



126
rej

Universidad Nacional Autónoma de México

FACULTAD DE ECONOMIA

**CENTROAMERICA: EL ROL DEL COMERCIO EXTERIOR
EN LA CRISIS**

T E S I S

Que para obtener el título de:

LICENCIADO EN ECONOMIA

P r e s e n t a :

MIREYA MARIELA ROUSSERIE LLADO

México, D. F.

1985



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 está 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.

INDICE

	<u>Página</u>
Introducción	
I. Rasgos característicos del modelo de desarrollo centroamericano	1
1. La formación del modelo y sus transformaciones hasta 1970	1
2. Desarrollo del comercio intrarregional	12
3. La relación de agentes responsables del estilo de desarrollo adoptado	15
4. Las transformaciones en el modelo de crecimiento a partir de 1970	18
5. Recapitulación	25
II. Desempeño del comercio exterior en la economía	28
1. Efectos de la división internacional del trabajo: el modelo agroexportador	30
a. Concentración de las exportaciones	31
b. Importancia de las exportaciones centroamericanas en el mercado mundial	40
c. Destino de las exportaciones centroamericanas	41
d. Valor agregado en las ventas externas	43
2. Evolución de los bienes de exportación e importación	44
a. Productos de exportación	44
b. Productos de importación	47
III. Factores explicativos de la crisis del comercio exterior	51
1. Fenómenos de origen externo y su incidencia hacia el interior de la región	52
a. Crisis en los países desarrollados	52
b. Algunas repercusiones de la crisis	60
c. Evolución del proteccionismo	64
2. Fenómenos de origen interno que aceleraron la crisis	66
a. Fenómenos políticos y sociales	66
b. Fenómenos económicos	71

IV. Análisis de algunas medidas para reactivar el comercio exterior	75
1. Aumento de las exportaciones	76
a. Aumento en el volumen	76
b. Aumento del ingreso	86
2. Control y selectividad de las importaciones	107
3. Métodos no tradicionales de comercialización: El comercio de contrapartida	111
a. El comercio de contrapartida como concepto más general	111
b. Los objetivos del comercio de contrapartida	112
c. Modalidades más usadas	112
d. Beneficio de este comercio	115
e. Desventajas en su aplicación	116
f. Aplicación del comercio de contrapartida	117
V. Conclusiones y recomendaciones	121
Bibliografía	126

INTRODUCCION

Una de las regiones más castigadas por la crisis económica que viene afectando a la América Latina durante los últimos años es la región Centroamericana. Sus cinco pequeñas economías agroexportadoras, con raíces históricas y estructuras productivas muy similares, dependen en mayor grado que otros países de los vaivenes de la economía internacional. Además a esos fenómenos se juxtaponen factores internos de signo negativo, entre los que destacan las tensiones sociales y políticas que han afectado a la mayoría de los países y a Centroamérica en su conjunto.

Nuestro objetivo fundamental será analizar dentro del marco general de la economía, las dificultades del sector externo a partir de los setenta, y en particular el comercio exterior que ha sido la base del crecimiento de estos países, y ver las posibilidades de disminuir la intensidad de sus problemas, de forma tal de retomar su función tradicional de promover el desarrollo, reactivando las deterioradas economías.

Para ello se analiza el comportamiento de las exportaciones, a través de los principales productos y su importancia dentro de la región, y a nivel mundial. También se verán las importaciones y sus principales rubros como un indicador de la dependencia externa que les caracteriza.

Esta dependencia externa hace patente sus consecuencias negativas para la región, cuando comienza la crisis en los países desarrollados. Las inversiones directas y los préstamos disminuyen, el comercio internacional se desacelera, los términos de intercambio se presentan desfavorables para la región y una serie de medidas proteccionistas son implantadas.

Por su lado Centroamérica, con patrones de consumo imitados de las sociedades desarrolladas y acostumbrados a satisfacer vía importaciones esas necesidades, no reacciona debidamente, y ahonda más las dificultades del momento. Esta incertidumbre, la falta de una sociedad verdaderamente nacionalista en los países, los conflictos sociales y políticos que se estaban presentando derivados de la inestabilidad económica y la continuidad del autoritarismo en casi todos los países, provocó una fuga masiva de capitales y mostró la incapacidad de sus gobiernos para responder a esta emergencia, y el trasfondo dentro del cual se insertó la crisis.

Todo ello nos lleva a la necesidad de redefinir la política del comercio

exterior. Somos conscientes que no es fácil modificar el modelo en forma radical e inmediata. Pero sí es necesario tomar medidas para reducir la vulnerabilidad externa, como por ejemplo promover la industrialización y alterar el comportamiento del comercio exterior para que retome su dinamismo diversificándolo e incrementando el valor agregado de las materias primas que se exportan y reducir las importaciones en forma selectiva para que no se deprima aún más el desarrollo de la región.

La integración regional deberá jugar un papel importante en este nuevo modelo estimulando una industrialización que permita sustituir importaciones con costos competitivos a nivel internacional. Es muy difícil plantear a nivel de cada país, dadas las dimensiones de ellos, una industria realmente dinámica; sin embargo la integración, que tiene fuertes antecedentes, podría ser la salida a un mediano y largo plazo.

Pero considerando que es necesario tomar medidas en forma inmediata para reactivar el comercio y permitir el ingreso de divisas, planteamos tres alternativas que se analizan detenidamente y que no son excluyentes. A saber: El incremento de las exportaciones; el control selectivo de las importaciones y el comercio de contrapartida.

La primera, o sea el aumento de las exportaciones se analiza a través de un posible aumento en el volumen y en los ingresos a través del precio internacional y de una participación más activa en la comercialización de las exportaciones tradicionales. O sea del café, el azúcar, la carne, el banano y el algodón, y analizamos su comportamiento pasado y sus posibilidades de aumentar las divisas por su intermedio.

La segunda medida tiene que ver con las importaciones. Estas no deben disminuirse de forma tal que entorpezcan el desarrollo. Pero se deberá recurrir a ellas con austeridad, selectividad y buscando al máximo la eficiencia. De esta forma los países podrán adjudicar las escasas divisas a rubros realmente necesarios para su crecimiento.

Se plantea además darle prioridad al comercio intrarregional y evitar importaciones de fuera del área cuando ellas existan en alguno de los países. Las compras conjuntas de la región será otro aspecto a fomentar.

Como última medida que proponemos para reactivar el comercio exterior, es la de buscar formas de comerciar no convencionales como es el caso del comercio de contrapartida. En consecuencia, se analizan los objetivos que debe cumplir este tipo de comercio y se exponen las modalidades que en la

actualidad vienen siendo implementadas, detallando las ventajas y las desventajas de su instrumentación en la región.

Finalmente concluimos con una serie de recomendaciones en base al análisis de cada una de las alternativas consideradas, que estarán orientadas principalmente a impulsar la integración, por lo menos en lo que se refiere a compras y ventas conjuntas, a la intervención activa en la comercialización, y además a promover el comercio no convencional con otras regiones o países, lo que permitiría un ahorro considerable de divisas, sin perder de vista el crecimiento centroamericano.

CAPITULO I

RASGOS CARACTERISTICOS DEL MODELO DE DESARROLLO CENTROAMERICANO

1. La formación del modelo y sus transformaciones hasta 1970.

Conviene detenerse en las alternativas que ha presentado el modelo de desarrollo de las economías centroamericanas desde comienzos del presente siglo, por cuanto ello permite comprender mejor los alcances de la crisis actual de su comercio exterior y las rigideces que opone su estructura económica y social a los cambios que pretendan alterar las condiciones actuales de funcionamiento.

Durante los años anteriores a la creación del Mercado Común, el patrón de desarrollo de estas economías se sustentó básicamente en los ingresos provenientes de exportaciones a mercados internacionales, característica que se observa desde los comienzos de la constitución de los países como repúblicas independientes. Las estructuras productivas se organizaron en torno a actividades especializadas vinculadas a la extracción de minerales y al cultivo de materias primas demandadas en el exterior (café, cacao, banano y, posteriormente, esos mismos productos más algodón, azúcar y carne). La infraestructura física y los servicios se acomodaron a los requerimientos de la exportación de productos primarios.

Este patrón de desarrollo basado en los estímulos del comercio exterior tuvo diversos impactos negativos internos, principalmente después de la crisis mundial de 1929. En primer lugar, creaba una relación de dependencia muy estrecha respecto de las fluctuaciones del comercio internacional. Prácticamente no existían mecanismos que amortiguasen esas fluctuaciones, y cuando éstas eran profundas afectaban negativamente los niveles internos de actividad, ingreso, consumo y empleo. La misma dependencia limitaba, en segundo lugar, la capacidad de maniobra de los sectores público y privado para compensar efectos negativos de la demanda externa. En tercer lugar, el modelo prácticamente no alentaba el surgimiento de una clase empresarial local, inclinada a promover la integración interna, hacia atrás o hacia adelante, de las actividades agroexportadoras hacia otras más complejas. Hay que recordar que ha sido tradicional en Centroamérica una estructura agraria concentradora de la tierra

en manos privadas y de la Iglesia, ocurrido en el período colonial. La apropiación de tierras destinadas a los indígenas y la creación de instituciones de sobreexplotación del indio fueron la base de relaciones de producción específicas que todavía rigen en gran parte de las actividades agrícolas, ya sean de consumo interno o de exportación. En todo caso, para el período que venimos analizando, el modelo agroexportador dificultaba claramente el ascenso de nuevos grupos sociales y el desarrollo industrial.

Debemos recordar que los países hoy desarrollados lograron impulsar su proceso de crecimiento en base a innovaciones tecnológicas e institucionales, tanto en la agricultura como en la industria, lo cual fue posible, además, por los recursos acumulados y la posición especial de esos países en el comercio y la política internacional. En cambio Centroamérica mantuvo su dependencia respecto de una demanda de pocos bienes primarios y se caracterizó por el reducido nivel de capitalización; por la escasa productividad en todas las actividades salvo en las de exportación; y por la débil capacidad de decisión e instrumentación de los gobiernos.

En la medida en que fue posible obtener ingresos externos en base a productos con demanda creciente, y no hubo presiones internas dado el reducido tamaño de las poblaciones y la inexistencia de grupos organizados con intereses opuestos a los tradicionales, no se hizo necesario recurrir a otro tipo de esfuerzos para apoyar el crecimiento económico. Pero especialmente a partir de la década de los treinta, fue cada vez más difícil que tuvieran perspectivas de demanda creciente en el exterior. Esto significó una pérdida de dinamismo considerable.

La quiebra del comercio internacional durante la Segunda Guerra Mundial, puso de relieve el efecto negativo de la dependencia externa. Se afectaron las ventas y los abastecimientos. La inestabilidad de los mercados externos, tanto por el lado de la demanda de productos primarios como por el de la importación de manufacturas impulsó las primeras políticas de sustitución de importaciones. Pero estos impulsos fueron modestos por la falta de condiciones tecnológicas y empresariales y, por el tamaño reducido de los mercados nacionales. Además la infraestructura, como se dijo, estaba adaptada a las necesidades que planteaba la exportación de materias primas.

Las ventajas de un proceso de industrialización como una vía para atenuar los efectos depresivos de la demanda externa fueron percibidos en Centroamérica principalmente en los años treinta y cuarenta. Se comenzó a tomar

conciencia de que tal proceso evolucionaría a ritmo lento en base a los mercados de cada país aislado. Se procuró entonces aprovechar los nexos geográficos e históricos para promover esquemas de integración. Conviene también señalar que pesaron en esa toma de conciencia las experiencias que en materia de integración se efectuaban en otras partes del mundo en donde se pretendía ampliar el tamaño de los mercados como condición para incorporar nuevos desarrollos tecnológicos. Influyó, además, una creciente preocupación por el desarrollo de los países atrasados y en la creación o fortalecimiento de organismos financieros y en acuerdos de diferente tipo.

Se inició así, un proceso de transformación acelerada de las economías centroamericanas. El primer impacto fue la evolución del producto. Este creció en promedio a una tasa acumulativa anual de 6%, en el quinquenio 1960-1965, con variaciones por países. (véase el cuadro 1). Es decir, se logró un mayor dinamismo en la expansión del producto en relación con el decenio de los cincuenta.

El fenómeno de expansión señalado, no puede atribuirse exclusivamente al Mercado Común. Las colocaciones de bienes tradicionales en el exterior durante el primer quinquenio de los sesenta fueron amplias y repercutieron en las actividades internas. Esto permitió, junto con las circunstancias financieras externas de fortaleza del dólar, el mantenimiento de una larga estabilidad cambiaria y de precio.

En la composición del comercio exterior se produjeron algunos cambios significativos. Más adelante veremos que en el decenio de los setenta y hasta la fecha, la estructura de las exportaciones tradicionales no muestra cambios importantes ni en cuanto a los bienes que la integran ni en cuanto al destino geográfico de los mismos; pero entre 1960 y 1970 sí hay un cambio sustantivo en la participación de los tres principales productos: café, algodón y banano.

Paralelamente, se producen transformaciones en el sector manufacturero, que se manifiestan en el hecho de que su aporte a la formación del producto pasó de 16.3% en 1960 a casi el 20% en 1970, siendo especialmente significativo el ascenso de la participación industrial en Costa Rica y Nicaragua. (véase el cuadro 2). De esta forma, para un crecimiento medio de la economía en su conjunto de 5.5%, el producto industrial creció en promedio a razón de 7.5%, o sea se duplicó en los 10 años, acusando una elasticidad de 1.36 (producto industrial respecto al producto global).

Cuadro 1

CENTROAMERICA: TASAS ANUALES DE CRECIMIENTO DEL PRODUCTO INTERNO BRUTO

(Precios de 1970)

	1950- 1978	1950- 1980	1950- 1955	1955- 1960	1960- 1965	1965- 1970	1970- 1978	1970- 1980	1980- 1984 ^{a/}
<u>Total</u>	5.2	4.9	4.7	4.6	6.0	5.1	5.4	4.4	-0.9
Costa Rica	6.8	6.5	8.3	6.0	6.5	7.0	6.1	5.6	-0.4
El Salvador	5.2	4.4	4.6	4.7	6.8	4.5	5.2	3.0	-3.2
Guatemala	4.9	5.0	2.2	5.3	5.2	5.8	5.6	5.6	-1.2
Honduras	4.2	4.2	2.5	4.6	5.2	4.1	4.4	4.3	0.5
Nicaragua	5.6	4.5	8.3	2.3	10.2	4.2	4.0	1.2	2.2

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CEPAL, Estudios económicos para América Latina y el Caribe, varios números.

a/ Preliminar.

Cuadro 2
CENTROAMERICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LAS ACTIVIDADES EN EL PIB^{a/}
(Porcentajes)

	Centro- américa	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Primarias						
1950	37.9	31.5	41.9	35.5	46.2	37.4
1960	31.9	25.8	35.9	32.8	33.5	29.6
1970	28.4	24.1	30.8	27.3	34.5	27.7
1980	26.6	18.4	27.7	28.4	28.8	27.0
1983	27.7	21.5	28.6	28.6	30.3	29.3
Secundarias						
1950	14.6	15.6	15.8	15.0	12.6	12.1
1960	16.3	17.6	18.1	14.8	16.9	15.8
1970	19.6	22.7	20.6	17.5	18.6	22.7
1980	21.3	25.4	21.0	19.6	21.3	22.7
1983	19.3	20.4	18.5	18.1	20.4	21.2
Terciarias						
1950	47.5	52.8	42.3	49.5	41.2	50.5
1960	51.8	56.6	46.0	52.4	49.6	54.6
1970	52.0	53.2	48.6	55.2	46.9	49.6
1980	52.1	56.2	51.3	52.0	49.9	50.3
1983	53.0	58.1	52.9	53.3	49.3	49.5

Fuente: CEPAL, Centroamérica: El financiamiento externo en la evolución económica 1950-1983 (LC/MEX/L.2), 4 de mayo de 1985.

a/ A precios constantes de 1970.

Los mayores impulsos a la industrialización implicaron en primer lugar, un impacto favorable del lado del comercio exterior; pero, por otra parte, la composición y el valor de las importaciones registró también cambios sustanciales, creciendo la participación de insumos y bienes de capital en detrimento de los bienes de consumo. Los efectos ocupacionales fueron menores al no diseñarse oportunamente políticas nacionales y regionales de empleo.

El comercio regional se hizo principalmente en base a productos manufacturados y la producción de ellos no hubiese sido estimulada de no haber existido el mercado ampliado. Los intercambios llegaron a casi 300 millones de dólares a fines de 1970. El avance es significativo si se tiene presente que el total de exportaciones al área centroamericana, en relación a las exportaciones totales, pasó de 6.5% a 23% entre 1960 y 1970, con lo cual la interdependencia de las economías alcanzó niveles sin precedentes.

Los efectos de la integración desbordaron a otros campos fuera de la industria y el comercio. Se adoptaron iniciativas para crear infraestructura física adaptada a las nuevas modalidades de producción e intercambio. Por ejemplo, la capacidad instalada de generación eléctrica se amplió en un 150%; a las carreteras centroamericanas se les agregaron 1 700 km. pavimentados y en 1971 se inauguró la Red Regional de Telecomunicaciones. Por otra parte, el Banco Centroamericano de Integración Económica amplió considerablemente sus recursos, apoyando diversas iniciativas para incrementar la capacidad productiva de las economías.

Las transformaciones a que dió lugar la integración económica -en el sector externo, en las políticas de industrialización, en el comercio regional y en la infraestructura física- alentaron a la capacidad empresarial local y los procesos de modernización. Estos efectos positivos deben ser contrastados con las trabas que siguieron presentándose a pesar de la expansión productiva y la diversificación analizada.

En primer lugar los esfuerzos de modernización acelerada practicada en los sesenta se enfrentaron a una seria escasez de ahorro, y las dificultades para incrementar la acumulación de capital de los sectores públicos y privado. El ahorro interno permaneció bajo durante el período, sobre todo si se lo compara con niveles alcanzados por otros países latinoamericanos. (véase el cuadro 3). Si bien el coeficiente de ahorro interno subió de 1960 a 1965, no se alcanzaron los niveles de 1955. Por consiguiente el

Cuadro 3

CENTROAMERICA: COEFICIENTES DE AHORRO RESPECTO AL
PRODUCTO INTERNO BRUTO a/

	Total	Interno	Externo
1950	12.3	13.4	-1.1
1955	15.0	14.0	1.0
1960	14.3	11.0	3.3
1965	17.5	13.0	4.5
1970	16.2	12.7	3.5
1973	17.4	13.9	3.5
1975	16.2	12.8	3.4
1978	20.5	14.4	6.1
1979	16.9	12.8	4.1
1980	17.3	10.5	6.8
1981	15.8	7.4	8.4
1982	12.6	6.1	6.5
1983	10.6	4.9	5.7

Fuente: Elaboración propia, sobre la base de CEPAL,
Centroamérica: El financiamiento externo en la evolu-
ción económica 1950-1983 (LC/MEX/L.2), 4 de marzo
de 1985.

a/ A precios constantes de 1970.

esfuerzo de inversión comenzó en el ahorro externo. Ello significó un aumento en el endeudamiento externo.

En segundo lugar, la capacidad de los gobiernos para movilizar recursos internos por la vía de la tributación no experimentó cambios significativos (véase el cuadro 4). Centroamérica continuó mostrando una de las cargas tributarias más bajas de toda América Latina. Los sistemas impositivos fueron parcialmente readaptados a las necesidades de la industrialización sustitutiva y a las modificaciones que implicaba el libre comercio. Así, la tributación sobre el comercio exterior declinó sensiblemente, incrementándose la participación relativa de los impuestos al consumo y a la producción. Por otro lado las dificultades para aumentar los ingresos tributarios limitaron los márgenes de acción del sector público. El coeficiente del gasto total de los gobiernos centrales en relación al producto interno no presentó alteraciones importantes (véase nuevamente el cuadro 4). Todo ello se manifestó en la disminución de la atención social de las mayorías.

En tercer lugar, la estrategia de industrialización sustitutiva requirió de insumos y bienes de capital a un ritmo creciente, lo que provocó una mayor inflexibilidad en la balanza de pagos, ya que en ciertas condiciones se pueden comprimir las compras de bienes suntuarios e inclusive de bienes semiduraderos; pero difícilmente se puede reducir la importación de insumos y bienes de capital sin la paralización de los esfuerzos de industrialización. Las importaciones en esos rubros representaron el 77% de las compras extrarregionales en 1970, mientras que en 1960 había sido de 66%.

La necesidad de atender una demanda de importaciones de bienes fundamentales para incrementar la actividad económica dio lugar al aumento del déficit del balance de pagos en cuenta corriente: el saldo negativo de la región pasó de 82 millones de dólares a casi 200 entre 1960 y 1970 (véase el cuadro 5). También influyó la apertura externa de cada país y de la región en su conjunto, visto con respecto a las exportaciones o por el lado de las importaciones. En el primer caso, el coeficiente respecto del producto pasó de 18 a casi 24% en el curso del decenio; en el segundo, de 21 a 26% en el mismo período. (véase el cuadro 6).

Cuadro 4

CENTROAMERICA: COEFICIENTES DE TRIBUTACION, DE GASTO
TOTAL Y DE DEFICIT DE LOS GOBIERNOS CENTRALES a/

	Tributación	Gasto total	Déficit
1955	9.5	10.6	-
1960	9.3	11.2	0.5
1965	9.4	11.3	0.8
1970	9.7	11.6	0.9
1975	11.3	15.8	3.6
1980	11.4	19.3	7.1
1981	10.9	20.2	8.7
1982	9.2	20.4	8.2
1983	11.5	23.3	9.1
1984 ^{b/}	12.7	22.7	8.0

Fuente: CEPAL, Centroamérica: El financiamiento externo
en la evolución económica 1950-1983 (LC/MEX/L.2),
4 de marzo de 1985.

a/ Relaciones con respecto al PIB a precios corrientes.

b/ Cifras preliminares.

Cuadro 5

CENTROAMERICA: DEFICIT EN LA CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS^{a/}

(Millones de dólares)

	Centro- américa	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
1950	-16	-2	-14	-	-	-
1955	19	8	-1	5	8	1
1960	82	19	29	26	-3	11
1965	164	72	16	39	10	27
1970	188	77	-7	8	68	42
1973	283	112	46	-9	38	96
1974	897	267	135	102	124	269
1975	700	218	95	65	125	197
1976	455	203	11	79	115	47
1977	573	226	-21	37	139	192
1978	1 088	364	249	271	170	34
1979	880	554	24	180	212	90
1980	1 690	654	117	178	331	407
1981	2 152	408	271	567	321	585
1982	1 715	305	271	376	249	514
1983 ^{b/}	1 608	358	239	224	260	527
1984 ^{b/}	1 806	371	276	314	311	517

Fuente: Fondo Monetario Internacional y estadísticas oficiales de los países.

a/ Signos negativos indican superávit.

b/ Cifras preliminares.

Cuadro 6

CENTROAMERICA: COEFICIENTES DE COMERCIO EXTERIOR RESPECTO AL PIB^{a/}

	Centro- américa	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
<u>Exportaciones</u>						
1950	19.2	18.8	18.7	13.6	27.5	20.0
1955	19.6	23.7	20.2	13.6	11.8	31.4
1960	18.0	20.5	20.6	12.6	21.0	23.6
1965	23.3	22.9	26.6	17.0	27.3	30.3
1970	23.8	28.1	24.9	18.4	27.2	27.4
1973	27.1	31.2	29.9	20.7	32.7	29.2
1975	27.5	30.4	32.5	21.5	33.0	28.5
1978	28.1	28.6	30.0	21.4	38.0	35.5
1979	29.0	27.2	36.7	22.3	38.3	32.4
1980	27.2	26.7	34.0	22.2	37.8	23.0
1981	27.3	44.9	29.3	18.8	35.1	25.2
1982	24.9	43.5	27.6	17.0	29.7	22.0
1983	23.2	34.1	28.2	15.2	29.5	21.7
<u>Importaciones</u> ^{b/}						
1950	15.4	19.8	14.8	12.5	18.2	16.6
1955	19.7	23.9	19.4	14.3	21.0	28.5
1960	20.7	23.7	24.9	14.6	22.8	26.1
1965	26.6	33.4	28.9	19.3	26.8	33.3
1970	25.9	34.6	24.5	17.7	33.8	29.4
1973	29.8	37.0	33.0	20.3	33.6	36.1
1975	33.1	38.6	36.9	23.6	42.7	37.6
1978	33.7	36.2	39.3	27.2	42.9	32.3
1979	32.4	37.6	36.4	26.5	42.5	24.6
1980	33.2	37.0	32.7	24.9	45.3	42.5
1981	35.8	49.7	35.8	25.8	42.1	47.9
1982	29.8	39.4	33.6	21.5	31.9	40.6
1983	27.3	35.3	32.8	16.8	30.4	42.8

Fuente: CEPAL, Centroamérica: El financiamiento externo en la evolución económica 1950-1983 (LC/MEX/L.2), 4 de marzo de 1985.

a/ A precios corrientes.

b/ De bienes y servicios sin incluir factores productivos.

2. Desarrollo del comercio intrarregional

Se hace necesario profundizar en los orígenes y las características que tuvo el proceso de unidad económica de la región para visualizar la importancia que adquirió en el posterior desarrollo de los acontecimientos económicos, políticos y sociales.

Los primeros esquemas de cooperación regional en Centroamérica se emprenden en la década de los cincuenta por los gobiernos del área, con el auxilio de organismos de las Naciones Unidas, al captarse las insuficiencias del patrón de desarrollo que se había adoptado hasta entonces.

Con estos propósitos se llevaron a cabo investigaciones en torno a las ventajas, mecanismos y posibilidades de integrar sus economías; se identificaron áreas prioritarias que fundamentarían el proceso de integración y se concertaron acuerdos bilaterales para liberar el comercio recíproco.

En 1960 se firma un tratado general de integración económica centroamericana que resume los esfuerzos encaminados a crear una zona de libre comercio con un arancel externo común; ello facilitó el despliegue de esfuerzos nacionales y regionales con vistas a lograr la liberación de los productos exceptuados en este régimen y propició la creación de una institución para financiar los proyectos de inversión requeridos en la integración: Banco Centroamericano de Integración Económica (BCIE).

Otras medidas adoptadas fueron las de uniformar los incentivos fiscales al desarrollo industrial para acelerar la instalación de plantas industriales que sólo podían operar si se abría el mercado regional; y medidas para reglamentar las normas indispensables para el buen funcionamiento del mercado común.

La Cámara de Compensación Centroamericana se crea en 1961 con el objetivo de promover al comercio en la región, facilitando el uso de las monedas nacionales de cada país. Además, quedó capacitada para otorgar créditos temporales a países que incurrieran en déficit comerciales.

En el período comprendido entre 1962 y 1966 se eliminaron paulatinamente los aforos a las transacciones intracentroamericanas. Como resultado de ello, el comercio recíproco entre los países de la región evolucionó a un ritmo acelerado. El valor de este comercio se multiplica por tres para la región, permitiendo el uso de la demanda regional como pivote para su desarrollo sostenido que vendría a compensar primero, y a superar después, las insuficiencias y las limitaciones derivadas de un modelo de crecimiento condicionado por el juego de la oferta y la demanda en los mercados internacionales.

Al finalizar la etapa de transición en que se libera lo sustantivo del comercio intrarregional y se adopta el arancel externo común para la mayoría de las importaciones de fuera del área, se inicia una nueva etapa para facilitar al máximo las ventajas del mercado ampliado y a resolver problemas de su funcionamiento.

El Mercado Común Centroamericano, si bien estimulaba el desarrollo autónomo, las economías seguían siendo todavía altamente vulnerables al impacto de las exportaciones tradicionales. De todas maneras se logró un mayor dinamismo en la expansión del PIB, se incorporaron algunos sectores a la economía de mercado y se articularon criterios más racionales en cuanto a las inversiones. El comercio exterior se diversifica a fines de 1960 y se transforma el sector manufacturero destinándose principalmente al comercio regional. El total de exportaciones al área, en relación al total, pasó de 6.5% en 1960 a 26.1% en 1970 (véase el cuadro 7).

La estrategia de industrialización sustitutiva de importaciones, exigió el desvío de divisas hacia nuevos insumos no producidos en la región, y de ciertos bienes de capital, para llevarla a cabo.

Debe quedar en claro que la dependencia hacia el comercio internacional no fue eliminada con la creación del mercado común, aunque sí se modificaron los términos en que ésta se presenta. Era necesario más tiempo para que estas pequeñas economías rompieran pautas tradicionales de comportamiento y superaran sus fallas estructurales. Así, al presentarse tendencias descendentes e irregulares del comercio exterior a fines de la década de los sesenta, el funcionamiento interno de las economías se vio afectado.

Si a ello le sumamos la guerra entre Honduras y El Salvador (1969), la decisión de Honduras de adoptar en 1971 medidas que contravenían los acuerdos sobre el libre comercio y el arancel, podemos concluir que esta década de los setenta se inicia con una fisura en el naciente Mercado Común Centroamericano.

Los signos más ostensibles de esta crisis serán la pérdida de dinamismo de las transacciones comerciales, el establecimiento de políticas de auto-abastecimiento contrapuestas a los principios de integración, violaciones a los acuerdos sobre el régimen de libre comercio, y el debilitamiento de los organismos comunitarios. Estas características predominarán a lo largo de la década y no sólo no podrán ser superadas sino que se agudizarán aún más.

Cuadro 7

MERCADO COMUN CENTROAMERICANO: EXPORTACIONES E IMPORTACIONES INTRAZONALES
(Porcentajes)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984
<u>Exportaciones intracentroamericanas respecto a la exportación total</u>							
<u>Total</u>	26.1	23.3	24.9	21.3	20.0	20.1	17.3
Costa Rica	19.9	21.7	28.1	23.8	19.2	21.4	10.5
El Salvador	32.3	27.6	29.9	25.9	23.8	23.0	30.2
Guatemala	35.3	27.0	28.6	27.4	26.9	29.3	19.5
Honduras	10.6	9.1	11.4	8.4	7.7	8.8	10.6
Nicaragua	25.8	24.7	17.3	14.0	12.8	7.8	15.7
<u>Importaciones intracentroamericanas respecto a la importación total</u>							
<u>Total</u>	24.2	17.6	19.4	18.2	18.6	18.8	16.2
Costa Rica	21.7	16.5	14.4	14.0	14.0	13.4	17.9
El Salvador	28.4	22.9	32.8	34.0	33.0	29.0	17.8
Guatemala	22.8	14.1	13.6	12.2	17.0	21.3	28.1
Honduras	24.9	12.8	10.3	13.2	12.7	13.7	6.3
Nicaragua	25.2	21.8	33.9	22.8	16.2	15.9	5.2

Fuente: SIECA, VII Compendio estadístico centroamericano, 1981, y CEPAL, Evolución de la integración centroamericana en 1984 (LC/MEX/L.12), mayo de 1985.

Nota: Las exportaciones intrarregionales para 1960 tuvieron una participación del 6.5%.

3. La relación de agentes responsables del estilo de desarrollo adoptado.

Hacia 1970, y como consecuencia de los cambios reseñados en el punto anterior, las sociedades centroamericanas habían dado forma en lo fundamental a la estructura de relaciones entre grupos sociales que prevalece hasta el presente. Se trata entonces, de una característica importante que resultó de aquella evolución; que condiciona todavía las opciones y estrategias de la región, y que es el trasfondo de la etapa que arranca en 1970 y se prolonga hasta la crisis actual.

