) y los productos textiles así como prendas de vestir y calzado.

en cuenta las diferencias en cuanto a la escasez relativa de los factores y, por consiguiente, permite efectuar comparaciones del aprovechamiento que hace cada país de los recursos de que dispone.

– Con fines operacionales, se determinó que la frontera tecnológica correspondía a la de Estados Unidos de América entre 1950 y 1973, y la de los países de la Organización de la Cooperación y Desarrollo Económicos de ahí en adelante, una vez concluida en Alemania, Francia, Japón y otros países la recuperación de posguerra.

– Revisaremos los datos de Costa Rica que son los más coherentes, sin embargo, no cabe duda que este país es el de mayores logros en la región. Es decir, Costa Rica registra los mejores indicadores regionales en materia de productividad (véase Ulate, 2000: 321).

Gráfico 6
PRODUCTIVIDAD TOTAL DE FACTORES, 1950 - 1992
América Latina, Mejor práctica y NICs asiáticos



Fuente: Rosenthal, 1996: 216.

Los hechos que hemos relacionado tienen tres importantes consecuencias para la definición de políticas públicas proindustrializantes. En primer lugar, esta brecha refleja los considerables rezagos de los sistemas productivos de América Latina en general y de Centroamérica en particular, pero también muestra un problema serio que hay que resolver si se piensa entrar en un proceso de rápido crecimiento, que se basa en el aprovechamiento de las tecnologías y recursos disponibles a nivel internacional (caso INTEL en Costa Rica).

En segundo lugar, y debido al rezago de la gran mayoría de sectores, el principal objetivo de una política de desarrollo productivo, es acelerar el proceso de difusión de las mejores prácticas (con sinergias positivas en la competitividad y la equidad).

La tercera consecuencia, en el pasado se solía atribuir esta amplia brecha a la concentración de la producción en sectores de baja productividad, en particular en la agricultura.

Esto ofrecía un argumento más a favor de la industrialización, pero el razonamiento no se limitó a la industrialización per se, sino que se extendió al tipo de industria que debía promoverse, por lo que se tendió a identificar una política industrial con el establecimiento de nuevos sectores y de mayor productividad. Esto explica la importancia de la estrategia sustitutiva en la producción de insumos intermedios y el intento por continuar con los bienes de capital.

Cuadro 30. Productividad del trabajo de América Latina* como porcentaje de USA

CIIU	SECTOR	1990
	Total Industria	26.1
311	Productos alimenticios	18.1
313	Bebidas	16.5
314	Tabaco	10.7
321	Textiles	38.8
322	Prendas de vestir	27.5
323	Cuero y productos de cuero	23.1
324	Calzado	18.5
331	Madera y productos de madera	19.1
332	Muebles	19.4
341	Papel celulosa	25.1
342	Imprentas	21.3
351	Sustancias químicas industriales	21.5
352	Otros productos químicos	18.5
353	Refinerías de petróleo	76.1
354	Derivados de petróleo y carbón	67.3
355	Productos de caucho	41.3
356	Productos plásticos	26.1
361	Objetos de barro	26.2
362	Vidrio y productos de vidrio	30.0
369	Otros minerales no metálicos	17.7
371	Hierro y acero	40.9
372	Minales no ferrosos	56.1
381	Productos metálicos	25.4
382	Maquinaria no eléctrica	21.4
383	Maquinaria eléctrica	28.5
384	Material de transporte	25.4
385	Equipo profesional y científico	37.1
390	Otras industrias	28.1
	Productividad total de factores	40-60%

Fuente: División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la CEPAL
 *Incluye: Argentina, Barbados, Bolivia, Chile, Colombia, Ecuador, El Salvador
 Guatemala, Jamaica, México, Panamá, Uruguay y Venezuela (Rosenthal, 1996:218).

En relación con la trampa del bajo valor agregado. Estudios relacionados con el Banco Mundial (Dhevan Meyanathan, 1994), la OCDE (OCDE, 1998), la Unión Europea (CCE, 1995) y otros (Bianchi y Di Tommaso, 1998; Capaldo, Lo Storto y Marino, 1998), legitiman y apoyan que el fomento a las pequeñas y medianas empresas (PYME), dependiendo de sectores, regiones y momentos específicos, puede tener un impacto económico significativo. Sin embargo, es importante reconocer que, no obstante el consenso anterior, también existen enfoques diferentes en torno a la políticas horizontales o neutrales con objeto de fomentar las MIPYME en su conjunto, o aquellas que, desde una perspectiva sectorial o incluso por empresa, tratan de encauzar el fomento incluyendo a las MIPYME (CEPAL, 2000:15).

Si se considera el peso de la MIPYME en el empleo, llegamos a la conclusión de que la MIPYME emplea entre el 77% (El Salvador) y el 86% (Nicaragua) de la PEA urbana ocupada en los sectores de la industria, el comercio y los servicios (GTZ, 1999:43). Desde otro ángulo, cabe anotar, por otra parte, el peso relativo de la gran empresa, la cual con el 1.5%, el 0.6% y el 0.1% de los establecimientos emplea el 23%, el 15.5% y el 14% de la PEA urbana ocupada en los tres sectores mencionados, en El Salvador, Guatemala y Nicaragua respectivamente.

Aunque la información disponible registra la experiencia de El Salvador y Guatemala, la realidad ha demostrado que las experiencias de Honduras y Nicaragua son muy parecidas. Para 1996 la MIPYME de El Salvador aportó el 60% total de las ventas y el 52% del valor agregado anual y 75% de las ventas y el 72.5% del valor agregado en Guatemala. A su vez, dentro del universo de la microempresa destaca el autoempleo, el cual representa entre el 68% (Nicaragua) y el 84% (El Salvador).

Si se tiene en cuenta los bajos niveles de productividad (ya analizados) con que opera la industria regional, la creciente informalidad del trabajo (autoempleo) y el peso específico de las MIPYMES en la industria regional, no debe sorprender a nadie el bajo valor agregado; en el mediano y largo plazos, baja productividad es sinónimo de bajos salarios, que en el marco del autoempleo es bajo valor agregado. En rigor, la gran masa laboral de la región se encuentra ocupada en actividades que generan un valor agregado bajo; esta realidad configura la llamada trampa del bajo valor agregado explicada por algunos estudiosos de la industria.

En consecuencia, de esta realidad surgen como en el caso anterior tres comentarios pertinentes. Primero, la realidad impone que se le pondere al sector de las MIPYMES en la justa dimensión; si bien existen diversos programas de apoyo puntual se requiere revisar con profundidad el papel de estas empresas en el desarrollo regional. Segundo, las políticas públicas deben ser nacionales a partir de las experiencias específicas y reconocer la incidencia de estas empresas en las respectivas realidades nacionales.

Tercero, dado que buena parte de los programas se orientan a las empresas que presentan un claro potencial de desarrollo productivo (ofreciendo garantías), y se sabe que la gran mayoría de las empresas se inscriben en la economía de subsistencia (entre el 65 y 76% de las MIPYME no ofrecen garantías) quedando excluidas de las políticas públicas, por lo tanto el modelo endógenamente reproduce la pobreza en el mejor de los casos, y la miseria en la mayoría de estos. En conclusión, urge cambiar esta tendencia si se quiere mejorar la equidad.

Con las negociaciones de América Central con Los Estados Unidos tendientes a firmar un Acuerdo comercial entre iguales, sin incorporar el tema de las asimetrías ni las políticas compensatorias se puede erosionar la poca confianza que existe en amplios sectores sociales sobre las bondades de los Acuerdos de integración. De tal suerte que el debate planteado por Rodrik, 1997; Requiejo, 1995; Molle, 1996; Wannacok y Wannacok, 1996 (visto en el capítulo 3); tiene mucho sentido, tanto por la evidencia empírica como por la teórica. Es decir, el efecto redistributivo debe hacerse presente en caso de Acuerdos con los Estados Unidos, para compensar los estragos que las integraciones asimétricas causan en las economías pequeñas.

Aunque en diversos círculos se presume que la globalización y la integración favorece el adelgazamiento del Estado, el mismo proceso afecta negativamente la eficacia y habilidad de los Estados nacionales para ejercer dicho papel compensador y redistributivo. En palabras de Rodrik (1997):

“con el avance de la globalización puede erosionarse el consenso social requerido para mantener abiertos los mercados domésticos a la competencia externa, incluso hasta el punto en que se torne posible el retorno al viejo estilo de proteccionismo”

En resumen, no sólo conviene fijarse en el fenómeno aparental de la integración y los acuerdos comerciales (ICC, ALCA, TLCAN, etc.) sino también ponderar los aspectos relacionados con el desarrollo económico y la equidad (creación de valor agregado, apropiación de ese valor, sectores ganadores, empresas perdedoras, etc).

La implementación de nuevas políticas integradoras deben partir de considerar que las pequeñas naciones de América Central son altamente dependientes de la producción de sus vecinos; incrementar los nexos comerciales y de inversión es uno de los más importantes desafíos de la industria regional. Como se indicó en párrafos precedentes, los cambios experimentados en la concepción del modelo de integración hacia adentro y la preeminencia del enfoque de integración hacia a fuera no deben relegar a segundo plano las bondades de la integración regional, entendida esta como un instrumento que coadyuve a resolver los serios problemas de equidad.

En efecto, las manufacturas más dinámicas en la última década son las denominadas maquila tipo A. Y dicha dinámica es congruente con el modelo de integración hacia a fuera, sin embargo, desde la perspectiva del crecimiento se ha discutido qué tan válido es centrar las esperanzas de desarrollo en una actividad de precario poder de arrastre.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El objetivo central de la tesis fue realizar un balance de la integración económica y la industrialización regional seguida en las últimas cuatro décadas. Otro propósito consistía en determinar si el desequilibrio externo era un fenómeno asociado a un periodo en particular (o década) o por el contrario se presentaba en todos los años. Un último objetivo adicional era determinar si el modelo industrializador sustentado en la maquila (modelo actual) podría revertir (o frenar) la restricción externa. Para el análisis conceptual se hizo una amplia revisión bibliográfica de donde se pueden extraer los siguientes puntos básicos:

Primero, América Central, como el resto de América Latina tiene una historia de "desarrollo hacia adentro" basado en barreras proteccionistas al comercio internacional. La creación del Mercado Común Centroamericano en 1960 no interrumpió este proceso. Por el contrario, con la subida del arancel, lo aceleró. Los bienes se comerciaban libremente dentro del MCCA pero estaban protegidos de la competencia externa de modo que los consumidores en cada país, al pagar precios superiores a los precios mundiales, subsidiaban una parte de las exportaciones de los países socios. Al suscribirse en Centroamérica el Tratado Multilateral de Libre Comercio e Integración Económica (1958), el comercio intraregional, medido por las importaciones, constituía el 4% del total de las compras externas de la región. Muy pronto esa proporción se elevó hasta alcanzar 24% en 1968, para posteriormente situarse en 18% en 1980, cuando ya se manifestaban los primeros síntomas de crisis y se configuraba la llamada década pérdida para América Latina y el Caribe. En los años cincuenta, diversos investigadores sostuvieron que la brecha comercial o escasez de divisas era el principal cuello de botella que restringía la tasa de crecimiento en los países en vías de desarrollo.

Segundo, los trabajos de Prebisch, Singer, Myrdal, Chenery, etc., identificaron la brecha de divisas como la restricción efectiva para el crecimiento de muchos países. Esa tesis ha sido desarrollada (ampliada) por otros investigadores que han demostrado como debe entenderse la restricción externa y sus implicaciones en países en vías de desarrollo. Thirlwall, McCombie, Dixon en Europa, y Moreno-Brid y Pérez para el caso de Centroamérica han analizado la incapacidad de ciertas economías para alcanzar tasas de crecimiento del producto asociadas al ahorro potencial y a la relación marginal producto capital, debido a que ello implica un incremento de las importaciones por encima de las exportaciones que es insostenible en el largo plazo. Esos desarrollos son conocidos con el nombre de crecimiento restringido por balanza de pagos (CRBP), que en buena medida tiene profundas raíces intelectuales en los trabajos de Allyn Young, Myrdal y Veerdorn, quienes subrayan la importancia de la demanda agregada en el proceso de crecimiento económico de largo plazo.

Tercero, dado que América Central se presentaba como un caso típico de industrialización más tardía (en los términos de Gerschenkron) diversos asesores de la región defendieron la tesis de impulsar un proceso de industrialización vía Sustitución de Importaciones (SI), dado que en esas condiciones era la mejor forma de hacerle frente a un entorno internacional sistemáticamente adverso. La integración económica era vista en esos años (sesenta) como un instrumento indispensable para el logro de una industrialización de alcance, debido al carácter tardío de la misma. En ese contexto, se recomendó para el caso de Centroamérica, una política industrial que en el marco general del desarrollo económico, tendiera a la localización óptima de algunas actividades económicas importantes, especialmente las de carácter industrial.

Cuarto, se reconocía que la integración tenía incidencia tanto en el desarrollo económico como en la distribución de la riqueza. Autores como Requeijo (1995); Molle (1996); Balassa (1980) han aportado diferentes definiciones sobre este particular. En efecto, se ha reconocido también que la integración económica regional produce efectos benéficos (y perjudiciales) sobre la asignación de los recursos, con desplazamientos que aumentan la eficiencia, llamados "creadores de comercio", y desplazamientos que disminuyen la misma (eficiencia), llamados "desviadores de comercio". Que la eficiencia competitiva y la ampliación de mercados ha estado asociada a el tema de la política industrial. En efecto, los aportes de Westphal (1982); Amsden (1989); Chang (1994) y Corden (1980) entre otros, han intentado definir el papel del Estado sobre este particular. Se ha reconocido además que existen posiciones encontradas en torno a las bondades de la política industrial.