Las sociedades centroamericanas fueron afectadas por la cooperación regional en el período que va de 1960 a 1970. En el curso de ese decenio cobró fuerza un proceso de sustitución de importaciones amparado por los acuerdos de integración, que pretendía, por un lado, diversificar las bases productivas de las economías y, por el otro compensar las fluctuaciones adversas originadas en el sector externo tradicional. Estas tendencias dieron lugar a una superposición de pautas de desarrollo que generó tensiones. Por otra parte se presentaron relaciones de complementariedad entre las dos pautas, ya que los ingresos provenientes del comercio exterior de productos primarios permitió financiar las nuevas actividades requeridas por la estrategia de industrialización sustitutiva y por el libre comercio.

La integración centroamericana fue un proyecto originalmente concebido e iniciado por técnicos inspirados en las ideas de la CEPAL. Dichas teorías cayeron en terreno fértil dados los antecedentes históricos de Centroamérica en materia de unificación política.

La puesta en práctica de los acuerdos de integración generó de inmediato intereses dispares. El régimen de libre comercio atrajo a empresarios locales y extranjeros interesados en la fusión de los mercados y en los beneficios que aportaría la nueva escala de operaciones. En la medida en que la integración cobró fuerza y se extendía a otros campos de la política, los obreros y campesinos no permanecieron indiferentes. Por otra parte, los sectores vinculados a la agricultura de exportación, la ganadería y la banca, y ciertos empresarios y comerciantes beneficiados por las tarifas arancelarias que venían protegiendo al mercado nacional, no apoyaron el movimiento de integración. En definitiva, la formación del Mercado Común afectó de muy diversa manera a los grupos nacionales e internacionales.

La estrategia de industrialización sustitutiva dio lugar a un conjunto de empresas vinculadas a la actividad económica regional. En cada país se organizaron y fortalecieron las cámaras de industriales y comerciantes que, en el plano regional dieron lugar a la Federación de Cámaras y Asociaciones Industriales Centroamericanas (FECAICA). Estas agrupaciones mostraron interés por temas específicos como incentivos fiscales, nuevas modalidades de crédito bancario, y facilidades al movimiento intrarregional de capitales y personas. Ellas representaron fuerzas nuevas que buscaron acelerar el desarrollo empresarial en el área, y que diferían de los propósitos e ideas de los grupos sociales vinculados a la posesión y explotación de la tierra.

También los sectores comerciales se organizaron en la Federación de Cámaras de Comercio de Centroamérica. La Cámara tuvo posiciones favorables a la unión aduanera y al perfeccionamiento de la integración.

Las asociaciones gremiales de agricultores vieron con suspicacia la formación del Mercado Común y el impacto que éste podría tener en la modernización de las estructuras productivas y sociales. Pero dentro del sector los pequeños y medianos productores revelaron desde un principio interés por los beneficios que podrían derivar de la ampliación del mercado. La resistencia de los grandes terratenientes y productores agrarios determinó que los alcances de la integración se limitaran al sector urbano-industrial y a la infraestructura física. Esta fue una de las razones que hizo que en el decenio siguiente (1970-1980) el movimiento de integración entrara en crisis, en la medida en que no pudo ampliarse a actividades ajenas a la industria y al comercio.

Los obreros organizados asumieron actitudes diferentes frente a la integración. Algunos temieron que eventuales acuerdos de libre movilidad de la mano de obra amenazasen las conquistas salariales alcanzadas. Otros pusieron de relieve que la integración ofrecía perspectivas de mejoramiento, por lo menos a largo plazo.

Los sectores universitarios, se organizaron en la Confederación Universitaria Centroamericana. Sus actitudes fueron muy diversas, aunque mostrando generalmente adhesión a la idea de la integración para hacer frente a presiones externas.

En definitiva, el proceso integracionista generó grupos de presión --gremiales, de asociación y universitarios-- que adoptaron posturas

diferentes, destacando la oposición entre el empresario industrial y urbano y los grupos de poder vinculados a las actividades agroexportadoras, e intereses transnacionales que siguen siendo los predominantes, aunque en forma diferente a 1950.

4. Las transformaciones en el modelo de crecimiento a partir de 1970

En los rasgos fundamentales del modelo de superposición de pautas de crecimiento analizado no se produjeron cambios. Pero a partir de 1970 una serie de acontecimientos han minado progresivamente las bases de sustentación de ese modelo, dejando como saldo una gran incertidumbre acerca de las características que tendrá la futura evolución de las economías centroamericanas y de la forma en que habrán de resolverse los conflictos y tensiones que tienen planteadas estas sociedades.

Como el factor fundamental del desarrollo de estas economías sigue siendo la demanda externa de sus productos primarios, conviene referirse, primero, al comportamiento de esa variable y, en términos generales, al del comercio exterior. Tal como se observa en el cuadro 8, los precios de los cinco productos básicos con altibajos anuales, tuvieron un alza casi constante durante 1970-1980. En el caso del banano, la bonanza se prolongó, inclusive, hasta 1983. La situación se invierte a partir de 1980: el cuadro 9 muestra con claridad que de 1981 a 1983 el valor unitario de las exportaciones totales (donde siguen pesando fuertemente los rubros tradicionales) registró continuos descensos. Por lo que se refiere el volumen exportado, su evolución también fue desfavorable, en términos generales.

Esta situación de la demanda externa influyó para que el crecimiento global --a pesar de la crisis del mercado común que veremos de inmediato-- registrara especialmente entre 1970 y 1978, un dinamismo significativo. La tasa media de 5.4% en ese período fue una de las más altas en los últimos 40 años (véase de nuevo el cuadro 1). Con todo, las variaciones anuales de esa tasa de crecimiento fueron importantes, en parte por el comportamiento inestable de los precios internacionales de exportación.

Las dificultades del comercio exterior tendieron a crecer hasta 1975, como reflejo, fundamentalmente, del alza de los precios del petróleo, aunque posteriormente disminuyeron hasta 1978 (véanse los cuadros 5 y 10). De esa forma, para Centroamérica, y así como para otras economías carentes de petróleo, la vulnerabilidad externa incorporó el elemento de rigidez, determinando por este rubro fundamental para el desarrollo industrial y para la oferta de una amplia gama de servicios públicos y privados.

El panorama del mercado común, por su parte, se caracterizó por la recurrencia de situaciones críticas, ya desde fines de los años sesenta. Si bien en una primera etapa se apreció un importante dinamismo, reflejado en

Cuadro 8

PRECIOS INTERNACIONALES DE ALGUNOS PRODUCTOS AGROPECUARIOS Y DEL PETROLEO

	Dólares por tm.					Indices (1975=100)						
	Algodón (US ORL/ TEX)	Azúcar (Merc. libre)	Banano (EE.UU. import.)	Café (Otros suaves)	Carne (EE.UU. import.)	Petróleo (Dils.p/ barril)	Algodón	Azúcar	Banano	Café	Carne	Petróleo
1963	554.4	186.9	110.0	782.2			48.0	41.4	44.6	54.2		
1964	549.2	129.2	114.7	1 039.9		2.0	47.5	28.6	46.5	72.1		16.0
1965	549.7	46.7	120.8	1 004.2		2.0	47.5	10.3	49.0	69.6		16.0
1966	527.9	41.0	130.5	928.6		2.0	45.7	9.1	52.9	64.4		16.0
1967	582.8	43.9	120.1	864.2		2.0	50.4	9.7	48.7	59.9		16.0
1968	720.5	43.7	130.6	867.1		2.0	62.3	9.7	52.9	60.1		16.0
1969	619.3	74.3	129.0	877.2		2.0	53.6	16.4	52.3	60.8		16.0
1970	646.3	82.7	144.0	1 146.4		2.0	55.9	18.3	58.4	79.5		16.0
1971	719.6	99.6	140.6	991.8	1 345.7	2.3	62.2	22.1	57.0	68.8	101.5	19.2
1972	759.0	163.8	161.5	1 007.8	1 481.9	2.6	65.7	36.3	65.5	76.8	111.8	21.2
1973	1 243.4	211.4	164.8	1 373.7	2 028.9	3.6	107.6	46.8	66.8	95.3	153.1	29.7
1974	1 299.8	661.2	184.1	1 452.2	1 581.6	12.4	112.4	146.4	74.6	100.7	119.3	101.8
1975	1 156.1	451.7	246.7	1 442.0	1 325.2	12.2	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1976	1 620.4	258.4	258.6	3 146.8	1 579.1	12.4	40.2	57.2	104.8	218.2	119.2	101.5
1977	1 450.6	178.6	276.0	5 174.2	1 507.9	12.4	125.5	39.5	111.9	358.8	113.8	101.7
1978	1 389.6	179.0	287.3	3 588.0	2 133.8	12.7	120.2	39.6	116.4	248.8	161.0	104.2
1979	1 494.7	277.1	323.5	3 825.0	2 890.2	16.9	129.3	61.3	131.1	265.2	218.1	138.6
1980	1 874.8	463.4	370.8	3 399.3	2 775.8	28.5	162.2	102.6	150.3	235.7	209.5	233.8
1981	1 744.5	392.4	401.3	2 823.9	2 528.0	32.5	150.9	86.9	162.7	195.8	190.8	266.6
1982	1 449.5	229.3	374.7	3 083.8	2 405.6	33.5	125.4	50.8	151.8	213.9	181.5	274.7
1983	1 593.3	187.2	440.9	2 901.7	2 439.6	29.3	137.8	41.5	178.7	201.2	184.1	240.4
1984	1 655.7	114.2	369.5	3 179.1	2 273.0	28.5	143.2	25.3	149.8	220.5	171.5	233.6

Fuente: OEA, Boletín de precios internacionales de productos básicos, varios números.

Cuadro 9

CENTROAMERICA: PRINCIPALES INDICADORES DEL COMERCIO EXTERIOR DE BIENES

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}
<u>Tasas de crecimiento anuales</u>									
<u>Exportaciones</u>									
Valor	29.7	35.3	-2.4	15.8	4.9	-10.3	-12.2	-1.0	5.2
Volumen	5.1	-0.9	2.6	13.0	-6.4	-2.7	-8.3	0.8	-1.4
Valor unitario	23.4	36.5	-4.9	2.5	12.1	-7.8	-4.3	-0.9	6.7
<u>Importaciones</u>									
Valor	20.1	27.0	8.9	6.3	15.0	-2.7	-19.3	-0.9	9.0
Volumen	22.0	20.5	-1.5	-5.5	-3.3	-7.1	-23.7	-1.8	6.0
Valor unitario	-1.6	5.4	10.7	12.5	18.9	4.7	5.8	0.9	2.8
<u>Relación de precios de intercambio</u>	25.4	29.5	-14.1	-8.9	-5.7	-11.9	-9.5	-1.8	3.8
<u>Indices (1970=100)</u>									
Poder de compra de las exportaciones	140.0	179.7	158.4	163.0	143.5	123.2	102.2	100.3	102.6
Quántum de las exportaciones	139.4	138.2	141.8	160.1	149.8	145.6	133.4	134.5	131.4
Relación de precios de intercambio	100.4	130.0	111.7	101.8	96.0	84.6	76.6	75.2	78.1

Fuente: CEPAL, Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, varios años.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 10

CENTROAMERICA: DEFICIT EN CUENTA CORRIENTE DEL BALANCE DE PAGOS
Y SU RELACION CON EL PIB

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}
(Millones de dólares)										
Total	700	455	573	1 088	880	1 690	2 152	1 715	1 608	1 806
Costa Rica	218	203	226	364	554	654	408	305	358	371
El Salvador	95	11	-21	249	24	117	271	271	239	276
Guatemala	65	79	37	271	180	178	567	376	224	314
Honduras	127	115	139	170	212	331	321	249	260	311
Nicaragua	197	47	192	34	90	407	585	514	527	517
(Relación porcentual con el PIB)										
Total	7.4	3.7	3.8	6.6	4.7	8.1	11.6	9.6	8.6	9.3
Costa Rica	11.4	8.4	7.4	10.3	13.7	14.3	15.6	12.6	11.9	10.9
El Salvador	5.3	0.5	0.7	8.1	0.7	3.4	8.1	8.6	7.3	8.1
Guatemala	2.1	1.8	0.7	4.5	2.6	2.3	7.2	5.0	2.9	4.0
Honduras	12.0	8.9	9.0	9.3	9.8	13.1	15.8	9.6	9.9	12.3
Nicaragua	12.7	2.5	8.6	1.7	4.3	17.4	27.1	25.1	25.8	21.8

Fuente: CEPAL, Centroamérica: Bases de una política de reactivación y desarrollo
(LC/MEX/G.1/Rev.1), 20 de mayo de 1985.

a/ Cifras preliminares.

inversiones crecientes para aprovechar las facilidades del mercado ampliado, posteriormente surgieron conflictos de intereses entre los países integrantes en cuanto a las ventajas que obtenía cada parte del esfuerzo común de integración. Además, se manifestaron fallas derivadas de la falta de coordinación a nivel regional, de las políticas nacionales en materia financiera y fiscal. Al respecto, hubo continuos debates en torno a la aplicación del arancel externo común y de la política de incentivos fiscales, ya que algunos países tendían a dar facilidades exageradas a la instalación de nuevas empresas, apartándose de las normas previamente convenidas.

Como consecuencia aparecen dificultades en la marcha de la integración. Se violan en múltiples ocasiones los acuerdos sobre el libre comercio, se interrumpen avances en la instrumentación y, en general, predominan actitudes y medidas unilaterales.

Los gobiernos de la región aducirán que algunos países se beneficiaban, en menor escala, del mercado ampliado y, en cambio, hacían concesiones por las que no recibían equitativa reciprocidad. De todas formas, era evidente que en el comercio recíproco se daba el caso de países, como Guatemala y El Salvador, que tendían a lograr saldo favorable a costa de otras economías, como la de Honduras. Este último país se colocó al margen de los compromisos de libre comercio en 1970, y a partir de entonces comenzó a regir sus relaciones comerciales con el resto de Centroamérica por la vía de convenios bilaterales.

En términos más generales, puede decirse que, en lo fundamental, el patrón de sustitución de importaciones basado prácticamente en el reemplazo de bienes de consumo, entró en crisis cuando culminó la etapa relativamente fácil de esa sustitución. La entrada a una nueva fase era difícil, ya que los países carecían de desarrollo técnico, capacidad empresarial y mano de obra calificada. Tal como se aprecia en el cuadro 2, la participación de las actividades secundarias en la generación del producto, continuó aumentando pero con menor intensidad que en el decenio precedente.

Conjuntamente con el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, debe agregarse que los precios externos de los productos tradicionales estuvieron sujetos a grandes fluctuaciones y a períodos de depresión relativamente prolongados, no obstante la tendencia creciente de largo plazo ya comentado. Por ejemplo, la evolución ascendente del precio del algodón de 1969 a 1974, la caída que experimenta en 1975, el alza abrupta que registra en 1976, y la baja inmediata que revela la cotización.

(Véase de nuevo el cuadro 8.) Las fluctuaciones son más marcadas en el caso del azúcar, que prácticamente triplica su precio entre 1973 y 1974, para descender rápidamente hasta 1978, y recuperarse relativamente hacia finales del decenio. El café presenta también oscilaciones bruscas; el precio se incrementa en 64% de 1976 a 1977, llegando a un máximo global en este último año respecto a la serie de los últimos 30 años; en el año siguiente las cotizaciones caen 30%, se recuperan en 1979 y vuelven a descender (11%) en 1980. El curso de los precios fue mucho menos inestable en el banano y la carne; pero la asociación de estos productos con la actividad interna es inferior a la de los tres primeros: el banano representa la típica explotación aislada o de enclave de las economías en desarrollo y la carne constituye un rubro mucho más nuevo en el cuadro de los productos básicos de exportación.

La situación inestable de los mercados internacionales recién comentada condicionó la política de los gobiernos en la medida en que los citados productos seguían siendo el eje de las exportaciones, de la inversión y de la capacidad para importar.

En relación al proceso industrial, los gobiernos estuvieron dispuestos a hacer mayores concesiones a los países vecinos cuando los precios externos estuvieron en auge; pero tan pronto enfrentaron niveles inferiores de precios y pérdidas de reservas cambiarias, endurecieron sus políticas y propiciaron medidas y acciones de relativo aislamiento que repercutieron severamente sobre el sector manufacturero.

Por otra parte, la misma elevación de los precios internacionales de las materias primas era un fenómeno asociado al proceso de inflación mundial, fundamentalmente crítico a partir del shock petrolero de 1973 y 1978, de tal manera que no siempre sacó Centroamérica la mejor parte dentro de esa situación. Obsérvese, por ejemplo, como el valor unitario de las importaciones crece fuertemente entre 1978 y 1980, provocando continuas reducciones de la relación de intercambio (véase nuevamente el cuadro 9.) De 1981 en adelante los valores unitarios de importación aumentan menos, pero la baja de los términos del intercambio pasa a explicarse fundamentalmente por la depresión de los precios de exportación y de las materias primas, en particular. Esta es una de las características de la crisis actual que se analiza en el Capítulo III.

La inestabilidad externa y el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones, con base en el mercado de la región constituyen, así, el

trasfondo de las deficiencias de las economías centroamericanas, a partir de mediados del decenio anterior. A ello se suma, en el frente externo, el efecto de la agudización de la crisis internacional, como se verá después. Pero en función de los elementos citados hasta aquí, la incapacidad para crecer de las economías centroamericanas se había puesto ya de manifiesto en la primera parte de los setenta.

Los problemas políticos, producto de las enormes desigualdades sociales en la región, incorporaron nuevas tensiones y agudizaron el conflicto entre las clases sociales, con una variante fundamental: el desplazamiento de su centro de gravedad desde la pugna entre la oligarquía agroexportadora y la naciente burguesía industrial -- que de alguna manera pudo encontrar vías de solución pacífica en el marco de las instituciones políticas tradicionales-- hacia el enfrentamiento directo entre los poseedores de la tierra y los bienes de capital y los campesinos en general, tradicionalmente explotados. En gran medida, el crecimiento del gasto gubernamental de 1975 en adelante, así como el del déficit de los gobiernos centrales (véase de nuevo el cuadro 4), está asociado con el fortalecimiento del aparato militar y el desarrollo de otras acciones tendientes a desactivar los movimientos de masas. También se reflejan estos fenómenos junto con los problemas de mercados externos ya comentados, en el comportamiento del balance de pagos. (Véase el cuadro 10.) Se advierte claramente la elevación del déficit en cuenta corriente con respecto al producto, entre 1977 y 1978. En este último año se conjugan los efectos del nuevo shock petrolero, la baja en los precios del algodón y del café, y el robustecimiento de las presiones políticas. En los años que van de 1980 en adelante, a los aspectos generales de la crisis económica --manifestados en la evolución de los valores unitarios de exportación (véase el cuadro 9)-- se agrega el intento de aislamiento de Nicaragua y el recrudecimiento de la lucha armada con El Salvador. Se entra en el período de plena vigencia de acontecimientos políticos cuya fuerza es capaz de trastocar las relaciones comerciales entre los cinco países. La suma de estos factores alentó, además, una importante fuga de capitales que restringió aún más las posibilidades del modelo de desarrollo.

Este decenio se caracterizó también por la presencia de desastres naturales que implicaron grandes pérdidas de vidas humanas y materiales, y demandaron serios esfuerzos de reconstrucción y apoyo externo. Así, los terremotos de Managua (1972) y de Guatemala (1974), las inundaciones de Honduras (1975) y la gran sequía de Nicaragua (1982), significaron

retrasos evidentes para los planes de desarrollo de los respectivos países. Tuvieron, además, repercusiones indirectas sobre los restantes países en función de la interdependencia económica que entre ellos existe.

5. Recapitulación

El modelo de desarrollo de Centroamérica se fue haciendo más complejo económica y socialmente a medida que se fortalecían los vínculos de integración regional, pero comenzó a tambalear cuando las desigualdades que propició o no corrigió, estallaron en abiertos enfrentamientos políticos y militares.

El sector agrícola de exportación sigue siendo el motor fundamental de las economías. Sobre éste se superpone, sin una integración orgánica completa, un sector industrial y comercial que, en determinados momentos puede compensar las dificultades de la actividad económica y del empleo del sector agrícola, pero que a largo plazo él es el más dependiente.

Pese a las diferentes convulsiones que ha registrado la actividad económica de Centroamérica, la región creció a tasas relativamente altas durante la posguerra; ha conocido un intenso proceso de urbanización; cuenta con recursos naturales importantes, y ha superado las primeras etapas de industrialización. Sin embargo, su viabilidad futura depende de la capacidad que tenga para corregir sus grandes carencias sociales y del acierto con que se manejen sus núcleos progresistas en la sustitución de una clase dominante, sin lesionar la base material del crecimiento económico. Sus productos naturales, con la mayor agregación posible de valor local, continuarán siendo el apoyo fundamental del desarrollo económico; pero tanto aquí como en el sector industrial se requieren importantes avances en la productividad, la formación de la mano de obra y la articulación agroindustrial. Ello sólo puede surgir de una alianza de fuerzas progresistas. Los mecanismos de comercialización a que se refiere esta tesis indican otras tantas oportunidades claras de aprovechamiento de estímulos con que cuenta la región para evitar mayor deterioro de su economía; pero en modo alguno son soluciones a sus grandes problemas. La trascendencia de estos problemas se ve con claridad en el cuadro 11, que constituye el resultado de este proceso dirigido y orientado por sus sectores dominantes y es, evidentemente, una de las restricciones mayores para el crecimiento económico futuro: pese al dinamismo de la región y a la transformación operada en su estructura productiva, el estado de

Cuadro 11

CENTROAMERICA: ESTIMACION DE LA INCIDENCIA DE LA
POBREZA HACIA 1980

	Total	Urbano	Rural
<u>(Miles de personas)</u>			
<u>Total</u>	<u>20 696</u>	<u>8 315</u>	<u>12 381</u>
Estado de pobreza	13 178	3 738	9 440
Existencia de pobreza	8 647	2 130	6 517
No satisfacción de necesidades básicas	4 531	1 608	2 923
No pobres	7 518	4 577	2 941
<u>(Porcentajes)</u>			
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Estado de pobreza	63.7	45.0	76.2
Existencia de pobreza	41.8	25.6	52.6
No satisfacción de necesidades básicas	21.9	19.4	23.6
No pobres	36.3	55.0	23.8

Fuente: CEPAL, Proyecto de necesidades básicas en el Istmo Centroamericano,
y CELADE, Boletín demográfico, Año XIV, No. 28.

pobreza afecta a los dos tercios de la población, que incluso está por debajo del umbral de satisfacción de necesidades básicas. Agregáse a ello la incapacidad de los sectores públicos centroamericanos para movilizar recursos internos, tal como lo muestra la exigua carga tributaria de los gobiernos centrales (véase de nuevo el cuadro 4) para conformar una idea de la fragilidad e inestabilidad del modelo de funcionamiento económico.

CAPITULO II

DESEMPEÑO DEL COMERCIO EXTERIOR EN LA ECONOMIA

Dada la naturaleza y las finalidades del presente trabajo, conviene tratar con mayor precisión los rasgos característicos de este sector del modelo de funcionamiento de la economía centroamericana.

No obstante las fluctuaciones anuales del ingreso de divisas por exportaciones, el crecimiento de estas economías ha estado ligado a las tendencias de su comercio exterior. Las ventas de bienes primarios continúan siendo el motor principal de ellas; de su volumen, valor y composición siguen dependiendo los niveles de actividad, ingreso, consumo y ocupación, así como una proporción importante de sus ingresos fiscales. Como se señaló, a partir de la creación del mercado común el sector exportador centroamericano se amplió considerablemente a nivel de cada país, de tal manera que las exportaciones totales incorporan bienes manufacturados, además de las típicas materias primas que caracterizaban al comercio exterior de estos países antes de 1960.

La influencia de las exportaciones, como sucede en general en las pequeñas economías abiertas al exterior, puede verse en el corto y en el largo plazo. En el primer caso afectan inicialmente la capacidad de reproducción de las actividades específicas y las de los correspondientes insumos; luego, desde el punto de vista de la propagación del cambio inicial en el ingreso, desempeñan el papel que en las economías adelantadas cumplen las inversiones públicas y privadas. De las fases del ciclo en que se encuentren las ventas externas dependen los efectos multiplicadores internos que impulsan o deprimen amplios sectores de la actividad doméstica. Esta es una visión por el lado de la demanda.

A largo plazo, las ventas al exterior condicionan fuertemente la capacidad para importar, variable que también depende de la entrada neta de capitales externos, y de esta forma inciden en la dinámica del crecimiento secular del producto, apoyando la oferta de bienes esenciales (materias primas, energéticos y bienes de capital) requeridos para el desarrollo de nuevas actividades.

En las etapas anteriores a la formación del Mercado Común, los ingresos por exportaciones fueron utilizados para financiar la compra de bienes de consumo. Pero a raíz del auge cíclico del comercio mundial, luego de la Segunda Guerra, se consideró factible aprovechar ese potencial para financiar un proceso sustitutivo de importaciones, tal como se explicó anteriormente. Las exportaciones pasaron, así, a tener una influencia decisiva en la generación de condiciones para el logro del desarrollo industrial, y para diversificar la pauta de crecimiento de estos países. Surgieron nuevos focos dinámicos, vinculados ahora a la demanda recíproca dentro del contexto centroamericano. Los aspectos principales de este proceso se ven en el cuadro 6, donde, a nivel de cada país, el grado de apertura se fue ampliando con el paso del tiempo, generando una dependencia creciente del producto interno tanto en lo que se refiere a las exportaciones como a los abastecimientos importados.

En un principio se pensó que las nuevas autoridades podrían ejercer un papel compensador de las oscilaciones que presentaba el comercio tradicional. La realidad demostró que, a pesar de que ese papel llegó a concretarse en alguna medida, nunca tuvo la importancia que se le atribuyó en los cálculos iniciales. Antes o después, el comercio intracentroamericano se ajustaba a las fases del ciclo de las exportaciones tradicionales. En parte, ello se debió a que las actividades generadoras de estas exportaciones seguían pesando fuertemente en la creación del producto y del ingreso interno de cada país; pero también eran resultado del carácter ortodoxo de la política monetaria seguida por los bancos centrales. En efecto, el crédito tendía a concentrarse en la fase depresiva del ciclo de los principales productos, afectando el funcionamiento de industrias vinculadas al mercado común, que podían encontrarse en etapas de expansión o consolidación. Este procedimiento era un mal menor frente a la posible caída de reservas cambiarias cuando los precios internacionales disminuían. Además, el Mercado Común nunca funcionó de manera equilibrada en cuanto a los saldos de comercio de cada parte frente a las demás. De esta forma, se dieron con frecuencia casos en que países permanentemente deficitarios tendieron a la aplicación de medidas que implicaban ajustes del balance de pagos por el lado de las importaciones del área, tan pronto se debilitaban sus exportaciones al resto del mundo. Se producía un efecto negativo sobre la actividad industrial de un país, a consecuencia de las dificultades externas de algún producto fundamental para las exportaciones de otro país.

Todo lo anterior explica el carácter condicionante de las exportaciones de Centroamérica al resto del mundo, a pesar de que la diversificación de su comercio, que pasaremos a analizar, ha sido importante. Puede decirse que las relaciones de interdependencia han atenuado los rigores del ajuste del balance de pagos que se sentían en la fase anterior al Mercado Común; pero de ninguna manera ha desaparecido la tendencia de los sistemas a acomodarse a las fluctuaciones que experimenta el comercio tradicional, aunque sea más difícil que en los años cincuenta hacer fluctuar la ocupación y el ingreso en forma estrictamente dependiente de las variables externas.

1. Efectos de la división internacional del trabajo: el modelo agroexportador.

Como se indicó anteriormente, las economías de Centroamérica se incorporan a la división internacional del trabajo surgida a partir de la decadencia de España y la emergencia de los Estados Unidos como poder hegemónico en la región, por la vía de la oferta de productos primarios.

De esta forma cada economía centroamericana funcionó en torno al café y el banano conjuntamente con algunos minerales que fueron los productos más importantes de exportación durante el siglo XIX, situación que se prolongó hasta la Segunda Guerra Mundial. A partir de entonces surgieron nuevos productos de exportación que gradualmente incrementaron su participación en las ventas totales. Estos productos fueron el azúcar, el café y la carne. De esta manera, aunque se mantuvieron las características básicas de la participación de Centroamérica dentro de la división internacional del trabajo, se produjo una tendencia hacia la diversificación en los productos primarios objeto de su comercio.

Sus tierras eran propicias para la ganadería y el cultivo del café, la caña de azúcar, el algodón y el banano. Conocían las técnicas de producción ya que muchas de ellas las venían practicando desde el siglo pasado. La mano de obra era abundante y barata, y no se necesitaba realizar grandes inversiones. La región se integra así al comercio mundial de estos productos con grandes ventajas comparativas.

El desarrollo agroindustrial se facilitó por la cercanía de las compañías transnacionales cuyas matrices se ubican principalmente en Estados Unidos. Las ventajas recibidas de los gobiernos locales facilitaron su labor, en tanto significaron una fuente segura de recursos financieros para el fisco nacional, a través del pago de impuestos a la exportación y de algunas otras relacionadas con la propia operación en las plantaciones. La necesidad de disponer de grandes extensiones de tierra laborable se facilitó gracias al retraso en el proceso de reforma agraria. Cuando las demandas salariales, el fortalecimiento del movimiento sindical y los reclamos por el reparto agrario

se fueron convirtiendo en obstáculos para la operación de las empresas trasnacionales, éstas comienzan a limitar sus acciones al campo de la comercialización. Tratándose de productos perecederos y con mercados foráneos controlados por estas empresas, el cambio operado no debilitó en forma alguna el poder económico de las trasnacionales.

a. Concentración de las exportaciones.

Una de las características fundamentales del comercio centroamericano es su dependencia de unos cuantos productos de exportación. Ello representa sin duda un elemento de gran vulnerabilidad en el desarrollo de la región, el cual queda supeditado a la suerte del mercado internacional de dichos productos. Aún cuando este grado de dependencia se ha mantenido en las últimas décadas, se observa una cierta tendencia hacia la diversificación. Así, en los años de 1950, el 69.2% de las exportaciones se basó en la colocación de un sólo producto. Este porcentaje se eleva sustancialmente (80%), si se consideran los dos productos más importantes para cada uno de los países centroamericanos. (véase el cuadro 12).

Esta situación se mantiene prácticamente la década siguiente, con una baja poco significativa de esos porcentajes, todo ello como consecuencia de no haberse operado ningún cambio significativo en la estructura productiva.

Entre 1950 y 1970, aún cuando la dependencia de pocos productos fue muy marcada, la demanda mundial y la estabilidad de las cotizaciones aseguró a la región un flujo creciente de recursos externos, posibilitando un crecimiento del Producto Interno Bruto superior al de la población.

La década de los años setenta marca un cambio importante para la región en su comercio de exportación como resultado de dos hechos fundamentales, el surgimiento de nuevos productos de exportación (algodón y carne de res), y el auge del Mercado Común Centroamericano (MCCA).

En estos años, fue importante el crecimiento de la producción de algodón en todos los países centroamericanos (exceptuando a Costa Rica), y el aumento de las cuotas de exportación de azúcar hacia Estados Unidos.

Estos acontecimientos explican la caída de los porcentajes aludidos que se presentan en el cuadro 13. De hecho, la importancia relativa de los principales rubros de exportación se mantiene con ligeras variaciones hasta 1984. La pérdida de dinamismo del MCCA a partir de 1969 explica en buena medida el hecho que no se volvieran a presentar cambios notables sobre el particular.

Cuadro 12

CENTROAMERICA: IMPORTANCIA RELATIVA DE LOS PRINCIPALES
RUBROS DE EXPORTACION

	1950		1960		1970		1980		1984 ^{a/}	
	Producto princi- pal	Productos princi- pales								
<u>Centroamérica</u>	69.2	79.9	55.1	72.4	30.6	44.2	32.2	40.7	34.2	47.9
Costa Rica	58.7	91.8	51.2	74.8	31.6	60.5	24.8	41.9	27.6	52.3
El Salvador	90.4	92.5	65.7	79.2	47.1	56.6	47.6	55.3	62.4	66.3
Guatemala	66.9	76.6	66.2	78.1	33.9	42.8	29.3	40.4	31.9	38.3
Honduras	68.5	73.6	45.6	64.6	40.0	54.5	24.4	47.3	29.0	52.2
Nicaragua	50.3	55.5	30.5	53.9	19.1	37.0	36.7	49.7	34.1	64.4

Fuente: CEPAL, Estudios económicos para América Latina, varios números, y Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1984.

a/ Preliminar.

Cuadro 13

CENTROAMERICA: EVOLUCION DE LAS EXPORTACIONES POR PAISES Y POR PRINCIPALES PRODUCTOS

(Valor en millones de dólares y porcentajes)

	1970		1975		1980		1981		1982		1983		1984 ^{a/}	
	Valor	%	Valor	%										
Total	1 121.5	100.0	2 351.5	100.0	4 897.3	100.0	4 360.8	100.0	3 856.0	100.0	3 819.0	100.0	4 007.0	100.0
Café	342.7	30.6	534.6	22.7	1 577.5	32.2	1 327.0	30.4	1 291.0	33.5	1 252.0	32.8	1 396.0	34.8
Banano	151.9	13.6	228.5	9.7	415.5	8.5	509.0	11.7	527.0	13.7	521.0	13.6	527.0	13.1
Algodón	84.3	7.5	248.4	10.6	295.3	6.0	357.0	8.2	235.0	6.1	237.0	6.2	227.0	5.7
Carne	67.3	6.0	97.9	4.2	224.7	4.6	170.8	3.9	141.6	3.7	109.4	2.9	123.0	3.1
Azúcar	37.3	3.3	295.3	12.5	158.0	3.2	237.0	5.4	135.0	3.5	220.0	5.8	177.0	4.4
Resto	438.0	39.0	946.8	40.3	2 226.3	45.5	1 760.0	40.4	1 526.4	39.5	1 479.6	38.7	1 559.0	38.9
Costa Rica	231.1	100.0	493.1	100.0	1 000.8	100.0	1 002.0	100.0	869.0	100.0	871.0	100.0	960.0	100.0
Café	73.1	31.6	96.9	19.6	247.9	24.8	240.0	24.0	237.0	27.3	230.0	26.4	265.0	27.6
Banano	66.8	28.9	145.1	29.4	171.1	17.1	225.0	22.4	228.0	26.2	241.0	27.7	237.0	24.7
Carne	18.0	7.8	32.1	6.5	70.8	7.1	74.0	7.4	53.0	6.1	31.0	3.6	49.0	5.1
Azúcar	10.1	4.4	48.2	9.8	27.7	2.8	42.0	4.2	17.0	2.0	24.0	2.8	29.0	3.0
Resto	63.1	27.3	170.9	34.7	483.3	48.2	421.0	42.0	334.0	38.4	345.0	39.5	380.0	39.6
El Salvador	236.1	100.0	533.0	100.0	1 075.3	100.0	798.0	100.0	704.0	100.0	732.0	100.0	758.0	100.0
Café	111.2	47.1	168.7	31.7	511.7	47.6	453.0	56.8	403.0	57.2	402.0	54.9	473.0	62.4
Algodón	22.5	9.5	74.4	14.0	82.6	7.7	53.0	6.6	45.0	6.4	55.0	7.5	9.0	1.2
Azúcar	7.0	3.0	82.1	15.4	13.2	1.2	14.0	1.8	16.0	2.3	40.0	5.5	30.0	3.9
Carne	-	-	2.5	0.5	5.8	0.5	0.8	0.1	3.6	0.5	2.4	0.3	2.0	0.3
Resto	95.4	40.4	205.3	38.4	462.0	43.0	277.2	34.7	236.4	33.6	232.6	31.8	244.0	32.2

/(Continúa)

Cuadro 13 (Conclusión)

	1970		1975		1980		1981		1982		1983		1984 ^{a/}	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Guatemala	<u>297.5</u>	<u>100.0</u>	<u>640.9</u>	<u>100.0</u>	<u>1 519.9</u>	<u>100.0</u>	<u>1 299.0</u>	<u>100.0</u>	<u>1 200.0</u>	<u>100.0</u>	<u>1 092.0</u>	<u>100.0</u>	<u>1 132.0</u>	<u>100.0</u>
Café	100.6	33.9	164.2	25.6	444.7	29.3	325.0	25.0	374.0	31.2	309.0	28.3	361.0	31.9
Algodón	26.5	8.9	74.1	11.6	169.0	11.1	170.0	13.1	95.0	7.9	67.0	6.1	72.0	6.4
Banano	13.5	4.5	17.1	2.7	40.9	2.7	50.0	3.9	71.0	5.9	54.0	4.9	55.0	4.8
Carne	12.7	4.3	17.0	2.7	28.5	1.9	29.0	2.2	17.0	1.4	16.0	1.5	13.0	1.1
Azúcar	9.2	3.1	115.6	18.0	68.6	4.5	85.0	6.5	44.0	3.7	95.0	8.7	71.0	6.3
Resto	135.0	45.3	252.9	39.4	768.2	50.5	640.0	49.3	599.0	49.9	551.0	50.5	560.0	49.5
Honduras	<u>178.2</u>	<u>100.0</u>	<u>309.6</u>	<u>100.0</u>	<u>850.3</u>	<u>100.0</u>	<u>753.8</u>	<u>100.0</u>	<u>677.0</u>	<u>100.0</u>	<u>695.0</u>	<u>100.0</u>	<u>766.0</u>	<u>100.0</u>
Café	25.8	14.5	56.7	18.3	207.5	24.4	173.0	22.9	153.0	22.6	157.0	22.6	178.0	23.2
Banano	71.3	40.0	61.5	19.9	195.1	22.9	213.0	28.3	218.0	32.2	211.0	30.4	222.0	29.0
Carne	9.7	5.4	18.4	5.9	60.9	7.2	46.0	6.1	34.0	5.0	33.0	4.7	28.0	3.7
Azúcar	1.2	0.7	6.9	2.2	28.0	3.3	47.0	6.2	22.0	3.3	29.0	4.2	27.0	3.5
Algodón	1.1	0.6	4.5	1.5	13.4	1.6	12.0	1.6	8.0	1.2	5.0	0.7	12.0	1.6
Resto	69.1	38.8	161.6	52.2	345.4	40.6	262.8	34.9	242.0	35.7	260.0	37.4	299.0	39.0
Nicaragua	<u>178.6</u>	<u>100.0</u>	<u>374.9</u>	<u>100.0</u>	<u>451.0</u>	<u>100.0</u>	<u>508.0</u>	<u>100.0</u>	<u>406.0</u>	<u>100.0</u>	<u>429.0</u>	<u>100.0</u>	<u>393.0</u>	<u>100.0</u>
Café	32.0	17.9	48.1	12.8	165.7	36.7	136.0	26.8	124.0	30.5	154.0	35.9	119.0	30.3
Carne	26.9	15.1	27.9	7.4	58.7	13.0	21.0	4.1	34.0	8.4	27.0	6.3	31.0	7.9
Algodón	34.2	19.1	95.4	25.4	30.3	6.7	122.0	24.0	87.0	21.4	110.0	25.6	134.0	34.1
Azúcar	9.8	5.5	42.5	11.3	20.5	4.5	49.0	9.7	36.0	8.9	32.0	7.5	20.0	5.1
Banano	0.3	0.2	4.9	1.3	8.4	1.9	21.0	4.1	10.0	2.5	15.0	3.5	13.0	3.3
Resto	75.4	42.2	156.1	41.8	167.4	37.1	159.0	31.3	115.0	28.3	91.0	21.2	76.0	19.3

Fuente: SIECA, VII Compendio estadístico centroamericano, 1981 y CEPAL, Notas para el estudio económico de América Latina, 1984.
a/ Cifras preliminares.

Cuadro 14

PRINCIPALES PRODUCTORES MUNDIALES DE ALGUNOS
PRODUCTOS AGROPECUARIOS

(Porcentajes)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983 ^{a/}
<u>Algodón</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Centroamérica	0.5	1.0	0.6	0.6	0.4	0.4
China	17.4	20.0	19.3	19.7	24.4	31.6
USSR	20.0	21.9	23.7	21.3	21.0	20.9
India	5.3	9.7	9.2	9.0	9.0	8.6
<u>Banano</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Centroamérica	5.2	6.9	5.0	7.1	7.8	6.9
Brasil	20.8	15.5	16.8	16.5	17.0	16.4
India	10.5	10.6	12.1	11.2	10.5	11.1
Filipinas	4.3	4.2	9.9	10.0	10.2	10.3
Ecuador	8.8	7.4	5.7	4.9	5.0	4.9
<u>Café</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Centroamérica	15.4	10.7	19.1	9.7	11.9	10.5
Brasil	19.1	28.3	22.1	33.7	13.8	30.3
Colombia	14.4	12.1	15.1	13.4	17.0	14.4
<u>Caña de azúcar</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Centroamérica	1.4	2.1	2.0	2.0	1.9	2.1
India	21.7	21.8	17.8	19.5	21.1	21.3
Brasil	12.8	13.8	20.6	19.8	21.1	23.4
Cuba	13.0	8.4	8.6	8.4	8.0	7.4
<u>Carne</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Centroamérica	0.5	0.6	0.7	0.7	0.7	0.6
USSR	13.4	14.6	14.8	15.1	15.1	15.3
Argentina	6.5	5.5	6.4	6.7	5.9	5.2

Fuente: FAO, Anuarios estadísticos, varios años.

Cuadro 15

CENTROAMERICA: PRODUCCION DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS DE EXPORTACION

(Miles de tm)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}	Tasas de crecimiento			
								1981	1982	1983	1984
<u>Centroamérica</u>											
Algodón	185	358	266	251	191	180	170	-5.4	-23.9	-5.7	-5.6
Azúcar (caña)	8 575	13 928	14 765	15 559	16 932	18 379	19 306	5.4	8.8	8.5	5.0
Banano	1 592	2 347	1 986	2 908	3 136	2 796	2 904	46.4	7.8	-10.8	3.9
Café	607	476	579	583	590	581	567	0.7	1.2	-1.5	-2.4
Carne (miles de cabezas)	1 213	1 456	1 644	1 636	1 510	1 545	1 629	-0.5	-7.7	2.3	5.4
<u>Costa Rica</u>											
Algodón	2	...	3	-	-	-	-
Azúcar (caña)	2 135	2 324	2 516	2 521	2 446	2 516	2 936	0.2	-3.0	2.9	15.5
Banano	959	1 221	1 108	1 142	1 136	1 128	1 139	3.0	-0.4	-0.7	1.0
Café	81	85	106	112	115	118	124	6.3	2.0	2.7	5.1
Carne (miles de cabezas)	207	316	343	410	323	282	361	24.6	-24.6	-12.7	28.0
<u>El Salvador</u>											
Algodón	55	73	61	43	40	37	28	-29.7	-8.1	-5.2	2.7
Azúcar (caña)	1 587	3 166	2 564	2 263	2 372	3 016	3 402	-11.7	4.8	27.2	12.8
Banano	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Café	359	1 163	186	173	172	156	152	-15.1	-0.8	-9.2	-2.8
Carne (miles de cabezas)	147	187	185	148	145	145	147	-20.0	-2.0	-	1.2
<u>Guatemala</u>											
Algodón	60	139	142	115	82	53	41	-19.0	-29.3	-35.4	-21.5
Azúcar (caña)	1 887	4 283	4 581	5 398	6 305	6 940	6 937	17.8	16.8	10.0	-
Banano	222	352	524	534	659	512	479	1.9	23.4	-22.4	6.4
Café	117	157	165	168	167	164	167	2.0	-0.8	-1.8	2.0
Carne (miles de cabezas)	317	333	323	325	338	382	380	0.6	16.9	13.0	-0.4

(Continúa)

Cuadro 15 (Conclusión)

	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}	Tasas de crecimiento			
								1981	1982	1983	1984
<u>Honduras</u>											
Algodón	1	15	25	21	19	8	13	-14.5	-12.3	-55.9	57.3
Azúcar (caña)	1 263	1 557	2 871	2 885	3 059	3 157	3 097	0.5	6.0	3.2	-1.9
Banano	1 073	602	1 232	1 080	1 200	1 032	1 162	-12.3	11.1	-14.0	12.6
Café	13	22	66	71	74	77	78	7.0	5.0	3.9	0.9
Carne (miles de cabezas)	232	295	421	407	393	400	412	-4.5	-2.4	1.9	3.0
<u>Nicaragua</u>											
Algodón	67	131	35	72	67	82	88	106.1	-6.5	22.1	7.0
Azúcar (caña)	1 703	2 598	2 233	2 492	2 750	2 750	2 934	11.6	10.4	-	6.7
Banano	216	172	122	152	141	124	124	25.2	-7.7	-11.9	-0.2
Café	37	49	56	59	62	66	46	4.8	6.7	5.2	-30.4
Carne (miles de cabezas)	310	325	342	270	311	336	329	-16.8	13.9	8.0	-2.0

Fuente: SIECA, VII Compendio estadístico, y CEPAL, Notas para el estudio de América Latina.

a/ Preliminar.

Cuadro 16

VALOR DE LAS EXPORTACIONES DE ALGUNOS PRODUCTOS
AGROPECUARIOS, POR PAISES

(Porcentajes)

	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983 ^{a/}
Algodón	100.0							
Centroamérica	1.5	6.3	3.6	5.6	3.8	4.3	3.4	3.3
Estados Unidos	40.1	21.1	15.6	22.1	36.6	30.6	30.8	27.7
URSS	11.8	14.5	15.7	20.4	17.4	19.8	22.8	18.5
México	4.9	6.7	5.2	3.9	4.1	4.2	2.9	1.8
Egipto	15.9	14.6	14.3	11.5	5.4	6.2	6.4	6.5
Pakistán	1.8	2.8	2.1	3.5	4.3	7.1	4.4	4.7
Resto	24.0	34.0	43.5	33.0	28.4	27.8	29.3	37.5
Azúcar	100.0							
Centroamérica	0.4	0.8	1.5	2.6	1.2	1.6	1.0	1.9
Cuba	29.0	29.7	30.4	23.5	31.2	27.6	33.5	44.4
Francia	5.1	5.7	5.8	4.6	10.0	9.0	8.7	7.7
Brasil	3.6	2.9	4.7	9.7	8.7	7.1	5.4	4.9
Tailandia	...	0.3	0.2	2.5	1.0	2.9	5.1	2.7
Australia	3.7	6.4	4.9	7.8	5.1	8.9	8.2	4.9
Alemania Federal	0.4	...	0.7	1.1	3.2	4.3	4.1	3.1
Filipinas	8.5	7.0	10.3	5.1	4.2	3.8	4.0	2.8
Resto	49.3	47.2	41.5	43.1	35.4	34.8	30.0	27.6
Bananos	100.0							
Centroamérica	21.4	19.5	29.8	28.0	39.2	37.6	38.3	37.6
Ecuador	28.3	21.7	19.8	17.0	15.1	15.4	14.7	11.6
Filipinas	1.0	8.9	9.0	9.2	10.1	7.5
Resto	50.3	58.8	49.4	46.1	36.7	37.8	36.9	43.3
Café	100.0							
Centroamérica	11.8	12.7	11.2	12.4	14.2	15.1	12.0	13.0
Brasil	37.3	31.8	30.5	19.9	19.9	17.6	19.8	21.6
Colombia	17.4	15.4	15.2	15.6	18.9	16.6	16.9	15.7
Indonesia	0.7	1.4	2.2	2.3	5.3	4.0	3.7	4.4
Resto	32.8	38.7	40.9	49.8	41.7	46.7	47.6	45.3
Carne	100.0							
Centroamérica	0.9	1.6	3.7	2.6	2.6	2.2	2.0	1.5
Argentina	21.4	20.4	13.1	2.6	6.0	6.2	5.7	6.1
Francia	6.5	4.7	5.4	12.5	8.6	9.2	9.8	8.5
Alemania Federal	3.1	0.5	4.2	9.2	10.4	11.6	12.0	11.3
Irlanda	6.1	3.8	6.5	12.1	11.1	6.7	6.7	6.1
Países Bajos	6.3	9.0	9.7	3.6	7.6	9.1	8.9	8.6
Australia	21.2	20.1	17.9	11.9	16.9	15.2	14.4	15.3
Nueva Zelanda	10.6	7.2	9.5	5.9	6.0	6.5	6.3	7.0
Resto	23.9	32.7	30.0	39.6	30.8	33.3	34.2	35.5

Fuente: FAO, Anuarios de Comercio Exterior, varios años.

a/ Cifras preliminares.

Cuadro 17

PARTICIPACION DE CENTROAMERICA EN EL VOLUMEN DE EXPORTACION
DE SUS PRINCIPALES PRODUCTOS AGROPECUARIOS

(Porcentajes)

	1960	1965	1970	1975	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}
<u>Algodón</u>	<u>100.0</u>								
Centroamérica	1.8	2.4	4.1	7.9	4.6	4.8	3.7	3.8	4.3
<u>Azúcar</u>	<u>100.0</u>								
Centroamérica	0.4	0.7	1.3	2.4	1.7	1.6	1.2	2.2	1.7
<u>Banano</u>	<u>100.0</u>								
Centroamérica	21.2	19.8	42.3	29.0	35.9	34.0	35.2	-	-
<u>Café</u>	<u>100.0</u>								
Centroamérica	9.6	10.7	10.1	12.4	12.2	12.2	10.5	13.6	9.7
<u>Carne</u>	<u>100.0</u>								
Centroamérica	0.3	1.7	3.3	3.5	2.0	2.5	2.3	1.0	1.9

Fuente: FAO, Anuarios de comercio, y Monthly Bulletin of Statistics, varios meses, 1965.

a/ Cifras preliminares correspondientes a nueve meses.

Las exportaciones no tradicionales mantienen su importancia relativa entre 1970 y 1984; el aumento que se observó en 1980 sólo reflejó el hecho aislado de condiciones adversas en la colocación del banano y de la carne. (véase nuevamente el cuadro 13).

b. Importancia de las exportaciones centroamericanas en el mercado mundial.

No obstante lo reducido de su territorio, la región centroamericana ha contribuido en una proporción considerable en la producción mundial de banano y café. La cercanía del mercado estadounidense y las facilidades que tradicionalmente se han otorgado a las transnacionales explican la importancia estratégica de su territorio en el ámbito mundial. Es difícil incluso desvincular muchos acontecimientos político-militares de Centroamérica, de la producción y venta de estos bienes. Los costos de transporte de productos perecederos como es el caso del banano explican el interés de estas compañías para operar en la región.

Centroamérica en su conjunto es la principal exportadora de banano, destacándose Honduras y Costa Rica como los países de mayor peso en este rubro. Aún cuando a nivel mundial la India y Brasil figuran como los principales productores de esta fruta, su nivel de exportación es menor que la de los cinco países centroamericanos considerados como un todo. (véanse cuadros 14 y 16).

En el caso del café, las exportaciones regionales ocupan el tercer lugar a nivel mundial después de las de Brasil y Colombia. El nivel de las ventas en términos de valor se ha mantenido estable desde 1960, notándose un importante salto en 1981 y 1982 para volver a estabilizarse en los montos de los años precedentes. (véase el cuadro 14).

Tanto en términos de valor como de cantidad, los demás productos de exportación no destacan a nivel mundial. Las ventas de algodón que llegaron a representar el 6% del valor mundial apenas superan en la actualidad el 3%. A su vez, las colocaciones de azúcar y carne bovina son insignificantes a escala mundial (véanse los cuadros 16 y 17).

Por último, si se compara la producción de estos artículos con la del resto del mundo, se llega a porcentajes menores inclusive a los que se señalaron anteriormente. Así, de acuerdo al cuadro 15, la producción de azúcar de Centroamérica representa el 2 % de la producción mundial, el banano el 7 %, la carne el 0.6%, el algodón el 0.4% y el café el 10.5%.

c. Destino de las exportaciones centroamericanas.

Las ventas que realiza Centroamérica a países de fuera de la región tienen como destino principal el mercado estadounidense. Si se toman en cuenta las ventas intrarregionales, es decir, las que se realizan al amparo del Mercado Común, la importancia de Estados Unidos se ve menos concentrada. Aún cuando ambos destinos absorban el grueso de las ventas foráneas, este hecho contrasta con la incorporación de nuevos mercados para las demás exportaciones en forma bastante atomizada.

La región ha estado siempre muy ligada a Estados Unidos en términos económicos y políticos. Históricamente han sido múltiples las intervenciones políticas o militares norteamericanas cuando han visto peligrar sus intereses en la región. Como ya se mencionó, estos acontecimientos han estado ligados en ocasiones con las operaciones de empresas transnacionales dedicadas a la producción de banano y café.

Las compras de Estados Unidos han significado un porcentaje promedio que oscila alrededor del 35% entre los setenta y lo que va de los ochenta (véase cuadro 18). Notándose para 1984 una concentración evidentemente creciente que alcanza el 35% , agravada por el hecho que Nicaragua le ha disminuido sus ventas en forma importante. De este crecimiento ha sido responsable principalmente Costa Rica que casi ha duplicado sus ventas hacia Estados Unidos, mientras que Nicaragua que antes le vendía el 33% , para 1980 disminuye a un 9% su participación, y en 1984 no alcanza al 4%. Durante 1985 se interrumpe totalmente el comercio entre estos dos países por dificultades políticas.

Al Mercado Común le corresponde un segundo lugar en la participación del total de las exportaciones de bienes. A fines de los sesenta y principios de los setenta, alcanzó a realizar la cuarta parte de este comercio, pero ha ido disminuyendo lentamente su participación hasta 1983. Para 1984 la caída es más brusca, y disminuye en un 20%.

Otro grupo conformado por Alemania Occidental, Japón y los Países Bajos, recibieron otra cuarta parte de las ventas de la región en la década pasada. Pero en los ochenta se puede observar una disminución fuerte de su participación en favor de un gran número de países.

En definitiva podemos afirmar que sólo Estados Unidos continúa concentrando las ventas de la región, mientras que el resto de importadores tradicionales han ido disminuyéndolas.

Cuadro 18

CENTROAMERICA: DESTINO DE LAS EXPORTACIONES DE BIENES
POR PRINCIPALES PAISES

(Porcentajes)

	1970	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}
<u>Total</u>	<u>100.0</u>										
Estados Unidos	34.0	32.0	37.1	32.8	32.2	35.5	37.2	28.9	34.3	37.0	39.0
MCCA	26.1	23.4	21.6	19.1	22.4	20.2	21.6	22.1	20.6	19.5	15.6
Alemania Occidental	13.4	10.8	11.5	15.3	13.3	12.2	11.3	11.9	13.9	9.7	7.9
Japón	7.6	7.0	7.0	6.2	5.3	5.0	2.9	4.8	4.5	4.8	5.8
Países Bajos	3.4	3.9	4.4	6.7	5.1	5.9	5.5	4.0	4.5	2.7	2.0
Resto	15.5	22.9	18.4	19.9	21.7	21.2	21.5	28.3	22.2	26.3	29.7

Fuente: SIECA, VII Compendio Estadístico Centroamericano, 1981 y FMI, Direction of Trade Statistics, 1985.

^{a/} Cifras preliminares.

d. Valor agregado en las ventas externas

Ha quedado en evidencia que los productos tradicionales de exportación son los que originan el mayor flujo de divisas para los países (véase nuevamente el cuadro 13). Cabe destacar que son productos agropecuarios con relativo valor agregado local. En consecuencia, y dada la importancia que este factor tiene para aumentar el ingreso de las divisas, se hace necesario un análisis de estos productos y los procesos agroindustriales que contienen.

El banano aumenta su valor con el corte, la selección y el empaque. Si bien el valor agregado tiene importancia, el uso de insumos importados, como las cajas, absorbe buena parte del mismo.

El algodón tiene un proceso de desmote y clasificación; el café de beneficio y secado. Ambos ocupan sustancialmente mano de obra, y los procesos son muy rústicos en la mayoría de los casos, permitiendo aumentar algo su valor local. Ambos productos, cuya industrialización sería factible, se encuentran muy limitados por varias razones que debemos destacar: por un lado, las de carácter externo, tales como el elevado proteccionismo de los países industrializados para la entrada principalmente de los textiles, dificultad que encuentra también el café instantáneo como alimento preparado; el estancamiento del comercio internacional que dificultaría la colocación de nuevos bienes; y los controles estrictos de calidad que en realidad son verdaderas barreras proteccionistas.

Por otro lado, tenemos las dificultades internas que giran en torno a los montos de inversión necesarios para implementar los nuevos procesos industriales.

Estas dificultades se agravan al recordar el papel que juegan las empresas transnacionales como comercializadoras de estos dos productos a nivel mundial. Habría de competir con ellas en la colocación de los bienes, encontrando escollos difíciles de superar.

La carne contiene cierto valor agregado, y principalmente cuando se realizan cortes especiales a solicitud de los países. Pero no se aprovecha su potencial con procesos de embutido o de enlatado, que permitiría agregarle mayor valor.

En el caso de la caña de azúcar, los ingenios incorporan valor al extraer azúcar cruda, pero no llegan a refinarla. Los costos de inversión para realizar este proceso no ameritan exportar el azúcar en forma refinada, dados los precios actuales, y se vende cruda.

Cabe destacar que los gobiernos se han mantenido incapaces de enfrentar las dificultades a que hicimos mención. El modelo adoptado era suficiente para satisfacer las necesidades de divisas, y la falta de estímulos o de recursos propios impidió la inversión en estas industrias. Si la integración hubiese logrado mayores avances se habría ampliado el área de actuación más allá de la sustitución de importaciones de consumo: la de aumentar el valor agregado de los productos tradicionales de exportación.

2. Evolución de los bienes de exportación e importación.

a) Productos de exportación

En cuanto a los bienes tradicionales de exportación, ya hemos hecho mención a ellos y, según su orden de importancia para la región durante 1984, son: el café, que representa 57% de los ingresos de divisas de los bienes tradicionales; el banano con el 21.5%; el algodón, con 9.3%; el azúcar con el 7.2% y, por último, la carne, responsable del 5%. Todos ellos han logrado para este último año, el 61.1% de los ingresos centroamericanos.

Los bienes no tradicionales de exportación participan con casi el 40% de los ingresos en divisas, destacándose que su presencia desde la década de los setenta hasta la fecha, se ha mantenido muy estable (véase nuevamente el cuadro 3). El ascenso que tienen en 1980 debe buscarse, principalmente en la caída del precio del café, y no en un dinamismo alentado por políticas ad-hoc. Pero ello no significa que no hayan crecido. En realidad, las exportaciones de productos propiamente manufacturados ha presentado tasas de crecimiento superiores en sus ventas externas, a las correspondientes al total de las exportaciones hasta 1980 (véase el cuadro 19).

Los principales responsables de este mayor crecimiento resultan los propios países centroamericanos entre 1960 y 1976. Posteriormente, cederán su lugar al resto del mundo, como consecuencia de las dificultades analizadas del Mercado Común Centroamericano.

Cabe tener presente que suelen presentarse ritmos tan altos de expansión cuando el punto de arranque es una cifra muy pequeña, tal como lo ejemplifica precisamente lo ocurrido en Centroamérica. En este sentido,

Cuadro 19

CENTROAMERICA: TASAS DE CRECIMIENTO DE LAS EXPORTACIONES TOTALES
Y DE LOS PRODUCTOS PROPIAMENTE MANUFACTURADOS^{a/}

(Porcentajes de valores corrientes)

	Exportaciones totales			Exportaciones de productos propiamente manufacturados		
	Total	Intracentro- americano	Resto del mundo	Total	Intracentro- americano	Resto del mundo
1960-1980	12.5	20.0	11.3	21.6	23.7	18.0
1960-1976	12.7	21.1	11.5	22.7	25.9	16.4
1976-1980	11.5	15.5	10.3	17.3	15.3	24.5
1960-1970	9.5	25.2	7.0	26.1	32.9	8.4
1970-1980	15.5	15.0	15.7	17.0	15.2	28.3

Fuente: CEPAL, Centroamérica: La exportación de productos industriales y las políticas en el contexto del proceso de integración económica (E/CEPAL/MEX/1983/L.10).

a/ Este concepto es más restringido que el de exportación de manufacturas, que incluye manufacturas tradicionales y productos semielaborados.

Cuadro 20

CENTROAMERICA: ESTRUCTURA DE LA EXPORTACION DE PRODUCTOS PROPIAMENTE MANUFACTURADOS
DESTINADOS AL MERCADO COMUN CENTROAMERICANO Y AL RESTO DEL MUNDO

(Porcentajes)

	1960			1970			1976			1979		
	Total	MCCA	Resto del mundo									
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>									
Bienes de consumo no duradero	50.7	36.2	66.9	46.5	45.6	54.2	46.1	46.5	44.6	46.9	48.4	41.4
Bienes de consumo duraderos	1.4	2.7	-	3.6	3.6	3.7	3.9	4.0	3.6	4.3	4.3	4.2
Bienes intermedios no metálicos	39.0	58.4	17.3	41.3	42.0	34.7	40.9	39.7	45.8	38.2	38.0	39.0
Bienes intermedios metálicos	7.8	2.0	14.3	8.2	8.4	6.4	8.1	9.2	3.4	9.5	8.5	13.1
Bienes de capital	1.1	0.7	1.5	0.4	0.4	1.0	1.0	0.6	2.6	1.1	0.8	2.3

Fuente: CEPAL, Centroamérica: La exportación de productos industriales y la promoción en el contexto del proceso de integración económica (E/CEPAL/MEX/1983/L.10).

debe recordarse que la industrialización que la región alcanzó en 1980 fue de 16.8%, el cual la sitúa entre los más bajos de América Latina que, en conjunto, se ubica en el 27%.

Los rubros que componen estas exportaciones no tradicionales, en algunos casos son agrícolas, como el cardamomo en Guatemala, las flores en Costa Rica, o la palma africana en la región. Pero principalmente está compuesta por los productos propiamente manufacturados tales como los hilados y tejidos de fibra textil, productos farmacéuticos, jabones y cosméticos, abonos y plaguicidas, aparatos y suministros eléctricos.