Quinto, los diversos esquemas de integración experimentados en América Latina y El Caribe registraron intentos por crecer con base en la industrialización. Tanto el pacto Andino como el Mercado Común Centroamericano utilizaron diversos instrumentos de apoyo a la industria. El convenio sobre el régimen de industrias centroamericanas de integración, el sistema especial de promoción de actividades productivas y el Convenio Centroamericano de Incentivos Fiscales al Desarrollo Industrial son apenas un ejemplo de ello para el caso del MCCA. Se reconoce que dichos instrumentos de promoción industrial no precisaron el tipo y alcance de la industrialización que se perseguía. En el caso de Centroamérica el Convenio fue el único instrumento que aludió al tipo de industrialización deseable para la región. Además, se reconoce que nunca se formuló una política conjunta para atraer el capital extranjero. Por el contrario, se produjo una especie de competencia entre los mismos países para atraer dicho capital, como una manera de mejorar su participación en las exportaciones intrarregionales de artículos manufacturados.

Sexto, al finalizar los primeros 10 años del MCCA, los debates mostraban dos puntos de vistas diametralmente extremos. Por una parte se argumentó que el modelo centroamericano era exitoso, tanto en su ritmo de crecimiento como en la forma en que sus beneficios se filtraban hacia los distintos estratos de la población. Los que sustentaron este punto de vista admitían que la distribución del ingreso era desigual, pero afirmaban que se trataba de una característica (aunque reconocidamente dolorosa) del proceso de desarrollo. Señalaban que la relativa concentración del ingreso había facilitado la acumulación de ahorros y la formación de capital. En los ochenta, en el marco de la denominada década perdida, los déficit en cuenta corriente y fiscales, sumados a la crisis internacional relacionada con el segundo aumento de los precios internacionales del petróleo y la deuda externa, coadyuvaron a agudizar la crisis política y social surgida a fines de los setenta, y a producir una crisis de naturaleza económica. Esta se reflejó en la aguda contracción de la actividad industrial manufacturera en los ochenta, primer quinquenio (-0.4% promedio anual), debido al estancamiento de la actividad económica en su conjunto (0.9% en su promedio anual), frente a 4.4% en la década de los setenta, y un crecimiento del PIB manufacturero cercano a cero (0.5%) para toda la década.

Séptimo, otros investigadores, sostenían una posición diametralmente opuesta a la anterior. Argumentaban que el estilo de desarrollo de Centroamérica había sido altamente concentrador, favorable casi exclusivamente a un muy reducido estrato de la población. Se argumentó que ese estrato tendía a elevar sistemáticamente su participación en el ingreso y en la propiedad de los medios de producción, y si bien se reconocía el surgimiento de grupos de ingreso medio vinculados a las nuevas actividades productivas, se afirmaba que la importancia de dichos grupos era muy reducida. Desde nuestra perspectiva, la evolución centroamericana durante los primeros 10 años de integración fue lo suficientemente compleja y variada como para sustentar algunos argumentos de ambas visiones extremas ya anotadas, mientras que la información disponible no es lo suficientemente robusta para aclarar la forma precisa en que se distribuyeron los frutos del crecimiento entre los distintos estratos de la población. Un ejemplo de las consecuencias que el crecimiento económico de la región tuvo sobre la estructura distributiva, se encuentra en el proceso mismo de industrialización, que facilitó la acumulación de capital, el aumento de los niveles de productividad por trabajador y una marcada segmentación del mercado laboral.

Octavo, de igual forma, en la década de los sesenta se pensó que la política industrial se aplicaría en estrecha coordinación con la política comercial, que además de abrir nuevos mercados, fuese capaz de desarrollar acuerdos sobre inversión de capital extranjero y sobre la transferencia de tecnología, todo con el propósito de reducir la vulnerabilidad externa. La experiencia regional indica que, aunque la naturaleza de la dependencia externa cambió al finalizar la década de los setenta, no disminuyó como se pensaba la vulnerabilidad, sino que, por el contrario, creció.

Noveno, se constató que tanto en el período comprendido entre 1960 a 1979/1980, como también entre 1980 y 2000 la naturaleza del desequilibrio externo fue mayoritariamente un problema de escasez de divisas. Es decir, la elasticidad ingreso de las importaciones registró valores superiores a los de la elasticidad precio en la mayoría de países. Este resultado es consistente con los hallazgos de Moreno-Brid y Pérez (2000). De otra parte, y por el lado de las exportaciones, se demostró que éstas responden más a variaciones en la demanda mundial que a variaciones en el tipo de cambio real.

La importancia relativa del sector manufacturero en los países de Centroamérica no ha variado mucho en las últimas décadas. Llama la atención que durante el período 1990-2000 la participación (en porcentajes) del sector manufacturero en el PIB aumentó ligeramente en Costa Rica, El Salvador y Honduras, pero disminuyó en Nicaragua y Guatemala. En efecto, en los noventa destaca que la alta participación de productos alimenticios, bebidas y tabaco (explicaron el 48% del total, y se mantiene esa participación relativamente constante durante toda la década), mientras textiles, vestuario y productos de cuero, así como productos metálicos, maquinaria y equipo aumentaron en forma importante.

Por último, se reconoce que a pesar de la consolidación del modelo maquilador en casi toda la región, y en Costa Rica (en forma especial), la información disponible demuestra que este rubro no ha podido revertir la vulnerabilidad externa el país; es decir, a pesar de las exportaciones de INTEL, del desequilibrio externo ha continuado aumentando. El rubro de más contribuye al desequilibrio en todos los países es de las manufacturas.

Consideramos que los países estudiados deben abordar de “manera activa, seria y coordinada” sus pretensiones de negociar; la equiparación a la ICC, el desafío ALCA, y un eventual Tratado de Libre Comercio (TLC) con Estados Unidos. No cabe duda que se requiere de una invaluable voluntad política para que la región coordine sus posiciones antes de iniciar negociaciones comerciales.

Los compromisos actuales que abordan en bloque (C4) sin Costa Rica son aquellos donde no surgen mayores diferencias. La investigación mostró que los esfuerzos integracionistas siguen un modelo cercano a lo que Eduardo Lizano denominó integración “a la carta”. Es decir, los países se ponen de acuerdo para tratar algunos temas no conflictivos, pero no necesariamente son (los temas) óptimos para el conjunto. Esta perspectiva pragmática ha demostrado ser viable en las actuales circunstancias. No hay que olvidar que la realidad regional está plagada de acuerdos incumplidos. Así las cosas, la maquila es en la actualidad para estos países una opción relativamente buena, ante la inexistencia de mejores proyectos. Lo anterior es muy discutible pero es la realidad. La discusión en nuestro entender debe girar en como la maquila tipo A debe dar paso a una maquila con mayor poder de derrame (TIPO B o C) en las economías.

Recomendaciones específicas

- Política de importaciones

Se hace necesario impartir transparencia y estabilidad al sistema de protección mediante el cual las manufacturas de la región se defienden de la industria de terceros países. La política de protección nacional debe ser compatible con las normas del GATT/OMC a fin de cumplir con buena parte de los compromisos internacionales y no provocar represalias de otros gobiernos, tal como se trató en el capítulo tercero. En efecto, se hace necesario homologar la legislación de defensa de las prácticas desleales al comercio (antidumping, acuerdos sobre subsidios, medidas de salvaguardas, etc).

Los resultados de las regresiones de las importaciones mostraron que tanto para el periodo 1960-1980, como para el 1980-2000 las importaciones respondieron más a variaciones en el ingreso que a variaciones de precios. Así el crecimiento del Producto Interno Bruto de cada país tuvo mayor poder explicativo que la variación en los precios relativos a la hora de valorar el impacto en las importaciones. De tal forma que impulsar una atinada política de control de importaciones suntuarias podría ser útil en las actuales circunstancias por las que atraviesa América Central. En resumen, se requiere adelantar una prudente revisión del quantum importado, y determinar las importaciones competitivas de las no competitivas para así morigerar los recurrentes problemas de balanza de pagos.

- Política de exportación

- a) Un punto focal en la política de promoción de exportaciones en casi todos los países en desarrollo es lo relacionado con el crédito oficial. Se sugiere la consolidación de un sólo ente rector de la política crediticia a los exportadores. La concentración de los fondos en una agencia pública (o de carácter mixto) ayudará a algunos países a crear las condiciones para ampliar la oferta de recursos, mediante la gestión de los fondos semillas.
- b) El logro de igualdad en el acceso a la Iniciativa para la Cuenca del Caribe-Ampliada (ICC-ampliada) debe ser una de las grandes preocupaciones de estos países, sin embargo, esta no debe concebirse como un imperativo categórico. No hay que olvidar que las manufacturas tradicionales (las de mayor poder de arrastre) en su gran mayoría están excluidas de estos programas preferenciales.
- c) Promover exportaciones vía demanda mundial parece ser lo recomendable en estos casos, dado que la variable tipo de cambio real no arrojó valores significativos (con excepción de Honduras). En resumen, la búsqueda de instrumentos que posibiliten a estos países un mejor acceso a mercados daría mejores frutos que intentar ganar competitividad mediante variaciones en los precios relativos (tipo de cambio).

Desde una perspectiva de largo plazo la conclusión central nuestra es muy parecida a la ofrecida por Prebisch (1950 y 1959) y posteriormente adoptada por Seers (1962), es decir, no habrá solución real sin un cambio en la estructura de producción de estos países en desarrollo. El cambio en la estructura de producción hará posible que las funciones de las importaciones de la periferia se parezcan más a las del centro; en otras palabras, reducir la diferencia en la elasticidad ingreso de la demanda de exportaciones (ex) de los dos grupos de países mediante la sustitución de importaciones en la periferia, tarea harto difícil en un marco cada vez más neoliberal.

En este contexto, el modelo maquilador no ofrece evidencia contundente en términos de su impacto en la restricción externa, puesto que no ha logrado introducir cambios realmente importantes en la estructura productiva de dichas economías. En consecuencia, las funciones de importaciones de los dos bloques de países son muy diferentes y, antes por el contrario la brecha externa es cada vez más desfavorable para los países pobres (de Centroamérica).

Políticas de incentivos

Es importante para la región revalorar el sistema de incentivos y buscar redireccionarlos hacia objetivos de la estrategia industrial y tecnológica. La experiencia de Costa Rica con el caso de Intel es una buena lección para los otros países. En resumen, se recomienda darle más énfasis a las actividades de investigación y desarrollo. Sin embargo, hay que reconocer que desde mediados de 1999 los cinco países de la región contaban con un Consejo de Ciencia y Tecnología, aunque con diferentes grados de desarrollo. Lo que hay que recordar es que la política de ciencia y tecnología está compuesta por muchos más elementos que un órgano coordinador (que ya existe).

De mucha importancia son los sistemas de metrología y certificación de calidad, normalización, laboratorios públicos, los incentivos económicos para la innovación, etc.

Educación

Existe pleno consenso en reconocer que las nuevas tecnologías y formas de organización industrial demandan alta calificación de la fuerza laboral. Igualmente se reconoce que son importantes los prerequisites o el punto de partida de esa masa laboral, es decir, los niveles de educación básica, los programas de instrucción a trabajadores, capacidades manuales, etc. Desde la perspectiva de la política industrial es de vital importancia insistir en la educación y en el reciclaje de la fuerza laboral, no sólo en términos del conocimiento específico, sino también de la educación en general. Costa Rica ha priorizado esta variable como fundamental en su proyecto de desarrollo, los datos muestran que este país tiene mejores indicadores que sus vecinos. Un buen sistema educativo y de formación del recurso humano, es tal vez uno de los mejores activos de una sociedad.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Agosin, M. Et al (1996), "El retorno de la Inversión Extranjera Directa a América Latina", en M.R. Agosin (editor), *Inversión Extranjera Directa en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

Aitkenhead, R. (1994), *La negociación del TLCAN: La experiencia de México*, Banco Interamericano de Desarrollo-Guatemala.

Alcorta, R. (1992), *El Nuevo Capital Financiero: Grupos Financieros y Ganancias Sistemáticas en el Perú*. Fundación F. Ebert.

..... (1987), *Concentración y Centralización del Capital en el Perú: Descripción Efectos y Política Pública*. Fundación Ebert.

Alonso, J.A.(1996), "Enfoques poskeynesianos sobre el crecimiento: una aplicación a España", *Información Comercial Española*, Núm.758. noviembre.pp.103-120.

Alvarado, R. (1996), "Las omisiones relativistas de Michael Porter. Periódico La Prensa, p.9. Managua, Nicaragua. 14 de julio.

Amsden, A (1986), "The direction of trade past and present and the 'learning effects' of exports to different directions", *Journal of Development Economics*, octubre.

..... (1989), *Asia's next giant*. Oxford,Oxford University Press.

.....(1992), "Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía". Grupo Editorial Norma. Bogotá. Colombia.

Andic, Fuat, Et al (1977), "Una contribución a la teoría de la integración económica", en S. Andic y S. Teitel (comp.). *Integración Económica*, México, Fondo de Cultura Económica (FCE).

Bacha, E.(1984). "Economic growth with limited supplies of foreign exchange: a reappraisal of the two gap model", reproducido en Bacha, E. *El Milagro y la Crisis. Economía Brasileña y Latinoamericana. Lecturas del Trimestre Económico*, F.C.E., México.pp.374-394.

Bairam, E. (1997), "Levels of economic development and appropriate specification of the ardo foreign-trade multiplier", *Journal of Post Keynesian Economics*, spring, Vol.19, Núm.3, pp.337-344.

Balassa, B (1979), "Hacia una teoría de la integración económica", en: *Integración de América Latina. Experiencias y perspectivas*, Miguel S. Wionczek (comp.) México, Fondo de Cultura Económica (FCE).

..... (1980), *Teoría de la integración económica*, editorial Uteha- México, D.F.