Contrariamente a los primeros años de la integración, en este momento el destino principal de estos rubros, es hacia el resto del mundo, principalmente hacia los Estados Unidos y, en segundo lugar, hacia los países del Caribe y Panamá.

Una problemática que detiene el crecimiento de las exportaciones totales de manufacturas es que cada vez ha exigido mayores importaciones de insumos y maquinaria, al constituir un proceso desarticulado de la estructura económica previa. Esto, aunado a la desaceleración de los procesos integracionistas, al agotamiento de la etapa fácil de sustitución de importaciones y a la recesión en los países industrializados, no ha permitido una incidencia mayor de estos bienes en el comercio de la región.

Como conclusión, podemos indicar que los coeficientes de participación de las exportaciones centroamericanas en las mundiales, fueron de 0.48% en 1950, 0.34% en 1960, 0.36% en 1970 y 0.24% en 1980. Ello nos refleja la poca incidencia que la región tiene en el comercio mundial y las pocas posibilidades de volcarlo a su favor.

b) Productos de importación

El crecimiento acelerado que muestran las importaciones entre 1950 y 1980 se detiene a comienzos de la década, con un importante deterioro hasta 1983. Ya para 1984 pareciera retomar cierto dinamismo, pero de todas maneras el nivel que alcanza es muy inferior al de 1980.

Si analizamos su estructura (véase el cuadro 21), destaca el crecimiento que tuvieron los bienes intermedios, materias primas y combustible. Pero llama la atención el estancamiento de la importación de bienes de capital de la región en términos corrientes, lo que equivale a señalar un retroceso real en la adquisición de estos bienes fundamentales para el desarrollo de la región.

Cuadro 21

CENTROAMERICA: IMPORTACION DE BIENES, CIF

(Millones de dólares)

	1975	1980	1981	1982	1983	1984 ^{a/}
<u>Total</u>	<u>2 944</u>	<u>5 995</u>	<u>5 826</u>	<u>4 626</u>	<u>4 637</u>	<u>5 047</u>
Bienes de consumo	675	1 533	1 376	1 047	1 080	1 121
Duraderos	231	499	432	334	354	366
No duraderos	444	1 034	944	713	726	755
Bienes intermedios y materias primas	1 027	2 133	2 096	1 670	1 815	2 021
Combustibles	358	935	954	867	799	843
Materiales de construcción	145	326	280	227	210	215
Bienes de capital	730	1 051	1 089	794	715	834
Otros	9	17	31	21	18	13

Fuente: CEPAL, Estudio económico para América Latina, 1977 y Notas para el estudio económico de América Latina y el Caribe, 1984.

a/ Cifras preliminares.

En cuanto al origen de las importaciones hasta 1980, estas se hallaban muy concentradas en pocos países. A partir de 1971, se aprecia una mayor diversificación. Los Estados Unidos es el principal proveedor de la región, participando desde los setenta hasta la fecha con un 35%, aproximadamente, del total importado. (Véase el cuadro 22.)

Las importaciones intrazonales ocupan un segundo lugar en dicha participación, a pesar de haber ido perdiendo peso desde la década de los setenta (24.2%) hasta nuestros días (15.1%).

Japón, Venezuela y Alemania Occidental han disminuido sus ventas a la región, al abrirse el abanico de países que la abastecen. Es de destacar que Venezuela, que era el principal proveedor de combustible de Centroamérica, ahora ha cedido su lugar a México.

El análisis del desempeño del comercio exterior en la economía a través de sus principales variables, nos señala la elevada dependencia de este sector, de un pequeño grupo de materias primas.

Esta realidad es el resultado de un modelo agroexportador agotado y que ha arrastrado a la región, junto con otras causas tanto internas como internacionales que analizaremos en el próximo capítulo, a un serio estancamiento con las consiguientes repercusiones negativas en la producción, el ingreso nacional, el empleo y la balanza de pagos.

Si a esta realidad le agregamos la rigidez de la estructura productiva manifestada en la imposibilidad de lograr avances tecnológicos en los productos tradicionales de exportación y teniendo en cuenta que a ellos se les han asignado los mejores recursos naturales disponibles en la región (las mejores tierras), así como los recursos financieros, técnicos e institucionales, nos queda la interrogante si la región será capaz de superar sus dificultades e integrarse a un nuevo orden económico internacional, menos dependiente de los Estados Unidos y de mayor participación en el comercio mundial.

Cuadro 22

CENTROAMERICA: ORIGEN DE SUS IMPORTACIONES, SEGUN PRINCIPALES PAISES

(Porcentajes)

	1970	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984
<u>Total</u>	<u>100.0</u>										
Estados Unidos	35.3	34.5	34.3	33.33	32.6	32.4	32.4	32.3	30.5	33.5	35.5
Mercado Común Centroamericano	24.2	17.6	18.5	16.5	18.6	17.5	17.9	16.7	17.3	17.9	15.1
Japón	9.0	7.9	10.0	11.5	10.8	9.1	7.9	6.4	4.4	4.3	4.9
Venezuela	2.5	10.6	6.9	7.5	6.6	7.6	11.3	6.4	6.8	5.4	4.8
Alemania Occidental	7.6	5.9	5.9	6.0	5.8	5.2	5.2	5.2	4.5	4.9	4.6
Resto	21.4	23.5	24.4	25.2	25.6	28.2	25.3	33.0	36.5	34.0	35.1

Fuente: SIECA, VII Compendio Estadístico Centroamericano, 1981, y FMI, Direction of Trade Statistics, 1985.

CAPITULO III

FACTORES EXPLICATIVOS DE LA CRISIS DEL COMERCIO EXTERIOR.

A fines de la década de los setenta, una nueva crisis conmueve a la economía mundial y consecuentemente a los países centroamericanos. Para comprender sus alcances y la forma en que la región se vio afectada, conviene recordar el marco teórico del primer capítulo y las variables que fueron afectadas. El comercio exterior juega el principal papel en esta crisis ya que la elevación de los precios del petróleo es la causa fundamental.

Como consecuencia, los países de la región duplican su déficit en cuenta corriente entre 1977 y 1978, pasando de 573 millones a 1 088 millones de dólares. Destaca Nicaragua que lo disminuye como resultado de una importante caída de sus importaciones. Esta baja tiene que ver con las elevadas importaciones que había realizado el año anterior y que fueron acumuladas en inventarios, y además con la disminución de importaciones de capital debido a la baja en la inversión por la inestabilidad política que ya se sentía en la región. (véase nuevamente el cuadro 10).

Los precios de los productos agropecuarios para este año de 1978, presentan algunas variaciones favorables como en el caso del banano y la carne, pero principalmente desfavorables por el algodón y el café. Ello aunado al inicio del crecimiento del precio del petróleo (véase nuevamente el cuadro 8), provocó un deterioro de la relación de precios de intercambio de -14.1% entre 1977 y 1978. (véase nuevamente el cuadro 9).

Esta situación continuará deteriorándose hasta 1983, año en que el precio del petróleo muestra una caída del 12.5% y disminuye el déficit en cuenta corriente. Para 1984 si bien los precios de las materias primas no mejoran, el del petróleo vuelve a caer y la relación de precios de intercambio mejora. Cabe destacar que el aumento de las exportaciones no fue suficiente para contrarrestar un crecimiento mayor de las importaciones, lo que provocó un nuevo aumento en el déficit de la cuenta corriente de la Balanza de Pagos.

En suma, estos resultados deben ser analizados a la luz de otros fenómenos tanto externos como internos que agudizaron la crisis, y dentro de una dinámica estructural, que permita comprender aún mejor el desarrollo de los acontecimientos recientes.

1. Fenómenos de origen externo y su incidencia hacia el interior de la región.

a. Crisis en los países desarrollados.

- i. Desde el fin de la Segunda Guerra hasta 1970: auge y declinación de la supremacía de los Estados Unidos.

A comienzos de los años setenta, se perfila una crisis de la economía internacional. La forma en que afectó a los países de la región, debe ser referida al proceso cumplido por la economía y las finanzas internacionales desde fines de la Segunda Guerra Mundial. En ese lapso fueron generalizándose un conjunto de transformaciones que condicionaría gran parte de los acontecimientos actuales.

El proceso económico que siguió al fin de la Segunda Guerra hasta 1970, se caracterizó por un alto grado de unidad y coherencia entre los países que componían el mundo occidental desarrollado. En esos 25 años el comercio internacional creció a un ritmo sin precedentes en la historia económica contemporánea y el desarrollo económico tuvo una gran regularidad. Los intercambios se fueron haciendo más intensos entre los países desarrollados, mientras que los de menor desarrollo participaban con un crecimiento del comercio inferior al del intercambio mundial. De acuerdo a los datos del Banco Mundial 1, de 1950 a 1970 las exportaciones de los países capitalistas industrializados aumentaron seis veces en valor, mientras que en el mismo período las ventas externas de los países en desarrollo no llegaron a triplicarse. En 1950 los desarrollados poseían el 60% de las exportaciones mundiales, en tanto que los de menor desarrollo tenían el 32% y los países socialistas el 8% restante. Estas proporciones cambiaron en 1970 y las cuotas respectivas fueron de 72, 17 y 11%.

La interdependencia comercial entre los países desarrollados de economía capitalista se realizaba bajo criterios de interés común y de ventajas recíprocas. La libre circulación de mercancías, favorecida por acuerdos comerciales regionales, iba acompañada en aquella época por la libre entrada y salida de capitales. En ello las empresas multinacionales jugaban un papel fundamental. Eran principalmente empresas de Estados Unidos, cuyas inversiones directas en el exterior casi se triplicaron entre 1960 y 1970 2. Las empresas del Reino Unido, mostraron una tendencia menos marcada; y las inversiones externas de Japón y Alemania Occidental, comenzaban a destacarse como una realidad nueva en el mundo económico.

Por otra parte los países en desarrollo padecían los efectos de cierta

marginación de una progresiva explotación de sus recursos, por más que la situación no había llegado a ser tan grave como en la actualidad. Lo anterior se aprecia a través de dos indicadores: la relación de intercambio donde el Banco Mundial estimó una caída de 10% entre 1950 y 1970, y la tasa de ganancia sobre inversiones externas donde la rentabilidad acusaba cifras muy altas en inversiones en economías subdesarrolladas, comparadas con inversiones en países desarrollados. Por ejemplo, la tasa de rendimiento en el exterior para sociedades de Estados Unidos fue de 17% entre 1965 y 1968 en países en desarrollo, frente al 8% en los países industrializados^{3/}. Todo esto significaba un resultado inevitable del desarrollo internacional y el progreso técnico a nivel mundial; y algo que podía remediarse con políticas de ayuda y préstamos externos, como efectivamente ocurrió.

La unidad y la solidez de las relaciones entre los países industrializados fueron garantizadas por una serie de reglas de comportamiento, entre los que hay que citar los acuerdos monetarios de Bretton Woods, las normas del GATT, y la cooperación financiera bilateral que se establecía entre deudores y acreedores. Todas estas reglas tenían como objetivo principal evitar las experiencias de los años treinta, o sea, impedir que se repitiera la deflación en cadena que había sucedido, cuando los países para enfrentar el déficit de sus balanzas de pagos, restringieron importaciones y estimularon exportaciones devaluando las monedas, lo que en definitiva resultó en una caída de sus ingresos.

Los intereses comunes de los países desarrollados prevalecían sobre cualquier intento de romper esa unidad. Aparecieron condiciones especiales que permitieron una creciente prosperidad, principalmente en Europa y en Estados Unidos, sin que hubiera fricciones entre ellos. Estas condiciones se pueden resumir en la posición especial que tenían los Estados Unidos en ese ordenamiento. En los 20 años posbélicos, este país fue el centro de las decisiones políticas y económicas, con capacidad para imponer su hegemonía a los otros países y dictar las reglas del juego para todos. Los Estados Unidos habían salido de la segunda guerra sin daños en su aparato productivo, y al mismo tiempo era más eficiente que el del Japón y los países europeos. Por ello, estaban en condiciones de imponer a sus aliados y subalternos la conducta a seguir para defender los intereses generales del capitalismo.

Esa hegemonía de los Estados Unidos se manifestó, principalmente, en el financiamiento de la reconstrucción de Europa y Japón; lo que se llamó

la "contención" del bloque socialista durante la guerra fría; y el control de los países del Tercer Mundo, que tenían una importancia tanto estratégica como comercial para las inversiones de las grandes empresas norteamericanas.

El papel de gufa político de los Estados Unidos estaba apoyado en su elevado nivel de desarrollo. Pero, además, el sistema de pagos internacionales basado cada vez más en el dólar compatibilizó durante mucho tiempo los objetivos de estabilidad y crecimiento dentro de Estados Unidos, con la expansión necesaria de medios de pago para financiar las transacciones mundiales. Los déficit del balance de pagos norteamericanos proporcionalaban la cantidad de dólares que necesitaban los otros países capitalistas en forma creciente a medida que se realizaba la reconstrucción económica de Occidente y se afirmaba la libertad comercial.

Es de destacar que hacia fines de los años sesenta, los déficit del balance de pagos de Estados Unidos se debían a gastos militares en el exterior y a inversiones de sus sectores público y privado en los otros países, principalmente europeos; por lo que no eran de naturaleza comercial como sucederá de 1970 en adelante. En realidad, una parte de la liquidez internacional que generaba ese déficit se gastaba en compras en el propio mercado de los Estados Unidos. Otra parte, la acumulaban los países como reserva de divisas. La proporción en que se usaban los dólares entre esos dos destinos dependía del monopolio de las empresas norteamericanas en ciertas líneas de producción, lo que hacía rígidas las importaciones (y por tanto, la necesidad de dólares) de los otros países en el mercado norteamericano, mientras crecía ese monopolio. Cuando esta condición se debilitó, comenzó a declinar el dólar como moneda internacional exclusiva, lo cual se produjo al término de la etapa de reconstrucción al tomar impulso el Mercado Común Europeo, y al incrementar su influencia el Japón en Asia y América Latina.

Hacia fines de los sesenta se produce el despegue y la emancipación técnica y comercial de Europa y Japón. Ello no fue el resultado del surgimiento de un nuevo poder económico autónomo y diferente del capitalismo norteamericano, sino que fue, en parte, propiciada por la expansión de ese capitalismo. Los competidores que entraron a disputarles a las empresas norteamericanas su mercado interno, eran otros países desarrollados que tenían en su interior filiales de esas empresas norteamericanas. En los años sesenta las inversiones de las multinacionales se orientaron de preferencia hacia Canadá, Europa y Japón; mientras que

hacia 1970 las dos terceras partes de las inversiones estadounidenses estaban en países desarrollados, contra sólo una tercer parte en países en desarrollo. La consecuencia para Estados Unidos, fue que muchas veces con apoyo oficial de diferente tipo --como subsidios para gastos de investigación y desarrollo-- las filiales europeas y japonesas desarrollaron y mejoraron la tecnología recibida, consiguiendo muchas veces derrotar la competencia de las industrias norteamericanas. Los desequilibrios comerciales y el crecimiento de las tenencias de dólares en el exterior comenzaron a amenazar las reservas de oro de los Estados Unidos y provocaron la cancelación de la convertibilidad del dólar a comienzos del decenio pasado. Las mayores tenencias de dólares en poder de otros países fueron también consecuencia de políticas inflacionarias que se siguieron en los Estados Unidos a fines de los sesenta, cuando se encontraban libres de toda restricción externa. Dichas políticas contribuyeron a la primera aceleración de la inflación interna y externa, antes del shock petrolero.

Todo esto se conjugó para que hacia 1970 el sistema norteamericano perdiera parte del control político y económico. Comienzan a prevalecer actitudes autonomistas por encima de los acuerdos y entendimientos que habían caracterizado a la etapa previa. De todas maneras, se argumentó en diferente foro que seguía existiendo una gran interdependencia entre los países, aún cuando se hubiera vuelto más compleja.

La ruptura de la cohesión internacional no se produjo únicamente dentro del área capitalista desarrollada, sino que afectó también a las relaciones entre los industrializados y los países en desarrollo. Como ejemplo está la constitución de la OPEP y la brusca elevación del precio del petróleo crudo. Estos y otros factores que se mencionarán después provocarán la crisis del orden internacional instituido al término de la segunda guerra.

ii. De 1970 a 1980: reducción del liderazgo de Estados Unidos

A partir de los años setenta los Estados Unidos se encontraron en la posición de tener que vigilar las tendencias de su balance de pagos en cuenta corriente, y ligarla a su política interna. Aunque desde agosto de 1971 ya no tenían obligación de convertir dólares en oro, no podían confiar en la devaluación automática de su moneda para equilibrar las cuentas con el exterior, debido al riesgo de que se agravara su falta de control sobre la economía internacional y se deteriorara la unidad política y económica del sistema que lo tenía como centro. De todas maneras

desde la Administración Reagan hubo un cambio fundamental de actitud de los Estados Unidos hacia sus socios comerciales desarrollados y en desarrollo. Como se verá a partir de 1971, Estados Unidos se propone terminar con el sistema mundial multipolar que surgiera aproximadamente en los años de creación del Mercado Común Europeo y restablecer así su hegemonía económica y militar. Este cambio de actitud da como resultado un creciente déficit fiscal para financiar el rearme; elevación de las tasas de interés; descenso de la inversión productiva; fortalecimiento del dólar en un proceso acumulativo de atracción de capitales. Todo esto precipitará la crisis gestada en el decenio de los setenta.

La reducción del liderazgo de los Estados Unidos en la economía mundial y su pérdida de competitividad fue provocada también por otros factores, además de los que respondían al surgimiento de nuevos centros de dinamismo económico fuera de sus fronteras.

El crecimiento de la producción y de las inversiones en un clima de estabilidad de precios se interrumpió principalmente por las consecuencias de la guerra de Vietnam y por las reivindicaciones sociales en ascenso, provenientes de sindicatos y otras agrupaciones de trabajadores. Estas demandas de mayor consumo y bienestar ocasionaron tensiones desconocidas hasta entonces en la distribución del ingreso, que provocaron una inflación de los costos y afectaron el equilibrio de la balanza. Sumándose a ello las dificultades planteadas por el conflicto bélico visto.

La guerra en Vietnam fue un fenómeno importante en la explicación de la declinación de la supremacía económica norteamericana en el mercado mundial: primero, porque sustrajo recursos que en otras circunstancias se habrían asignado a inversiones productivas, impidiendo a las industrias ajustarse al ritmo de crecimiento de las extranjeras y, segundo, porque desató una espiral de precios y salarios difícil de controlar. De 1965 a 1971, fecha en que la Administración Nixon adoptó una política de control de salarios y de precios, los costos laborales se incrementaron. Las industrias, debido a la competencia externa analizada, no pudieron trasladar a los precios todo el aumento en el costo de la mano de obra. Hubo así una presión inflacionaria de costos y una tendencia a la reducción de los márgenes de ganancia. En ese momento surge con intensidad un movimiento de salida de capitales y de empresarios hacia el exterior de Estados Unidos en busca de mejores condiciones, o sea de mano de obra más barata.

Internamente crecían las aspiraciones de bienestar de los estratos medios y de los grupos laborales organizados, al amparo del desarrollo político y democrático que se verificaba en esos países.

Como consecuencia en los años 70 aumentaron las presiones por mayores niveles de consumo, estimulados por un gran desarrollo de los medios de comunicación y difusión. Todo ello provocó mejoras salariales que excedieron a las ganancias de productividad; se redujeron los márgenes de beneficio de las empresas; aparecieron tendencias decrecientes en el ahorro y la inversión; y condiciones para una gran inestabilidad de los precios tanto internos como internacionales. Este aspecto de la crisis no afectó únicamente a los Estados Unidos, y constituye uno de sus rasgos estructurales de mayor importancia ya que abarca una gama de intereses muy amplia, exige grandes capacidades de negociación entre sectores heterogéneos propios de cada país y reduce las posibilidades de acumulación de capital y de crecimiento de la productividad, en tanto no se encuentren fórmulas que supriman o reduzcan los conflictos por la distribución, lo cual es difícil de lograr dentro de la propia crisis.

iii. El decenio actual: la agudización de la crisis.

A la luz de los problemas señalados en los dos puntos anteriores, la crisis se hizo más compleja a partir de los últimos años de los 70 y comienzos de este decenio. Para evaluar sus consecuencias sobre América Latina, y particularmente sobre Centroamérica debemos analizar las dificultades siguientes:

- Aumento de las tasas de interés y reducción del financiamiento a países en desarrollo.

- Disminución del comercio.
- Elevación de los niveles de protección.

Como marco de referencia al tratar estos puntos, conviene resaltar la presencia de otros elementos de la crisis actual que se advierten en las economías adelantadas.

Ya se mencionó la tendencia a la disminución de los márgenes de ganancia de las empresas del mundo capitalista, y dentro de los respectivos países, como consecuencia de las nuevas modalidades de participación de masas y de desarrollo social imperantes en esas economías. De esa situación se ven dos consecuencias: la relocalización de plantas industriales en países que ofrecían mayores tasas de retorno sobre capitales invertidos, y la baja tendencia de la inversión reproductiva en el proceso económico de tipo capitalista.

La relocalización abarcó principalmente a los países del Sudeste asiático

por razones de vinculación histórica, y proximidad geográfica (en el caso de algunos países europeos y Japón) y, fundamentalmente por la presencia de regímenes políticos estables y con gran control sobre una oferta abundante de mano de obra. Además, una serie de innovaciones tecnológicas en los países industriales, hizo relocalizar en los países en desarrollo, un grupo de industrias más intensas en mano de obra y más polucionantes.

La baja tendencial de la inversión reproductiva, por su parte, se agravó ante el posible agotamiento de muchos recursos naturales no renovables. La tarea de extender los recursos más, o bien de encontrar fuentes alternativas, ha exigido fuertes inversiones de lenta maduración en momentos en que la formación de capital está limitada por la demanda creciente de consumo y la caída en la rentabilidad.

Otra fuente importante de la agudización de la crisis se encuentra en el intento de los Estados Unidos de recuperar la hegemonía económica que había venido perdiendo en los 70. Ello se suma a un propósito de recuperar terreno en el campo estratégico, al considerar ese país que se encuentra con posibilidades militares inferiores a los de la URSS. Esta nueva carrera económica y militar, ha provocado un creciente déficit de las cuentas del sector público norteamericano, por el volumen del gasto de defensa. Al competir el sector público con el privado por mayor financiamiento se han elevado las tasas de interés, lo que se ha traducido en un descenso en las posibilidades de inversión productiva, fuertes entradas de capital del exterior y el fortalecimiento del dólar en los mercados internacionales. Si bien las entradas de capital pueden ayudar en el financiamiento de nuevas inversiones en los Estados Unidos, se reducen las posibilidades de recuperación de los países que los envían.

El fortalecimiento del dólar reduce las ventas de la industria americana; pero es parte de una política que contribuye a que se mantenga baja la tasa de inflación dentro de los Estados Unidos. Pero como gran parte del comercio mundial se realiza en dólares, un incremento en el valor del dólar hace elevar el costo para los importadores y, por lo tanto se traslada la inflación a la economía mundial. El control de esa inflación se dificulta por la falta de disciplina y de reglas monetarias a nivel internacional.

Por otra parte, Estados Unidos ha disminuído la carga tributaria interna para reactivar la oferta y atraer capitales. De esta manera estimula su recuperación a costa de la mayoría de los países en desarrollo y de Europa.

Así, otras naciones ayudan a financiar el rearme de los Estados Unidos, por la vía de su déficit comercial y la salida de capitales. En julio de 1984 se suprimió el impuesto que los Estados Unidos aplicaban a los intereses y dividendos ganados por inversiones extranjeras en su territorio, con lo cual se atrajeron sumas cercanas a los 30 mil millones de dólares. Este dinero, al invertirse en valores de la Tesorería americana, fortalece al dólar en relación con otras monedas haciendo más difícil el servicio de la deuda externa. También los deudores enfrentan presiones crecientes sobre sus tasas de interés, ya que tienen que compensar las fugas de dinero hacia los Estados Unidos y la tendencia a la baja en el precio de sus mercancías.

Otro aspecto importante de la crisis se encuentra en la naturaleza del progreso tecnológico que está influido por la estructura y evolución del sistema económico de los Estados Unidos. Ello provoca desajustes en los países en desarrollo que paso a destacar:

- Para reducir las demandas de los obreros de los países industrializados, se favorecieron tecnologías con mayor uso de capital, las que están siendo transferidas a países del Tercer Mundo, agravando sus problemas de empleo.

- Los servicios con alto grado de capital también han desplazado la mano de obra.

- El fraccionamiento del proceso de producción en partes elementales y la baja de los costos de transporte, comunicaciones y procesamiento de datos, ha contribuido a la rápida expansión de actividades de empresas multinacionales integradas a escala mundial. Si bien se fortalece así la interdependencia entre los países, también se reduce la autonomía de los países en desarrollo.

Existe una progresiva sustitución de las materias primas naturales por materiales sintéticos conforme se avanza en el progreso tecnológico. Con todo, debe señalarse que algunas materias primas naturales volvieron a ser objeto de demanda internacional sostenida a partir de la crisis del petróleo y la elevación de los costos en materiales sintéticos que las habían desplazado. Este fue el caso del algodón, como compensación del shock petrolero. El cuadro 8 del capítulo I permite ver la asociación que presentaron las alzas de precios del algodón y del petróleo.

En síntesis, para la comprensión de esta etapa de agudización de la crisis, hay que tomar en cuenta las dificultades provocadas primero, por la pérdida de hegemonía de los Estados Unidos, y luego, por sus intentos por recuperar

esa hegemonía en una coyuntura de mayor tensión política. Esto unido a las medidas que toman los Estados Unidos para controlar su inflación, como la de elevar las tasas de interés, atraen capitales del exterior.

Todo ello ha traído profundos cambios en el volumen y composición del comercio mundial que ha ido disminuyendo, aumentos en las tasas de interés y salidas de capital hacia los países en desarrollo, tal como se aprecia en los cuadros 23 y 24.

El comercio internacional detiene su crecimiento durante 1981 en valores corrientes, lo que equivale --ante la creciente inflación internacional-- a un creciente deterioro real de este comercio; las tasas de interés se elevan a partir de 1979, para alcanzar su máximo nivel en 1981. Es el momento más agudo de la crisis, pero los países aún logran transferencias reales de recursos para hacer frente al servicio de la deuda. Muy diferente será a partir de 1982, cuando estas transferencias serán negativas, implicando ello un financiamiento al exterior por parte de los países en desarrollo. (ver cuadro 25).

La crisis ha dado lugar también al fortalecimiento de las medidas proteccionistas de los países desarrollados. Cada país ha tendido a proteger su mercado en perjuicio del comercio mundial. Esto lo veremos en un subcapítulo especial.

b. Algunas repercusiones de la crisis.

A mediano y largo plazo, una de las consecuencias importantes de la crisis para los países en desarrollo, se vincula a dos fenómenos ya vistos: el de las transformaciones sociales en los países desarrollados, y el progreso técnico ahorrador de mano de obra. Estos dos fenómenos están estrechamente vinculados, ya que el segundo es en parte la respuesta al primero, donde se aspira controlar salarios disminuyendo la parte del factor trabajo en la producción. Esta situación se ha generalizado dentro de los países industrializados y tiende a generar un nuevo patrón de industrialización e intercambio mundial basado en productos de alta tecnología y densidad de capital. América Central, una de cuyas ventajas comparativas es la oferta de mano de obra de bajo costo, corre el riesgo de quedar excluida de esta nueva dimensión que está tomando la división del trabajo a escala mundial.

El crecimiento de América Latina se ha paralizado. El producto nacional bruto de la región decreció 3.8% en 1983. En Centroamérica, de 1980 a 1984,

Cuadro 23
EXPORTACIONES E IMPORTACIONES MUNDIALES Y POR
GRUPOS ECONOMICOS DE PAISES

(Billones de dólares)

	Total	Países desarrollados	Países en desarrollo	Países socialistas	Otros y ajustes
<u>Exportaciones</u>					
1978	1 205	827	340	42	-4
1979	1 525	1 068	414	50	-7
1980	1 876	1 281	536	60	-1
1981	1 843	1 209	575	59	-
1982	1 710	1 127	530	55	-2
1983	1 675	1 134	488	54	-1
1984	1 777	1 232	491	53	1
<u>Importaciones</u>					
1978	1 249	877	357	40	-25
1979	1 568	1 070	476	50	-28
1980	1 928	1 261	634	59	-26
1981	1 912	1 248	628	56	-20
1982	1 794	1 193	563	57	-19
1983	1 737	1 172	527	56	-18
1984	1 851	1 254	553	56	-12

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1985.

Cuadro 24

TASA DE OFERTA INTERBANCARIA DE LONDRES: DEPOSITO
EN DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS

(Porcentajes)^{a/}

	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985 ^{b/}
A un día	10.26	14.08	16.34	18.82	12.61	9.01	10.38	8.17
A siete días	8.20	11.36	13.36	16.01	12.77	9.46	10.53	8.56
A un mes	8.42	11.63	13.89	16.76	12.95	9.51	10.64	8.68
A tres meses	8.85	11.93	14.07	16.84	13.29	9.71	10.94	9.03
A seis meses	9.20	11.90	13.91	16.69	13.60	9.92	11.29	9.51
A un año	9.30	11.50	13.31	16.10	13.69	10.17	11.82	10.23

Fuente: Fondo Monetario Internacional, Estadísticas Financieras Internacionales, Volumen XXXVIII, No. 6, junio de 1985.

a/ Promedio del período.

b/ Primer trimestre.

Cuadro 25

AMERICA LATINA: INGRESO NETO DE CAPITALES
Y TRANSFERENCIA DE RECURSOS

(Miles de millones de dólares)

	1970	1975	1978	1979	1980	1981	1982	1983 ^{a/}
1. Entrada efectiva neta de capitales	3.8	16.0	24.4	26.9	35.5	48.3	28.1	12.5
2. Transacciones no registradas ^{b/}	0.1	-1.8	1.7	1.7	-5.5	-10.6	-7.8	-4.5
3. Entrada neta de capitales (1+2)	3.9	14.2	26.1	28.6	30.0	37.7	20.3	8.0
4. Pagos netos de utilidades e intereses	2.8	5.5	10.2	13.6	18.0	27.7	36.9	34.7
5. Transferencia de recursos (1-4)	1.0	10.5	14.2	13.3	17.5	20.6	-8.8	-22.2
6. Transferencia de recursos (3-4)	1.1	8.7	15.9	15.0	12.0	10.0	-16.6	-26.7

Fuente: CEPAL, "Políticas de ajuste y renegociación de la deuda externa en América Latina", Cuadernos de la CEPAL No. 48, Santiago de Chile, 1984.

a/ Cifras preliminares

b/ Corresponde a la partida de errores y omisiones del balance de pagos.

la tasa de decrecimiento promedio del PIB fue de 0.9% (véase el cuadro 1), lo que representa descensos anuales del 4% en esos años. Se han creado así situaciones potencialmente explosivas en muchos países. La pobreza ha aumentado como resultado del creciente desempleo y de la falta de recursos fiscales para apoyar programas sociales. Esta crisis está ligada con el peso del endeudamiento.