..... (1981), "The Newly Industrializing Countries in the World Economy", Pergamon Press, Nueva York.

- (1985), *Change and Challenge in the World Economy*, MacMillan, Londres.
- (1987), "Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market". *The Economical Journal* No.305. Vol.LXXVII.
- Banco Mundial (1993), "The East Asian Miracle", *Economy Growth and Public Policy*. Oxford University Press.
- BCIE (1972), "Integración y reciprocidad económica en el Istmo Centroamericano. Revista de la Integración Centroamericana, No.6. Tegucigalpa, Honduras.
- Berlinski, J (1995), "La estructura de protección arancelaria de la industria manufacturera de Nicaragua. Proyecto NEPAI, Managua, enero de 1995.
- Bhagwati, J (1964), "The Pure Theory of International Trade", *The Economic Journal*, vol.74, núm.293.
- (1971), "Trade diverting customs unions and welfare improvement: a clarification", *Economic Journal*, 81, 323.
- (1991), "El sistema de comercio internacional", *Revista Pensamiento Iberoamericano*. núm.20. Madrid.
- BID/BCIE/CEPAL (1982), "Estrategia de Programación de Inversiones para Centroamérica. Informe Anual.
- BID/INTAL/SIECA (1974), "El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década.". Tomo 4. 338.91-S 446d. Buenos Aires, Argentina.
- BID/INTAL/SIECA (1973), "El desarrollo integrado de Centroamérica en la presente década.". Tomo 10. 338.91-S 446d. Armonización Tributaria. Buenos Aires, Argentina.
- Bradford, C (1989), *Perspectivas de desarrollo industrial en Centroamérica: un enfoque de Centroamérica y la Comunidad Internacional basado en una política macroeconómica orientada hacia el futuro (1987-1992)*. Ensayos del Grupo Especial de Estudios de la Comisión Internacional y el Desarrollo de Centroamérica. William Ascher y Ann Hubbar, editores, San José, Costa Rica.
- Brooking Institution y SIECA (1983), "Integración Económica y Empleo en la Industria Centroamericana". 331.204. Editorial Universitaria Centroamericana, San José. Costa Rica.
- Bruton, H (1998), "A Reconsideration of Import Substitution", *Journal of Economic Literature* XXXVI.
- Buiges, P. y A. Sapir (1993), *Community Industrial Policies*, Commission des Communautés Européennes, Bruselas. Citado en Chang, 1994.
- Buitelaar, R (1997), *NAFTA and Central America: A Note on Changes in US Imports by Country of Origin*. CEPAL-México. Mimeo.

..... *et al* (2000), *Costa Rica: Sistema Nacional de Innovación. En Empleo Crecimiento y Equidad: Los retos de las reformas económicas de finales del siglo xx en Costa Rica*. Editorial de la Universidad de Costa Rica y CEPAL. México, D.F.

Byé, R (1950), "Unions douanieres et données nationales", *Economie Appliquée*. Macmillan and Co. Londres.

Cáceres, L (1980), *Integración económica y subdesarrollo Centroamérica*. FCE. México.

Calzada, F (1984), "Sobre la teoría neoclásica del comercio internacional". *Investigación Económica*, 168, Facultad de Economía-UNAM, México, D.F.

Capaldo, Guido Lo Storto y Alfonso Marino (1999), "SME in Europe: Taxonomies and Enterprises Policies", *Asia-Europe SME Conference*, Napoles.

..... (1989), *Teoría del comercio internacional*, Facultad de Economía-UNAM. México, D.F.

Casar, P.(1993),"La restricción externa y el crecimiento de largo plazo", Jaime Ros (ed.), *La Edad de Plomo del Desarrollo Latinoamericano, Lecturas del Trimestre Económico 77*, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales-Fondo de Cultura Económica.México.pp.177-211.

Castillo, C. (1986), *La integración económica de Centroamérica en la siguiente etapa: problemas y oportunidades*. Estudio preparado para el BID. AISA. San José.

CEPAL (1962), "Alcances y requisitos de una política de integración y reciprocidad económica".

..... (1981a),"Reflexiones sobre la situación actual y las perspectivas del proceso de integración centroamericana, E/CEPAL/CCE/403, México.

..... (1981b), "AMERICA LATINA Y EL CARIBE: IMPORTACION DE MANUFACTURAS POR PAISES Y SEGÚN SU ORIGEN INDUSTRIAL DESDE 1961 A 1978". Elaboración estadística. E/CEPAL/ L.249. México, D.F.

..... (1981c), "AMERICA LATINA Y EL CARIBE: EXPORTACION DE MANUFACTURAS POR PAISES Y SEGÚN SU ORIGEN INDUSTRIAL DESDE 1961 A 1978". Elaboración estadística. E/CEPAL/ L.235. México, D.F.

..... (1983), "Industrialización en Centroamérica, 1960-1980. E/CEPAL/G.1257. Santiago de Chile.

..... (1985), *Centroamérica: el financiamiento externo en la evolución económica, 1950-1983*. LC/MEX/L.2.

..... (1987a), *Centroamérica: la evolución de la economía regional en 1985*. LC/MEX/L.37/Rev.1.

..... (1987b), *Centroamérica: la evolución de la economía regional en 1986*. LC/MEX/L.68

- (1987c), Los acuerdos de alcance parcial entre México y los países centroamericanos. mimeo.
- (1988a), Centroamérica: Promoción de exportaciones y sustitución de importaciones en el sector manufacturero. LC/MEX/R.131.
- (1988b), Centroamérica: crisis y políticas de ajuste, 1979-1986. LC/MEX/L.81. México, D.F.
- (1989), Notas preliminares sobre la situación social y los gastos sociales de países seleccionados de América Latina y el Caribe. LC/MEX/L.117. México, D.F.
- (1990a), Integración y cooperación en los servicios: potencialidades y limitaciones en América Latina (LC/R.952), Santiago de Chile.
- (1990b), Restructuración del sistema centroamericano de integración: bases y propuestas (LC/MEX/R.273). México.
- (1990c), Evolución de la economía centroamericana, 1990 (LC/MEX/L.159), México, D.F.
- (1990d), Transformación productiva con equidad: la tarea prioritaria del desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa. LC/L.548. Santiago de Chile.
- (1990e), Reconversión Industrial en Centroamérica. LC/G. 1640. México, D.F. CEPAL-PNUD.
- (1990f), América Latina y el Caribe: Opciones para reducir el peso de la deuda. LC/ G.1605 (SES.23/5). México, D.F.,
- (1991a), Coordinación de políticas macroeconómicas en la integración latinoamericana: ¿Una necesidad o una utopía? Documento, LC/R.1064. Santiago de Chile.
- (1991b), Evolución de la economía centroamericana, 1990. LC/MEX/L.159. México, D.F.
- (1992a), " Centroamérica: Evolución económica desde la posguerra hasta fines de los años setenta". LC/ MEX/ L.211. México, D.F.,
- (1992b), Guatemala: evolución económica durante 1992 (LC/MEX/L.237). México, D.F.
- (1992c), Relaciones económicas entre Centroamérica y México: notas sobre el seguimiento de los Acuerdos de Tuxtla. (LC/MEX/L.175). México, D.F.
- (1992d), Relaciones económicas entre Centroamérica y México. (LC/MEX/L.176), México, D.F.
- (1992e), Evolución de la integración centroamericana en 1991. LC/MEX/214. México, D.F.

- (1992f), *Centroamérica: evolución económica desde la posguerra hasta finales de los setenta*. LC/MEX/L.211. México, D.F.
- (1992g), *El comercio de manufacturas de América Latina: evolución y estructura 1962-1989*. Estudios e Informes de la CEPAL, No. 88. LC/G. 1731-P. Santiago de Chile.
- (1993), *Centromérica: el camino de los noventa*. LC/MEX/L.223. México, D.F.
- (1994), "El regionalismo abierto en América Latina y el Caribe". LC/G.1801(SES.25/4).
- (1995a), *El impacto del Tratado de Libre Comercio de América del Norte en las economías pequeñas de la región: una evaluación empírica preliminar*. LC/MEX/R.506, México, D.F.
- (1995b), *El régimen comercial y el grado de preparación para adherir a Tratados de Libre Comercio*. Documento interno (borrador). México, D.F.
- (1995c), *Políticas agropecuarias requeridas para aprovechar las oportunidades ofrecidas por el TLCAN*, Documento interno (borrador). México, D.F.
- (1995d), *Centroamérica: evolución económica durante 1994*. LC/MEX/L.270. México, D.F.
- (1995e), "Centroamérica y el TLCAN: efectos inmediatos e implicaciones futuras". LC/MEX/L.265. México, D.F.
- (1996a), "Centroamérica: agenda para la modernización industrial". México, D.F.
- (1996b), "Agenda para la modernización industrial centroamericana": informe de Honduras. Documento preparado por Luis Maradiaga Reyes. México, D.F.
- (1996c), "Agenda para la modernización industrial centroamericana": Informe de El Salvador. Documento preparado por Rigoberto Monge López. México, D.F.
- (1996d), "Agenda para la modernización industrial centroamericana": informe de Costa Rica. Documento preparado por Eduardo Alonso Guzmán. México, D.F.
- (1996e), "El apoyo a las iniciativas empresariales de los pobres": experiencias en el Istmo centroamericano, México y la República dominicana. LC/R.540. México, D.F.
- (1996e), *Centromérica: evolución del sector industrial en 1995 y avances de los primeros meses de 1996*. LC/MEX/R.574. México, D.F.

- (1992h), El financiamiento de la pequeña y mediana industria. Documento LC/R.1179. México, D.F.
- (1988c), La pequeña y mediana industria en América Latina: Experiencias y potencialidades LC/R.661.Publicación de las Naciones Unidas.
- (1997a), La Posición de los Países Pequeños en el Mercado de las Importaciones de los Estados Unidos: Efectos del TLC y la Devaluación mexicana. Serie Desarrollo Productivo No. 39. LC/G.1948 Santiago de Chile.
- (1997b), Tendencias Recientes en el Comercio de Centroamérica: Efectos de los aranceles de los Estados Unidos en el caso de los textiles y las prendas de vestir (1990-1995). LC/MEX/L.320. México, D.F.
- (1997c), "SERIES MACROECONOMICAS DEL ISTMO CENTROAMERICANO, 1950-1996". LC/MEX/L.343. México, D.F.
- (1999), Centroamérica: México y República Dominicana: Maquila y transformación productiva. LC/G.2047-P. México, D.F.
- (2000), ESTRATEGIAS Y POLITICAS DE COMPETITIVIDAD EN CENTROAMÉRICA: De la integración externa a la integración interna. LC/MEX/L.447. México, D.F.
- (2001, INDICADORES SOCIALES BÁSICOS DE LOS PAÍSES DE LA SUBREGION NORTE DE AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE: Edición del bienio 2000-2001. LC/MEX/ L.460.
- Cetré, M. (1989), "Comercio y cooperación al interior de América Latina y su relación con los países del CAME, nueva variante de planificación. Editorial Imprenta Departamental Nariño, Colombia.
- (1991), "Estudio comparativo de las tarifas de los servicios a la exportación: Nicaragua Vrs. Centroamérica. Proyecto OEA-MEDE. Managua, Nicaragua.
- (1994a), Liberación comercial y neutralidad estatal. Revista Comercio Exterior. Vol.44, NUM.6, Junio. México, D.F.
- (1994b), Apuntes en torno a los procedimientos aduaneros en el Mercado Común Centroamericano, el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica y el Mercado Común Europeo. mimeo.
- (1995a), Los servicios en los nuevos esfuerzos de integración. Revista Comercio Exterior. Vol.45, NUM.3, Marzo. México, D.F.
- (1995b), La industria textil y del vestido en perspectiva: análisis preliminar de las causas de su estancamiento. Revista Investigación Económica, núm. 214. UNAM-México, D.F.
- (1996a), "Las asimetrías y la transferencia de recursos en el comercio exterior centroamericano". Revista Comercio Exterior, Vol. 46, núm.5. México, D.F.

----- (1996b), "El rol de las medianas, pequeñas y microempresas nicaragüenses desde la perspectiva de una estrategia de combate a la pobreza. Documento de Naciones Unidas (PNUD)-Nicaragua.

Chenery, H (1961), "Comparative Advantage and Development", *American Economic Review*, vol. XI, núm. 1, E.U.A.

Chenery, H y Bruno, M. (1962), "Development alternatives in an open economy: the case of Israel", *Economic Journal*, Núm.57, pp.79-103.

Chenery, H. y Strout, A. (1966), "Foreign assistance economic development", *American Economic Review*, Num.56.679-733.

Cordero, J (2000), *El crecimiento económico y la inversión: el caso de Costa Rica. En Empleo, Crecimiento y Equidad: Los retos de las reformas económicas de finales del siglo XX en Costa Rica.* Editorial de la Universidad de Costa Rica y la CEPAL.

Cohen-Orantes, I (1981), "El concepto de integración." *Revista de la CEPAL*, 15. Santiago de Chile.

Cohen-Rosenthal (1977), "Reflexiones sobre el marco conceptual de la integración económica centroamericana", *Revista de la CEPAL.* Santiago de Chile.

Cooper, C., y B. Massel (1965), "Hacia una teoría de las uniones aduaneras para los países en desarrollo", en S. Andic y S. Teitel. *Integración Económica.* 1977.

Corden, W (1965), "Recent Developments in the Theory of International Trade", *Special Papers in International Economics*, núm.7, Princeton, Princeton University Press.

----- (1971), *The theory of Protection*, Londres, Oxford University Press.

----- (1977), "Las economías de escala y la teoría de la unión aduanera", en S. Andic y S. Teitel (comps), *Integración económica*, México, FCE.