Aunque el endeudamiento externo limita las posibilidades de comercio y desarrollo de Centroamérica, un arreglo favorable en esta materia no sería, una solución completa a todos los problemas de su comercio exterior y a su inserción en las corrientes de comercio mundial en forma dinámica.

Ya se mencionaron las características que va tomando la nueva división internacional del trabajo, de tal manera que para países como los de Centroamérica la exportación de manufacturas, a no ser dentro de las posibilidades del Mercado Común, aparecen como una aspiración para un futuro lejano e incierto. Esto lleva a prestar atención especial a nuevas formas de comerciar y obliga a intentar un mejoramiento de las modalidades de comercialización de esos productos tradicionales. Estas alternativas son parte de los temas que se examinan en el capítulo IV.

Pero además, dentro de los problemas del sector externo de la región aparecen otros elementos de inquietud. Por ejemplo, las exportaciones de manufacturas están expuestas a la creciente competencia de los países del Sudeste Asiático, países cuyo ingreso per cápita es muy bajo, y donde la mano de obra no plantea exigencias de nivel de bienestar.

En todo caso, a corto plazo uno de los obstáculos más importantes al comercio exterior está dado por las medidas proteccionistas de los países desarrollados, quienes han hecho rígidas la defensa de las posiciones conquistadas en cada mercado. Los Gobiernos de los países adelantados, aún cuando se adhieren a convenios y principios de libre comercio, multiplican las trabas a la importación y apoyan sus exportaciones procurando superar a sus competidores. Así, si bien en un momento los países industrializados desplazaron inversiones y tecnologías hacia los países en desarrollo, frenaron luego las posibilidades de estos últimos en cuanto esas exportaciones amenazaron las oportunidades de trabajo de sus sectores obreros.

c. Evolución del proteccionismo.

El desempleo creciente en los países industrializados ha llevado así, a intensificar las políticas e instrumentos proteccionistas. Se ha hecho más

rígida la aplicación de barreras ya existentes y se han creado nuevos tipos de medidas .

El nuevo proteccionismo tiene varias facetas. En primer lugar, no ha tomado muy en cuenta las reglas y obligaciones que surgían del GATT. En segundo término se ha ido apartando cada vez más del multilateralismo. Como tercera característica, hay que señalar que no sólo comprende restricciones y barreras a la importación, sino que se extiende a subsidios a la exportación por medio de medidas económicas y administrativas. En cuarto lugar, se ha traducido en acuerdos bilaterales donde se tiene en cuenta la reciprocidad para facilitar la entrada de productos de un país.

Por otra parte, los gobiernos de los países industrializados han actuado a través de medidas financieras y administrativas con el fin de defender sus mercados locales y mantener o ampliar mercados externos. Las medidas más usadas han sido: las rebajas de impuestos; el crédito barato; la devaluación cambiaria; la ayuda para concentración de industrias poco eficientes; el fomento a la investigación y el desarrollo de nuevas tecnologías; las normas de depreciación acelerada del capital en industrias de exportación, y subsidios a la exportación.

El subsidio fue utilizado con frecuencia sobre todo, en el período 1980-1983. Por su importancia para Centroamérica, cabe señalar que se estima que en el sector agropecuario, una proporción superior a la mitad del volumen del comercio agrícola mundial depende de subsidios a la exportación. Según el Wilson Quartely, publicación especializada en temas agrícolas, los subsidios representaban en 1982, una suma aproximada a los 11 mil millones de dólares para los Estados Unidos y el Mercado Común Europeo. Al agregar los subsidios a la producción y otro tipo de apoyo financiero a la agricultura, la cifra se eleva en esos países a 40 mil millones de dólares.

Con especial referencia al caso centroamericano debe señalarse que el objetivo de asegurar la rentabilidad de los productos agrícolas ha impulsado a los gobiernos de países desarrollados a proteger crecientemente a su sector agropecuario. Para ello han usado diferentes medidas: precios garantizados de sostén de la producción; medidas restrictivas en la frontera para elevar el precio de un producto en el mercado mundial y evitar que queden desplazados los productores locales que registran alto precio interno. Se estima que el nivel medio de protección de los productos agrícolas en los países industrializados equivale a más de tres veces el nivel de protección de la industria manufacturera.

El proteccionismo se ha convertido en uno de los principales obstáculos para el crecimiento de las exportaciones de productos básicos del Tercer Mundo, en especial para cereales, carnes, lácteos, aceites y azúcar. Las políticas de algunos países industrializados, con el fin de asegurar la autosuficiencia en alimentos, han significado dificultades para penetrar en esos mercados. Además, los excedentes generados por la aplicación de medidas de sostén de precios, han entrado a competir fuertemente en el mercado internacional y han deprimido los precios. Tal como se observa en el cuadro 8, los precios del azúcar y la carne, principalmente los primeros cayeron fuertemente desde 1980, reflejando una de las situaciones más difíciles como manifestación inmediata de la crisis. Por otro lado, la utilización de subsidios a la exportación por parte de los industrializados, para promover la venta de sus productos, ha significado pérdida de mercados tradicionales o bien disminución de participación para los países en desarrollo. Puede señalarse al respecto que la CEE, región que a principios de los 70 era la principal importadora de carne bovina y la segunda de azúcar, se ha convertido en los 80, en el principal exportador de azúcar en el mercado libre y en el segundo exportador mundial de carne bovina 4/.

Queda en evidencia lo dicho anteriormente, al comprobar el incremento en la participación de la producción agrícola en los países desarrollados, de un decenio a otro (ver cuadro 26). Y además la autosuficiencia alimentaria forzada por estos países se refleja en el cuadro 27, donde las exportaciones de los productos agrícolas han disminuido su participación en el total exportado entre 1960 y 1970 en 3.8% y entre 1970 y 1981 un 3.0% acumulativo anual.

2. Fenómenos de origen interno que aceleraron la crisis.

Para analizar los factores internos que contribuyeron a la crisis, debemos hacer un análisis de la situación política, económica y social. Esto no significa que la separación entre ellos es tajante, sino todo lo contrario; todos los factores están estrechamente vinculados y se retroalimentan. Sólo se realiza para comprender mejor la realidad.

a. Fenómenos políticos y sociales.

Dentro de los factores políticos y sociales debemos destacar las luchas sociales que se vienen presentando como resultado de un largo proceso de desequilibrios y problemas creados por el crecimiento económico y nunca satisfechos e inclusive reprimidos por el Estado.

Cuadro 26
VARIACION DE LA PRODUCCION AGRICOLA
EN PAISES DESARROLLADOS
(Porcentajes)

	1960-1970	1970-1980
Europa		
Austria	7.1	17.2
Dinamarca	-8.1	20.8
Francia	19.2	26.0
República Federal de Alemania	17.2	13.0
Irlanda	5.8	36.5
Italia	10.1	19.0
Países Bajos	19.2	37.9
Noruega	-1.9	18.0
España	16.5	42.6
Suecia	62.0	18.6
Suiza	-3.7	24.2
Reino Unido	17.0	19.6
América del Norte		
Canadá	17.0	26.3
Estados Unidos	1.0	24.7

Fuente: FAO, Anuarios de comercio, varios números.

Cuadro 27

EXPORTACIONES MUNDIALES POR GRUPO DE PRODUCTOS

(Porcentajes)

	1960	1965	1970	1975	1980	1981
<u>Total</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>	<u>100.0</u>
Productos Agrícolas	30.2	26.5	20.5	17.1	14.9	14.8
Alimentos	19.4	18.4	14.7	13.2	11.1	11.3
Materias primas agrícolas	10.8	8.1	5.8	3.9	3.8	3.5
Materiales crudos	3.9	3.4	3.3	2.4	2.1	7.6
Combustibles minerales	9.9	9.6	9.2	19.4	24.0	24.2
Productos químicos	5.9	6.6	7.0	7.0	7.4	51,6
Artículos manufacturados	48.9	52.3	57.9	52.4	49.9	
Otros	1.2	1.6	2.1	1.7	1.7	1.8

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, 1980 y 1984.

Así se inicia la década de los setenta caracterizada por una burguesía CA que renuncia a la búsqueda del consenso nacional y opta por un tipo de dictadura militar donde las formalidades legales se mantienen en nombre de la democracia, dando paso a formas extremas de terrorismo de Estado. Costa Rica debe considerarse como excepción.

El nuevo equilibrio a que la región aspira ya no podrá restablecerse de la manera tradicional, reprimiendo a las masas. La crisis política muestra que ya no puede mantenerse el continuismo; la clase dominante demostró su incapacidad estructural para resolver adecuadamente los efectos sociales y políticos producidos por el modelo de crecimiento adoptado.

Los gobiernos pierden autoridad; es la clase dominante la que construye y ejecuta la dirección de la sociedad respaldada por el poder militar como fuerza necesaria para llevarla a cabo. El uso de la violencia y de la represión pasa a ser el método más socorrido; terminan las concepciones reformistas aplicadas en su momento por las clases dominantes.

En todos los países, con excepción de Costa Rica, las fuerzas políticas moderadas no tuvieron oportunidad de ser reconocidas como alternativa frente a gobiernos autoritarios abiertamente respaldados por Estados Unidos, y prefirieron transar con las fracciones más reaccionarias, ante el temor de la revolución.

Los conflictos sociales de la década de los setenta hasta la fecha han sido muy numerosos y específicos para cada país. La visión regional que intentamos no contradice en nada el carácter esencialmente nacional de cada conflicto y las formas particulares de constituirse. Lo común de las crisis es que la dinámica social ya no está determinada por enfrentamientos entre fracciones de capital, sino por enfrentamientos de clases.

Luego de la post-guerra, la acumulación fue realizada por grupos económicos familiares locales y por el capital extranjero, todos dependientes de la demanda externa y logrando altos niveles de productividad en sus fincas dedicadas a la agroexportación.

Por otro lado, cabe destacar que la productividad de los demás bienes agrícolas, los alimentos básicos que debían abastecer a una población cada vez mayor, fue bajísima.

De esta forma, el sector primario contribuye contradictoriamente al funcionamiento del sistema, pues es incapaz históricamente de generar empleo y mejorar los niveles de ingreso, que han colocado al 40% de la población en el umbral de la pobreza absoluta.

Las diferencias sociales aumentaron con el crecimiento económico. El Estado dotó de un excesivo proteccionismo a la industria naciente, que no sólo perjudicó al proceso de integración, sino también al sector artesanal (rural y urbano), a los productores de alimentos básicos y a los sectores cuya capacidad de organización y defensa de su nivel de salarios era muy baja.

En todos los renglones de la economía se puede apreciar un permanente subsidio al capital a expensas del trabajo.

El estilo de crecimiento adoptado, sin redistribución, provocó un aumento de calidad y cantidad de las diferencias sociales, y en consecuencia la polarización social se hizo más visible y consciente. La situación de Nicaragua luego del triunfo de la Revolución, en 1979, ha ido cambiando en relación a este aspecto.

Es de destacar que la burguesía no constituye una clase homogénea. Dentro de ella también se aprecia el impacto de la crisis, modificando en su interior las relaciones entre las diversas fracciones entre sí y en su vinculación con el Estado y el capital internacional. La modernización burguesa y las opciones para alcanzar otros niveles de acumulación no se dan parejos y dependen de las nuevas relaciones con el mercado externo y del control del poder. La disputa por este control ha sido una permanente fuente de conflictos entre grupos y partidos de derecha que se traduce en una crisis institucional. La burguesía nicaragüense, luego de 1979, es una gran responsable de la inestabilidad interna.

La crisis interburguesa no facilitó la constitución de organismos de participación democrática, ni sus dificultades favorecieron a las clases dominadas.

El ejército es el único que puede estar al centro de un proceso en que las fracciones burguesas no logran un acuerdo estable, sobre todo cuando aparecen en escena los sectores populares, y fuera de su control. Pero su presencia no resuelve los conflictos y lo único que facilita es la aplicación de ajustes económicos que intentan superar la crisis, pero que, en última instancia, la agudizaron.

La presencia del ejército no se puede considerar novedosa para la región, sino que ha sido el recurso a la fuerza en mayor amplitud y profundidad a la que han recurrido la mayoría de los países, la que resulta más conflictiva. En Guatemala, donde no hay todavía una guerra civil declarada, la represión oficial es responsable de miles de asesinatos

políticos y de la destrucción de muchas aldeas campesinas. En El Salvador, los enfrentamientos abiertos entre el ejército y la guerrilla han causado miles de muertes registradas oficialmente, pero debe destacarse que han habido muchas más contra la población civil no involucrada con la guerrilla, y con frecuencia ni comprometida en actividades sindicales. En Honduras, la represión aunque muy fuerte, aún no muestra la violencia de los países vistos.

Esta crisis política y social contribuyó a la inestabilidad interna de los países, agudizando los problemas económicos de un modelo en decadencia reforzados por los efectos externos que profundizaron la crisis.

b. Fenómenos económicos.

Las dificultades económicas se manifestaron con diferencias de grado, en crecientes desequilibrios financieros internos y con el exterior. Una vez agotadas las reservas monetarias internacionales y la posibilidad de contar con crédito externo por las dificultades ya mencionadas, los países trataron de revertir estos desequilibrios contrayendo las importaciones y el gasto público, afectando en forma negativa la actividad económica y el empleo.

Los primeros indicios de esta crisis se producen cuando los factores de expansión del pasado: el sector externo, la dinámica industria y el crecimiento de la inversión, entran simultáneamente en una tendencia recesiva provocada por factores que van desde los desequilibrios estructurales de estas economías hasta la agudización de las tensiones políticas y sociales ya analizadas.

Los gobiernos, en un intento para que el gasto público sirviera de elemento compensador de las tendencias recesivas, desembocaron en un déficit fiscal muy elevado, ya que estos esfuerzos no tuvieron respuesta favorable de los ingresos tributarios que continuaron disminuyendo a lo largo de la década. Esta disminución no sólo fue producto de la disminución de la actividad económica, sino que también de la falta de reformas impositivas por parte de las autoridades. Otros gastos muy importantes que realizaron los gobiernos fue en relación a la defensa y seguridad nacional para controlar las guerrillas internas, principalmente en el caso de El Salvador, y para detener invasiones externas en el caso de Nicaragua.

La inestabilidad política y las guerras internas, en algunos países, y la falta de alicientes para llevar a cabo una actividad rentable dentro del país, propiciaron importantes fugas de capital. La inversión privada 5%, que en 1978 era del 14% para toda la región, cae a 9% en 1981 y a 6.8% en 1984. Cabe agregar que en aquellos países con conmociones civiles, el coeficiente de formación de capital privado cayó un 50% en los últimos cinco años. Es de destacar la falta de créditos para las empresas públicas y privadas, lo que dificultaba no sólo su crecimiento, sino su gestión. Esta disminución de la inversión tendió a crear cuellos de botella en aquellos sectores donde el gasto público no sustituye a la inversión privada. Además, la disminución de la producción centroamericana obligó a incrementar las importaciones, especialmente para abastecer la demanda generada por el creciente gasto público. Si a ello le agregamos la disminución de las exportaciones a partir de 1981, el balance comercial resulta cada vez más deficitario. El tipo de cambio sobrevaluado y una falta del control de las importaciones colaboró para estimularlas.

A partir de 1981 el servicio de la deuda cobra mayor importancia, disminuyendo así las disponibilidades de las divisas. Para todos los países este pago fue prioritario y se superpuso a cualquier otro tipo de necesidades.

Los índices de precios internos crecen aceleradamente deteriorando los salarios reales de la población. Centroamérica, que hasta principios de los ochenta había logrado mantener una estabilidad inflacionaria que la diferenciaba del resto de Latinoamérica, con la crisis deja de ser la excepción.

Si a esta caída del salario real le sumamos el incremento del desempleo abierto y del subempleo, nos resulta un acrecentamiento de las desigualdades seculares de estas economías, dificultándose aún más la estabilidad política de ellas.

El margen de manobra que les ha quedado a los países para superar los desequilibrios externos e internos cada vez es más estrecho. Y los ajustes propuestos por el FMI y la banca privada internacional han provocado una agudización mayor de la situación.

Surge entonces la necesidad de buscar alternativas dentro del esquema tradicional o no, pero que indudablemente involucran al comercio exterior como puntal de la nueva etapa, ya que tradicionalmente lo ha sido y no aspiramos a proponer cambios estructurales en este momento tan apremiante para la región. En consecuencia, nos limitaremos a identificar soluciones

que permitan una mayor entrada de divisas a los países, basados en lo que ellos saben hacer y que permita un mayor ingreso a los gobiernos para ser orientados hacia los sectores más desprotegidos de la sociedad.

Debe quedar en claro que estas medidas que analizaremos son meramente coyunturales, aunque muchas de ellas puedan exceder este ámbito. Es evidente que la región requiere de cambios más profundos, como los indicados en el primer capítulo.

NOTAS - CAPITULO III

- 1/ Banco Mundial, Trends in Developing Countries, 1973
- 2/ ONU, Multinational Corporations in World Development, 1973
- 3/ ONU, Multinational Corporations, *op. cit.*
- 4/ FAO, Anuarios de Comercio, varios años.
- 5/ CEPAL, Indicadores sobre la evolución de las economías centroamericanas, 1950-1982 (E/CEPAL/MEX/1983/Rev.1), noviembre de 1983, e información oficial de los países.

CAPITULO IV

ANALISIS DE ALGUNAS MEDIDAS PARA REACTIVAR EL COMERCIO EXTERIOR

Los problemas financieros que los países centroamericanos actualmente enfrentan, están íntimamente vinculados a una incapacidad propia de generar suficientes divisas para hacer frente a los compromisos contraídos. Si esta situación no se resuelve, es decir si no se adoptan medidas para que se revierta la tendencia, la difícil coyuntura internacional llevará a que en estos países se profundice la crisis involucrando a otros. Entre las manifestaciones de este empeoramiento, estaría la cesación de pagos, la interrupción del comercio internacional, la falta de líneas de crédito para la adquisición de maquinaria u otros bienes para el desarrollo, problemas todos de muy difícil solución.

Así, es imperativo para la región obtener divisas en forma continua y creciente. Con ello no sólo cubrirá el servicio de la deuda, sino que también podrá mejorar sus importaciones de forma tal que permita el crecimiento sostenido, comprando en el exterior lo necesario para su industrialización.

Las alternativas a proponer pueden ser muy amplias y variadas. Pero dada la situación crítica en que se encuentra la región trataremos de atacar el problema en forma inmediata y con los elementos que actualmente manejan los países, es decir sin realizar cambios profundos de política económica, ya que varios de ellos no estarían dispuestos a llevarlos adelante. De todas maneras señalaremos alternativas de más largo plazo.

Teniendo en cuenta los antecedentes expresados y la necesidad de aumentar las divisas, nuestro análisis se orientará hacia el estudio de la Cuenta Corriente de Bienes de la Balanza de Pagos de los cinco países y de los principales rubros que la integran, para tratar de profundizar en ellos y hallar la forma de mejorar la situación del déficit actual que se refleja en los saldos de las cuentas con cifras negativas en forma creciente para toda la región (véase nuevamente el cuadro 5), hasta 1981. En los tres años siguientes se detiene el crecimiento pero el déficit se estanca a niveles muy elevados.

Por consiguiente nuestro objetivo será lograr un excedente de divisas, y para ello plantearemos tres alternativas y las posibilidades de lograr con cada una de ellas nuestra meta. Las alternativas no son excluyentes y son: Incrementar las exportaciones; control y selectividad de las importaciones; y la aplicación del comercio de contrapartida. Cada una de ellas tendrá a su vez distintas posibilidades para el logro del objetivo.

1. Aumento de las exportaciones.

La región se caracteriza por exportar cinco productos agropecuarios que representan el 60% del total exportado en 1984. (véase nuevamente el cuadro 13). Ellos son el café, el algodón, el banano, la carne y el azúcar. Estos productos hasta principios de la década de los setenta, disfrutaron de precios que proporcionaban divisas suficientes para apuntalar el funcionamiento de las respectivas economías. Pero a partir de la segunda crisis de los energéticos en 1979, la relación de precios de intercambio (véase nuevamente el cuadro 9) pasó a ser desfavorable para Centroamérica y esta desventaja no fue cubierta por un aumento de la producción, la que se ha mantenido casi estancada (ver cuadro 15) en el caso del café y de la carne, que ha retrocedido en el caso del algodón y ha aumentado la producción de azúcar.

Estos antecedentes muestran el deterioro del rubro exportación de la balanza de pagos, concepto que deberemos de incentivar. Para que este rubro aumente, se pueden intentar dos vías. La primera, a mediano y largo plazo, es la diversificación de los rubros de exportación agrícola y el aumento del valor agregado en dichas exportaciones. Esta vía implicaría un estudio de las posibilidades de fomento del sector agroindustrial, que conlleva un plazo superior para obtener resultados positivos.

La otra vía que nos parece más viable a corto plazo, y que por ello será la base de nuestro análisis, es lograr un aumento en el volumen de las exportaciones tradicionales, y un aumento en los ingresos: ya sea a través del precio internacional y/o de una mayor participación de la región en el proceso de comercialización de dichos productos tradicionales, que permita a los países la retención de una mayor parte del diferencial entre el precio al productor y el precio internacional.

Cada una de estas posibilidades a su vez ofrece una gama de alternativas y de dificultades que trataremos de ir definiendo para rescatar en su momento las más favorables en el cumplimiento de nuestro objetivo.

a. Aumento en el volumen.

El incremento de las exportaciones a través de un aumento en el volumen exportado, deberá llevarse a cabo en la región, o bien aumentando la producción de las materias primas tradicionales, es decir de los cinco productos ya mencionados, o bien diversificando la oferta en artículos no tradicionales. Esta última alternativa implicaría nuevas inversiones y tiempo para su maduración

por lo que será una propuesta para un estudio de más largo plazo que el presente.

La ventaja de aumentar el volúmen de las exportaciones tradicionales solamente, se refleja en varios aspectos. El primero a nivel externo, eleva a la región a una posición de mayor fuerza (siempre que actúe unida) ante los compradores, con lo cual habrá mayor posibilidad de incidir en la determinación de los precios. El otro que sería de carácter interno, tiene que ver con las ventajas comparativas de la región que sabe cómo obtener estos productos en forma rentable y lo ha venido haciendo durante mucho tiempo, por lo que es lógico que las aproveche. Pero estas ventajas se enfrentan a una serie de dificultades y problemas que trataremos de analizar.

Desde el punto de vista interno, si los Gobiernos incentivan la producción y el rendimiento de los cinco productos de agroexportación dando créditos, insumos baratos, mejorando la infraestructura, etc. el resto de los productores que se dedica a la producción de cultivos para el consumo interno, se sentirá muy inclinado a modificar sus patrones de producción hacia los más beneficiados y provocará una escasez y una falta de productos básicos para la alimentación de la región, que posteriormente deberá ser subsanada vía importaciones lo que repercutiría en una disminución de las divisas logradas al crecer sus exportaciones. También esta situación puede verse como una pérdida de autosuficiencia alimentaria, preocupación actual a nivel internacional, por la que los países tratan de asegurarse el suministro de alimentos previendo épocas de crisis o de escasez internacional.

Habría también restricciones en las estructuras productivas que no permitieran aumentar la producción, aunque si existiese disposición a una reforma de estructuras, se resolvería esta dificultad. Pero como nuestras intenciones son de mantener las estructuras actuales, se mantiene como dificultad.

Desde el punto de vista externo debemos señalar una serie de dificultades mayores impuestas generalmente por los países desarrollados o que resultan de las acciones de éstos. Así, nos encontramos con mercados internacionales saturados de nuestros principales productos de agroexportación. La causa hay que buscarla en la tendencia marcada al aumento de la producción agrícola en los países desarrollados (véase cuadro 26), que como resultado arroja una disminución del comercio de las materias primas agrícolas en general (véase cuadro 27) en relación al resto de los productos comercializados que proporcionalmente van logrando mayor participación. La Comunidad Económica Europea (CEE), aduciendo razones de seguridad está sacrificando los intereses de sus

consumidores en beneficio de los productores que están siendo subvencionados y que a la larga están excediendo los niveles de producción necesarios para estar protegidos en casos de emergencia, tal como se vió en el capítulo III. Estos excesos concurren a los mercados internacionales en condiciones desfavorables para la competencia y los satura.

También se aduce que la elasticidad ingreso de los productos agrícolas es baja, ya que a medida que aumenta el ingreso es menor la proporción que se destina a la adquisición de materias primas. La carne sería la excepción.

Existe otra limitación en los volúmenes a producir por los países de la región y son las organizaciones internacionales a las que se hayan afiliados. Así por ejemplo se encuentra la Organización Internacional del Azúcar (OIA) y la Organización Internacional del Café (OIC), cuyos objetivos son de estabilización de los precios, pero que en definitiva resulta ser un control para los países en desarrollo. Los desarrollados no siempre están interesados en participar en estos foros con lo cual restringen el alcance de los compromisos que se pueden lograr, y en definitiva restan efectividad a ciertas medidas adoptadas por estas organizaciones para regular la oferta y la demanda.

La Unión de Productores y Exportadores de Banano (UPEB), se diferencia de las anteriores porque los países consumidores no participan en ella, no es conflictiva, pero carece de la debida efectividad por no contar entre sus miembros al principal exportador de banano del mundo que es el Ecuador.

Por último otra gran dificultad surge con la tendencia cada vez más acentuada de sustituir estas materias primas agropecuarias por otras. Así se da el caso del azúcar que está siendo sustituido por jaraba de maíz, el café por el té, y el algodón por sintéticos, aunque en este rubro el alza del petróleo detuvo ese desplazamiento. Inclusive hay campañas en contra del consumo de la carne vacuna en muchos países y a favor de la soya como sustituto proteico, pero sin alcanzarse mayores logros en su consumo.

Estas dificultades señaladas y las posibilidades de superarlas, quedan más claras si las analizamos a la luz de cada uno de los productos:

1. Café.

Actualmente las exportaciones de café de los países de la región centroamericana como la de la mayoría de los productores, están regidas por la OIC. Esta organización estima la producción mundial que habrá de café para dos ciclos consecutivos y determina la cuota por país miembro, es decir lo que podrá vender a los miembros consumidores de la propia organización. Esta

cuota está determinada en base a las últimas producciones de los países y también al poder político y económico que cada uno tenga en la organización. La cuota asignada a Centroamérica para los periodos de 1982-83 y 1983-84 fue del 12.88% de las exportaciones mundiales, (4.48% para el Salvador, 3.47% para Guatemala, 2.16% para Costa Rica, 1.49% para Honduras y 1.28% para Nicaragua), que significa un tercer lugar, luego de Brasil con un 30.83% y Colombia con 16.28%. 1/ Las variaciones de las cuotas cada dos periodos no varían mucho, por lo que la única alternativa para los países productores de incrementar sus ventas es colocar excedentes en el mercado de compradores de países que no son miembros de la OIC, siempre que se los vendan al mismo precio que el establecido en el sistema de cuotas, lo que casi nunca se cumple y se realizan ventas a precios inferiores ante la gran competencia entre los productores por colocar sus excedentes.

En relación al consumo mundial del café, este ha tenido una leve tendencia ascendente, pero la demanda mundial ha sufrido cambios estructurales en los últimos años. Por ejemplo los Estados Unidos disminuyó su participación en las importaciones de 51% a 25% en 1983 (véase el cuadro 28). A modo de explicación, la disminución radicaría en que se ha sustituido el consumo de café natural por el instantáneo, donde una libra de café verde equivale a tres libras de café instantáneo, por lo que se adquiere menos para un mismo consumo.

Esta disminución ha sido contrarrestada por el aumento del consumo en los países socialistas y de la CEE. Ambos grupos podrán aumentar sus niveles de consumo aún más ya que son bajos sus per cápitas.

La comercialización del café es realizada en general por empresas de los países productores hasta la llegada al país importador, posteriormente las empresas trasnacionales ejercen un control muy fuerte sobre el mercado consumidor, al que manipulan mediante la publicidad. Se puede apreciar esta afirmación gracias a un estudio realizado en el periodo 1976-1979 en el que el precio interno del país importador, se incrementó mucho más que proporcional al aumento de la materia prima. 2/ Este tema se analizará con mayor profundidad en el siguiente punto.

Por lo que si se quiere aumentar la producción habrá que penetrar en nuevos mercados y romper el oligopolio existente en los ya tradicionales.

Cuadro 28

IMPORTACIONES AGROPECUARIAS DE ALGUNOS PAISES

(Miles de toneladas)

	1960	1970	1980	1981	1982	1983 ^{a/}
<u>Café</u>	<u>2 588</u>	<u>3 257</u>	<u>3 799</u>	<u>3 814</u>	<u>3 887</u>	<u>3 968</u>
Estados Unidos	1 325	1 189	1 107	1 006	1 061	998
Europa	979	1 622	2 107	2 157	2 150	2 225
<u>Algodón</u>	<u>3 761</u>	<u>4 017</u>	<u>5 070</u>	<u>4 409</u>	<u>4 554</u>	<u>4 317</u>
Europa	2 184	1 961	1 952	1 632	1 815	1 897
Japón	701	769	719	700	784	666
<u>Azúcar</u>	<u>16 194</u>	<u>22 133</u>	<u>27 222</u>	<u>28 706</u>	<u>29 748</u>	<u>28 857</u>
URSS	1 717	3 005	4 987	5 236	7 373	6 023
Europa	4 924	5 821	4 037	4 280	3 989	4 129
Estados Unidos	4 284	4 761	3 721	4 586	2 578	2 704
Japón	1 369	2 367	2 260	1 584	2 164	1 803
<u>Carne</u>	<u>928</u>	<u>2 123</u>	<u>3 243</u>	<u>3 204</u>	<u>3 345</u>	<u>3 390</u>
Europa	682	1 250	1 573	1 410	1 393	1 441
Estados Unidos	188	527	642	544	624	557
URSS	-	82	333	385	350	400
<u>Banano</u>	<u>4 041</u>	<u>5 586</u>	<u>6 816</u>	<u>6 784</u>	<u>6 766</u>	<u>6 066</u>
Estados Unidos	1 861	1 846	2 423	2 534	2 665	2 458
Europa	1 558	2 203	2 452	2 347	2 261	2 096
Japón	42	844	726	708	758	576
URSS	13	15	56	57	72	89

Fuente: FAO, Anuario de Comercio, varios números.

a/ Cifras estimadas.

ii. Azúcar.

La comercialización internacional del azúcar de los países centroamericanos está regida por los sistemas de cuotas de exportación fijados por el Convenio Internacional del Azúcar de la OIA, cuando está en funcionamiento. En este momento el mercado ha sido librado al juego de la oferta y la demanda, ya que los países no se han puesto de acuerdo sobre las cuotas y los niveles de precios. En esta organización están los principales productores, con el objetivo de estabilizar los precios. Se fijan cuotas de exportación entre los socios y existe un fondo de existencias que sirve para regular las alzas o las disminuciones violentas de los precios. No siempre da buenos resultados.