----- (1980), *Relationship between Macro-economic and Industrial Policies.* *The World Economy*, vol.3, no.2. Citado en Chang, 1994.

Chacholiades, M (1988), "Economía Internacional", editorial McGraw-Hill, México, D.F.

Chang, Ha-Joon (1994), *The Political Economy of Industrial Policy*, St. Martin's Press, Great Britain.

Davidson, P. (1994), "Post Keynesian Macroeconomic Theory", Edwwar Elgar, Great Britain.

De Franco, M (1995), *El Tratado de Libre Comercio de Norteamérica: Impactos e Implicaciones para Centroamérica.* Comisión para la Coordinación del Desarrollo de Centroamérica (CCDCA), Managua, Nicaragua.

Diaz, U. (1997), Los fondos de inversión social y su papel en reducción de la pobreza, Posición y propuesta de la Red Social de América Latina y el Caribe, Taller Internacional sobre Fondos de inversión Social, Washington, D.C.

Dixon, R. y Thirlwall, A.P.(1975), "A model of regional growth rate differences on kaldorianlines", Oxford Economic Papers, Núm. 27. pp.201-214.

Donges, J (1980), Industrial Policies in West Germany's Not So Market-oriented Economy, The World Economy, vol.3, no.2. Citado en Chang, 1994.

Dornbusch, R (1989), "Los costos y beneficios de la integración económica regional. Una revisión. Revista Pensamiento Iberoamericano, No, 15. Madrid. España.

Dutt, A.K (1990), "Growth, Distribution and Uneven Development, Cambridge University Press.

Fajnzilber, F (1981), Reflexiones sobre la industrialización exportadora del sudeste asiático. Revista de la CEPAL, no. 15, Santiago de Chile.

----- (1990), Industrialización en América Latina: de la "caja negra" al "casillero vacío", Cuadernos de la CEPAL no. 60, Santiago de Chile.

FIDEG (1996), "Las Zonas Francas en Nicaragua". Revista EL Observador Económico. No. 53 y 54. Mayo de 1996. Managua, Nicaragua.

Findlay, R. (1973), "internacional Trade and Development Theory, Columbia University Press.

Fujii, G.(2000), "El comercio exterior manufacturero y los límites al crecimiento económico de México". Comercio Exterior, Volo.50,Núm.11, noviembre, pp.1008-1014.

Fujii, G. y Loría, E. (1996), " El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México". Comercio Exterior, Vol.46,Núm.2, febrero.

FNUAP (1996), "Estado de la Población Mundial", Documento preparado en New York.

Gana, E., y Bermúdez, A (1989), Opciones para la integración regional, Revista de la CEPAL, núm. 37. Santiago de Chile.

Garay, L. (1991), Apertura y protección: evaluación de la política de importaciones, Tercer Mundo Editores, Bogotá, Colombia.

Garay, L. (1998), Colombia: Estructura Industrial e Internalización, 1967-1996. Departamento Nacional de Planeación, Bogotá-Colombia.

Gitli, E. (1995), Centroamérica Ante el Proceso de Integración Hemisférica. Una evaluación Posterior a la Reunión de Denver, Comisión para la Coordinación del Desarrollo de Centroamérica (CCDCA). Managua, Nicaragua.

GTZ (1999), La Promoción a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa en América Central. Instituciones, políticas e instrumentos de fomento en El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.

----- (1996a), "La política de promoción de exportaciones en los noventa". Forum Promoción de Exportaciones. Managua, Nicaragua. Junio 12, 1996.

----- (1996b), Los procesos de integración en América Central, en integración económica en perspectiva. Departamento Nacional de Planeación Banco Interamericano de Desarrollo. Bogotá, D.E.

Gereffi, G.(2000). La transformación de la indumentaria en América del Norte: ¿es el TLCAN una maldición o una bendición?, integración & comercio 11(4).

Gerschenkron, A.(1970),"Atraso económico e industrialización", Editorial Ariel. Barcelona.

Gitli, E y Arce, Randal (2000), Los desbalances de los países de la Cuenca del Caribe frente al TLCAN: la industria de la confección. En Impacto del TLCAN en las exportaciones de prendas de vestir de los países de América Central y República Dominicana. CEPAL-BID. México, D.F.

Giersch, T.(1949), Economic Union Between Nations the Location of Industries", Review of Economic Studies, No. 2. Nueva York.

Goldsmith, R (1969), Financial Structure and Development, New Haven, CN, Yale University Press.

Gómez, C. y Mangabeira, R (1998), Una alternativa práctica al neoliberalismo. Editorial Oceano. México, D.F

Guerra-Borgues, A(1980), Obsolescencia de los instrumentos centroamericanos de política industrial. Revista Comercio Exterior, vol.30, núm.1, México, D.F.

----- (1988), Desarrollo e integración de Centroamérica: del pasado a las perspectivas. CRIES, IIEC/UNAM, Ediciones de Cultura Popular.

----- (1991), La integración de América Latina y el Caribe. IIES-UNAM. México, D.F.

----- (1992), "Integración centroamericana en los noventa: de la crisis a las perspectivas. Revista mexicana de sociología. UNAM-México.

----- (1993),"La integración centroamericana: Reestructuración y Nuevos Esquemas", (ed), Friedrich Ebert Stiftung. San José, Costa Rica.

----- Et al (1994a), La reestructuración mundial y América Latina: perspectiva de la integración. Cuadernos de economía del IIES, UNAM. México, D.F.

----- (1994b), Consideraciones en torno a la adopción de una política industrial para Centroamérica, mimeo (borrador). México, D.F.

- (1995), "Mi idea de integración", mimeo, México, D.F.
- (1996), "Globalización de la regionalización en América Latina: un punto de vista alternativo. *Revista Comercio Exterior*. Vol.46, Núm.6, México, D.F.
- Guillen, A. (1996), "Opciones frente a la crisis de México", *Comercio Exterior*, Vol.46.Núm.4, abril,pp.321-328.
- Grien, R (1994), *La integración económica como alternativa inédita para América Latina*. FCE. México, D.F.
- Isuani, E. (1992), *Política social y dinámica política en América Latina. ¿Nuevas respuestas para viejos problemas?*, *Desarrollo Económico*, Vol. 32, No. 125, Santiago de Chile.
- Harrod, R.F.(1939), "La teoría dinámica" reeditado en Amartya Sen (Ed.) *Economía del Crecimiento*, Fondo de Cultura Económica_México, D.F.
- Helleiner, G.K. (1990), "Estrategia comercial en ajustes a mediano plazo", *Desarrollo Mundial*, Vol 16, No. 6,
- Helman, E y P. Krugman (1985), *Market structure and international trade*, Cambridge, MIT Press.
- (1989): *Trade policy and market structure*. Cambridge, MIT Press.
- Hirschman, A (1958), *The strategy of economic development*. New Haven, Yale University Press. Traducido en 1970. *Lecturas del Desarrollo*.
- Hikino, T. y Amsden, A.(1995)," La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo económico*, vol. 35.Núm, 137. abril-junio.
- Huesain, M. 1995,"The Balance of Payments and growth", *African Development Report*, African Development Bank.
- Johansen, S. (1988), "Statistical analysis of cointegrating vectors", *Journal of Economic Dynamics and Control*, Vol.12,pp.231-254.
- Ibarra, D (1994), *¿Es aconsejable una política industrial en México?*. mimeo. México, D.F.
- Kaldor, N. (1966),"Causes of the Slow Rate of Economic Growth of the UK. An Inaugural Lecture, Cambridge University Press, Cambridge.
- (1970), "The case for regional policies", *Scottish Journal of Political Economy*, noviembre, Núm.17, pp.337-348.
- Kitamura.H (1979), "La teoría económica y la integración económica de las regiones subdesarrolladas", en *Integración Económica de América Latina...*, op.cit.
- Kosacoff, B y Ramos. A. (1999), "El debate sobre política industrial", *Revista de la CEPAL* No. 68.

Lall, S (1999), *Strategic Vision and Industrial Policies for the new Millenium*, preparado para UNIDO Asia-Pacific Forum, Banbkok.

Lall, S. Y Mortimore M (1997), "The Garment Industry in the Dominican Republic, Costa Rica and Moroco", en : *Study of Industrial Restructuring and International Competitiveness*. Ginebra: UNCTAD. 1997.

Krueger, Anne (1977), "Trade Policy and Economic Developmen: How we Learn", *The American Economic Review* 87.

Krugman, P (1988), "La nueva teoría del comercio internacional y los países menos desarrollados". *Revista El Trimestre Económico*, Vol. LV (1). Núm.217. México, D.F.

Laca, E (1995), "Agenda para Modernización Industrial de Guatemala.Documento realizado en el marco del proyecto, XP/CAM/95/001. Reporte de FECAICA, Guatemala.

Landesmann, M (1992), *Industrial Policies and Social Corporatism*, in J. Pekkarien, M. Pohjola and B. Rowthorn (eds), *Social Corporatism* (Oxford: Clarendon Press). Citado en Chang, 1994.

Lee, N. (1992), "Market Structure and Trade in Developing Countries". En G.K. Helleiner, *Trade Policy, Industrializacion and Development: New Perspectives*. Clarendon Press Oxford.

Lewis, A. (1954), "El concepto de desempleo disfrazado". En *lecturas del desarrollo*, México, D.F.

Linder, S (1979), " Uniones aduaneras y desarrollo económico", *Integración de América Latina: experiencias y perspectivas*, selección de M. Wionczeck, México, Fondo de Cultura Económica.

Lipsey, R (1977), "La teoría de las uniones aduaneras, una reseña general", en S. Andic y S. Teitel (comps.), *Integración económica*, México, Fondo de Cultura Económica.

Lizano, E (1975), *La integración económica centroamericana*. FCE. México.

----- (1982), "El Mercado Común en una época de turbulencia", San José, Costa Rica. mimeo.

----- (1994), *¿Hacia un nuevo enfoque de la integración regional?* Universidad de Stanford. Borrador para discusión.

Lucas, R. (1993), " Making a Miracle", *Econometrica*, Vol.61, No.2, marzo, págs. 251-272.

McCombie, J.S. (1989), "Thirlwall's law balance of payments constrained growth. A comment on the debate", *Applied Economics*. Vol.21, pp.611-629.

..... (1993), "Economic growth, trade interlinkes, and the balance of payments constraint, New York: St Martin's.

McGregor, P y Swales, J. (1985), "Professor Thirlwall and balance of payments constrained growth, *Applied Economics*. Vol.17, pp.17-32.

..... (1986), "Balance of payments constrained growth: a rejoinder to professor Thirlwall", *Applied Economics*, Vol.18, pp.1265-1274.

..... (1991), "Thirlwall's law and balance of payments constrained growth: further comment on the debate", *Applied Economics*. Vol.23, pp.9-20.

McKinnon, R (1973), *Money and Capital in Economic Development*, Washintong DC., Brookings Institution.

McKinnon, R. (1964), "Foreing exchange constraints in economic development and efficient allocation" *Economic Journal*, 74, pp.388-409.

Mazumdar, D. (1993), "Labor Markets and Adjustment in Open Asian Economies: The Republic of Korea and Malaysia". *The World Bank Economic Review*, vol 7, no 3, Septiembre, pp. 349-380.

McCombie, J.S.L. y Thirlwall, A.P. (1994), *Economic Growth and Balance of Payments Constraint*, New York: St Martin's.

Mead, D (1977), "Distribución de los beneficios en las uniones aduaneras entre países en desarrollo", en S.Andic y S.Teitel, *Integración Económica...*, op.cit.

Melvin, J (1979), "Comentarios sobre las teorías de las uniones aduaneras", en S.Andic y S. Teitel, *Integración Económica...*, op.cit.

Milla, J (1979), "Problemas de la industrialización en América Central", en *Integración en América Latina: experiencias y perspectivas*, edición preparada por M. Wionczet, Fondo de Cultura Económica.

Molle, W (1996), "Integración económica y distribución de la riqueza: la experiencia europea". En *integración económica en perspectiva*, documento del Departamento Nacional de Planeación y el Banco Interamericano de Desarrollo, Santafé de Bogotá, Colombia.

Monge, R. y Corrales, J. (1988), *Políticas de protección e incentivos a la manufactura, agroindustria y algunos sectores agrícolas en Costa Rica*, Editorial e Imprenta Ludovico S.A. San José, Costa Rica.

Morley, S y Smith, G (1969), *On the Measurement of Import Substitution*, paper núm. 2, Program of Development Studies, Rice Univeraity, Houston, Texas, E.U.A.

Moecarella, J (1979), "La integración económica centroamericana", Integración de América Latina: experiencias y perspectivas, elección de Miguel S. Wioncek, México, Fondo de Cultura Económico.

Mortimora, M y Zamora, R (1998), La competitividad internacional de la industria de prendas de vestir en Costa Rica. Santiago: CEPAL. 1998.

Moreno-Brid, J.C. (1988a), "México: crecimiento económico y restricción de balanza de pagos". Comercio Exterior, Vol.46. Núm.6, junio.

..... (1988b), "Mexico: disponibilidad de divisas y crecimiento económico", Comercio Exterior, Vol.46, Núm.9.septiembre.

Moreno-Brid, J.C. y Perez, E.(2000), Balanza de pagos y crecimiento en América Central, 1950-1996. Revista Comercio Exterior, VOL. 50, Núm. 1, México, D.F.

Myrdal, G (1956), "Solidaridad o desintegración", Fondo de Cultura Económica, México.

..... (1957), Economic Theory and Underdeveloped Regions, London: Duckworth.

Noyola, J (1949), "Desequilibrio fundamental y fomento económico en México, tesis UNAM, México, D.F.

Noyola, J (1956), "El desarrollo económico y la inflación en México y otros países latinoamericanos". Investigación Económica, vol. XVI, núm. 4, México, D.F.