La cuota que tuvo Centroamérica para el período 1980-82, no llega al 3% de la cuota global de 15.5 millones de toneladas métricas, por lo que queda en evidencia las pocas posibilidades de la región de incidir en este organismo 3/. Por otro lado los Estados Unidos adquiere azúcar mediante cuotas por país, las que los favorecen por un lado, ya que se cuenta con el mercado seguro y porque el precio es favorable y no registra los altibajos que se dan en el mercado libre. Pero por otro es perjudicial ya que restringe el volumen de compras a cada país, habiendo disminuído notablemente estas cuotas. Este sistema que se reimplanta luego de diez años de no practicarse, está siendo usado como arma política y en ese sentido se le disminuyó a Nicaragua su cuota de 50 mil toneladas métricas a 5 mil aproximadamente en 1984. 4/

Este cultivo ha venido aumentando a nivel mundial como consecuencia de una política en ese sentido de la CEE quien pasó de importador neto a exportador. Esto aunado a que otros países capitalistas también aumentaron su producción, produjo que los países desarrollados aumentaran su participación en las exportaciones mundiales del azúcar del 17% en 1970, a 31% en 1980. Y en particular aumentaron sus ventas a los países en desarrollo exportadores de petróleo, quienes incrementaron sus compras del 1% en 1970, a 9% en 1980. (véase cuadro 29).

Además de esta autosuficiencia, se han dado cambios en los hábitos de consumo de los países desarrollados que ha provocado una reducción en la ingestión del azúcar per cápita y también una sustitución por jarabe de maíz en los refrescos.

La CEE y los Estados Unidos han adoptado programas de producción de azúcar complementados con medidas proteccionistas. La CEE combina la fijación de precios, el establecimiento de tarifas, acuerdos de importación con las

Cuadro 29

PARTICIPACION POR GRUPOS DE PAISES EN LA ACTIVIDAD
AZUCARERA MUNDIAL

	Total		Países capitalistas desarrollados		Países socialistas		Países en desarrollo	
	1970	1980	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Producción	100.0	100.0	29.01	30.17	28.97	25.34	42.02	44.49
Consumo	100.0	100.0	40.15	31.13	24.20	24.67	35.65	44.20
Importaciones	100.0	100.0	55.89	36.09	21.29	26.41	22.82	37.50
Exportaciones	100.0	100.0	16.73	31.24	39.86	28.19	43.40	40.57
Consumo por habitante (kg)	18.97 ^{a/}	19.99 ^{a/}	42.64	38.99	13.06	14.66	14.40	15.54
Indice de dependencia del mercado mundial	28.85 ^{a/}	28.20 ^{a/}	39.99	32.16	14.63	29.82	17.55	24.51

Fuente: INFORPRESS, No. 542, 19 de mayo de 1983.

ex-colonias británicas, y subsidios a la exportación del dulce. Estados Unidos, luego que expiró el Sugar Act de 1974, protege abiertamente a sus productores locales mediante el establecimiento de recargos tarifarios a la importación, y un sistema de créditos a través del Comodity Credit Corporation. Este programa azucarero es el que ha provocado la disminución de las importaciones desde los países en desarrollo y ha restablecido las cuotas mencionadas.

Los países socialistas han mantenido casi su nivel de consumo en los últimos años. Pero ha disminuido notablemente su autosuficiencia, han reducido sus exportaciones, y han aumentado su dependencia del mercado internacional.

Durante los últimos años uno de los mercados más dinámicos del azúcar han sido los propios países en desarrollo. Entre 1970 y 1980 la participación de estos países en las importaciones mundiales aumentó del 23% al 28%. (véase nuevamente el cuadro 29).

Queda claro que las alternativas de aumentar este producto, sería en el logro de los mercados de los países socialistas y de los países en desarrollo no productores de azúcar. Convendría que fueran acuerdos a nivel gubernamental para asegurarse la venta por un período largo y a precios más estables.

iii. Banano.

Los países centroamericanos exportaron en 1983 el 34% del total de las exportaciones mundiales del banano (véase nuevamente el cuadro 17). Su comercio se realiza fundamentalmente con importadores del "mercado libre". Este mercado está integrado por los Estados Unidos, Canadá, Nueva Zelandia, Noruega y Suecia. La República Federal Alemana adquiere cantidades variables de banano en este mercado.

Una fracción importante de las exportaciones mundiales de banano se comercializa a través de "mercados preferenciales", que se han establecido en base a los vínculos comerciales establecidos en el pasado colonial entre algunos países productores y consumidores (sobre todo europeos) de banano. Así Jamaica y Barlovento exportan sólo al Reino Unido; Martinica y Guadalupe sólo a Francia; y Camerún a Italia. Taiwan y Filipinas lo hacen al Japón, y las Islas Canarias a España. Los importadores que operan dentro de los mercados de preferencia han establecido además sistemas de cuotas y barreras arancelarias a los proveedores de banano no asociados. Por ejemplo, la CEE impone un arancel del 20% a las importaciones del área del dólar. Francia y el Reino Unido adicionalmente establecen restricciones específicas. Japón impone

gravámenes promedio del 40 a 50% a las importaciones de este producto, sin embargo a partir de 1980 otorga exenciones dentro del Sistema Generalizado de Preferencias a países calificados como de menor desarrollo relativo.

Esta zona que acabamos de mencionar resultaría muy difícil de abastecer por las ataduras que tienen con otros países productores. También se dificultaría por la distancia de estos mercados que aumentarían los costos,

El consumo de banano en los mercados que tradicionalmente ha abastecido la región (los Estados Unidos y el Canadá), ha tendido a expandirse a tasas relativamente bajas (2.6%). Se estima además que estos países han alcanzado niveles de saturación en su consumo per cápita, el cual se sitúa entre los 9 y 11 kilos. 5/

En contraste, en los años recientes han sido los propios países en desarrollo, y los países socialistas los que muestran el mayor dinamismo en las importaciones del banano. Habrá que seguir estimulándolos ya que sus niveles de consumo per cápita son muy bajos.

iv. Carne.

La carne centroamericana se exporta en cortes empacados y refrigerados, y en novillos en pie. Los Estados Unidos generalmente adquiere este producto de la región a través de un sistema de cuotas fijadas para cada país exportador. A partir de 1980 ha estado imponiendo adicionalmente, un riguroso control sanitario a los países proveedores del área. En años recientes se ha recurrido al embargo de los envíos de carne, aduciendo la falta de cumplimiento de medidas sanitarias por parte de las industrias de la carne, en los países de Centroamérica. Los productores locales señalan que la imposición de medidas restrictivas a la importación de estas carnes, obedece a medidas de política destinada a proteger a los productores norteamericanos. Ello provoca que las exportaciones no cubran la cuota asignada. (véase cuadro 30).

Los futuros mercados habrá que buscarlos en los propios países en desarrollo mediante intercambios compensados que veremos más adelante, o en los países árabes y en los socialistas.

v. Algodón.

Este cultivo ocupa el quinto lugar en los productos de exportación en el área centroamericana y ha colaborado con el 6% de las divisas en 1984 de la región. Su participación en el comercio mundial es muy reducida y oscila alrededor del 3% de las exportaciones totales. (véanse los cuadros 13 y 16).

Cuadro 30

CARNE: VOLUMEN DE EXPORTACION DE CENTROAMERICA
HACIA ESTADOS UNIDOS a/

(Millones de libras)

	1979	1980	1981	1982	1983	1984
<u>Total</u>	<u>227</u>	<u>187</u>	<u>139</u>	<u>106</u>	<u>115</u>	<u>82</u>
Costa Rica	67	48	62	46	36	32
El Salvador	10	4	-	3	3	3
Guatemala	32	19	11	5	19	18
Honduras	50	68	48	29	33	22
Nicaragua	68	48	18	23	24	7

Fuente: INFORPRESS, No. 545, 9 de junio de 1983 y OEA, CECOM, Boletín Comercial, Vol. X, No. 1, enero de 1985.

a/ Importaciones de carne en Estados Unidos, sujetas a las leyes de importación de carnes.

No existe ningún convenio internacional de este producto para estabilizar los precios o para controlar la oferta mundial, no obstante la UNCTAD ha venido promoviendo reuniones para su implementación. Por consiguiente los precios de este cultivo han sufrido fuertes oscilaciones desde 1970, fecha en que los Estados Unidos hace desaparecer las existencias que tenía y provoca la desestabilización.

La sustitución del algodón por fibras sintéticas de menor valor, ha tomado mucha fuerza y ha perjudicado también su precio. Como consecuencia se puede apreciar que el crecimiento de las exportaciones mundiales de algodón es mínimo: en 1971/72 se exportaron 17.6 millones de balas, y en 1982/83 18.6 millones. 6/ Las perspectivas de poder incrementar el comercio internacional del algodón fueron muy buenas mientras se mantuvo alto el precio del petróleo y por consiguiente el de los sintéticos. Pero como consecuencia de la reciente caída, existe mucha incertidumbre.

De todas maneras su puede apreciar una tendencia de los países en desarrollo, de usar en sus industrias textiles locales, un volumen cada vez mayor de algodón. Además el uso de materiales naturales está muy de moda en los países desarrollados, con lo que se espera permita un cierto aumento en los volúmenes de producción.

b. Aumento del ingreso.

Las posibilidades de que Centroamérica incremente sus ingresos por concepto de sus exportaciones tradicionales, puede analizarse por la vía de lograr un mayor precio internacional, o a través de una mayor participación de los países en el proceso de comercialización.

El estudio de estas alternativas no se puede realizar para todos los productos tradicionales de la región en forma conjunta, ya que cada uno plantea dificultades y posibilidades diferentes. Por eso los analizaremos en forma separada, como en el acápite anterior.

Lo que sí nos debe quedar claro, es que los precios internacionales son determinados internacionalmente por presiones de las grandes empresas que comercializan estos y otros productos, por los especuladores y por ciertos países desarrollados. Lo mismo sucede con los procesos de comercialización, que son llevados a cabo por empresas transnacionales que controlan la mayoría de las etapas de la comercialización.

De todas maneras intentaremos el análisis de cada producto, destacando las posibilidades que tiene la región de aumentar sus ingresos.

1. Café.

Entre los factores que influyen en el precio del café, es muy difícil establecer una jerarquía. Estudios sobre la materia 7/ apuntan entre otros a : las condiciones económicas básicas, tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda; las expectativas del mercado, catalizados por factores tales como la presencia o el temor de factores climáticos, la disminución o el aumento de existencias; la actividad del Convenio Internacional del Café, que deliberadamente ha intentado mantener los precios dentro de una franja determinada; y las actividades especulativas, presentes sobre todo en las Bolsas de Londres y Nueva York, y en general en los mercados de futuros. También cabe agregar, las políticas de compras de las empresas transnacionales, quienes pueden sacrificar sus posiciones de corto plazo, aceptando por ejemplo una baja temporal en las ventas en beneficio de sus intereses de más largo plazo.

Todos estos factores escapan del control de un pequeño grupo de países como lo son los de la región Centroamericana, por consiguiente sus posibilidades de incidir en el precio internacional son nulas.

Si queremos analizar las posibilidades de mejorar los ingresos a través de la comercialización debemos analizar las etapas de este proceso.

Internamente los sistemas de comercialización del café en los países centroamericanos, están integrados generalmente por cultivadores, intermediarios y beneficiadores, quienes se encargan de exportarlo directamente o lo canalizan a las entidades públicas o privadas que realizan las exportaciones (caso de Nicaragua y el Salvador). La intermediación interna está favorecida por la orografía, muy accidentada por lo general que prevalece en las zonas cafetaleras. La presencia de empresas transnacionales en la fase de producción es mínima, a diferencia de otros productos básicos.

Las entidades exportadoras pueden remitir simplemente el café verde (despulpado y resecado) a los principales centros de importación, donde se vende en el mercado de entrega inmediata a cualquier precio que rija en ese momento. Sin embargo es más frecuente que las casas exportadoras organicen sus ventas sobre la base de contratos establecidos con empresas tostadoras o agentes importadores, vigilando estrechamente las cotizaciones de los precios del café en los mercados de productos básicos de Londres y de Nueva York.

En algunos casos se da una integración vertical en los países importadores, de los agentes importadores y elaboradores o tostadores que asumen directamente la venta al por menor, y son las empresas transnacionales las que lo practican. En la actualidad tres empresas tostadoras y procesadoras controlan más del 40% del consumo en países importadores 8/. Estas empresas que controlan el mercado de importación del café se dedican, además, a una vasta gama de productos comercializados.

Por consiguiente, la cadena de comercialización la podemos resumir en tres redes: la red cultivador-comerciante, la red comerciante-fabricante y la red fabricante-minorista.

De acuerdo al cuadro 31, la primera cadena acumula alrededor de una quinta parte del precio, y entre 1974 y 1978 estos costos aumentaron del 22% al 24% para el café normal o tostado, y del 19% al 22% para el soluble.

La red comerciante-fabricante, que incluye costos de transporte marítimo, gastos de importación, aranceles, etc., representa un porcentaje bajo del precio final, que está entre el 4% y el 5%.

La tercera red se descompone en tres elementos: los costos de fabricación que representan entre una quinta y una cuarta parte del precio final, los costos de envasado y distribución, y el margen del minorista.

El cuadro 32 muestra para el año de 1980, los precios al productor, el valor unitario de exportación y los fletes marítimos para diversos países productores en sus ventas a los Estados Unidos. Allí se puede apreciar que, respecto del valor unitario de exportación, los fletes representan un porcentaje reducido en general y que, para los países centroamericanos, en particular, fluctúan alrededor del 2%. Es más significativo el hecho de que sobre ese mismo valor unitario de exportación, el porcentaje que recibe el productor es sumamente variable: entre el 30% y el 92% a nivel mundial. Incluso, entre los países de la región hay notables diferencias, siendo en El Salvador donde el productor retiene el menor valor exportado.

En todo lo anterior se puede apreciar la gran variabilidad existente en los precios del café, tanto en términos absolutos como relativos, así como en su composición y valor retenido por los diversos agentes presentes en la cadena producción-consumo. Estudios hechos por la CEPAL 9/, han tratado de cuantificar esa variabilidad y el efecto que tiene en la repartición de las ganancias generadas por la actividad cafetalera y concluyen que si se dispusiera de un cálculo en término de horas/hombre desde el cultivo del cafeto hasta la compra de un kilogramo de café en un supermercado, en un país

ESTADOS UNIDOS: ELEMENTOS DEL COSTO DE LA CADENA DE PRECIOS DEL CAFÉ

	Valor unitario al por menor ^{a/}				Porcentajes			
	Café normal		Café soluble		Café normal		Café soluble	
	1974	1978	1974	1978	1974	1978	1974	1978
Precio al productor ^{b/}	0.7193	0.8500	0.7193	0.8500	38.79	32.37	34.85	29.16
Costos de exportación (secado, transporte, almacenamiento, carga y estiba, gravámenes de exportación, etc.)	0.4036	0.6829	0.4036	0.6298	21.76	23.98	19.55	21.61
Precio de exportación (fob) ^{c/}	1.1229	1.4798	1.1229	1.4798	60.55	56.35	54.40	50.77
Precio de importación (fob)	1.1414	1.5544	1.1414	1.5544	61.55	59.19	55.30	53.33
Costos de transporte	0.0416	0.0516	0.0416	0.0516	2.24	1.96	2.02	1.77
Flete marítimo	0.0340	0.0345	0.0340	0.0345	1.83	1.31	1.65	1.18
Seguro e/, costo de corretaje f/, interés g/, factor de pérdida de peso h/, peso y tasa i/, y muestreo j/	0.0072	0.0167	0.0072	0.0167	0.39	0.64	0.35	0.58
Derechos de aduana k/	0.0004	0.0004	0.0004	0.0004	0.02	0.01	0.02	0.01
Precios de importación (cif)	1.1830	1.6060	1.1830	1.6060	63.79	61.15	57.32	55.10
Nómina de fábrica y añadido de fabricación	0.4778	0.5813	0.5028	0.5887	25.77	22.13	24.36	20.20
Precio de café elaborado	1.6608	2.1873	1.6858	2.1947	89.56	83.29	81.68	75.30
Envasado, distribución y origen del mayorista	0.1725	0.2152	0.2953	0.3457	9.30	8.19	14.30	11.86
Precio al por mayor	1.8333	2.4025	1.9811	2.5404	98.86	91.48	95.98	87.16
Valor añadido y margen del mayorista	0.0212	0.2236	0.0831	0.3743	1.14	8.52	4.02	12.84
Precio al por menor ^{l/}	1.8545	2.6261	2.0642	2.9147	100.00	100.00	100.00	100.00

Fuente: UNCTAD, Elaboración y comercialización del café: esferas para la cooperación internacional, 11 de enero de 1983, cuadros 22,25 y 26; Organización Internacional del Café (OIC), Quarterly Statistical Bulletin on Coffee, enero a marzo de 1980 y octubre a diciembre de 1978, e Instituto Brasileño del Café (IBC), The Coffee Market in the United States and Canada, 1978.^{d/} Dólares por libra de café verde equivalente: se estima un factor de conversión de 1.19 para el café "normal" respecto del grano verde y de 3.0 para el soluble respecto del grano verde; por ejemplo, se requieren 1.19 y 3.0 libras de café verde para producir una libra de "normal" y de soluble respectivamente; b/ Promedio ponderado de los precios al productor correspondiente al Brasil, Colombia, Costa de Marfil, El Salvador, Guatemala y Uganda (utilizando las cifras de producción como coeficiente de ponderación); c/ Promedio correspondiente a todos los países miembros de la OIC; d/ La diferencia entre el precio fob de exportación e importación obedece a los distintos orígenes de las importaciones de los Estados Unidos y a una discrepancia estadística; e/ Se estima el costo de seguro marítimo y de suave igual a 35 centavos por cada 100 dólares en los dos periodos; f/ El costo de corretaje se fija en 23 centavos por saco (de 60 kg o 132.276 libras); g/ El interés se estima el 8.75% para un plazo de 30 días a la vista; h/ El factor de pérdida de peso en tránsito se estima en 0.05%; i/ 23 centavos por cada 100 libras; j/ Muestreo, base de Brooklin, se calcula en 0.018 centavos de dólar por libra; k/ 0.039 centavos por libra, y l/ No incluye firmas o cupones ofrecidos al minorista por elaboradores y mayoristas.

Cuadro 32

CAFE: ELEMENTOS DEL PRECIO EN PRINCIPALES PAISES PRODUCTORES, 1980

(Centavos de dólar)^{a/}

	Precio al productor	Valor unitario de exportación (fob)	Flete marítimo ^{b/}	Valor relativo (porcentajes)	
				c/	d/
<u>Suaves de Colombia</u>					
Colombia	83.13 ^{e/}	163.83	3.60	50.7	2.2
Kenya	158.74 ^{f/}	172.45 ^{e/}	5.86	92.0	3.4
Tanzania	73.74	144.48 ^{f/}	4.62	51.0	3.2
<u>Otros suaves</u>					
México	109.30	160.80	1.61	68.2	1.0
<u>Centroamérica</u>					
Costa Rica	92.16 ^{e/}	148.07 ^{e/}	2.96	62.2	2.0
El Salvador	77.82	156.46	3.60	49.7	2.3
Guatemala	98.21	160.75	3.05	61.1	1.9
Honduras	102.36 ^{e/}	135.16 ^{e/}	2.30	75.7	1.7
Nicaragua	117.94	162.60 ^{f/}	2.93	72.5	1.8
República Dominicana	127.46	164.02 ^{f/}	3.12	77.7	1.9
Ecuador	93.09	108.26	1.73	86.0	1.6
Perú	111.05 ^{f/}	144.07 ^{f/}	3.17	76.7	2.2
India	83.94 ^{f/}	145.82 ^{f/}	...	57.6	...
<u>Arábica sin lavar</u>					
Brasil	68.60	137.75	3.99	49.9	2.9
Etiopfa	58.62	162.87	4.23	35.9	2.6
<u>Robusta</u>					
<u>OAMCAF</u>					
Costa de Marfil	57.08	149.73	4.04	42.0	2.7
Camerún	64.40	153.26	...	44.8	...
Madagascar	45.36	137.52	...	33.0	...
Angola	48.52	159.90	...	30.3	...
Uganda	85.54	104.71	4.50	60.8	3.2
Zaire	48.60	93.45	2.80	52.0	3.0
Indonesia	67.37	124.03	4.71	54.3	3.8

Fuente: UNCTAD, Elaboración y comercialización del café: esferas para la cooperación internacional (TD/B/C.1/PSC/31), 11 de enero de 1983; OIC, Quarterly Statistical Bulletin, octubre a diciembre de 1980, y United States Import Statistics, Schedule A - Commodity by Country, 1977 y 1978.

a/ Por libre de café verde; b/ A los Estados Unidos; c/ Como porcentajes del valor de exportación fob (franco a bordo); d/ Como porcentajes del valor de importación fob (franco al costado del barco) en 1977; e/ 1979, y f/ 1978.

desarrollado, el porcentaje más alto le correspondería al cafetalero del país productor (estimado en alrededor del 75%); es decir que la proporción sería casi la inversa a la actual, en la que los procesos de intermediación, transporte, procesamiento y venta al detalle absorben entre el 70% y el 80% del valor final de venta al consumidor.

Es necesario entonces, revertir la realidad pero no será tarea fácil. Penetrar en la red comerciante-fabricante significaría entrar en competencia con las empresas transnacionales cuyos poderes exceden los de la región. No por esto hay que descartarla. De todas maneras hay otras alternativas más rápidas, como la de los países socialistas, donde las transnacionales no han copado los mercados, y se pueden realizar acuerdos directos entre gobiernos que mejoren los precios y aumenten los ingresos.

11. Azúcar.

El mercado del azúcar se encuentra muy atopizado y el resultado es una serie de mercados con precios sujetos a diversos mecanismos de control y regulación. Dentro de estos mercados podemos citar el mercado libre, al que definimos como el total de las importaciones netas del mercado mundial menos las ventas que resultan de acuerdos especiales. Es libre en el sentido que los precios no son objeto de control, aunque el Convenio Internacional del Azúcar durante su vigencia trató de mantenerlos entre 13 y 23 centésimos de dólar por libra. Los principales clientes de este mercado son los Estados Unidos, Japón, Canadá y la Unión Soviética cuando tiene déficit. A la fecha, como no se ha logrado un nuevo acuerdo internacional se espera se dejen sentir en los precios los efectos anticipados de un mercado sin regulación. Serán efectos negativos para la región, al desaparecer la red protectora que proporciona el acuerdo. De esta manera los países centroamericanos tienen menor posibilidad de incidir en los precios, dada la desarticulación del organismo que los mantenía unidos, junto al resto de países productores.

La CEE es otro mercado importante del azúcar donde los países integrantes comercian entre sí a través de cuotas internas, con precios acordados a nivel de la Comunidad. Las exportaciones e importaciones que ellos a su vez realizan dentro de su área, están sujetas a licencias expedidas por los países según las necesidades o excedentes que tengan. Los precios en estos casos están sujetos a un sistema de gravámenes y reintegros utilizados para equilibrar el precio mundial cif y el precio "umbral" (precio mínimo para las

importaciones de la CEE procedentes de terceros países) de la Comunidad. Cuando el precio mundial es más bajo(alto) que el "umbral", los importadores pagan un gravámen (o reciben un reintegro) y a los exportadores se les reembolsa un reintegro (o se les cobra un gravámen) que iguale ambos precios. Como en general los precios mundiales han sido más bajos que los de la Comunidad, se ha estimulado el comercio interno de ellos.

Estas transacciones promovidas en base a un régimen de subvenciones, contribuyen a la inestabilidad mundial y al descenso de los precios del azúcar en detrimento del resto de países exportadores.

Como mercado fundamental para Centroamérica se encuentra el de los Estados Unidos, (ver cuadro 33), a quién abastecen en la actualidad con el 12% de las importaciones norteamericanas (ver cuadro 34). A partir de 1982 este mercado restablece cuotas de importación, en base a las exportaciones de un país hacia los Estados Unidos, desde la extinción del anterior sistema de cuotas (1975-1981), excluyendo los años de exportaciones mínimas y máximas. Esto ha perjudicado a los que han tenido una tendencia creciente en sus exportaciones.

"Estados Unidos produce aproximadamente el 60% de sus requerimientos de consumo interno de azúcar. El resto se importa dentro de un sistema de cuotas y teniendo en cuenta el sistema vigente de precios de sustención al producto interno, que mantiene los precios del azúcar nacional a un nivel muy por encima del precio imperante en el mercado libre mundial de azúcar". 10/

Los recientes precios bajos del azúcar, han provocado la necesidad de imponer un derecho de 0.2875 centavos por libra al azúcar importada sin refinar, apoyando así el "el precio de estabilización del mercado interno". Este gravamen no se aplica al azúcar que se importa bajo el programa del Sistema Generalizado de Preferencia de los Estados Unidos, bajo el cual está la región que nos ocupa.

Este proteccionismo nos revela una preocupación constante de las autoridades norteamericanas en lo que respecta al azúcar, evidenciando la imposibilidad de intervenir en los precios pagados a los productores de fuera.

El mercado de los países socialistas, ha sido poco explorado por Centro América. Hay posibilidades de que este mercado se incremente a través de Nicaragua, y a través de acuerdos entre Gobiernos, fijándose el precio en base a negociaciones bilaterales, favorables a ambas partes.

Como conclusión a lo expuesto, el mercado que no es libre, o sea el que

Cuadro 33

CENTROAMERICA: DISTRIBUCION DE LAS EXPORTACIONES DE AZUCAR

	1948- 1950	1960	1970	1975	1980	1981	1982
<u>Toneladas de azúcar cruda</u>							
<u>Total</u>	17 900	73 109	252 313	545 383	477 061	497 864	503 846
A los Estados Unidos	...	56 710	245 899	212 181	440 134	462 560	288 524
A la CEE	-	152 721	-	-	7 702
A los países socialistas (URSS)	-	-	28 692	16 239	81 530
A otros de Centroamérica	-	8 730	2 258	-	5 040
A otros			6 414	70 651	5 977	18 885	121 050
<u>Porcentajes</u>							
<u>Total</u>	<u>100.00</u>						
Estados Unidos	...	77.60	97.46	57.44	92.26	92.94	57.26
CEE	-	28.00	-	-	1.53
Países socialistas	-	-	6.01	3.27	16.18
Centroamérica	-	1.60	0.47	-	1.10
Otros	2.54	12.95	1.25	3.79	24.03

Fuente: Organización Internacional del Azúcar, Anuario, varios años, tomado de los datos de los países centroamericanos. Estas cifras pueden no corresponder a las que registran los países importadores.

Cuadro 34

ESTADOS UNIDOS: DISTRIBUCION DE LAS CUOTAS BASICAS DE ABASTECIMIENTO

(Toneladas de azúcar cruda)^{a/}

	1948/ 1952	1953/ 1956	1960	1965	1970	1974	1982
<u>Cuotas totales</u> ^{b/}	<u>7 166 880</u>	<u>7 348 320</u>	<u>9 434 880</u> ^{c/}	<u>8 991 970</u>	<u>8 204 634</u>	<u>9 329 990</u>	...
<u>Centroamérica</u>	<u>d/</u>	<u>e/</u>	<u>582 274</u>	<u>124 398</u>	<u>84 873</u>	<u>136 010</u>	<u>326 590</u>
Costa Rica	-	-	9 497	33 923	23 829	37 918	40 820
El Salvador	-	-	5 443	16 851	14 725	23 630	70 760
Guatemala	-	-	5 443	34 142	20 080	32 422	130 640
Honduras	-	-	-	-	2 410	6 594	27 216
Nicaragua	-	-	37 890	39 841	23 829	35 445	46 653
<u>Principales abastecedores externos</u>							
Panamá	-	-	9 504	14 105	14 993	35 445	78 930
República Dominicana	-	-	410 793	374 906	202 406	351 704	479 000
Cuba	2 398 637 ^{f/}	2 335 786 ^{e/}	2 195 111	-	-	-	-
Filipinas	883 615 ^{f/}	883 615 ^{f/}	1 049 110	973 426	926 712	926 712	367 420
<u>Asignación total para importación</u>	<u>3 294 956</u> ^{d/}	<u>3 316 723</u> ^{e/}	<u>4 565 575</u>	<u>3 170 481</u>	<u>2 274 532</u>	<u>2 865 339</u>	<u>2 721 600</u>
<u>Cuotas domésticas</u>	<u>3 871 930</u>	<u>4 031 597</u>	<u>4 655 297</u>	<u>5 821 489</u>	<u>5 930 102</u>	<u>6 464 651</u>	...
Remolacha	1 632 960	1 632 960	2 281 558	2 744 280	2 960 324	3 313 117	...
Caña(Continental)	453 600	453 600	702 058	997 920	1 076 482	1 534 343	...
Hawái	954 374	954 374	853 171	1 031 262	942 733	913 528	...
Puerto Rico	825 552	979 776	810 692	1 034 208	938 218	703 663	...
Islas Vírgenes	5 443	10 886	7 818	13 818	12 345	-	...

Fuente: Organización Internacional del Azúcar, Anuarios, varios años.

a/ Conforme a las cuotas anuales básicas finales de 1948 Sugar Act y sus modificaciones, convertido de toneladas cortas a razón de 0.9072 por tonelada.

b/ Doméstica e importación.

c/ El total incluye 214.009 toneladas que no estaban autorizadas para compra.

d/ La cuota estatutaria para importaciones se compone del saldo entre la cuota total y las cuotas domésticas, más la asignación de las Filipinas. Este saldo se repartió entre compras a Cuba (96.64%) y otros países (1.36%, o sea, 32 795 toneladas).

e/ El saldo entre cuota total y cuotas domésticas, más asignación a Filipinas, se repartía entre 96% de compras a Cuba y 4% a otros países (97.324 toneladas).

f/ La cuota estatutaria para las Filipinas era de 952 000 toneladas cortas, tel quel, o sea, 974 000 toneladas cortas de azúcar cruda equivalente.

se basa en acuerdos especiales, sería el único en el que habría cierta posibilidad de incidir en el precio, ya que entrarían otras consideraciones de más largo plazo que facilitarían un precio mejor y más estable. Hay ejemplos conocidos que son los acuerdos especiales entre Cuba y la Unión Soviética, y el Protocolo del Azúcar de la Convención de Lomé entre la CEE y los países africanos, caribeños y del Pacífico (ACP) productores de azúcar, que se deberían tratar de imitar.

La comercialización del azúcar centroamericana se realiza en general por conducto de un organismo central, establecido y dirigido por el Gobierno, el cual está generalmente autorizado a comprar, almacenar, vender, distribuir y exportar todo el azúcar que se produce. La venta efectiva del azúcar en el mercado de exportación puede realizarse a menudo como parte de los compromisos y obligaciones contraídas por el país exportador, en su calidad de miembro del Convenio Internacional del Azúcar, mediante contratos entre partes públicas y/o privadas, o de Gobierno a Gobierno a través de acuerdos de carácter bilateral. En todos los casos mencionados, los corredores internacionales sirven de enlace entre comprador y vendedor. Ellos representan alguna de las dos partes interesadas y reciben en pago de sus servicios, una comisión que normalmente oscila entre 0.5% y el 1% del valor del azúcar comercializada. Son verdaderas empresas que con frecuencia asesoran a los exportadores en los aspectos administrativos de la comercialización del azúcar.

Otros agentes que intervienen en la comercialización centroamericana, son los "operadores". Ellos cumplen la función de equilibrar oferta y demanda, comprometiéndose a comprar (vender), incluso cuando no cuentan todavía con clientes para colocar (o adquirir) esa azúcar. Para ello se protegen generalmente contra los riesgos en los mercados de futuros. Estos operadores tienen distintos objetivos de precios que el de los productores. Mientras que estos últimos desean obtener los precios más altos posibles por sus exportaciones, los operadores obtienen sus utilidades de las primas o descuentos que puedan lograr en relación con las cotizaciones del mercado terminal. Los ingresos que obtienen los operadores se estiman en un 2% en promedio.^{11/}

Estas firmas de corredores y operadores que participan en el comercio del azúcar, son empresas especializadas, con intereses menores en otros productos.

Los mercados terminales son los que realizan operaciones de cobertura, proporcionando mecanismos de precios de futuros frente al riesgo de las fluctuaciones en el mercado de mercancías físicas. Los principales son las Bolsas

de Londres y Nueva York, y a ellas recurren los exportadores ya sea directa o indirectamente a través de los corredores o de empresas de comercialización.

La intermediación analizada, no capta un porcentaje demasiado elevado del precio final. No por ello la región debe de dejar en manos de los mencionados agentes, cuando pueda realizar los contratos directamente. Esto permitiría por lo menos, aumentar sus ingresos entre un 2% y un 3%, pero les exigiría a los países exportadores un conocimiento mayor del mercado y un sistema ágil de comunicaciones.

iii. Banano.

A nivel internacional la región en forma conjunta es la principal exportadora de este producto (véase nuevamente el cuadro 16). Esta situación privilegiada se ve entorpecida por las grandes compañías que intervienen en casi todas las fases de la cadena de producción y distribución, de tal manera que el cultivo en la región se encuentra asociado por contratos exclusivos de compraventa que han venido cobrando mayor importancia. Estas empresas transnacionales realizan una estricta programación a través de computadoras de los cortes del banano, dependiendo del mercado de destino e incluyendo el tiempo y el recorrido del barco. El corte de la fruta se inicia por lo general 48 horas antes del arribo del barco. El período de embarque debe ser el mínimo a fin de ganar tiempo para efectos de distribución y maduración en los mercados de destino. Al zarpar los barcos ya tienen asignado un puerto de destino en el cual las compañías colocan la fruta a través de sus respectivas oficinas de venta antes de que el banano llegue a puerto. La cotización de esas ventas es con base en un precio cif denominado overseas price. De hecho, esa cotización varía dependiendo de los volúmenes de cajas vendidas y de las condiciones del mercado particular de destino, de manera que no hay un precio único sino varios overseas prices o precios de ultramar. Generalmente, cuando el barco llega al puerto de destino, se ha vendido alrededor del 70% a 80% de la carga a intermediarios (maduradores) y supermercados y, al arribo, se descarga mecánicamente, previa inspección y conteo. Los maduradores adquieren aproximadamente el 40% del banano que llega a los Estados Unidos y los supermercados compran otro 40% para venderlo a tiendas minoristas o directamente al consumidor. La distribución de los maduradores puede hacerse de dos maneras: entregando la fruta directamente al cliente o bien éste pasa a retirarla. A pesar de la ley antitrust de los Estados Unidos, las compañías

importadoras realizan ventas al menudeo de los remanentes del embarque (20% a 30%) que no han podido venderse previamente a precios de ultramar. Estos se venden en el puerto a otros maduradores a un precio más bajo a medida que se descarga y a partir de ese momento se produce una cadena de precios que dificulta precisar el precio promedio cif a que las compañías venden sus embarques. 12/

A la luz de este proceso queda en evidencia que no es fácil incidir en los precios, mientras se mantenga la cadena de producción y distribución. En algunos países de la región, donde se ha interrumpido por falta de interés de las trasnacionales el control del proceso productivo, persiste la sujeción de los productores a convenios privados para la adquisición del banano. Al productor no le queda otra alternativa que transar, ya que carece de otras opciones.

El establecimiento formal de la Unión de Países Exportadores de Banano (UPEB) el 17 de septiembre de 1974, subrayó la necesidad de abandonar las formas tradicionales de comercialización y fijación de los precios. Sus intenciones, muy positivas, casi no han logrado aumentar el poder de negociación de los Gobiernos y los productores.

Cabe destacar además, que estas trasnacionales que están instaladas en Centroamérica, y que son : la United Brands Co.; la Standard Fruit Co. y Del Monte Corporation, controlan casi el 70% de las ventas mundiales (ver cuadro 35), y en un alto porcentaje son propietarias directas o indirectas de la superficie destinada al banano.

Si a esta participación le agregamos el caracter perecedero del producto y las modalidades de empaque, carga, estiba, transporte, descarga, manipulación, maduración, distribución y venta al por menor, obtenemos un conjunto de factores que han contribuido a la integración de la producción y comercialización del banano. Todo ello condicionado además por la forma de organización de las empresas trasnacionales en sus relaciones con los países productores propiciando el mantenimiento de reservas considerables de capital, que consisten tanto en la posesión de plantaciones en los países productores, como de equipo de transporte (trenes, camiones, barcos refrigerados, etc...) e infraestructura para asegurar el flujo del producto conforme a calendarios precisos.

Esta situación ha ido modificándose lentamente, y en varios países de la región ya han dejado en manos de los nacionales la etapa de la producción. Esto se explica dados los intensos conflictos laborales que les han entrañado

Cuadro 35

BANANO: PARTICIPACION DE LAS COMPAÑIAS TRANSNACIONALES Y OTRAS GRANDES EMPRESAS EN LAS
IMPORTACIONES DE LOS PRINCIPALES PAISES COMPRADORES, 1973

(Porcentajes)

	Total	United Brands	Standard Fruit	Del Monte	Geest	Sumitomo	Nobos	Jamaica Producer (JAMCO)	Otras
<u>Total</u>	100.0 (5 234) ^{a/}	33.0	25.0	10.0	2.4	2.4	5.5	1.0	20.7
Estados Unidos	100.0 (1 900)	36.0	42.0	12.0	-	-	4.0	-	6.0
Canadá	100.0 (205)	65.0	30.0	5.0	-	-	-	-	-
Japón	100.0 (965)	12.0	18.0	17.0	-	13.0	9.0	-	31.0
Nueva Zelandia	100.0 (24)	-	-	-	-	-	75.0	-	25.0
<u>Países europeos seleccionados</u>	100.0 (2 140)	37.5	12.8	4.5	6.0	-	5.3	2.5	31.4
Bélgica	100.0 (84)	47.0	25.0	6.0	-	-	22.0	-	-
Dinamarca	100.0 (39)	47.0	17.0	19.0	-	-	1.0	-	16.0
Francia	100.0 (464)	14.0	-	-	-	-	-	-	86.0
Italia	100.0 (300)	45.0	31.0	2.0	-	-	10.0	-	18.0
Noruega	100.0 (38)	54.0	17.0	3.0	-	-	-	-	26.0
Países Bajos	100.0 (100)	41.0	21.0	10.0	9.0	-	19.0	-	-
Reino Unido	100.0	40.0	-	-	35.0	-	-	17.0 ^{b/}	8.0

/(Continúa)

- 98 -

Cuadro 35 (Conclusión)

	Total	United Brands	Standard Fruit	Del Monte	Geest	Sumitomo	Nobos	Jamaica Producer (JAMCO)	Otras
República Democrática Alemana	100.0 (40)	-	-	-	-	-	15.0	-	85.0
República Federal de Alemania	100.0 (606)	42.0	18.0	10.0	1.0	-	6.0	-	23.0
Polonia	100.0 (9)	70.0	-	-	-	-	-	-	30.0
Suecia	100.0 (75)	57.0	16.0	6.0	-	-	-	-	21.0
Suiza	100.0 (63)	81.0	6.0	2.0	-	-	4.0	-	7.0

Fuente: CEPAL, Transnational Corporations in the banana industry of Central America (E/CEPAL/L.203), 10 de septiembre de 1979, pág. 36.

Nota: Las cifras entre paréntesis están indicadas en miles de toneladas.

a/ El total de estos 16 países representó el 87.8% de las importaciones mundiales totales que fueron de 5 965 000 toneladas.

b/ Corresponde a las ventas efectuadas por JAMCO a United Brands y Geest para el mercado británico.

serias pérdidas, pero que en última instancia esa cesión no les ha significado perder el control, como decíamos anteriormente, por tanto los productores están obligados a mantenerse ligados a las trasnacionales como únicos agentes que dominan la comercialización del banano.

Queda claro entonces, que la posibilidad para los productores independientes nacionales, radica en la existencia de entidades estatales que se encarguen de la comercialización, de la fijación de precios mínimos, que presten asistencia técnica, proporcionen insumos a bajo costo y realicen una importación conjunta de insumos evitando depender de las trasnacionales en el abastecimiento de insumos críticos y de su tecnología.

Además hay que aprovechar la unión de los países en la UPEB y en la Compañía Multinacional de Comercialización del Banano (COMUNBANA). Estos organismos necesitan mayor respaldo de los gobiernos, sobre todo desde el punto de vista económico, que les permita competir abiertamente con las empresas trasnacionales. Sólo así, se logrará una mayor porción del precio final y la posible incidencia en su determinación.

iv. Carne.

Centroamérica le exporta prácticamente a los Estados Unidos su carne, quien la adquiere en base a cuotas de importación que han ido disminuyendo. (ver nuevamente el cuadro 30). Por consiguiente, y ante las dificultades de transporte para enviar carne a otros mercados, la región queda sujeta a los precios impuestos por los Estados Unidos y la bolsa de Chicago. Y sólo cabe esperar modificaciones en los precios recibidos por cambios en la oferta total del país importador y el peso que tienen las importaciones en esa oferta.

El mecanismo de la comercialización de la carne es más sencillo que la del resto de los productos analizados. Consiste básicamente en empresas comerciales especializadas quienes se encargan de todas las etapas de la comercialización desde que sale del país productor, hasta la venta al por menor. Ellas dominan las técnicas de enfriamiento, y su organización permite tener la suficiente información para seguir la evolución a corto plazo del mercado; adoptando así sus decisiones sobre compras y ventas.

Es lamentable que los países de la región carezcan de información actualizada sobre el mercado, lo que impide mejorarlo o diversificarlo.

Sería labor de las autoridades promover programas integrados de promoción de mercados y de sus ventas. Además sería necesario establecer una nueva

reputación desde el punto de vista de la confiabilidad de la calidad, la continuidad de las entregas y el cumplimiento de las obligaciones contractuales en general, que han sido descuidadas. De esta forma no se verían discriminados por factores sanitarios ni por baja calidad, lo cual les produciría mayores ingresos en los mercados tradicionales.

Si a la vez los países estimularan el mejoramiento del transporte, podrían tener acceso a mercados más lejanos y menos protegidos que el de los Estados Unidos.

v. Algodón.

El comercio mundial del algodón ha tenido un crecimiento lento y fluctuante desde los años sesenta. Dicha evolución es considerada una consecuencia de las estrategias de comercialización oligopólicas por una parte, y de las prácticas especulativas y manipulativas de las bolsas de futuros de las empresas que comercian en diversos productos básicos, por la otra.

Cerca del 75% del comercio mundial del algodón se efectúa conforme a las normas de la Asociación Algodonera de Liverpool. Existe una gran concentración de la economía algodонера mundial en tres países: la Unión Soviética, China y los Estados Unidos; cuyas prácticas comerciales son muy similares.

El primer eslabón de la cadena de comercialización es la producción, que está dominada por los países ya mencionados, y donde Centroamérica participa con apenas un 0.4% (véase nuevamente el cuadro 14).

El segundo eslabón, lo constituyen las empresas que comercian varias materias primas, y que son las que venden el algodón a las hilanderías. Esta fase presenta características de un oligopolio de los conglomerados transnacionales, bajo la forma de empresas comerciales que acumulan el movimiento de la mayor parte del algodón vendido en todo el mundo, y cuyas sedes se encuentran en los Estados Unidos, Suiza y Japón. Se estima que 15 empresas mercantiles controlan del 85% al 90% del comercio mundial del algodón (excluyendo el intercambio entre sí de países socialistas y el comercio enmarcado con acuerdos bilaterales). 13/

Estos conglomerados son sumamente poderosos y operan en gran escala. Una de las manifestaciones de su poder se observa en los mercados de futuros, en los que las empresas que comercian en muchos productos, manipulan frecuentemente los precios.

El tercer eslabón lo constituye la preparación de los hilados, que es la

primera etapa de la elaboración industrial. Esta fase se realiza cada vez más fuera de los países desarrollados. En este momento surge la competencia con la fibra sintética, la que tuvo su momento de auge hasta el shock petrolero. De todas maneras la realización de investigaciones ha permitido disminuir sus costos, han surgido nuevas fibras y se han diversificado sus aplicaciones, lo que ha permitido mantener una dinámica creciente de la producción de fibras sintéticas, frente al lento incremento de la producción algodonera.

La fabricación de los textiles constituye el cuarto eslabón, donde si bien ya se va perdiendo la concentración, se puede detectar que entre 35 y 40 de empresas textiles, controlan una amplia gama de actividades tanto textiles como no textiles. Esta etapa requiere de alta densidad de capital.

El quinto eslabón lo constituye la industria de las prendas de vestir, cuya localización se da en países de bajos costos, en unidades económicas bastante competitivas. En este momento es donde se siente la fuerte presión proteccionista.

A esta etapa le sigue la venta al por mayor y por menor, que se da en todos los mercados nacionales. De acuerdo a la UNCTAD, los márgenes brutos equivalen a la mitad del precio al por menor de los productos textiles.

Finalizando la cadena, está la maquinaria textil, cuya tecnología es muy avanzada, que favorece el uso prioritario de las fibras químicas.

A nivel gubernamental en Centroamérica no existe ningún organismo que comercialice este producto. En general el proceso comienza con la venta del productor a las empresas despepitadoras o desmotadoras, a agentes compradores internacionales, de algodón cosechado o inclusive sin cosechar. Nicaragua es la excepción ya que en este país, existe una Empresa Nacional del Algodón (ENAL) del Gobierno, que monopoliza la compra interna, y la vende directamente a empresas comercializadoras transnacionales.

Japón es el principal comprador del algodón Centroamericano. Opera a través de sus empresas comerciales comprando grandes cantidades, lo cual le permite obtener descuentos respecto a los precios internacionales.

Una vez analizados los sujetos activos en la cadena de producción y comercialización del algodón, debemos detenernos en la formación de los precios en esas etapas y los factores que intervienen en su fijación.

En cuanto al precio internacional cabe citar la opinión de la UNCTAD que expresa: "En contra del difundido mito de la formación de los precios en un mercado libre, un pequeño número de especuladores y de grandes empresas que

comercian con varios productos básicos, ejerce una poderosa y penetrante influencia en los movimientos a corto plazo de los precios mundiales del algodón. Los movimientos a largo plazo están condicionados también por otros factores, ente los que destacan los precios y las actividades comerciales de las principales empresas químicas y petroquímicas. Por consiguiente, los países socialistas y los en desarrollo que producen más del 80% del algodón mundial, sólo desempeñan un papel marginal en los movimientos a corto y a largo plazo de los precios mundiales del algodón, y se ven reducidos a aceptar las fluctuaciones de los precios y a sufrir de sus posibles efectos perjudiciales". 14/

Para confirmar esta aceveración de la UNCTAD, basta analizar los mecanismos de fijación de precios del mercado de futuros, donde las transacciones de este mercado cubren alrededor de 3/4 partes del volumen de la producción mundial y representaron para 1975, más de cuatro veces el valor de las exportaciones mundiales (véase el cuadro 36).

La mayoría de las transacciones del algodón se hacen por medio de entrega diferida, predominando los contratos de corto plazo (3 a 12 meses), el resto son de contado , hasta dos años plazo. La proporción de contratos de futuros varía mucho de un año a otro, según los precios que predominen, las previsiones de precios y las variaciones de la oferta y la demanda.

La bolsa de Algodón de Nueva York desempeña un papel central en los contratos a término, y es uno de los principales centros donde se fijan los precios mundiales de la fibra.

En sus negociaciones con los representantes de las grandes empresas, los vendedores sólo disponen de un indicador internacional de los precios de futuros del algodón a 3, 6 ó 9 meses vista: la cotización de la propia bolsa. Los precios finales de los contratos se ajustan en función de estas cotizaciones, sobre la base del volumen de la operación, la calidad, y la longitud de las fibras, la ubicación de la cosecha, la estación en que se efectúa la entrega y la fuerza relativa de las posiciones negociadoras del vendedor y de la empresa comercial.

El resultado de este proceso de ajuste es un precio nacional al contado, que será el punto de partida para los aumentos o reducciones posteriores.

Los precios al contado del algodón no pueden diferir demasiado de los precios de futuros, estando próximas a las fechas de entrega, porque las empresas que mantienen contratos de futuros pueden efectuar o exigir la

Cuadro 36

IMPORTANCIA DEL MERCADO DE FUTUROS DEL ALGODON, 1975

	Monto	Porcentajes
<u>Producción mundial^{a/}</u>	<u>22 903.0</u>	<u>100.0</u>
Exportaciones mundiales		
Volumen ^{a/}	4 505.0	19.7
Valor ^{b/}	5 685 762.0	100.0
Transacciones de futuros		
Número de contratos ^{c/}	801.5	-
Volumen ^{a/}	17 472.7	76.3
Valor ^{b/}	9 395 600.0	165.0

Fuente: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics (TD/STAT.11) y Fibras y textiles: Dimensiones del poder de las empresas transnacionales (TD/B/C.1/219). Para las transacciones de futuros, Comisión del Comercio de Futuros de Productos Básicos, Annual Report, 1976, Washington, D.C., 1977.

a/ Miles de toneladas.

b/ Miles de dólares.

c/ Cientos de miles de balas.

entrega efectiva del algodón en cumplimiento de los contratos.

Resulta difícil por tanto, intentar modificar los precios internacionales. Los volúmenes que Centroamérica comercializa no le permiten acceder a la toma de este tipo de decisiones. Lo que sí le queda, es el recurso de realizar acuerdos bilaterales entre países, o multilaterales a través del comercio con organismos regionales de los países en desarrollo.

La otra posibilidad de aumentar los ingresos netos, sería descomponiendo el valor de la comercialización, y destacar en cual de los procesos podría intervenir la región. Sin embargo, realizar esta descomposición a un nivel muy preciso no es posible con los datos de que se dispone, aunque se pueden hacer algunas afirmaciones de tipo general:

- el porcentaje del precio al por menor de un artículo manufacturado que percibe el campesino fluctúa entre un 4% y un 6%.
- la venta al por mayor/por menor representa entre el 42% y el 48% del precio al por menor de las prendas (ver cuadro 37).

Dado que nuestras intenciones a corto plazo no son de incrementar el valor agregado en forma sustantiva, queda la posibilidad para Centroamérica de intervenir en el desmotado del algodón y su venta directa a la fábrica aumentando de este modo sus ingresos entre un 1% y un 2%, lo que significa casi un 25% más de los ingresos que recibe en la actualidad.

De acuerdo al análisis realizado de los bienes, el aumento de los volúmenes y del ingreso neto de los productos que tradicionalmente exporta la región, podría darse a través de la apertura de nuevos mercados en los países socialistas y en los en desarrollo. La participación de las autoridades gubernamentales será decisiva en este tipo de acuerdos y la información ágil será también muy necesaria.

La participación en los procesos de comercialización debe buscarse a través de los fletes y los envíos conjuntos de la región.

Por todo esto se hace necesario el impulso de la integración y de sus instituciones, para que se facilite este accionar conjunto, y se logre una modificación favorable de las estructuras institucionales y de comercialización existentes en el comercio internacional.

Cuadro 37

DESCOMPOSICION DEL PRECIO AL POR MENOR DE PRENDAS DE ALGODON
EN ESTADOS UNIDOS Y REPUBLICA FEDERAL DE ALEMANIA

(Porcentajes)

	País/prenda	
	Estados Unidos: Monos (dungarees u overoles) de algodón, 1974	República Federal de Alemania: Camisa de poliéster (65%) y de algodón (35%), 1976
Producción de materia prima	6.4 ^{a/}	3.5
Pre-hilatura	Desmotado 1.1 Venta a fábrica 0.9	2.0 1.0
Elaboración y acabado de tejidos	19.6	Hilatura 2.0 Plegado 0.5 Pre-tejeduría 1.0 Tejeduría 3.2 18.7 Blanqueo y teñido 4.0 Acabado 2.0 Envío 5.0
Confección de prendas de vestir	30.0	29.8
Venta al por mayor/por menor	42.0	48.0

Fuente: UNCTAD, Fibras y textiles: Dimensiones del poder de las empresas transnacionales (TD/B/C.1/219). Para Estados Unidos, Departamento de Agricultura, Cotton and Wool Situation, marzo de 1976, y para República Federal de Alemania, F. Egbus, "La producción textil europea", Industrie Textile, marzo de 1977.

a/ Ingreso del cultivador.

2. Control y selectividad de las importaciones.

La disminución de las importaciones es otra herramienta que podrían emplear los países para aumentar su disponibilidad de divisas. Intentaremos darle un contenido concreto a este enunciado de política.

Debe señalarse en primer lugar que no se trata de efectuar recortes drásticos y generales ya que los países tienen requerimientos imprescindibles en materia de compras al exterior, como consecuencia de la falta de bienes de consumo esenciales, y fundamentalmente por sus carencias en insumos y bienes de capital. Así, la política a seguir debe estar basada en criterios de eficiencia y selectividad en el uso de sus divisas, con el fin de permitir el crecimiento, el dinamismo en la creación de empleos productivos y la satisfacción de necesidades básicas. También debe tenerse presente que una reducción drástica de las compras externas de los cinco países podría ser negativa para el comercio internacional, aumentando las tensiones dentro del mismo.

La racionalización en el uso de las divisas es, de todas maneras, un esfuerzo de importantes consecuencias por cuanto implica oponerse a tendencias muy fuertes en la sociedad centroamericana. En efecto, los grupos empresariales y la población de altos ingresos han mantenido tradicionalmente una actitud opuesta a los mecanismos de control y planificación. Prácticamente con la excepción de Nicaragua, los intentos de planificar el comercio exterior, especialmente cuando se trata de limitar importaciones, han dado muy pocos resultados prácticos; en el caso de Costa Rica han desembocado en períodos de gran inestabilidad cambiaria, en procesos de considerables alzas de precios y en deterioros de la situación financiera del gobierno. Estas experiencias han demostrado que la planificación de las importaciones es difícil de llevar a la práctica sin la aplicación conjunta de una serie de instrumentos cambiarios, crediticios, fiscales y arancelarios, y hacer esto significa modificar patrones de comportamiento relativamente rígidos.

Esos patrones de comportamiento no sólo tienen que ver con la conducta del sector privado, aunque aquí exista el obstáculo mayor. Tampoco los sectores públicos de Centroamérica han hecho significativas experiencias de racionalización de importaciones en lo que se refiere al gasto de consumo e inversión. La amplia disponibilidad de crédito externo con que contaron desde los años 60 hasta 1980/81, no propició la adopción de sistemas

de ejecución, control y administración capaces de reducir los componentes importados en el gasto. Con frecuencia han faltado mecanismos de aproximación y negociación con el sector privado tendientes a detectar las posibilidades de aumento de la producción sustitutiva de importaciones con base en la demanda de los gobiernos. Ha sido en fecha muy reciente que en países como Guatemala y Honduras se han explorado las posibilidades de las industrias locales de materiales de construcción con vistas a introducir nuevos diseños más económicos en la construcción de viviendas fomentadas por programas de los gobiernos, así como a incrementar el uso de materiales nacionales. Aún así, las acciones emprendidas se encuentran en etapas iniciales y no han adquirido relevancia suficiente para interesar a los organismos de financiamiento.

Sin embargo la recesión mundial, las altas tasas de interés y las dificultades para amortizar los préstamos traerán necesariamente modificaciones en los esquemas de gastos. Es evidente que los países tendrán que esforzarse por realizar inversiones con capital nacional acudiendo a tecnologías intensivas en el uso de mano de obra, no sólo por la necesidad de crear puestos de trabajo sino también por la de reducir el componente importado del nuevo capital fijo.

Con estas finalidades, los países tendrán que racionalizar el uso del excedente económico por parte de los consumidores de alto ingreso. En la actualidad una proporción significativa del excedente se destina al gasto en el exterior en bienes y servicios imprescindibles, como sucede en la gran mayoría de los países de América Latina. Para reducir ese gasto los países de la región tendrán que recurrir a instrumentos de tipo fiscal principalmente, con el doble propósito de limitar las compras externas y generar recursos capaces de aliviar la situación de las finanzas públicas donde, como vimos se ha producido un grave deterioro en los últimos años, al aumentar el ritmo de crecimiento del déficit gubernamental.

También en bienes intermedios es posible señalar acciones para disminuir el componente importado con que trabajan los sectores productivos centroamericanos. Aquí convendría realizar un amplio inventario de la capacidad no utilizada en el sector manufacturero. Pese a la carencia de inversiones de reposición en los últimos años, se tiene la impresión de que la crisis ha llevado a aumentar los márgenes de capacidad ociosa con que operan una serie de proyectos más o menos recientes destinados a sustituir insumos

externos. La reorientación del gasto final de los consumidores puede tener efectos positivos en el aprovechamiento de esa capacidad ociosa; pero el impacto mayor provendría de las acciones que se tomen para lograr una articulación más estrecha entre ramas y sectores productivos, aunque en ciertos casos los resultados favorables dependerán de la realización de nuevas inversiones destinadas a integrar y encadenar procesos. Un ejemplo de lo señalado se tiene en el caso de los fertilizantes. El impulso a la agricultura hacia el mercado interno, o sea el logro de mayor producción de bienes básicos, fortalecerá la demanda de la industria productiva de fertilizantes y los nexos que tiene esta industria con otras ramas nacionales como la producción de envases, prestación de servicios de transporte y comercialización, ramas en las cuales se ha comprobado la existencia de amplios márgenes de capacidad sin utilizar.

Al mismo tiempo, los gobiernos tienen la responsabilidad de incrementar su demanda hacia bienes producidos internamente en cada país o en la región en su conjunto. Hasta ahora poco se ha hecho por jerarquizar los proyectos de gasto corriente e inversión en función del criterio de contenido nacional de los mismos. La realización llevará probablemente a que se detecten áreas en donde el reforzamiento de la acción del Estado puede significar un gran estímulo para el empleo directo e indirecto, este último a través de las industrias productoras de insumos. Un rubro significativo es el de la construcción de viviendas, como ya se señaló. Otro puede ser la construcción de caminos con mucha utilización de la mano de obra, y el gasto de mantenimiento de carreteras. La experiencia centroamericana en construcción de caminos de mano de obra, ha sido hasta el momento muy limitada. Sin embargo, la mayor utilización de tierras agrícolas destinadas al abastecimiento de bienes básicos, demanda menos la construcción de grandes vías troncales que la ejecución de caminos vecinales y de penetración. También la construcción de acueductos y alcantarillados, en zonas rurales beneficiaría a la población campesina.

Una acción controlada en el desarrollo de estos proyectos puede generar importantes estímulos para el empleo y la utilización de bienes nacionales bajo la forma de materiales de construcción, apoyando indirectamente la producción de bienes de demanda inelástica dentro de los estratos de población mayoritarios.

Conviene señalar también que cierto tipo de acciones conjuntas de los gobiernos centroamericanos puede llegar a representar una forma de incrementar capacidades de negociación y obtener mejores condiciones para las compras externas. Se trata de modalidades que los gobiernos han explorado muy poco, ya que en general han actuado de manera aislada a pesar de contar con organismos que los nucleen. El mecanismo de acciones conjuntas y de programas comunes de adquisición sería de aplicación en las compras de bienes de capital, en la contratación de asistencia técnica externa para la elaboración de proyectos y en la compra de servicios técnicos de mantenimiento de instalaciones en unidades fabriles. Este último rubro significa un drenaje significativo de divisas, en un servicio del que los países no pueden prescindir por su alta dependencia tecnológica.

La interconexión eléctrica del Istmo Centroamericano, es una experiencia que lentamente va haciéndose realidad. En este momento ya está operando la interconexión entre Honduras, Nicaragua y Costa Rica, por un lado; y por otro la de Panamá y Costa Rica. Para 1986 se espera que se integren estos dos bloques y en 1988 se integrarían Guatemala y El Salvador. A partir de esa fecha, y resueltos los problemas que en este momento están planteados de índole política, los expertos en la materia estiman que se lograría un ahorro de combustóleo para todo el Istmo de 60 millones de dólares anuales. 15/

La coordinación de los programas de los diferentes países puede significar el establecimiento de una escala de operaciones capaz de disminuir el peso de los costos anuales por mantenimiento en todas las ramas de la actividad industrial, resultando un ahorro de divisas sustantivo para la zona.

3. Métodos no tradicionales de comercialización: el comercio de contrapartida

Dado que la situación se ha vuelto crítica al no contar los países con suficientes divisas, otra alternativa que permite a corto plazo afrontar esta escasez sería la de practicar un tipo de comercio no convencional que se le ha llamado más generalmente intercambio compensado o también comercio de contrapartida. Este mecanismo ya ha sido utilizado en crisis anteriores (en la 2a. guerra mundial), pero que presenta una serie de variantes en la actualidad susceptibles de ser incorporadas al comercio centroamericano. Su implementación sería como complemento del comercio tradicional y no como sustituto.

a. El comercio de contrapartida como concepto más general

Los conceptos de intercambio compensado y de comercio de contrapartida, vienen siendo usados para referirse básicamente a un mismo fenómeno genérico: el establecimiento de un vínculo condicional entre corrientes de exportación e importación. Pero entre ellos existen matices diferenciales que hacen del comercio de contrapartida un concepto más amplio que el de intercambio compensado.

Las operaciones de contrapartida pueden definirse como aquellas en las que un compromiso de exportación (o de importación) es una de las condiciones necesarias para que se materialice una transacción de importación (o de exportación respectivamente), basada en el uso del dinero como unidad de cuenta para adjudicar los precios de las mercancías que se transan y valorar el total de los volúmenes comprometidos, pero con el objetivo de reducir su uso como medio de pago. Otra definición que podríamos destacar es la de Leo Welt que dice que el comercio de contrapartida (o counter trade) es cualquier acuerdo comercial en el cual se hacen ventas para cancelar compras (o viceversa), como un medio para reducir o restringir la salida de las escasas divisas convertibles de un país;^{16/} mientras que el intercambio compensado es un acuerdo en que se establecen obligaciones paralelas (o bilaterales), donde cada parte que interviene se compromete a vender mercaderías, tecnología o servicios a la otra por separado, pero dentro de un negocio conjunto o relacionado.

Por tanto, el comercio de contrapartida no requiere necesariamente que los flujos de importación y de exportación alcancen valores aproximadamente iguales, o sea que no se compensen. Además, en el comercio de contrapartida los dos países vinculados a la transacción de importación no son necesariamente los mismos que en la de exportación, superando así la connotación bilateral a que puede presentarse la idea de intercambio compensado en sentido estricto.