Nurkse, R (1967), Problems of capital formation in underdeveloped countries. Oxford, Oxford University Press. En lecturas del desarrollo, 1985. México.

.....(1985), Política comercial de los países subdesarrollados. Lecturas del desarrollo. México,D.F.

Ocampo, J (1988), "Dilemas de la política comercial en América Latina", Coyuntura Económica, diciembre.

..... (1991), Las Nuevas Teorías del Comercio Internacional y los Países en Vías de Desarrollo, Revista Pensamiento Iberoamericano, núm.20. Madrid.

Ocegueda, J.M.(2001),"La restricción externa en el crecimiento de México, 1960-1999". Tesis de doctorado del posgrado de economía de la UNAM-México.

..... (2000), "La hipótesis de crecimiento restringido por balanza de pagos. Una evaluación de la economía mexicana 1960-1997.

OEA (1992), "Los programas preferenciales de Estados Unidos". CIES/CECON/634. Ser.H/XIII. Washington, D.C.

..... (1989),"Sistema Generalizado de Preferencias de Estados Unidos". CECON. Washington, D.C. 20006.

- OMPI (1996), Organización Mundial de la Propiedad Intelectual, Boletín de información general. Ginebra.
- ONUDI (1993), "Estructura de protección e incentivos a la industrialización en Centroamérica". Dist. Limitada. México, D.F.
- Ousmene, M.(1991), "Competitividad Internacional y Especialización" Revista de la CEPAL. No. 45. Santiago de Chile.
- Pérez, C (1996), "La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones. Revista Comercio Exterior. Vol. 46, Núm.5, México, D.F.
- Pipitone, Ugo (1995), Política industrial: un fantasma de carne y hueso. Periódico La Jornada, enero 31 de 1995. p.1 y 42. México, D.F.
- Prebisch, R. (1950), "The economic development of Latin American and its principal problems", Economic Bulletin for Latin American, Num. 7 reeditado (1962).
- Prebisch, R (1959a), El mercado común latinoamericano, reproducido en A. Gurrieri (ed.), La obra de Prebisch en la CEPAL, El trimestre económico, No.46, serie Lecturas, vol.I, México, D.F., FCE, 1982.
- (1959b), La política comercial en los países insuficientemente desarrollados. Desde el punto de vista latinoamericano, American Economic Review, No 3; reproducido en A. Rurrieri (ed.), op.cit
- (1979), "Las teorías neoclásicas del liberalismo económico". Revista de la CEPAL, núm.27. Santiago de Chile.
- (1980), "La periferia latinoamericana en el sistema global del capitalismo". Revista de la CEPAL, núm. 13. Santiago de Chile.
- (1988), "Pensamiento y obra, Editorial Tesis, Buenos Aires, Argentina.
- Reich, R (1982), Why the U.S. Needs an Industrial Policy, Harvard Business Review. Citado en Chang, 1994.
- Requeijo, J (1995), Economía Mundial: Un análisis entre dos siglos. McGraw Hill/Interamericana de España. Madrid.
- Ricupero, R (1996), La integración y el regionalismo en las américas. En integración económica en perspectiva, documento preparado por el Departamento Nacional de Planeación (DNP) y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). Santafé de Bogotá.
- Robinson, J (1979), "La necesidad de reconsiderar la teoría del comercio internacional". J.Robinson, Contribuciones a la teoría económica moderna. Siglo XXI edit. México, D.F.

Rodrik, D (2001), *¿Hasta dónde llegará la integración económica internacional?* Universidad de Harvard.

Rodrik, D (1997), *¿Has Globalization Gone Too Far?* Institute of International Economics, Washington D.C., 1997.

Rosenthal, G (1989), "Repensando la integración". *Revista Pensamiento Iberoamericano*, No,15. Madrid. España.

..... (1996), *GLOBALIZACION DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS*. Memorias del ALCA Conferencia presentada en el Foro Empresarial de la Américas. Cartagena, Colombia.

Rosenstein-Rodan, P.(1943), "Problem of industrialization of Eastern and South Eastern Europe". *Economic Journal*, June-september. En *lecturas del desarrollo*, 1985. México.

..... (1960), "Notas sobre la teoría del gran impulso", Howard S. Ellis (ed.), *El Desarrollo Económico y América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México.

Ruiz, D. (1995), *La economía de la pequeña empresa, hacia una economía de redes como alternativa empresarial para el futuro*, Ariel Divulgación, México, D.F.

Salazar, J.M (1990), "Presente y futuro de la integración centroamericana", *Revista de la CEPAL*, núm.42, Santiago de Chile.

SELA, (1991), *Desarrollo industrial y cambio tecnológico: políticas para América Latina y el Caribe en los noventa*. Editorial Nueva Sociedad. Caracas, Venezuela.

Singer, H. (1950), "The distribution of gains between investing and borrowing countries, *American Economic Review*, Papers and Proceeding, Vol.40, Núm.2, may. Pp. 473-485.

Shaw, E (1973), *Financial Deepening in Economic Development*, New York NY, Oxford University Press.

Shapiro, H. y L. Taylor (1990), "The State and Industrial Strategy", *World Development*, Vol.18, No. 6.

Stewart, F. y. Gahmi (1992), " Externalities, Development, and Trade", en G.K. Helleiner, *op.cit.*, págs. 122-154.

Stiglitz, J. (1998), *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus*, *Wider Annual Lectures* 2.

Stiglitz, J. (1993), "The Role of the State in Financial Markets", *Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics 1993*, Washington, D.C., Págs.19-52.

Solow, R. (1956), "Un modelo de crecimiento" reeditado en Amartya Sen (Ed.), *Economía del Crecimiento*, Fondo de Cultura Económica.

Sunkel O (1978), "La inflación chilena, un enfoque heterodoxo", en *Inflación y estructura económica*, Editorial Paidós, Buenos Aires, Argentina.

Thirlwall, A.P.(1979), "The balance of payments constrained as an explanation of international growth rate differences", *Banca Nazionale del lavoro Quarterly Review*, Núm.128,pp.45-53.

----- (1980), "Regional problems are balance of payments problems" *Regional Studies*, 14,pp.419-425.

----- (1986), "Balance of payments constrained growth: a reply to McGregor and Swales" *Applied Economics*. Vol.1,pp.23-28.

----- (1991), "Profesor Krugman's 45-degree rule" *Journal of Post Keynesian Economics*. Vol.14, Núm.1,pp.23-28.

Thirlwall, A.P. y Hussain, N. (1982), "The balance of payments constraint, capital flows and growth rate differences between developing countries. *Oxford Economic Papers*, Vol.34, Núm3, November,pp.498-509.

Teitel, S y F.F.Thoumi (1986), "From import substitution to exports: the manufacturing exports of Argentina and Brazil", *Economic Development and Cultural Change*, Vol.34, No.3.

Tello, M (1995), "Características productivas del sector manufacturero y política industrial en Nicaragua: 1990-1994. Proyecto NEPAI. Managua, Nicaragua.

----- (1994a), "Programa Nacional de Desarrollo: Sector Manufacturero en Nicaragua: 1990-1994", mimeo proyecto NEPAI-USAID.

----- (1994b), "Estimación y Estructura de los Establecimientos Industriales en Nicaragua: 1990-1993" DGIndustrias y Comercio Interior-MEDE, Proyecto NEPAI-USAID.

Ten Kate, A.(1990), "Proteccionismo versus Apertura Comercial". Universidad Nacional, Heredia Costa Rica. San José.

Ulate, A. (2000), *Empleo, crecimiento y equidad: los retos de las reformas económicas de finales del siglo xx en Costa Rica*. Editorial de la Universidad de Costa Rica y CEPAL-México.

UNCTAD (1996), "Informe sobre el comercio y el desarrollo. Panorama General. Documento UNCTAD/TDR/16. Nueva York y Ginebra.

Vacchino, J (1988), "Conflictos y perspectivas en el proceso de integración de América Latina", *Revista Comercio Exterior*, 2, México.

----- (1989), "Esquemas latinoamericanos de integración. Problemas y desarrollos, *Revista Pensamiento Iberoamericano*, No.15. Madrid. España.

----- Et al (1992), "Los nuevos impulsos a la integración latinoamericana, *Revista Integración latinoamericana*, No 180. Buenos Aires, Argentina.

Villareal, R (2000), "Industrialización, deuda y desequilibrio externo en México: un enfoque macroindustrial y financiero (1929-200)". Fondo de Cultura Económica, México D.F.,

Viner, J (1979), "Teoría económica de las uniones aduaneras, una aproximación al libre comercio", en S.Andic y S. Teitel, Integración Económica..., op.cit.

Vuskovic, P(1993), "Pobreza y desigualdad en América Latina. Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Humanidades. UNAM. México, D.F.

Westphal, L (1982), "Fostering technological mastery by means of selective infant industry protection", en Moshe Syrquin y Simón Teitel, (eds), Trade, stability and equity in Latin America. Nueva York, Academic Press.

Wilford, W (1977), "La creación de comercio en el mercado común centroamericano", en S.Andic y S. Teitel, Integración Económica..., op.cit.

Wicksell, K (1980), Lectures on Political Economic (Londres, Routledge and Kegan Paul

Willmore, L (1996), Reflexiones sobre la promoción de exportaciones en Centroamérica. Forúm Promoción de Exportaciones.MEDE/MIFIN. Managua, Nicaragua, Junio 12 de 1996.

Wonnacott, R. Y Wonnacott, P.(1996), "El TLCAN y los Acuerdo comerciales en las américas". En integración económica en perspectiva. Departamento Nacional de Planeación y Banco Interamericano de Desarrollo, Bogotá-Colombia.

Yong, M. (1993), " Evolución y Comportamiento del Sector Industrial de Costa Rica durante el Período 1986-1992". Proyecto MEIC/CODESA/CICR. San José. Costa Rica.

Young, A. (1928), " Increasing returns and economic progress", Economic Journal, Vol.38, Num.152, december, pp. 527-542.

Ziesemer, T. (1995), "Growth with imported capital goods, limited export demand and debt" Journal of Macroeconomics, Vol.17, Núm.1.winter.pp.31-53.

ANEXOS

Anexo 1

Centroamérica: Principales indicadores del desarrollo industrial

	1960	1970	1975	1978	1980	1960-1970	1975-1980	1980-1980
1.- Población (miles de habitantes)	11.191	15.276	17.762	19.472	20.696	3,2	3,1	3,1
2.- Producto interno bruto global a costo de factores (millones de dólares de 1970)	3.580,3	8.242,3	8.095,0	9.525,0	9.581,0	5,7	3,4	5,0
por habitante /a	320,0	409,0	456,0	489,0	468,0	2,5	0,3	1,9
3.- Producto interno bruto industrial a costo de factores (millones de dólares de 1970)	440,0	991,2	1.309,5	1.630,0	1.607,0	8,5	4,2	6,7
por habitante /b	39,0	65,0	74,0	84,0	78,0	5,2	1,1	1,6
4.- Grado de industrialización (I/Z) (porcentajes)	12,3	15,9	16,2	17,1	16,8	2,6	0,7	1,6
5.- V.B.P. Industrial (millones de dólares/70) c/	1.018,6	2.381,1	3.273,6	4.020,5	4.019,4	8,9	4,2	7,1
6.- Participación de industrias de bienes de consumo no duraderos en el PIB industrial(%)	72,6	59,7	56,0		10,8			
7.- Coeficiente de abastecimiento extrarregional del consumo aparente de manufacturas (importación/c. aparente) (%)	33,2	28,3	29,0	31,5	30,9			

Fuente: Elaboración propia en base a datos de CEPAL, 1983:2.

Anexo 2. Costa Rica: Balances parciales (Millones de dólares)

	Costa Rica				
	Balance de bienes	Balance de servicios	Balance comercial	Balance en cuenta corriente	Balance de liquidez
1960	-11,9	-4,5	-16,4	-19,3	-19,3
1961	-12,7	-4,3	-17,0	-17,8	-17,8
1962	-9,7	-3,9	-13,6	-19,8	-19,8
1963	-17,8	-7,4	-25,2	-27,8	-27,8
1964	-11,4	-10,0	-21,4	-27,5	-27,5
1965	-49,2	-12,9	-62,1	-71,3	-71,3
1966	-26,4	-10,6	-37,0	-47,5	-47,5
1967	-30,4	-11,0	-41,4	-54,5	-54,5
1968	-23,7	-8,6	-32,3	-47,7	-47,7
1969	-31,9	-10,9	-42,8	-54,9	-54,9
1970	-55,8	-8,4	-64,2	-76,6	-76,6
1971	-91,9	-13,0	-104,9	-118,4	-118,4
1972	-58,3	-10,7	-69,0	-102,6	-140,4
1973	-67,3	-10,9	-78,2	-112,1	-152,2
1974	-208,7	-25,4	-234,1	-267,1	-318,3
1975	-134,1	-27,2	-161,3	-217,8	-293,8
1976	-103,0	-36,1	-139,1	-203,4	-280,4
1977	-97,3	-64,4	-161,7	-226,0	-330,0
1978	-185,5	-81,0	-266,5	-363,9	-545,9
1979	-315,1	-105,6	-420,7	-553,9	-749,9
1980	-374,3	-92,0	-466,3	-663,9	-921,9
1981	-88,0	-46,2	-134,2	-409,1	-828,1
1982	64,1	1,9	66,0	-271,7	-508,7
1983	-41,8	21,8	-20,0	-312,6	-705,6
1984	4,6	11,2	15,8	-251,1	-569,1
1985	-61,9	-7,0	-68,9	-291,1	-744,1
1986	39,6	-0,6	39,0	-160,6	-505,6
1987	-138,5	-54,0	-192,5	-376,4	-650,4
1988	-97,9	6,6	-91,3	-303,5	-569,5
1989	-238,6	1,9	-236,7	-479,9	-738,9
1990	-442,5	59,3	-383,2	-494,0	-1.807,6
1991	-199,5	156,6	-42,9	-99,2	-446,6
1992	-337,7	-18,3	-356,0	-406,8	-916,1
1993	-648,9	65,6	-583,3	-679,3	-1.203,5
1994	-624,8	92,0	-532,8	-520,1	-1.009,9
1995	-322,3	56,5	-265,8	-357,3	-935,9
1996	-249,2	20,3	-228,9	-264,0	-819,6
1997	-497,6	140,2	-357,4	-479,7	-1.132,4
1998	-399,1	233,6	-165,5	-520,7	-998,4
1999	580,3	486,9	1.067,2	-650,5	-1.188,2
2000	-210,5	678,8	468,4	-690,7	-1.328,5
2001	-820,1	757,1	-63,1	-655,5	-1.284,8
2002	-1.267,2	687,8	-579,5	-916,1	-1.530,3

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Cepal.