Por consiguiente, a los efectos de nuestro análisis utilizaremos el concepto de comercio de contrapartida por ser más general y, por lo tanto, idóneo para lograr nuestros fines.

b. Los objetivos del comercio de contrapartida

Dadas las carencias de divisas que enfrentan los países de la región como consecuencia de su crisis interna y de la internacional, se hace imperioso el uso eficiente de este medio de pago. Este aspecto ya ha sido destacado en el punto anterior. Cabe ahora detectar de todas las importaciones necesarias, las que podrían ser adquiridas por otros mecanismos que no signifiquen desembolso de divisas, como podría ser el comercio de contrapartida y que permite además el incremento del comercio en general.

En consecuencia, los objetivos de esta modalidad comercial a ser practicada en Centroamérica al resto del mundo deberían ser:

- i. Crear oportunidades recíprocas de comercio entre países que no han sido exploradas lo suficiente.
- ii. Lograr el desarrollo de la capacidad instalada de los países, incrementar las exportaciones, y en forma prioritaria las no tradicionales o aquéllas tradicionales en que la región se haya estancado y reactivar las economías vía la importación necesaria y que fueron postergadas. Este objetivo ya sería de mediano plazo.
- iii. Este mecanismo sería una forma de asegurarse entre sí, el suministro de bienes que en caso de escasez permitiría impedir el pago excesivo por ellos o comprometer su seguridad nacional.
- iv. Es una forma de liberar al comercio de los países en desarrollo de las restricciones impuestas por el uso de un medio de pago internacional que les es escaso y que les distorsiona su comercio y lo dificulta.
- v. Generar un incremento del comercio total y no un aumento del comercio de contrapartida a expensas del comercio convencional.

c. Modalidades más usadas

El comercio de contrapartida se manifiesta en una variedad muy grande de modalidades. Se podrían diferenciar según diversos criterios. según las consideraciones jurídicas (gobiernos, organizaciones de comercio exterior, firmas privadas...), según el tipo y forma de los acuerdos, según el tiempo que lleve completar la transacción, etc.

Nuestras intenciones son mencionar las más importantes y las más utilizadas en la actualidad, distinguiendo las que signifiquen un intercambio compensado y las que no lo sean totalmente.

i. Intercambio compensado

Trueque (Barter).

Esta compensación consiste en una permuta; es un intercambio simultáneo de mercancías o servicios de valor equivalente entre dos partes, sin utilizar recursos monetarios (aunque a veces hay un saldo a pagar). El o los contratos se realizan en forma simultánea y en ellos se precisan las diferentes condiciones habituales en el comercio: volúmenes, precio, calidades y plazos de entrega.

El período del intercambio debe ser corto para evitar fluctuaciones en la cotización de los bienes y facilitar un incumplimiento del compromiso. Se aplica en general al intercambio de bienes homogéneos que permiten verificar fácilmente la calidad, el volumen y la consulta de los precios internacionales.

Esta modalidad es poco frecuente y los acuerdos que se dan en este sentido suelen efectuarse en el marco de entendimientos financieros a nivel gubernamental.

Swap.

Este mecanismo consiste en intercambiar un mismo producto procedente de diferentes lugares geográficos, con la única finalidad de ahorrar costos de transportes. El producto en cuestión deberá poseer una calidad muy similar.

Esta forma puede considerarse como una variación del trueque, donde en vez de intercambiarse productos diferentes se cambia el mismo producto.

Compras subsiguientes (Buy Back)

Bajo esta modalidad un país le vende a otro cierta maquinaria o equipo para una planta industrial, y en pago recibirá cantidades determinadas del producto que producirá la planta. El período acordado para la ejecución de la contrapartida se extiende normalmente a varios años, y el monto por el cual se efectúa la transacción suele ser muy elevado.

Bajo esta forma las corporaciones transnacionales y los propios países de la OCDE venden sus equipos y sus tecnologías, y se aseguran de productos básicos y energéticos cruciales en el largo plazo.

La Compensación (Contrarresta, off-set).

Se utiliza esta modalidad vinculada con la adquisición de equipo militar y aeronáutico. El proveedor se compromete a adquirir o producir componentes del equipo vendido en el país adquiriente o en efectuar o hacer efectuar compras de productos de ese país que están destinados a la exportación. (Esta segunda parte es menos usada).

ii. Intercambio no compensado totalmente

Compras de contrapartida (Counter Purchase)

Es un acuerdo por el cual el vendedor se compromete a comprar un valor porcentualmente predeterminado de la venta que previamente efectuó a la otra parte de cualquier otro producto.

Esta modalidad es la más usada y en él pueden intervenir más de dos partes. Se puede efectuar de una sola vez o en forma recurrente y el plazo del acuerdo suele variar entre uno y cinco años. Las transacciones si bien están relacionadas a través de un protocolo o acuerdo que se suscribe, financieramente son consideradas en forma separada.

Estos arreglos pueden ser más o menos complicados, pueden involucrar a una agencia comercial intermediaria cuyo principal negocio es el de colocar productos con distintos clientes (los Tradings son empresas transnacionales de comercialización dedicadas a este tipo de intermediación), y por ello cobra una comisión calculada generalmente como un porcentaje del valor estipulado en el contrato original de contrapartida.

Cuenta de compensación (Clearing Account)

Se practica generalmente entre dos gobiernos o entidades oficiales que acuerdan comerciar durante cierto tiempo que pactan y en una moneda preestablecida. Las transacciones se van registrando en una cuenta de compensación que cada país abrirá en el Banco Central del otro país. Las exportaciones se registran como crédito y se pueden usar sólo para importar del otro país. Si luego del período pactado las cuentas no se saldan (uno a tres años), la diferencia se liquida en efectivo y en moneda convertible dura.

Switch (Reventa de saldos de Cuentas de Compensación)

Esta forma permite vender el saldo de una cuenta de compensación con descuento a una tercera parte, de forma tal que pueda adquirir las importaciones del país en cuestión. O sea, que se obvia de esta manera el uso de monedas

convertibles duras para pagar el saldo, pero el país que debería recibirlas de todas maneras las recibe de otro tercero que puede ser otro gobierno o una Trading. Es un mecanismo muy utilizado por los países socialistas para obtener divisas. Es discutido ya que con frecuencia viola acuerdos bilaterales y resulta ilegal.

d. Beneficios de este comercio

El auge que están teniendo estas formas no convencionales de comerciar se debe a que tanto los países desarrollados como los en desarrollo obtienen ventajas.

Las motivaciones de los países desarrollados y de sus Trading para usar este tipo de acuerdos pueden ser:

1. Abrir nuevos mercados y nuevas oportunidades de venta en países que carecen de divisas.
2. Permite obtener ingresos por intermediación a las Trading al recircular los bienes en diferentes mercados.
3. Obtener seguridad en el abastecimiento de materias primas por un período prolongado.
4. Obtener mayores garantías en el pago por la venta de grandes plantas o equipos productivos a países periféricos pobres, a través de la concertación de acuerdos de compras subsiguientes con prolongada vigencia en el tiempo.
5. Y además, superar las trabas arancelarias o cambiar con el objeto de tener acceso a mercados altamente protegidos.

En el caso de los países en desarrollo, además de preferir esta modalidad por sus dificultades propias para conseguir divisas, por otras:

1. El crecimiento de los sectores manufactureros que en un principio estaban encaminados a sustituir importaciones y que luego se vieron con exceso de capacidad que resultaba en excedentes de difícil colocación, tendrían una salida hacia países también en desarrollo o hacia aquéllos donde no haya proteccionismo. Esta motivación se podría resumir en una promoción de exportaciones y, en particular, en una diversificación de ellas.
2. Posibilidad de penetrar con apoyo gubernamental en mercados difíciles por contar con sectores privados duros y obviar barreras proteccionistas.
3. Les permite financiar sus importaciones sin aumentar la carga de su deuda externa. La capacidad productiva del país mejoraría mediante adquisiciones de equipo y plantas industriales, a través de acuerdos de compras subsiguientes.
4. Posibilidad de disimular los precios reales de una transacción, con el objeto de aprovechar excedentes exportables.

5. En ciertos casos pueden llegar a mejorar sus términos de intercambio.
6. Corregir o mantener bajo control los déficit comerciales con determinados países, sea a nivel bilateral o multilateral.
7. Asegurarse el suministro de bienes indispensables como sería el caso de los países que carecen de petróleo o de otras materias primas básicas para la alimentación de la población.
8. Permite abrir nuevos mercados o incrementar con el área de los países socialistas que son los que más utilizan estos mecanismos.
9. Permite aplicar precios diferenciales para clientes distintos, obteniendo precios mayores de los clientes dispuestos a pagarlos a ese nivel, y sin sacrificar ventas a otros mercados que sólo pueden concretarse a precios menores (en este caso se acompañan las ventas con una restricción a la reexportación).
10. Permite diversificar a los países que importan, disminuyendo los vínculos con las metrópolis coloniales, disminuyendo la dependencia de proveedores o compradores determinados, e incrementar los vínculos con ciertas áreas determinadas.

e. Desventajas en su aplicación

Dentro de las desventajas asociadas al comercio de contrapartida se pueden citar las siguientes:

1. El costo de transacción es mayor en el comercio de contrapartida en relación al comercio convencional. Este último requiere para su concreción la satisfacción de las necesidades de un lado solo; mientras el de contrapartida exige una doble coincidencia de necesidades. Como ello es difícil de obtener se recurre a terceros, lo que puede aumentar los costos. Otro costo que aparece en esta forma no convencional sería una prima que cubra el mayor riesgo de la operación debido a la incertidumbre en calidad, precio y aceptación en el mercado importador. También puede haber mayores costos de transporte y de almacenamiento.
2. Normalmente significa una disminución en los precios obtenidos que si se hubiesen vendido en la forma convencional.
3. Este comercio puede generar distorsiones internas en el país que se aplica. Por ejemplo, si el precio de lo comprado es muy bajo puede llegar a desestimular a empresas que lo producen, aunque en forma insuficiente. O puede abastecer al país de un producto de menor calidad.

4. Además, las distorsiones de precios en operaciones de contrapartida que involucren importaciones de productos muy usuales a cambio de exportaciones producidas por un sector pequeño de la economía puede implicar transferencias regresivas de ingreso en el ámbito interno.
5. Este comercio podría retrasar la adopción de medidas fundamentales destinadas a enfrentar los problemas que se quiere superar con el uso de este mecanismo.
6. Si se generalizase este mecanismo a todo el comercio mundial, la contrapartida privaría a los países de los beneficios que tiene, e impediría, a la vez, los costos en que incurre, que son altos.
7. Si se considera que el comercio debe ser libre y multilateral, este mecanismo no es el más apropiado ya que tiende a un equilibrio casi imprescindible de los flujos comerciales entre países individuales.
8. Si bien en el corto plazo estas formas no convencionales son una oportunidad para que un país venda sus productos de baja calidad u ocasionales, en el largo plazo el daño al país puede ser superior ya que no podrá establecer una relación prestigiosa, continua y estable con sus clientes.
9. Este mecanismo aumenta la burocracia estatal y, por lo tanto, incrementa este tipo de costos ya que estas transacciones deben ser vigiladas y controladas por oficinas u agencias gubernamentales.
10. Cuando estas formas se prolongan por varios años, aumenta la incertidumbre acerca de la disponibilidad y calidad de los productos que se van a recibir en el futuro. También los cambios de política de los países aumentan la incertidumbre.

f. Aplicación del comercio de contrapartida.

Una vez destacadas las posibles ventajas y desventajas del comercio de contrapartida, estamos en condiciones de sugerir su uso en la forma más adecuada posible para que beneficie a los países de la región.

Recordado que el papel de estas formas nuevas no debe significar la eliminación del comercio convencional con los países desarrollados, e inclusive con la región, nuestro interés será abastecerlos, y si es posible en forma creciente, para incrementar nuestras oportunidades de desarrollo y de superación de la crisis. Por lo tanto, deberán jugar un rol complementario y orientado hacia: i) los mercados de la propia región fortaleciendo el Mercado Común Centroamericano y disminuyendo los saldos negativos en las cuentas de compensación de algunos países; ii) hacia nuevos mercados como es el caso

de los países socialistas o de otras regiones en desarrollo que tienen las mismas dificultades nuestras de escasez de divisas; iii) hacia países desarrollados a través del mecanismo de compras subsiguientes (Buy Back), que permitirá un avance en la industrialización.

Por lo tanto, será un instrumento más de política comercial cuya utilización deberá analizarse cuidadosamente, evaluando los costos y beneficios y las posibles implicaciones a largo plazo que los acuerdos establezcan. También será utilizado como un instrumento más del conjunto amplio de mecanismos que tienden al redireccionamiento del comercio a favor o detrimento de otros países. Pero no será un mecanismo que disminuya el comercio, sino que, por el contrario, servirá para iniciar acuerdos que en un futuro podrán pasar a la órbita del comercio convencional.

Se hace necesaria la creación de empresas nacionales de comercialización por país, bajo la protección del gobierno, y en estrecha vinculación con los sectores exportadores, importadores, y otros productores que cuentan con excedentes posibles de exportación.

Este organismo concentraría solicitudes de exportación y de importación de sus sectores privados y públicos, y los elevaría a una instancia superior que sería la reunión de empresas nacionales de comercialización de cada uno de los países.

Estarían sancionadas por una serie de normas que faciliten una estructura organizativa capaz de movilizar el potencial exportador desaprovechado, porque se desconocen las posibilidades que brindan los mercados externos y, además, que sirva para instrumentar una política exportadora e importadora racional que defienda el interés nacional.

Este mecanismo sugerido podría resultar burocrático y lento. Esto sería así, si se lo intentase implementado eliminando las instituciones ya existentes tanto a nivel nacional, como las cooperativas de exportación y los consorcios de exportación; como a nivel regional, el Mercado Común Centroamericano.

Lo ideal será absorber todas esas experiencias y logros que hasta ahora se han venido dando y aprovecharlos para lograr un intercambio más amplio y beneficioso a través de una organización que permita una comunicación más intensa y desagregada de las necesidades de los países.

En América Latina se cuenta con el Mercado Común Centroamericano y la ALADI, que podrían llevar a cabo una labor concentradora de información sin

necesidad de hacer grandes modificaciones internas, pero sí modernizándose lo suficiente para proporcionar la información al instante de las necesidades de los países. Requeriría, además, que se les acoplara una división dedicada al fomento del intercambio con países fuera de la región, como los Tradings. Este comercio con terceros países podría ser convencional o de contrapartida y vendería aquellos productos de difícil comercialización registrados por los países. Esta división también deberá contar con información ágil y oportuna sobre los mercados potenciales a colocar los bienes.

De esta forma la integración y la cooperación económica de los países, concebida bajo este nuevo enfoque, tiene un mayor significado que en el pasado, dada la aguda crisis por la que atraviesa el Tercer Mundo y que es imprescindible superar.

NOTAS - CAPITULO IV

- 1/ Oficina Panamericana del Café, anuarios de varios años, y OEA, CECOM, Boletín Comercial, Vol. IX, No. 10, octubre de 1984.
- 2/ CEPAL, América Latina y la economía mundial del café (E/CEPAL/G.1194), Cuadernos de la CEPAL No. 42, pág. 77, noviembre de 1982.
- 3/ Organización Internacional del Azúcar.
- 4/ Para 1985 los Estados Unidos interrumpen el comercio con Nicaragua con el objetivo de dificultar el accionar político-económico del Frente Sandinista.
- 5/ CEPAL, La actividad bananera en el Istmo Centroamericano y las políticas recientes (CEPAL/MEX/77/20/Rev.1), junio de 1978.
- 6/ CCIA, Cotton: World Statistics, enero de 1984.
- 7/ CEPAL, América Latina y la economía mundial del café, op. cit.
- 8/ UNCTAD, Elaboración y comercialización del café: esferas para la cooperación internacional (TD/B/C.1/PSC/31), 11 de enero de 1983.
- 9/ CEPAL, América Latina y la economía mundial del café, op. cit.
- 10/ OEA, CECOM, Boletín comercial, Vol. I, enero de 1985.
- 11/ UNCTAD, La elaboración y comercialización del azúcar: esferas para la cooperación internacional (TB/B/C.1/PSC/29), 9 de diciembre de 1982.
- 12/ FAO, La economía bananera mundial, serie sobre productos básicos, No. 50.
- 13/ UNCTAD, Fibras y textiles. Dimensiones del poder de las empresas transnacionales (TD/B/C.1/219), 19 de noviembre de 1980.
- 14/ UNCTAD, Fibras y textiles, op. cit.
- 15/ CEPAL, Diagnóstico y perspectivas del subsector eléctrico en el Istmo Centroamericano (LC/MEX/L.16/Rev.1), pág. 35, 23 de septiembre de 1985.
- 16/ Leo Welt, Countertrade, AMA, New York, pág.7.

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Hemos intentado formular una estrategia de corto plazo para el comercio exterior de Centroamérica. Tal como se vió en los capítulos I y II, el comercio exterior ha sido y es el elemento propulsor fundamental del crecimiento económico de estos países. Dicho crecimiento atraviesa hoy por una etapa sumamente difícil, en parte por la insuficiencia dinámica de sus exportaciones, lo que obedece a su vez a las razones explicadas en el Capítulo III. Básicamente, los países adelantados han robustecido sus medidas de protección en un intento por superar sus dificultades internas y por llegar a un nuevo orden de relaciones dentro de la economía mundial. Este nuevo orden de relaciones aparece fuertemente condicionado por fenómenos de naturaleza política, concretamente por la tendencia a la bipolaridad entre grandes potencias. El desarrollo tecnológico juega también un papel importante pero sus implicaciones para Centroamérica parecen ubicarse en un horizonte más alejado de la etapa actual, y se reflejan indirectamente sobre la región a través de las limitaciones que impone a los países de industrialización intermedia de América Latina.

El comercio exterior de Centroamérica sigue siendo, así, el elemento clave de su crecimiento, en un contexto muy diferente al que fue característico de los años anteriores a la crisis. Ante las necesidades de divisas y las rigideces que se oponen a su crecimiento sostenido, se hace necesario diseñar nuevos esquemas de actuación con variantes muy diferentes de los tradicionales mecanismos.

Somos conscientes de que el logro de cierto dinamismo en el comercio exterior centroamericano resuelve parcialmente los problemas económicos y sociales de estos países. Las economías centroamericanas enfrentan, en efecto una crisis de desarrollo que es bastante anterior a los desajustes del comercio y a los pagos crecientes de la deuda, que se dan en la actualidad. Esa crisis de desarrollo, que se trató en el Capítulo I, no tiene salidas fáciles por la gran complejidad de los factores sociales y políticos en juego. Sin embargo, no puede subestimarse el aporte que significaría la estructuración de una nueva estrategia de comercio exterior para reducir las tensiones sociales en el interior de estos países, y para

darles algún margen de maniobra que evite la profundización de la crisis. Tampoco estamos planteando estrictamente una estrategia de transición, ya que la importancia potencial de los nuevos mecanismos enumerados en el Capítulo IV --especialmente porque sus alcances y viabilidad dependen de acciones conjuntas de los cinco países-- seguirá manteniendo validez más allá de la eventual resolución de las necesidades más urgentes.

Conviene poner nuevamente de relieve el hecho de que los mecanismos que hemos diseñado en este trabajo se basan en un fortalecimiento de vínculos institucionales entre los cinco países. Ello nos ubica en el marco de una de las posibles variantes que pueden darse dentro de la política de reactivar el proceso de integración centroamericano en el corto plazo, concretamente en el proceso de negociaciones en bloque.

Al respecto hay que señalar que las actividades que serían objeto de acción conjunta en esta etapa, tendrían que llenar ciertos requisitos previamente convenidos entre los gobiernos. Uno de los principales debería ser que cada proyecto concreto respondiese a una necesidad reconocida multilateralmente de superar obstáculos al mejoramiento del comercio exterior; en otras palabras, se deberá estar persuadido de que la acción conjunta propuesta ofrece mayores posibilidades de obtener logros efectivos que las medidas unilaterales. Habrá que tener presente también un criterio de viabilidad, es decir prescindir de acciones comunes que en definitiva no se sostengan unánimemente. Y por último lo ideal sería que estas actividades permitieran ampliar las posibilidades hacia otros sectores y que resultaran compatibles con la estrategia de largo plazo de cada país.

La estrategia que aquí exponemos se ha estructurado a tres niveles. En primer lugar nos referimos al incremento de las exportaciones. Esta posibilidad, analizada a través de un aumento en los volúmenes, en el precio internacional o en una participación mayor en la comercialización, en general no es fácil de llevarla a la práctica. Ello no significa que en particular, analizando producto por producto, no se presenten salidas viables. Por ejemplo, tenemos el caso del banano, cuyo aporte de divisas podría ser mayor, siempre que se dispusiese del dominio de las técnicas de producción y de comercialización, y de suficiente información sobre posibles mercados interesados en su adquisición. Inclusive este cultivo permite tener una incidencia mayor en el precio internacional, ya que la región exporta más de la tercera parte del total comercializado a nivel mundial.

En el caso del aumento de los volúmenes del café y el azúcar vimos que dicho aumento está condicionado por las organizaciones internacionales que los regulan. Queda entonces, la posibilidad de buscar nuevos mercados entre los países socialistas o dentro de los países en desarrollo que no participen en dichos acuerdos.

La competencia que sufre el algodón por parte de los materiales sintéticos ha dificultado su crecimiento; en consecuencia su futuro deberá basarse en la industrialización dentro de los propios países de la región, o nuevos mercados que puedan abrirse.

La carne ha mostrado dificultades internas para su crecimiento que se han reflejado por ejemplo, en la no cobertura de la cuota de exportación a los Estados Unidos. Si a ello le sumamos la protección de los países desarrollados a través de controles sanitarios o de precios, su crecimiento es poco probable.

Las posibilidades de participar más en la comercialización de estos productos, se ve dificultada a corto plazo. La única forma de practicarla sería realizando ventas directas de gobierno a gobierno, y en nuevos mercados donde las trasnacionales puedan quedar relativamente al margen.

Queda, así, en evidencia que este nivel está muy limitado a la creación de nuevos mercados y a una creciente incidencia del gobierno en esa apertura. Los mercados tradicionales si no están saturados, están protegidos o son campo privado de las trasnacionales. Sólo la acción de acuerdos bilaterales permitirá que esta alternativa tenga cierta viabilidad.

Un segundo nivel planteado para lograr el excedente de divisas que requiere la región, se refiere al control y selectividad de las importaciones. Esta alternativa tiene también sus serias limitaciones, según vimos tanto a nivel del sector privado como del sector público. El primero ha mostrado una fuerte oposición a cualquier intento de ser controlado o limitado en sus acciones o a sufrir cambios en sus patrones de consumo. Esta rigidez sólo podría ser vencida con cambios estructurales, que no son el objetivo de esta estrategia de tipo coyuntural. Por su parte, el sector público carece de experiencia para racionalizar las importaciones, pero no por ello significa que no se pueda implementar algunas medidas tendientes a favorecer la demanda de bienes nacionales y a la eliminación de bienes suntuarios importados. Además hay sectores como el de la construcción, cuyo impulso

facilitaría el uso de bienes nacionales, crearía empleos y estimularía indirectamente la producción de otros bienes cuya industria, en muchos de los casos presenta capacidad ociosa, que satisfacerían las necesidades de la población. Es decir que tendría efectos dinámicos hacia adelante y hacia atrás en la economía.

Estos impulsos a nivel país, se podrían reforzar con la aplicación de programas conjuntos a nivel centroamericano, de compras en el exterior para disminuir precios y obtener mejores condiciones crediticias.

Es evidente que nuevamente al gobierno le corresponde un papel más participativo para que esta alternativa logre sus fines, lo que, si bien llevará más tiempo para su implementación, significará a la larga un ahorro de divisas susceptibles de aplicar al desarrollo de la región.

El tercer nivel planteado apunta a la realización de un comercio no convencional, no como sustituto del tradicionalmente practicado, sino como complemento de él.

Este comercio, al que actualmente se le llama de contrapartida, es una salida común a todos los países en desarrollo que están atravesando la misma crisis económica y que estarían dispuestos a practicarlo como forma de estimularse recíprocamente. Es más, los países socialistas lo realizan en forma habitual y principalmente entre ellos.

Nuestra tesis se orienta entonces en este sentido, en la necesidad de instrumentar este mecanismo como el más viable a corto plazo y el menos costoso desde el punto de vista social, económico y político. Sus virtudes de permitir el incremento de las importaciones sin aumentar la carga de su deuda externa, de penetrar en nuevos mercados que atraviesan por las mismas dificultades que el de Centroamérica, de asegurar el suministro de bienes indispensables para el funcionamiento de los países, de diversificar el comercio y de permitir un crecimiento de los sectores manufactureros según los requerimientos de los nuevos mercados, lo señalan en esa dirección.

No por ello debemos olvidar que también tiene sus dificultades, entre las que se cuentan: un probable mayor costo de transacción, de transporte o de almacenamiento; ciertas distorsiones internas a causa de la adquisición de bienes a muy bajo costo que desestimularía su producción interna; la compra de bienes de baja calidad. Pero todos ellos pueden irse disminuyendo en la práctica, principalmente a medida que se logre una economía de escala en

todos los países, y una mayor experiencia, lo que podría arrojar un saldo positivo en el uso de este instrumento.

La orientación del comercio de contrapartida tendería en primer lugar a fortalecer el Mercado Común Centroamericano; en segundo lugar posibilitaría alcanzar nuevos mercados dentro de los países en desarrollo y de los países socialistas que puedan ser complementarios; y en tercer lugar hacia los países desarrollados a través del mecanismo de las compras subsiguientes o buy back. Esto último permitirá el desarrollo de la industria y la eliminación de barreras como contrapartida de la importación.

Para darle más viabilidad a este mecanismo, los países deberán crear empresas nacionales de comercialización, basados en las instituciones ya existentes, que cuenten con la información suficiente y actualizada del mercado internacional. De esta manera la región contará con mayores recursos para su desarrollo, apoyándose en países que atraviesan las mismas dificultades, venciendo los obstáculos y logrando una autonomía relativa frente a los países industrializados.

En consecuencia la vulnerabilidad externa disminuirá, permitiendo a los países un mayor control de sus economías, tan expuestas a la fecha a los vaivenes de la situación económica internacional.

BIBLIOGRAFIA

- ALADI. "El comercio de contrapartida en la ALADI". ALADI/SEC/Estudio 23, 5 de diciembre de 1984.
- Banco Mundial. Trends in Developing Countries, 1973.
- E. Barber. Countertrade and Offsets as Trade Phenomena in Developing Countries. Documento presentado en el Seminario de Formas no Convencionales del Comercio Exterior, México, febrero de 1984.
- CEPAL. Aspectos de una política Latinoamericana en el sector de los Productos Básicos. E/CEPAL/R.355, 18 de febrero de 1983.
- CEPAL. Centroamérica: Bases de una política de reactivación y desarrollo. LC/MEX/G.1/Rev.1, mayo de 1985.
- CEPAL. Estudio Económico de América Latina. Varios años.
- CEPAL. El Intercambio Compensado desde una perspectiva Latinoamericana. LC/R.373, 25 de septiembre de 1984.
- CEPAL. La actividad bananera en el istmo centroamericano y las políticas recientes. CEPAL/MEX77/20/ver.1, 1978.
- CEPAL. Indicadores sobre la evolución de las economías Centroamericanas, 1950-1982. E/CEPAL/MEX/1983/L.31, noviembre de 1983.
- CEPAL. Istmo Centroamericano: El carácter de la crisis económica actual los desafíos que plantea y la cooperación internacional que demanda. E/CEPAL/G.1184, junio de 1981.
- CEPAL. La crisis en Centroamérica: orígenes, alcances y consecuencias. E/CEPAL/G.1261, 22 de septiembre de 1983.
- CEPAL. Notas para el estudio económico de América Latina, 1983 y 1984 de los siguientes países: Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras y Nicaragua.
- CEPAL. "América Latina y la economía mundial del café". Cuaderno de la CEPAL N° 42, Naciones Unidas.
- CEPAL-SEMLA. Integración monetaria y comercio intrarregional en Centroamérica: una propuesta. Febrero de 1983.
- Commodity Research Bureau, Inc. 1983 Commodity Yearbook. Jersey City, USA.
- FMI. Direction of Trade Statistics. Yearbook 1985.
- C. Gallegos. El mercado mundial del banano en 1981 y las perspectivas para el mediano plazo.
- INFORPRESS Centroamericana. Varios números.

- Kyung Mo Hug. El intercambio compensado: ¿Un comercio sin dinero? Finanzas y desarrollo, diciembre de 1983.
- J. Montoya Pedroza. El trueque, la compensación y la triangulación. ¿Trance coyuntural o cambio estructural del comercio? Revista de Comercio Exterior, México, abril de 1984.
- Naciones Unidas. Multinational Corporations in World Development, 1973.
- OEA-CECOM. Boletín Comercial. varios números.
- J.A. Cerro. Hacia un nuevo convenio internacional del azúcar. Revista de Comercio Exterior, Vol. 34, No. 1, enero de 1984.
- Revistas de Comercio Exterior de abril de 1980 y noviembre de 1982. Varios artículos.
- F. Rubli. La expansión del trueque en el comercio internacional. Documento presentado en el Seminario de Formas no Convencionales del Comercio Exterior, op. cit.
- SIECA. VII Compendio estadístico centroamericano. Guatemala, 1981.
- L. Sirc. Iniciación al comercio internacional. Siglo XXI ed., octubre de 1975.
- E. Torres Rivas. Centroamérica hoy. Siglo XII ed., México 1975.
- E. Torres Rivas. Interpretación del desarrollo social centroamericano. Ed. EDUCA, Costa Rica 1977.
- UNCTAD. Algunas consideraciones en relación con el sistema generalizado de preferencias. TD/I/83.
- UNCTAD. Elaboración y comercialización del azúcar: esferas para la cooperación internacional. TD/B/C.1/PSC/29, 1982.
- UNCTAD. Examen de las medidas internacionales relativas a la carne: obstáculos al desarrollo de la producción y el comercio de carne en los países en desarrollo y posibles esferas prioritarias de investigación y desarrollo. TD/B/IPC/Meat/6, mayo de 1980.
- UNCTAD. Examen de las medidas internacionales relativas al algodón: Análisis preliminar de algunos aspectos de la comercialización y la distribución del algodón. TD/B/IPC/Cotton/19, agosto de 1980.
- UNCTAD. Handbook of International Trade and Development Statistics. 1984 Supplement.

- UNCTAD. Problemas que plantea el establecimiento de distintas formas de acuerdos multilaterales de pagos entre países en desarrollo y países socialistas, respuestas al cuestionario. TD/B/227 y Add. 1, 2 y 3, Ginebra, 1969.
- UNCTAD. El proteccionismo y el ajuste estructural en la economía mundial. TD/B/981, 1a. parte.
- UNCTAD. Proteccionismo y ajuste estructural en la agricultura. TD/B/939, 19 de marzo de 1983.
- UNCTAD. Proteccionismo y ajuste estructural. Las investigaciones antidumping y las investigaciones compensatorias en la práctica. TD/B/979, enero de 1984.
- UNCTAD. Protección y ajuste estructural. Las barreras no arancelarias al comercio de los países en desarrollo y la transparencia en el sistema de comercio internacional: el inventario de las barreras no arancelarias. TD/B/840, enero de 1983.
- UNCTAD. Trade and Development Report, 1984.
- UNCTAD, Yearbook of International Commodity Statistics, 1984.