Continuación anexo 2. El Salvador: Balances parciales (Mill-USD)

	El Salvador				
	Balance de bienes	Balance de servicios	Balance comercial	Balance en cuenta corriente	Balance de liquidez
1960	-8.9	-15.8	-24.7	-28.4	-28.4
1961	19.7	-18.0	1.7	-2.0	-2.0
1962	25.4	-22.0	3.4	0.0	0.0
1963	11.7	-23.2	-11.5	-13.6	-13.6
1964	1.1	-27.2	-26.1	-27.5	-27.5
1965	4.3	-22.6	-18.3	-16.2	-16.2
1966	-12.0	-31.1	-43.4	-44.3	-44.3
1967	2.4	-28.6	-26.2	-27.6	-27.6
1968	13.5	-28.0	-14.5	-17.5	-17.5
1969	9.1	-33.0	-23.9	-23.5	-23.5
1970	-41.4	-37.4	4.0	6.8	6.8
1971	17.9	-38.8	-20.9	-15.3	-15.3
1972	52.0	-39.0	13.0	9.2	0.6
1973	18.6	-60.1	-41.5	-45.7	-56.2
1974	-57.7	-60.0	-117.7	-135.3	-148.3
1975	-17.7	-62.4	-80.1	-95.2	-116.2
1976	63.6	-54.0	9.6	18.8	-0.3
1977	112.5	-93.6	18.9	21.6	-43.4
1978	-149.5	-135.5	-285.0	-292.3	-383.3
1979	177.6	-167.2	10.4	14.9	-104.1
1980	178.4	-134.6	43.7	33.9	-105.1
1981	-100.3	-138.7	-239.0	-250.5	-551.5
1982	-100.2	-135.6	-235.9	-120.0	-761.0
1983	-74.3	-110.4	-184.7	-147.8	-686.8
1984	-188.6	-76.6	-265.1	-188.7	-669.7
1985	-216.0	-66.8	-282.8	-188.7	-624.7
1986	-124.4	-40.0	-164.4	-17.1	-547.1
1987	-349.1	38.0	-311.1	-68.2	-492.4
1988	-355.9	-13.4	-369.3	-129.3	-528.1
1989	-662.7	-41.1	-703.9	-369.7	-614.3
1990	-665.6	14.6	-651.1	-260.8	-573.5
1991	-704.6	-11.9	-716.6	-212.4	-416.6
1992	-962.3	12.4	-949.9	-195.1	-389.1
1993	-962.3	-51.1	-1,013.4	-122.8	-336.6
1994	-1,155.2	-56.6	-1,211.8	-17.9	-200.0
1995	-1,463.0	-118.1	-1,581.1	-261.6	-562.7
1996	-1,213.0	-90.1	-1,303.1	-169.1	-611.6
1997	-1,143.3	-152.0	-1,295.3	-97.7	-941.1
1998	-1,305.6	-148.9	-1,454.5	-90.7	-738.0
1999	-1,356.1	-182.6	-1,538.7	-239.3	-802.3
2000	-1,739.6	-234.9	-1,974.5	-430.5	-793.8
2001	-1,932.5	-250.4	-2,182.9	-150.3	-685.2
2002	-1,864.9	-239.7	-2,104.6	-405.1	-1,138.1

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Cepal.

Continuación anexo 2. Guatemala: Balances parciales (Mill-US\$)

	Guatemala				
	Balance de bienes	Balance de servicios	Balance comercial	Balance en cuenta corriente	Balance de liquidez
1960	-8,9	-11,7	-20,6	-25,5	-25,5
1961	-6,6	-10,9	-17,5	-22,5	-22,5
1962	-3,9	-10,5	-14,4	-23,6	-23,6
1963	3,0	-19,1	-16,1	-19,7	-19,7
1964	-6,2	-27,6	-33,8	-40,0	-40,0
1965	-14,0	-16,6	-30,6	-38,6	-38,6
1966	30,1	-34,3	-4,2	-15,4	-15,4
1967	-22,6	-29,3	-51,9	-63,2	-63,2
1968	-4,1	-25,9	-30,0	-52,4	-52,4
1969	21,6	-18,3	3,3	-19,9	-19,9
1970	30,5	-17,7	12,8	-8,0	-32,0
1971	-3,1	-29,5	-32,6	-48,2	-64,6
1972	41,1	-37,0	4,1	-10,3	-51,7
1973	50,6	-39,4	11,2	8,5	-12,2
1974	-49,2	-61,4	-110,6	-101,9	-133,4
1975	-31,5	-46,0	-77,5	-65,2	-81,3
1976	-190,3	-42,1	-232,4	-78,7	-97,7
1977	73,2	-177,3	-104,1	-37,2	-63,2
1978	-191,4	-177,1	-368,5	-271,1	-297,1
1979	-180,3	-154,5	-334,8	-209,0	-247,0
1980	47,2	-276,2	-229,0	-163,3	-222,3
1981	-248,7	-329,2	-577,9	-572,7	-705,7
1982	-113,9	-234,3	-348,2	-399,1	-588,1
1983	35,7	-177,5	-141,8	-223,9	-489,9
1984	-50,0	-149,5	-199,5	-377,4	-794,4
1985	-17,0	-78,9	-95,9	-246,3	-755,3
1986	168,1	-46,4	121,7	-17,6	-512,6
1987	-355,3	-101,2	-456,5	-442,5	-838,5
1988	-339,9	-122,1	-462,0	-414,0	-941,3
1989	-358,3	-79,2	-437,5	-367,1	-854,2
1990	-180,4	-63,8	-244,2	-232,9	-737,2
1991	-374,7	34,1	-340,6	-183,7	-952,9
1992	-948,0	-7,4	-955,4	-705,9	-1.426,0
1993	-915,3	-31,2	-946,5	-701,7	-1.285,9
1994	-872,2	-65,4	-937,6	-700,2	-1.109,0
1995	-875,2	-44,4	-919,6	-511,1	-827,2
1996	-648,4	-118,6	-767,0	-390,8	-747,5
1997	-939,9	-68,5	-1.008,4	-634,5	-956,4
1998	-1.408,1	-154,7	-1.562,8	-997,2	-1.250,1
1999	-1.399,8	-149,4	-1.549,2	-1.015,1	-1.263,1
2000	-1.660,1	-47,8	-1.707,9	-1.049,0	-1.313,4
2001	-2.282,2	116,9	-2.165,3	-1.252,9	-1.536,8
2002	-2.972,0	79,3	-2.892,7	-1.234,9	-1.556,8

Fuente:

Elaboración propia en base a datos de Cepal.

Continuación anexo 2. Honduras: Balances parciales (Mill-US\$)

	Honduras				
	Balance de bienes	Balance de servicios	Balance comercial	Balance en cuenta corriente	Balance de liquidez
1960	-1,0	-5,0	-6,0	2,6	2,6
1961	7,8	-6,3	1,5	0,1	0,1
1962	8,7	-7,2	1,5	-3,3	-3,3
1963	-3,9	-6,9	-10,8	-17,4	-17,4
1964	0,4	-10,8	-10,4	-17,1	-17,1
1965	15,0	-12,7	2,3	-10,3	-10,3
1966	6,4	-14,4	-8,0	-23,0	-23,0
1967	3,9	-16,0	-12,1	-32,8	-32,8
1968	11,6	-19,4	-7,8	-27,9	-27,9
1969	1,2	-20,5	-19,3	-34,4	-34,4
1970	-25,2	-22,6	-47,8	-67,5	-67,5
1971	16,6	-21,3	-4,7	-26,4	-26,4
1972	35,6	-27,5	8,1	-16,0	-16,0
1973	23,2	-31,4	-8,2	-38,0	-66,0
1974	-87,2	-36,3	-123,5	-122,9	-155,9
1975	-62,7	-38,5	-101,2	-124,9	-153,9
1976	-20,8	-39,4	-60,2	-114,7	-153,7
1977	-20,2	-53,9	-74,1	-139,0	-244,0
1978	-28,3	-61,0	-89,3	-170,0	-306,0
1979	-27,0	-65,5	-92,5	-205,7	-394,7
1980	-93,9	-92,5	-186,4	-316,8	-510,2
1981	-105,7	-73,1	-178,7	-302,7	-530,6
1982	4,3	-62,4	-58,0	-228,3	-599,7
1983	-49,1	-64,6	-113,6	-232,0	-537,0
1984	-138,6	-82,0	-220,6	-374,3	-696,6
1985	-86,1	-91,5	-177,6	-308,7	-689,3
1986	22,6	-89,0	-66,4	-224,7	-713,4
1987	-40,9	-82,8	-123,7	-245,2	-741,7
1988	-33,9	-81,1	-115,1	-161,0	-769,1
1989	-44,5	-80,8	-125,3	-180,3	-578,1
1990	-11,8	-82,5	-94,3	-186,4	-736,5
1991	-71,9	-51,7	-123,6	-213,4	-882,2
1992	-150,9	-41,2	-192,1	-298,2	-1.089,8
1993	-231,0	-88,9	-319,9	-327,2	-972,5
1994	-257,4	-87,5	-344,9	-351,5	-1.005,1
1995	-110,7	-67,7	-178,4	-176,9	-911,7
1996	-137,6	-74,6	-212,2	-193,9	-1.054,7
1997	-191,7	-77,6	-269,3	-169,9	-955,1
1998	-303,7	-103,6	-407,3	-128,1	-1.036,9
1999	-753,3	-61,0	-814,3	-240,9	-1.006,9
2000	-658,0	-187,8	-845,8	-232,1	-1.338,1
2001	-834,0	-227,9	-1.061,8	-302,5	-1.059,2
2002	-829,0	-187,2	-1.016,2	-240,6	-809,0

Fuente:

Elaboración propia en base a datos de Cepal.

Continuación anexo 2. Nicaragua: Balances parciales (Mill-US\$)

	Nicaragua				
	Balance de bienes	Balance de servicios	Balance comercial	Balance en cuenta corriente	Balance de liquidez
1960	7,4	-16,0	-8,6	-11,2	-11,2
1961	11,2	-15,4	-4,2	-6,9	-6,9
1962	11,7	-21,9	-10,2	-12,8	-12,8
1963	15,6	-21,9	-6,3	-7,4	-7,4
1964	15,7	-24,8	-9,1	-11,6	-11,6
1965	15,3	-32,2	-16,9	-27,2	-27,2
1966	-9,8	-31,8	-41,6	-54,7	-54,7
1967	-24,3	-27,0	-51,3	-67,5	-67,5
1968	-4,2	-17,2	-21,4	-43,6	-43,6
1969	-0,6	-16,9	-17,5	-40,0	-40,0
1970	0,0	-15,4	-15,4	-43,1	-70,2
1971	-2,9	-14,8	-17,7	-46,9	-80,7
1972	43,9	7,4	51,3	17,3	-17,4
1973	-49,1	-25,5	-74,6	-95,8	-166,4
1974	-160,8	-49,3	-210,1	-269,4	-318,7
1975	-107,2	-34,6	-141,8	-197,5	-253,8
1976	56,8	-33,5	23,3	-47,6	-135,6
1977	-68,0	-54,0	-122,0	-192,4	-290,4
1978	92,7	-30,2	62,5	-34,3	-137,3
1979	227,0	-65,5	161,5	90,0	30,0
1980	-352,5	-59,3	-411,8	-411,4	-521,4
1981	-414,2	-65,1	-479,3	-591,6	-783,6
1982	-317,5	-62,7	-380,2	-513,9	-716,9
1983	-290,4	-82,1	-372,5	-507,4	-610,4
1984	-322,9	-100,6	-423,5	-597,1	-676,1
1985	-489,0	-90,3	-579,3	-770,9	-838,9
1986	-419,6	-129,6	-549,2	-690,5	-722,5
1987	-439,3	-131,0	-570,3	-690,4	-715,4
1988	-482,6	-100,7	-583,3	-715,4	-726,4
1989	-228,6	-97,2	-325,8	-361,7	-373,7
1990	-241,7	-66,7	-308,4	-509,3	-563,3
1991	-396,2	-96,1	-492,3	-852,2	-1.470,1
1992	-573,3	-71,3	-644,6	-1.130,0	-1.271,8
1993	-404,1	-72,6	-476,7	-883,4	-1.084,6
1994	-432,5	-56,8	-489,3	-911,5	-1.171,0
1995	-384,5	-103,8	-488,3	-722,3	-1.051,8
1996	-526,6	-125,5	-652,1	-826,4	-1.067,1
1997	-728,3	-84,3	-812,6	-842,5	-1.197,6
1998	-748,6	-85,7	-834,3	-688,3	-900,5
1999	-1.071,2	-122,4	-1.193,6	-930,3	-1.101,6
2000	-920,9	-121,9	-1.042,8	-791,7	-976,4
2001	-909,8	-129,0	-1.038,8	-796,6	-959,4
2002	-917,6	-111,6	-1.029,2	-767,2	-925,2

Fuente: Elaboración propia en base a datos de Cepal.

Anexo 3.

Cuadros estadísticos: Costa Rica (millones de dólares)

Año	PIB-USA(billones)	IMPCR	EXPCR	TCRCR	PIBCR
1960	2.331,6	468,8	411,5	81,3	2.199,1
1961	2.385,8	456,4	394,0	81,1	2.170,4
1962	2.529,9	484,8	431,6	82,6	2.350,9
1963	2.639,3	526,6	429,6	83,3	2.475,6
1964	2.792,4	606,8	493,5	91,2	2.579,5
1965	2.971,0	764,1	499,4	87,7	2.851,8
1966	3.166,2	767,1	621,8	86,1	3.069,6
1967	3.245,5	796,4	677,9	80,4	3.226,2
1968	3.400,3	871,3	836,5	75,9	3.480,7
1969	3.503,6	968,1	926,6	75,5	3.663,2
1970	3.510,0	1.134,5	1.017,4	76,4	3.954,4
1971	3.627,5	1.222,2	1.072,6	68,0	4.230,5
1972	3.824,3	1.202,9	1.254,2	65,9	4.584,9
1973	4.045,1	1.312,9	1.297,3	71,1	4.933,2
1974	4.021,1	1.463,7	1.377,8	59,8	5.237,9
1975	4.006,8	1.393,7	1.340,9	67,3	5.340,7
1976	4.229,8	1.558,3	1.383,3	79,8	5.649,6
1977	4.426,1	1.867,9	1.458,4	94,9	6.164,0
1978	4.670,2	2.025,1	1.549,8	89,1	6.537,7
1979	4.818,8	2.042,3	1.607,7	78,0	6.880,0
1980	4.807,8	1.942,4	1.472,4	78,2	6.941,4
1981	4.925,6	1.349,4	1.051,7	70,3	6.755,3
1982	4.825,9	1.154,9	808,1	70,3	6.260,0
1983	5.034,8	1.322,0	922,9	70,4	6.415,1
1984	5.400,6	1.481,1	1.081,6	78,3	6.898,6
1985	5.608,5	1.521,6	1.092,8	80,3	6.980,6
1986	5.800,1	1.775,9	1.300,0	108,6	7.351,7
1987	5.997,2	2.037,9	1.446,2	88,9	7.689,1
1988	6.247,4	2.032,3	1.419,1	88,1	7.935,9
1989	6.466,6	2.331,1	1.670,6	82,5	8.781,2
1990	6.580,5	2.498,3	1.811,2	71,7	9.128,1
1991	6.549,6	2.389,3	1.720,0	76,6	9.274,0
1992	6.749,3	3.568,4	2.779,7	81,0	10.062,2
1993	6.928,4	4.224,5	3.334,0	84,5	10.766,9
1994	7.208,1	4.692,1	3.766,2	93,9	11.273,6
1995	7.400,5	4.716,8	3.804,1	100,0	11.688,6
1996	7.664,8	5.062,4	4.035,4	94,9	11.762,3
1997	8.004,5	5.765,4	4.829,3	100,6	12.422,7
1998	8.347,3	7.449,0	6.398,1	103,9	13.441,8
1999	8.688,3	7.767,0	6.662,4	102,8	14.521,8
2000	9.048,8	7.661,6	6.561,4	95,8	14.774,3

Fuente: Cepal (Las exportaciones e importaciones incluyen a la maquila desde los 90).

Continuación anexo 3.

Cuadros estadísticos: El Salvador (millones de dólares)

Año	PIB-USA(biliones)	IMPEL	EXPEL	TCREL	PIBEL
1960	2.331,6	554,7	283,9	97,1	3.318,0
1961	2.385,8	484,6	345,6	88,7	3.459,5
1962	2.529,9	546,3	425,9	83,3	3.830,2
1963	2.639,3	642,0	467,0	80,4	4.023,2
1964	2.792,4	770,6	513,9	82,8	4.400,2
1965	2.971,0	835,2	528,9	89,8	4.685,3
1966	3.166,2	899,4	546,0	85,9	5.060,1
1967	3.245,5	870,3	604,8	81,3	5.344,9
1968	3.400,3	858,3	613,8	83,0	5.519,9
1969	3.503,6	825,9	609,5	77,7	5.713,2
1970	3.510,0	747,8	622,7	77,9	5.889,6
1971	3.627,5	905,8	637,7	84,9	6.130,4
1972	3.824,3	961,9	739,7	86,1	6.518,3
1973	4.045,1	1.165,1	752,3	88,7	6.849,4
1974	4.021,1	1.164,7	800,5	71,6	7.223,2
1975	4.006,8	1.146,5	871,9	69,9	7.450,2
1976	4.229,8	1.430,5	914,0	92,9	7.848,7
1977	4.426,1	1.733,2	842,0	128,3	8.425,0
1978	4.670,2	1.770,4	873,7	91,6	8.872,9
1979	4.818,8	1.614,8	1.140,7	86,5	8.522,9
1980	4.807,8	1.243,8	972,8	77,5	7.536,0
1981	4.925,6	1.122,30	849,9	62,1	6.755,0
1982	4.825,9	956,7	698,5	55,6	6.332,9
1983	5.034,8	1.110,6	831,4	51,7	6.430,9
1984	5.400,6	1.099,9	820,2	48,8	6.515,6
1985	5.608,5	1.263,7	910,4	53,6	6.543,6
1986	5.800,1	1.396,7	1.080,6	106,6	6.561,8
1987	5.997,2	1.395,7	1.080,3	73,5	6.730,8
1988	6.247,4	1.502,3	1.120,0	73,8	6.861,0
1989	6.466,6	1.699,8	1.292,6	69,3	6.855,0
1990	6.580,5	1.848,8	1.540,6	69,3	7.184,0
1991	6.549,6	1.982,5	1.666,3	70,6	7.383,5
1992	6.749,3	2.083,8	1.709,2	61,1	7.923,3
1993	6.928,4	2.564,8	2.167,4	63,7	8.433,2
1994	7.208,1	3.006,3	2.552,9	81,0	8.936,8
1995	7.400,5	3.625,0	3.115,0	100,0	9.495,1
1996	7.664,8	3.422,9	2.917,3	93,6	9.663,4
1997	8.004,5	3.861,2	3.335,1	94,1	10.069,9
1998	8.347,3	4.102,2	3.447,6	91,7	10.421,9
1999	8.688,3	4.419,6	3.639,3	86,9	10.772,0
2000	9.048,8	5.085,7	4.229,4	82,7	10.977,5

Fuente: Cepal (Las exportaciones e importaciones incluyen a la maquila desde los 90).

Continuación anexo 3.

Cuadros estadísticos: Guatemala (millones de dólares)

Año	PIB-USA(billones)	IMPGUA	EXPGUA	TCRGUA	PIBGUA
1960	2.331,6	772,4	444,7	151,7	3.721,6
1961	2.385,8	715,7	465,7	137,4	3.890,0
1962	2.529,9	757,2	502,5	138,4	3.997,9
1963	2.639,3	1.004,90	658,8	141,5	4.346,6
1964	2.792,4	1.147,20	672,9	149,9	4.550,3
1965	2.971,0	1.142,40	728,1	134,8	4.743,7
1966	3.166,2	1.092,80	879,0	125,3	4.995,3
1967	3.245,5	1.129,00	763,6	120,8	5.168,7
1968	3.400,3	1.203,10	921,1	117,7	5.642,3
1969	3.503,6	1.194,50	986,1	122,1	5.916,1
1970	3.510,0	1.177,8	1.027,1	114,6	6.250,9
1971	3.627,5	1.291,0	1.034,0	111,0	6.588,0
1972	3.824,3	1.608,1	1.197,5	140,4	7.068,9
1973	4.045,1	1.652,6	1.305,7	125,3	7.542,4
1974	4.021,1	1.890,9	1.414,6	107,6	8.026,0
1975	4.006,8	1.848,5	1.453,2	106,7	8.201,8
1976	4.229,8	2.461,7	1.456,5	120,8	8.815,5
1977	4.426,1	2.793,8	1.682,0	154,8	9.481,8
1978	4.670,2	2.990,0	1.581,9	142,4	9.957,6
1979	4.818,8	2.928,7	1.760,6	128,6	10.436,4
1980	4.807,8	2.539,0	1.912,5	112,6	10.856,2
1981	4.925,6	2.578,3	1.974,4	101,7	10.937,9
1982	4.825,9	2.123,5	1.698,8	105,0	10.564,7
1983	5.034,8	1.785,0	1.432,8	113,2	10.290,8
1984	5.400,6	1.612,2	1.303,4	84,9	10.323,6
1985	5.608,5	1.449,6	1.237,6	79,2	10.256,1
1986	5.800,1	1.420,4	1.219,6	131,6	10.269,3
1987	5.997,2	2.009,7	1.711,4	76,9	10.634,2
1988	6.247,4	2.082,5	1.719,2	120,7	11.047,5
1989	6.466,6	2.240,0	1.810,2	77,3	11.491,0
1990	6.580,5	2.223,0	1.785,0	97,9	11.840,8
1991	6.549,6	2.285,6	1.901,1	77,2	12.283,1
1992	6.749,3	3.072,1	2.503,0	81,6	12.888,9
1993	6.928,4	3.258,8	2.648,9	84,3	13.409,0
1994	7.208,1	3.468,5	2.787,4	89,9	13.961,8
1995	7.400,5	3.721,0	3.032,5	100,0	14.656,2
1996	7.664,8	3.499,7	2.849,0	87,7	15.094,5
1997	8.004,5	4.431,5	3.813,5	94,8	15.758,1
1998	8.347,3	5.427,0	4.676,6	94,3	16.564,4
1999	8.688,3	5.388,1	4.620,0	87,2	17.162,8
2000	9.048,8	5.521,1	4.766,6	84,7	17.695,1

Fuente: Cepal (Las exportaciones e importaciones incluyen a la maquila desde los 90).

Continuación anexo 3.

Cuadros estadísticos: Honduras (millones de dólares)

Año	PIB-USA(billones)	IMPHON	EXPHON	TCRHON	PIBHON
1960	2.331,6	363,1	333,9	119,2	876,3
1961	2.385,8	382,9	355,5	136,9	900,2
1962	2.529,9	412,7	368,6	144,1	960,9
1963	2.639,3	485,8	393,8	136,8	994,8
1964	2.792,4	527,0	408,1	146,4	1.044,5
1965	2.971,0	602,6	543,2	140,4	1.150,2
1966	3.166,2	691,3	633,9	127,8	1.223,0
1967	3.245,5	757,3	679,9	128,0	1.294,1
1968	3.400,3	828,4	792,0	124,8	1.385,5
1969	3.503,6	783,5	760,2	116,4	1.391,9
1970	3.510,0	941,6	764,8	121,4	1.431,6
1971	3.627,5	870,3	787,2	135,4	1.486,3
1972	3.824,3	794,6	858,0	120,1	1.591,0
1973	4.045,1	942,4	908,3	124,7	1.723,5
1974	4.021,1	1.309,8	853,7	137,5	1.710,0
1975	4.006,8	924,0	752,6	112,9	1.768,8
1976	4.229,8	968,0	807,1	126,4	1.946,1
1977	4.426,1	1.187,8	835,6	152,3	2.116,8
1978	4.670,2	1.272,4	968,2	139,2	2.377,8
1979	4.818,8	1.325,6	1.120,4	125,4	2.494,6
1980	4.807,8	1.365,3	1.138,5	116,5	2.536,9
1981	4.925,6	1.122,2	916,9	92,4	2.598,2
1982	4.825,9	843,8	659,6	85,6	2.571,7
1983	5.034,8	1.025,0	822,0	91,5	2.560,0
1984	5.400,6	1.209,2	984,2	105,3	2.651,6
1985	5.608,5	1.210,3	972,4	99,5	2.738,0
1986	5.800,1	1.257,2	1.002,9	129,8	2.793,1
1987	5.997,2	1.378,8	1.122,9	118,4	2.015,0
1988	6.247,4	1.347,1	1.082,5	87,0	1.756,4
1989	6.466,6	1.290,3	1.027,6	82,7	1.738,6
1990	6.580,5	1.330,8	1.083,7	80,9	1.737,1
1991	6.549,6	1.329,0	1.085,0	86,9	1.730,8
1992	6.749,3	1.410,1	1.138,2	82,2	1.744,8
1993	6.928,4	1.857,6	1.548,9	90,3	1.738,0
1994	7.208,1	1.979,8	1.657,3	92,1	1.806,8
1995	7.400,5	1.913,2	1.571,1	100,0	1.887,0
1996	7.664,8	2.183,5	1.813,3	92,8	1.982,4
1997	8.004,5	2.588,4	2.189,8	115,4	2.090,3
1998	8.347,3	3.157,7	2.678,5	118,0	2.176,9
1999	8.688,3	3.408,1	2.879,0	110,2	2.337,6
2000	9.048,8	3.514,2	2.945,0	103,8	2.446,4

Fuente: Cepal (Las exportaciones e importaciones incluyen a la maquila desde los 90).

Continuación anexo 3.

Cuadros estadísticos: Nicaragua (millones de dólares)

Año	PIB-USA(billones)	IMPNIC	EXPNIC	TCRNIC	PIBNIC
1960	2.331,6	384,4	384,3	180,0	1.065,7
1961	2.385,8	396,5	409,7	190,3	1.150,5
1962	2.529,9	521,1	524,2	195,5	1.296,1
1963	2.639,3	611,7	614,8	202,9	1.425,9
1964	2.792,4	693,2	712,4	196,0	1.595,6
1965	2.971,0	794,2	842,6	185,4	1.741,7
1966	3.166,2	903,7	811,5	187,3	1.794,3
1967	3.245,5	960,4	841,9	180,7	1.912,1
1968	3.400,3	857,5	884,4	180,0	1.913,3
1969	3.503,6	775,6	898,7	161,4	2.022,0
1970	3.510,0	779,7	1.091,1	134,9	2.008,0
1971	3.627,5	811,8	1.144,2	135,8	2.074,2
1972	3.824,3	795,5	1.365,9	147,3	2.112,1
1973	4.045,1	1.184,0	1.350,7	149,8	2.269,1
1974	4.021,1	1.427,0	1.405,3	140,3	2.584,8
1975	4.006,8	1.175,7	1.500,1	117,4	2.570,8
1976	4.229,8	1.128,1	1.683,4	144,6	2.691,0
1977	4.426,1	1.529,1	1.650,4	165,7	2.922,8
1978	4.670,2	1.133,2	1.746,9	150,7	2.703,6
1979	4.818,8	792,8	1.684,5	136,0	1.983,0
1980	4.807,8	1.079,8	976,8	126,2	2.012,6
1981	4.925,6	1.116,2	997,2	108,1	2.130,0
1982	4.825,9	832,8	721,3	95,1	2.119,2
1983	5.034,8	1.060,9	910,8	107,4	2.215,8
1984	5.400,6	1.158,2	985,7	136,5	2.164,7
1985	5.608,5	1.075,0	926,6	96,1	2.072,2
1986	5.800,1	1.051,0	858,6	116,3	2.035,5
1987	5.997,2	1.011,0	816,9	89,1	2.015,0
1988	6.247,4	928,2	773,2	96,4	1.756,4
1989	6.466,6	721,0	593,0	88,8	1.738,6
1990	6.580,5	765,3	639,4	119,1	1.737,1
1991	6.549,6	903,6	725,2	98,3	1.730,8
1992	6.749,3	993,6	827,3	71,9	1.744,8
1993	6.928,4	880,0	710,9	81,3	1.738,0
1994	7.208,1	1.015,4	842,9	95,5	1.806,8
1995	7.400,5	1.100,4	881,4	100,0	1.887,0
1996	7.664,8	1.254,3	1.003,3	88,1	1.982,4
1997	8.004,5	1.448,7	1.222,7	83,9	2.090,3
1998	8.347,3	1.566,3	1.313,0	87,4	2.176,9
1999	8.688,3	1.938,8	1.628,7	81,1	2.337,6
2000	9.048,8	1.766,8	1.464,4	77,3	2.446,4

Fuente: Cepal (Las exportaciones e importaciones incluyen a la maquila desde los 90).

Anexo 4

Costa Rica: Tasa de crecimiento restringido por balanza de pagos 1960-2000

	nx	nm	TCR	ex	em	y*	yb	y
1960-1970	0.130	-0.630	0.819	0.790	1.280	4.604	2.688	7.254
1961-1971	0.130	-0.630	0.807	0.790	1.280	4.763	2.788	8.630
1962-1972	0.130	-0.630	0.793	0.790	1.280	4.649	2.721	8.641
1963-1973	0.130	-0.630	0.772	0.790	1.280	4.891	2.874	9.028
1964-1974	0.130	-0.630	0.761	0.790	1.280	4.007	2.290	9.369
1965-1975	0.130	-0.630	0.740	0.790	1.280	3.152	2.312	7.936
1969-1979	0.130	-0.630	0.773	0.790	1.280	3.423	2.528	8.881
1960-1980	0.130	-0.630	0.731	0.790	1.280	5.062	2.987	9.800
1980-1990	0.120	1.210	0.806	0.880	2.300	3.371	0.557	2.863
1981-1991	0.120	1.210	0.805	0.880	2.300	3.059	0.438	3.391
1982-1992	0.120	1.210	0.815	0.880	2.300	3.691	0.672	5.521
1983-1993	0.120	1.210	0.828	0.880	2.300	3.430	0.560	6.167
1984-1994	0.120	1.210	0.849	0.880	2.300	3.044	0.393	5.765
1985-1995	0.120	1.210	0.869	0.880	2.300	2.922	0.328	6.130
1989-1999	0.120	1.210	0.902	0.880	2.300	3.124	0.376	5.941
1990-2000	0.120	1.210	0.924	0.880	2.300	3.409	0.465	5.622

Fuente: elaboración propia en base a datos de Cepal. Los símbolos: el PIB realmente observado es "y" el PIB con restricción de balanza de pagos es "yb", y finalmente, y* denota la tasa de crecimiento de PIB de los socios comerciales de Costa Rica.

Continuación anexo 4

El Salvador: Tasa de crecimiento restringido por balanza de pagos 1960-2000

	nx	nm	TCR	ex	em	y*	yb	y
1960-1970	0.010	0.110	0.843	0.830	1.220	4.604	2.372	7.045
1961-1971	0.010	0.110	0.832	0.830	1.220	4.763	2.491	7.021
1962-1972	0.010	0.110	0.751	0.830	1.220	4.649	2.486	6.380
1963-1973	0.010	0.110	0.756	0.830	1.220	4.891	2.641	6.386
1964-1974	0.010	0.110	0.748	0.830	1.220	4.007	2.052	5.832
1965-1975	0.010	0.110	0.737	0.830	1.220	3.152	1.480	5.365
1969-1979	0.010	0.110	0.869	0.830	1.220	3.423	1.545	4.481
1960-1980	0.010	0.110	0.869	0.830	1.220	5.062	2.660	6.053
1980-1990	0.250	0.370	0.674	0.850	2.720	3.371	0.776	-0.424
1981-1991	0.250	0.370	0.668	0.850	2.720	3.059	0.681	0.852
1982-1992	0.250	0.370	0.667	0.850	2.720	3.691	0.879	2.287
1983-1993	0.250	0.370	0.674	0.850	2.720	3.430	0.794	2.831
1984-1994	0.250	0.370	0.701	0.850	2.720	3.044	0.662	3.330
1985-1995	0.250	0.370	0.642	0.850	2.720	2.922	0.649	4.107
1989-1999	0.250	0.370	0.801	0.850	2.720	3.124	0.646	5.205
1990-2000	0.250	0.370	0.813	0.850	2.720	3.409	0.730	4.807

Fuente: elaboración propia en base a datos de Cepal. Los símbolos: el PIB realmente observado es "y" el PIB con restricción de balanza de pagos es "yb", y finalmente, y* denota la tasa de crecimiento del PIB de los socios comerciales de El Salvador.

Continuación anexo 4

Guatemala: Tasa de crecimiento restringido por balanza de pagos 1960-2000

	nx	nm	TCR	ex	em	y*	yb	y
1960-1970	-0.380	0.240	1.322	0.840	0.240	4.604	7.190	6.182
1961-1971	-0.380	0.240	1.285	0.840	0.240	4.763	7.997	6.286
1962-1972	-0.380	0.240	1.287	0.840	0.240	4.649	7.584	5.714
1963-1973	-0.380	0.240	1.273	0.840	0.240	4.891	8.526	6.707
1964-1974	-0.380	0.240	1.234	0.840	0.240	4.007	5.695	6.933
1965-1975	-0.380	0.240	1.195	0.840	0.240	3.152	2.965	6.637
1969-1979	-0.380	0.240	1.249	0.840	0.240	3.423	3.550	6.962
1960-1980	-0.380	0.240	1.249	0.840	0.240	5.062	9.286	9.134
1980-1990	-0.050	0.740	1.000	0.870	0.740	3.371	1.544	0.829
1981-1991	-0.050	0.740	0.968	0.870	0.740	3.059	1.254	1.122
1982-1992	-0.050	0.740	0.947	0.870	0.740	3.691	2.055	2.000
1983-1993	-0.050	0.740	0.947	0.870	0.740	3.430	1.742	2.755
1984-1994	-0.050	0.740	0.907	0.870	0.740	3.044	1.384	3.206
1985-1995	-0.050	0.740	0.924	0.870	0.740	2.922	1.200	3.902
1989-1999	-0.050	0.740	0.883	0.870	0.740	3.124	1.537	4.486
1990-2000	-0.050	0.740	0.890	0.870	0.740	3.409	1.855	4.491

Fuente: elaboración propia en base a datos de Cepal. Los símbolos: el PIB realmente observado es "y" el PIB con restricción de balanza de pagos es "yb", y finalmente, y* denota la tasa de crecimiento del PIB de los socios comerciales de Guatemala.

Continuación anexo 4

Honduras: Tasa de crecimiento restringido por balanza de pagos 1960-2000

	nx	nm	TCR	ex	em	y*	yb	y
1960-1970	-0.510	0.150	1.311	0.800	1.170	4.604	3.075	5.749
1961-1971	-0.510	0.150	1.325	0.800	1.170	4.763	3.170	5.919
1962-1972	-0.510	0.150	1.310	0.800	1.170	4.649	3.093	5.975
1963-1973	-0.510	0.150	1.292	0.800	1.170	4.891	3.259	6.667
1964-1974	-0.510	0.150	1.293	0.800	1.170	4.007	2.655	5.856
1965-1975	-0.510	0.150	1.263	0.800	1.170	3.152	2.072	4.885
1969-1979	-0.510	0.150	1.409	0.800	1.170	3.423	2.248	7.220
1960-1980	-0.510	0.150	1.409	0.800	1.170	5.062	3.369	9.023
1980-1990	0.240	n.e	0.990	0.820	n.e	3.371	2.012	-2.849
1981-1991	0.240	n.e	0.963	0.820	n.e	3.059	1.776	-3.018
1982-1992	0.240	n.e	0.954	0.820	n.e	3.691	2.301	-2.921
1983-1993	0.240	n.e	0.958	0.820	n.e	3.430	2.084	-2.919
1984-1994	0.240	n.e	0.959	0.820	n.e	3.044	2.266	-2.895
1985-1995	0.240	n.e	0.954	0.820	n.e	2.922	2.167	-2.807
1989-1999	0.240	n.e	0.955	0.820	n.e	3.124	2.332	3.189
1990-2000	0.240	n.e	0.975	0.820	n.e	3.409	2.561	3.762

Fuente: elaboración propia en base a datos de Cepal. Los símbolos: el PIB realmente observado es "y" el PIB con restricción de balanza de pagos es "yb", y finalmente, y* denota la tasa de crecimiento del PIB de los socios comerciales de Honduras.

Continuación anexo 4

Nicaragua: Tasa de crecimiento restringido por balanza de pagos 1960-2000

	nx	nm	TCR	ex	em	y*	yb	y
1960-1970	-0.090	1.180	1.813	0.850	1.950	4.604	-0.104	8.049
1961-1971	-0.090	1.180	1.772	0.850	1.950	4.763	0.013	7.304
1962-1972	-0.090	1.180	1.743	0.850	1.950	4.649	-0.002	5.792
1963-1973	-0.090	1.180	1.701	0.850	1.950	4.891	0.149	5.435
1964-1974	-0.090	1.180	1.644	0.850	1.950	4.007	-0.167	5.688
1965-1975	-0.090	1.180	1.573	0.850	1.950	3.152	-0.457	4.336
1969-1979	-0.090	1.180	1.440	0.850	1.950	3.423	-0.184	-0.180
1960-1980	-0.090	1.180	1.440	0.850	1.950	5.062	0.517	8.147
1980-1990	-0.150	-0.710	1.072	0.770	0.380	3.371	5.589	-1.273
1981-1991	-0.150	-0.710	1.046	0.770	0.380	3.059	4.987	-1.707
1982-1992	-0.150	-0.710	1.013	0.770	0.380	3.691	6.306	-1.576
1983-1993	-0.150	-0.710	1.001	0.770	0.380	3.430	5.791	-1.941
1984-1994	-0.150	-0.710	0.990	0.770	0.380	3.044	5.022	-1.489
1985-1995	-0.150	-0.710	0.957	0.770	0.380	2.922	4.823	-0.803
1989-1999	-0.150	-0.710	0.904	0.770	0.380	3.124	5.284	3.189
1990-2000	-0.150	-0.710	0.894	0.770	0.380	3.409	5.873	3.762

Fuente: elaboración propia en base a datos de Cepal. Los símbolos: el PIB realmente observado es "y" el PIB con restricción de balanza de pagos es "yb", y finalmente, y* denota la tasa de crecimiento del PIB de los socios comerciales de Nicaragua.

Anexo 5

Centroamérica: Arancel promedio 1980-1999

Pais	Principios de los años ochenta	1987	1999
Costa Rica	52	26	7.10
El Salvador	48	23	6.9
Guatemala	50	25	7.05
Honduras	41	20	17.68
Nicaragua	54	21	5.10

Fuente: Saborio y Michalopoulos (1992); ALADI (1999); Citado en CEPAL,2001:20.

Anexo 7

Centro América: Exportaciones a EE.UU. Bajo el régimen de maquila

	1984	1992	1998	2000*	Crecimiento	Crecimiento
					anual 1984-1992	anual 1984-2000
					Porcentajes	Porcentajes
Costa Rica	468,633	1.402.043	2.741.992	3.400.034	14,7	15,4
El Salvador	381,391	383,242	1.436.029	1.677.064	0,1	11,2
Guatemala	446,267	1.072.702	2.071.438	2.300.298	11,6	13,6
Honduras	393,769	780,641	2.543.882	2.798.765	8,9	16,3
Nicaragua	58,064	68,609	452,704	651.011	2,1	17,8

Exportaciones por consumo, valor de aduana

Fuente: Cálculos de ITD basados en estadísticas oficiales del Ministerio de Comercio de EE.UU.,

CBERA. Informe decimo cuarto 1998 y FMI-IFS. Citado en CEPAL, 2000: 14

*Estimación en base a datos de SIECA.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional

NOMBRE: MOISEL I. CEIRE

CASANOVA

FECHA: MAYO-24/2001

FIRMA: 

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA